

INSTITUTO ESPAÑOL DE COMERCIO EXTERIOR

INSTRUMENTOS DE APOYO A LA INTERNACIONALIZACIÓN DE LA EMPRESA ESPAÑOLA - SECTOR HÁBITAT

ICEX



Valencia, 12 de Julio, 2010

- Agencia del Estado para la internacionalización de la empresa española. Es un Ente Público con personalidad jurídica propia y adscrito a la Secretaría de Estado de Comercio.
- Recursos humanos: 480 personas en los servicios centrales de Madrid.
- 102 Oficinas Económicas y Comerciales en el exterior, 31 Direcciones Territoriales y Provinciales en España.

- La misión del ICEX es promover la internacionalización de las empresas españolas para contribuir a su competitividad y aportar valor a la economía en su conjunto. Su visión es ser la organización pública de referencia en materia de internacionalización.

- El Instituto despliega su actividad en las siguientes áreas:
 - diseña y ejecuta programas de promoción comercial en mercados exteriores.
 - elabora y difunde información sobre la oferta de productos españoles, y sobre mercados internacionales.
 - promueve la formación de profesionales en comercio exterior.
 - impulsa los proyectos de inversión, implantación industrial o de cooperación empresarial en mercados exteriores.



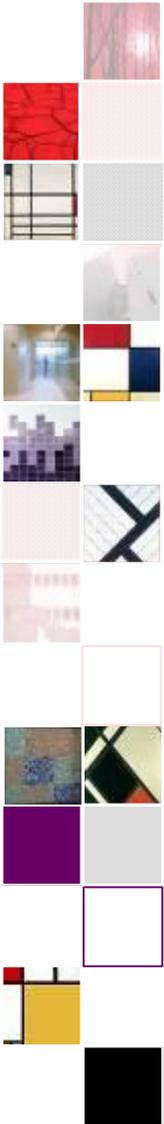
DIRECCIÓN GENERAL DE PROMOCIÓN

- Programas de Promoción General
- Planes Sectoriales
- Programas de Empresa

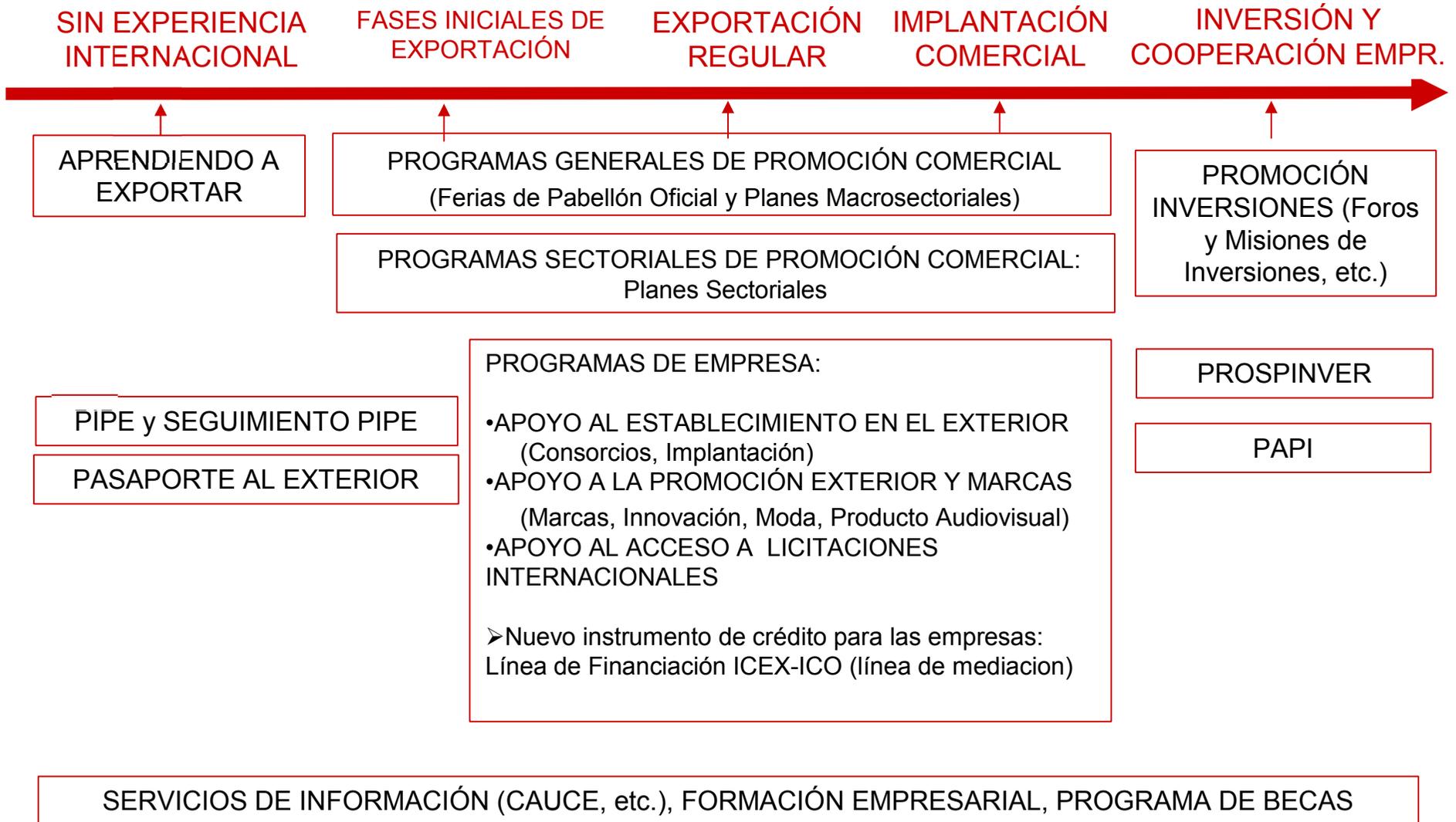
DIRECCIÓN GRAL. INFORMACIÓN, FORMACIÓN E INVERSIONES

- Iniciación a la exportación
- Formación en comercio internacional
