

PLAN INTERNACIONALIZA – P Y M E
2014-2020

PLAN DE INTERNACIONALIZACIÓN DE LA EMPRESA
MURCIANA

INSTITUTO DE FOMENTO DE LA
REGION DE MURCIA

2014



Región de Murcia
Consejería de Industria, Empresa e Innovación



PLAN INTERNACIONALIZA – PYME 2014 – 2020

INTRODUCCIÓN.-

1.- DIAGNÓSTICO DE LA EMPRESA EXPORTADORA DE LA REGIÓN DE MURCIA

2.- DIAGNÓSTICO DE MERCADOS DE LA EXPORTACIÓN REGIÓN DE MURCIA

PLAN EXPORTA-PYME 2014-2020

PLAN LICITA-PYME 2014-2020

PLAN CAPTACIÓN DE INVERSIONES-PYME 2014-2020

INTRODUCCIÓN. -

La economía de la Región de Murcia experimentó una contracción del PIB en 2012 del 1,7% como consecuencia de la demanda interna, con fuertes caídas del consumo y de la inversión, un intenso proceso de consolidación fiscal y las secuelas del intenso proceso de saneamiento del sistema financiero marcado por un muy acentuado desapalancamiento del sector privado.

Sin embargo, los últimos datos reflejan una relativa mejora, que encuentra causa en varios factores:

- Dinamismo del sector exterior, no solamente por la aportación de la energía, sino también por las partidas correspondientes a alimentación y turismo.
- Cierta recuperación en España y el resto de Europa, y una relajación de las tensiones financieras, lo que debería redundar en un incremento de las exportaciones durante los siguientes meses y en el crecimiento de la inversión.

El sector exterior de la economía murciana ha experimentado un crecimiento superior al 10%, por encima de la media nacional, cifrada en el 7%. Dado que el crecimiento del comercio internacional es del 2,5%, tanto España como la Región de Murcia están mejorando su participación sobre el conjunto del comercio internacional que, en el caso de la economía española, es aproximadamente del 2%.

Este buen comportamiento del sector exterior en 2013 se apoya en un crecimiento mundial en torno al 3%, cerca de los niveles alcanzados en 2012, y se confía en que se acelerará a partir del tercer trimestre del presente año y alcanzará un 4% en 2014. Este crecimiento sólido a nivel mundial, unido a una mayor contribución de las economías desarrolladas, facilitaría el dinamismo de las exportaciones murcianas.

Los productos tradicionalmente exportados por la Región de Murcia están resistiendo bien la crisis, gracias a una demanda menos cíclica, pero también a su esfuerzo en ganar competitividad frente al exterior y en la diversificación geográfica.

No obstante, no hay que olvidar que el sector exterior regional adolece de ciertas debilidades endémicas:

- Exportación concentrada consolidada en pocas empresas.
- Escasa diversificación en cuanto a productos.
- Relativa concentración en pocos y maduros mercados de destino (UE-15).
- Amplio tejido empresarial con experiencia exportadora cuyos retos son lograr una exportación consolidada, menos voluble en sus estrategias y con un apuesta más decidida por fórmulas de cooperación.
- Necesidad de acceder a nuevos mercados (países con mayor potencial de crecimiento), no con una filosofía de deslocalización, sino de colaboración estratégica con empresas locales para aprovechar las oportunidades de negocio que ofrecen estos mercados emergentes.
- Incentivar la exportación de productos con mayor valor añadido y componente tecnológico.
- Necesidad de contar con una concepción global de internacionalización más allá de la simple exportación o la implantación en el exterior, incluyendo también las compras, el conocimiento y la I+D. Se debe poner especial interés en la internacionalización de los servicios.

Para superar estas dificultades, el INFO propone un Plan plurianual de apoyo a la internacionalización de las PYMES murcianas que incluye tres programas de actuación diseñados para paliar las dificultades de las pequeñas y medianas empresas ante sus procesos de internacionalización, adaptados a sus necesidades y situación: el Programa **exporta-pyme**, que recoge actuaciones de Iniciación, de Desarrollo y Consolidación, así como de Diversificación, tanto en destino como en origen. En segundo lugar, el Programa **licita-pyme**, que pretende introducir a las empresas de la región en los mecanismos de licitaciones internacionales de organismos multilaterales; y el Programa de **captación de inversiones** dirigido a la atracción de empresas foráneas a la Región de Murcia.