- Información sobre España y mercados exteriores
- Apoyo a inversiones y cooperación empresarial

Plan Estratégico 2009-2012: Líneas Estratégicas

- 
1. Iniciación en la internacionalización de empresas pequeñas y medianas (pymes): aumento de base exportadora.
 2. Refuerzo de la competitividad de las empresas en proceso de internacionalización.
 3. Mejorar el conocimiento e imagen en el exterior de los bienes y servicios españoles.
 4. Impulsar la cooperación institucional para la internacionalización.
 5. Potenciar la orientación a clientes y a resultados de ICEX y su reconocimiento como referente en internacionalización.

Apoyo integral a la internacionalización



HERRAMIENTAS DE INFORMACIÓN

- Estadísticas españolas y mundiales de comercio exterior: ESTACOM, Informes de Análisis del Comercio Exterior, Información Básica del Comercio Exterior, Base de Datos EUROESTACOM, Informes estadísticos de inversión, etc.
- Informes país y documentación sectorial: informes económicos y comerciales, estudios de mercado sector/país, Guías de negocios, Legislación sectorial, etc.
- Directorios de exportadores españoles, asociaciones de exportadores y organismos españoles de promoción exterior
- Publicaciones: periódicas (El Exportador, Spain Gourmetour, etc.) y no periódicas (Fichas-país, Guías de negocios, Serie Maior, Manuales, etc.)
- Directorio de Mercados Electrónicos: (www.emarketservices.es)
- Otras informaciones sobre mercados exteriores: sobre tramitación, inversiones...