NOVEDADES: Servicios adaptados a cliente-empresa exportadora

S - SENSIBILIZAR

- s1 Jornadas de sensibilización
- s2 Presentaciones sobre internacionalización en Universidad y centros de FP
- s3 Club de Exportadores - mentoring
- s4 Roadshow regional de la internacionalización
- s5 Foro de Internacionalización de la Empresa - FIE

C - CAPACITAR

- c1 Jornadas técnicas (Martes del Comercio Exterior del INFO)
- c2 Programa de Iniciación a la Exportación - PIEX
- c3 Becas de internacionalización
- c4 Diagnóstico de la capacidad exportadora de la empresa

O - ORIENTAR

- o1 Guía de recursos a la internacionalización
- o2 Estudios de mercado y documentos de comercio exterior
- o3 Estadísticas de comercio exterior
- o4 Guías país
- o5 Asesoramiento y resolución de consultas en comercio exterior
- o6 Servicio de selección de mercados
- o7 Asesoramiento jurídico internacional
- o8 Encuentros con la red exterior
- o9 Servicio de prospección de mercados
- o10 Financiación de la exportación

I - IMPULSAR

- i1 Acciones de promoción en mercados exteriores
- i2 Servicio de búsqueda de clientes y proveedores
- i3 Plataforma spainproductsfrommurcia.com
- i4 Servicio de introducción comercial
- i5 Servicio de seguimiento de cartera de clientes
- i6 Servicio de "viaje de propescción"
- i7 Bolsa de profesionales de comercio exterior
- i8 Línea de ayudas a la internacionalización

IP - IMPLANTAR

- ip1 Apoyo en destino para proyectos de implantación exterior
- ip2 Financiación de la implantación
- ip3 Búsqueda de socios locales

1.- DIAGNÓSTICO DE LA EMPRESA EXPORTADORA DE LA REGIÓN DE MURCIA

La mejora de las cifras de exportación depende tanto del aumento del número de empresas exportadoras como del incremento del valor medio exportado por cada empresa. Por este motivo es necesario, por un lado, realizar esfuerzos que contribuyan a incrementar la base empresarial exportadora y, por otro, propiciar que las empresas exportadoras incrementen sus ventas en el exterior.

Un total de 4.421 empresas realizaron ventas en el exterior desde la Región de Murcia en 2012, lo que supone un incremento del +10,58% con respecto al año anterior. Durante el periodo 2010 - 2012 el número de empresas exportadoras aumentó un +20,29 %.

El conocimiento y análisis de este importante colectivo de empresas adquiere gran relevancia, como demuestra la decidida vocación internacional de las empresas murcianas, que puede consolidarse en el futuro reforzado por la adopción de medidas adecuadas.

Sin embargo, la mayor parte de las exportaciones murcianas se concentran en un reducido número de empresas que exportan de manera constante y CONSOLIDADA. De acuerdo con los datos de 2012, la Región de Murcia cuenta con 1.292 empresas exportadoras consolidadas (empresas que han exportado de forma consecutiva durante los cuatro últimos años). Esta cantidad significa un +3,19% que en el año 2011. Cuantitativamente, estas empresas consolidadas o 'regulares', exportaron un 87,8% del valor total regional. En el periodo 2010-2012 el número de estas empresas exportadoras aumentó un +29,2 %.

Resulta evidente que las empresas que exportan de forma CONSOLIDADA están presentes en un mayor número de mercados y en disposición de abordar mercados con mayores dificultades de acceso, como los emergentes. Así, las empresas exportadoras consolidadas que ahora se dirigen a Europa ha crecido un +20,5% en el periodo 2010-2012, seguido de las exportadoras a América (+7,2 %), África (+6,9 %), a Asia (+6,8 %) y a Oceanía (+1,3 %).

Por sectores, destacar que 1.455 empresas están vinculadas a la tecnología industrial; 968 empresas son del sector agroalimentario, y entre

ellas, las hortofrutícolas (696 empresas), las de productos de panadería y preparados alimenticios (227 empresas), más 161 empresas vinícolas.

Del resto de actividades económicas, 766 empresas exportan productos del macrosector Hábitat, de las que 270 pertenecen al sector del mueble. Dedicadas a moda (incluido cueros y pieles, cosméticos, textiles, etc.), 377 más. Además de 420 empresas fabricantes de productos químicos y 2.908 relacionadas con materias primas, semi-manufacturas y productos intermedios.