HERRAMIENTAS DE FORMACIÓN (I)

- **Cursos, Seminarios y Jornadas sobre internacionalización**: de forma individual o colaborando con otros organismos/instituciones, ICEX organiza:
 - Seminarios de internacionalización: sobre aspectos concretos del comercio internacional sin referirse a mercados determinados.
 - Jornadas y Seminarios de análisis de mercados exteriores: sesiones de información sobre mercados de interés prioritario para la oferta española.
 - Cursos de comercio exterior: organizados de forma conjunta por ICEX y el Consejo Superior de Cámaras (CSC).
 - Centro de Estudios Económicos y Comerciales (CECO): su labor docente se centra en la formación postgrado en los ámbitos de la economía internacional y la internacionalización empresarial.

- **Congreso EXPORTA**: se trata de un Foro anual de debate sobre todos los aspectos relativos a la internacionalización empresarial, llevado a cabo por iniciativa del ICEX en colaboración con los Organismos de Promoción Comercial Exterior de las CC.AA..

HERRAMIENTAS DE FORMACIÓN (II)

- **Aula Virtual ICEX**: permite a la empresa, desde la pantalla de un ordenador y desde cualquier parte del mundo, poder ver y escuchar ponencias de múltiples temas, todas ellas impartidas por expertos, durante la celebración de los seminarios y jornadas que, sobre comercio internacional, el ICEX organiza anualmente.
- **Centro Virtual de Casos de Internacionalización ICEX**: plataforma virtual desarrollada de manera conjunta por el Instituto Español de Comercio Exterior (ICEX) y la Asociación Española de Escuelas de Negocio (AEEDE), que presenta las experiencias de éxito de PYMES españolas en los mercados internacionales, el análisis de las estrategias elegidas y los modelos de gestión empleados.

INSTRUMENTOS DE APOYO PARA LA IDENTIFICACIÓN DE SOCIOS COMERCIALES (I)

■ OPORTUNIDADES DE NEGOCIO INTERNACIONALES

- ICEX suministra, a través de este servicio, información sobre oportunidades de negocio internacionales que demanden productos y servicios españoles.
- Acceso exclusivo a través del Portal ICEX en Internet: www.icex.es
- Actualización diaria
- Tipos de información:
 - » Demandas de importadores, distribuidores o usuarios finales extranjeros
 - » Oportunidades de inversión y privatizaciones
 - » Licitaciones de obras, suministros y servicios en países industrializados
 - » Oportunidades de negocio con financiación multilateral

INSTRUMENTOS DE APOYO PARA LA IDENTIFICACIÓN DE SOCIOS COMERCIALES (II)

▪ Servicios Personalizados ICEX

- A través de la red de Oficinas Económicas y Comerciales de España en el Exterior, la empresa española puede obtener a medida toda la información y apoyo que necesite para cada caso concreto de internacionalización.
- La empresa puede obtener los siguientes tipos de servicios:
 - Información personalizada de mercados exteriores
 - Misiones Inversas
 - Identificación de socios comerciales
 - Confección de una agenda de reuniones de negocios
 - Gestión de apoyo logístico y operativo

INSTRUMENTOS DE APOYO PARA LA IDENTIFICACIÓN DE SOCIOS COMERCIALES (III)

- **Foros de Inversiones y Cooperación Empresarial**

Son encuentros de negocios entre empresarios españoles y potenciales socios extranjeros que mantienen reuniones individuales en las que se analizan y negocian proyectos de inversión y cooperación de interés común. Como servicios en esta actividad aparecen: asesoría e información general sobre inversiones; informes sectoriales; agendas de entrevistas y seguimiento, etc.

- **Encuentros Empresariales**

Reúnen a empresarios españoles (y sus homólogos de países terceros) que persiguen sentar las bases de futuros acuerdos de cooperación empresarial y de inversiones en sus diferentes modalidades, o consolidar los ya existentes, en torno a un programa que mezcla tanto componentes técnicos como institucionales (coincidiendo con viajes de las altas instituciones de la nación).

SERVICIOS LOGÍSTICOS Y OPERATIVOS

- **Centros de Negocios en el Exterior**: Un total de 13 Oficinas Económicas y Comerciales de España en el exterior disponen de este servicio que incluye: alquiler temporal de despachos equipados y salas de reuniones; disponibilidad de equipos informáticos, teléfono, fax y fotocopiadora; apoyo administrativo; apoyo en la gestión de servicios logísticos contratados por el usuario; asesoramiento individualizado, etc.
- **Servicio de Telepresencia**: Innovadora herramienta de comunicación basada en una plataforma tecnológica que permite mantener reuniones de trabajo en diferentes países sin desplazamientos, con imágenes a tamaño real, vídeo y sonido de muy alta resolución, sin retardos ni interrupciones.
- **Pasaporte al Exterior**
 - Innovadora apuesta on-line del ICEX que sirve como herramienta de gestión, formación e información para las empresas españolas que quieren introducirse o consolidarse en los mercados internacionales.
 - El objetivo general de esta herramienta es apoyar el incremento de la competitividad de las empresas españolas en los mercados internacionales.

PROGRAMAS DE PROMOCIÓN COMERCIAL

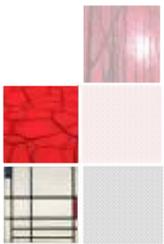
- **Programas generales de Promoción:**
 - Iniciativa + Gestión: ICEX
 - Pabellones Oficiales
 - Planes de Promoción Macrosectorial
- **Programas Sectoriales:**
 - Iniciativa + Gestión: ICEX + Sectores
 - Principales Actividades:
 - Pabellones Agrupados
 - Ferias Nacionales
 - Misiones y Jornadas
- **Programas de empresa:**
 - Apoyo individual a las empresas en sus proyectos de Internacionalización

- A) Programas en el Área de Iniciación a la Exportación
 - Programa Aprendiendo a Exportar (APEX)
 - Programa de Iniciación a la Promoción Exterior (PIPE)
 - Programa de Seguimiento PIPE
- B) Apoyo al Establecimiento Exterior
 - Línea de Apoyo a Consorcios en Origen
 - Línea de Apoyo al establecimiento comercial en el exterior
 - C) Plan General de Promoción Exterior y Marcas (Nuevos factores Competitividad).
 - Línea de Apoyo a las Marcas Españolas
 - Línea de Apoyo a la Internacionalización del Diseño
 - Otras 3 líneas (línea de Apoyo al Producto Audiovisual, línea de Apoyo a la Imagen-Moda y línea de Apoyo a la Difusión internacional de la innovación).
- D) Línea de Apoyo a la Participación en Licitaciones Internacionales
- E) Programas de Apoyo a la Inversión Exterior
 - Programa de Prospección de Inversiones en el Exterior (PROSPINVER)
 - Programa de Apoyo a Proyectos de Inversión (PAPI)
- F) Línea de Financiación ICO – ICEX : se trata de una línea de mediación, en su doble vertiente de iniciación y de implantación comercial, productiva y de marca.

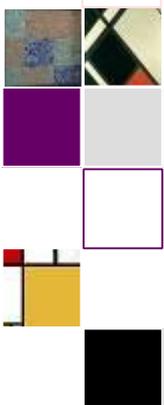
Los principales Foros de Colaboración Institucional son los siguientes:

- Consejo Interterritorial de Internacionalización: a efectos operativos se estructura en dos comités: el Comité de Promoción Exterior (CPE) y el Comité de Atracción de Inversiones (CAI)
- Presencia mutua en los Consejos de Administración del ICEX y de los Organismos Públicos Autónomos de promoción comercial exterior.
- Comité de Coordinación Agroalimentarios (Plan China): con presencia de ICEX, CSC, MARM, Confederación Coop. Agrarias, FIAB, FEPEX.
- Plan Cameral de Promoción de las Exportaciones:
 - Grupos de Trabajo Autónomos: Iniciativa de modelo de coordinación interinstitucional de los respectivos Planes Anuales.

ICEX



ICEX



www.icex.es
902 349 000

Muchas gracias