Vinculadas a la exportación de industria auxiliar mecánica y de la construcción, las estadísticas arrojan datos de un total de 538 empresas, y productoras de envases y embalajes, 197. Por su parte, 144 empresas relacionadas con las TICs realizaron operaciones comerciales en el exterior.

1.1.- Factores que inciden en la internacionalización de las empresas murcianas

El perfil de las empresas que optan por desarrollar su estrategia de internacionalización es muy diverso. Las que eligen esta vía no son únicamente aquellas que ya están muy asentadas en el mercado nacional, ni tampoco aquellas que buscan en el exterior alternativas a la debilidad de la demanda nacional de sus productos o servicios. Existe también un colectivo de empresas que nace con vocación internacional o que se adentra en la internacionalización de forma temprana. De igual manera, son variados los objetivos que persiguen las empresas en sus procesos de internacionalización.

La combinación de distintos elementos (sector de actividad, tamaño de la empresa, medios disponibles, etc.) da lugar a una elevada casuística a la que los servicios de apoyo a la internacionalización han de adaptarse. No obstante, es un hecho demostrado que uno de los factores que más influye en el proceso de internacionalización es el tamaño de las empresas, lo que a su vez incide en su productividad, por las economías de escala internas generadas, que les permiten aplicar procesos productivos y de gestión tecnológicamente avanzados.

Por su propia naturaleza, la información cualitativa disponible suele proceder de encuestas o contacto directo con las empresas, por lo que es bastante fragmentaria y queda desfasada con rapidez. Por ello, es preciso actualizarla periódicamente mediante un plan de encuestas que permita

conocer su opinión y necesidades, seleccionando una muestra que abarque todos los sectores y diferentes niveles de internacionalización.

Con respecto a los **factores que dificultan la acción exportadora**, las propias empresas valoran sobre todo la importancia de los “Recursos financieros” para poder exportar, teniendo en cuenta el precario escenario económico desde 2008. Consideran asimismo que el segundo freno a la exportación es el “Desconocimiento sobre cómo localizar potenciales clientes en el extranjero” y en tercer lugar, “Encontrar el mercado nacional suficiente para los recursos de los que disponen”.

Por otro lado, las empresas destacan como **factores de competitividad** decisivos para la internacionalización la “calidad del producto”, la “adaptación a las necesidades específicas del cliente” y el “precio”.

2.- DIAGNÓSTICO DE MERCADOS DE LA EXPORTACIÓN REGIÓN DE MURCIA

La distribución geográfica de las exportaciones murcianas pone de manifiesto que los principales mercados de destino son los países miembros de la Unión Europea y otros países europeos, aunque de forma progresiva ambas zonas van perdiendo peso en el conjunto de las exportaciones en beneficio de otras áreas geográficas como Asia, África y América.

Europa, con un 70,63% de nuestras exportaciones, continúa siendo el destino principal de los productos murcianos, tanto por su cercanía geográfica, como por la tradición comercial que se mantiene desde hace décadas. En segundo lugar se encuentra Asia, que recibió un 11,46% de las exportaciones murcianas, seguido de África (10,71 %), y América (5,39%).

En el desglose de las exportaciones por países, 4 son los clientes destacados de la Región de Murcia, que además se mantienen estables desde hace más de 10 años: Francia, con el 16,43% del total de las exportaciones regionales; Reino Unido, 8,91%; Alemania, destino del 8,17% del total de las ventas; y Países Bajos, con un 7,76%.

En concreto, en el periodo 2010-2012, el mayor crecimiento de la cifra de exportaciones se produjo en las que tenían como destino países de África, sin olvidar que el peso de las mismas sobre el total está aún a mucha

distancia de lo que significa el mercado europeo en nuestro comercio exterior.

PESO DE LAS EXPORTACIONES MURCIANAS POR ZONAS GEOGRÁFICAS (%) 2010-2013					
	2010	2011	2012	2013	VARIACIÓN 2013/2010
EUROPA	73,54	72,91	70,69	68,68	-6,61
AMÉRICA	6,67	7,23	5,39	7,59	+13,69
ÁFRICA	7,9	8,28	10,71	9,88	+39,30
ASIA	11,50	11,09	11,46	11,08	-3,70
OCEANÍA	0,37	0,29	0,20	0,20	-

EVOLUCIÓN EMPRESAS EXPORTADORAS REGIÓN DE MURCIA POR ZONAS GEOGRÁFICAS					
	2010	2011	2012	2013	VARIACIÓN 2013/2010
EUROPA	1.660	1.804	1.854	1.858	+11,93
AMÉRICA	1.018	1.259	1.391	1.568	+54,03
ÁFRICA	1.355	1.402	1.642	1.789	+32,03
ASIA	789	957	1.029	1.128	+42,97
OCEANÍA	118	174	185	215	+82,20
TOTAL	3.675	3.998	4.421	4.781	+20,29

Fuente: ICEX

El comercio exterior murciano quiere ganar cuota en los mercados a los que ya exporta, e introducirse en aquellos en los que todavía tiene poca presencia, a través del incremento de las ventas en el exterior y la diversificación geográfica.

La selección de los mercados más atractivos en su conjunto para nuestra economía es un ejercicio vinculado al Plan de Promoción Exterior de manera que se identifiquen las oportunidades de forma anticipada y se focalice el apoyo de un modo más intenso en los mercados más idóneos.

Para ello, se propone una clasificación de aquellos mercados con mayor potencial en los que desarrollar actividades que contribuyan a la internacionalización de la economía murciana en su conjunto. Para esta selección, se analizan distintos parámetros e indicadores cuantificables que permiten además actualizar, evaluar y controlar los resultados a lo largo del tiempo:

- Indicadores de **Atractivo de Mercado** basados en las características económicas y sociales de los mercados de destino, así como en la posición de los mismos en cuanto a las importaciones mundiales.
- Indicadores de **Fuerza Competidora** que muestran la posición de las exportaciones murcianas en el país.

El resultado muestra **32 mercados atractivos**, estructurados en cuatro grupos en función de unas características comunes entre sí:

Grupo 1: se trata de países con economías muy desarrolladas y gran fuerza competidora.

Grupo 2: economías también desarrolladas, en las que Murcia está muy bien posicionada en cuanto a cuota exportadora.

Grupo 3: los indicadores analizados muestran que Murcia puede ganar cuota de mercado.

Grupo 4: estos países se caracterizan por mostrar unos indicadores más moderados, y forman parte de una selección de países atractivos y con potencial para las exportaciones regionales.

	ATRACTIVO MERCADO	FUERZA COMPETIDORA	PAÍSES
GRUPO 1	<i>Medio</i>	<i>Muy alta</i>	Alemania, Estados Unidos, Francia, Italia, Países Bajos y Reino Unido
GRUPO 2	<i>Alto</i>	<i>Alta</i>	Bélgica, Brasil, China, Japón, Rusia, Singapur y Taiwán
GRUPO 3	<i>Medio</i>	<i>Media</i>	Arabia Saudita, Argelia, Colombia, Chile, Emiratos Árabes Unidos, Marruecos, Perú, Polonia y República Checa
GRUPO 4	<i>Bajo</i>	<i>Baja</i>	Argentina, Balcanes, Costa de Marfil, Hungría, Kenia, Nigeria, Qatar, Rumania, Sudáfrica, Ucrania, Uruguay

Entre las herramientas, la estructura actual de **la Red de Promoción en el Exterior de la Región de Murcia** responde en gran manera a esta selección inicial de mercados de interés para el sector exportador. Las 24 oficinas actuales de la Red Exterior cubren un total de 46 mercados, prácticamente la totalidad de los señalados como prioritarios.

Las acciones planificadas en cada Convenio Específico anual deberán responder, por tanto, a los objetivos generales y a los indicadores de atractivo y fuerza en cuanto a los mercados.

2.1.- Conclusiones y propuestas:

- La configuración actual de la Red Exterior responde de manera satisfactoria a la selección de mercados prioritarios para la empresa exportadora murciana.
- Los mercados europeos, que son los principales socios comerciales, siguen siendo atractivos, por lo que sería conveniente mantener las estrategias de apoyo para consolidar y aumentar las exportaciones a los mismos.

- Se experimenta un peso creciente de nuevas áreas geográficas como destino de las exportaciones. Este es el caso de África, Asia y América.
- El apoyo al sector exterior debe iniciarse con una sistemática y efectiva selección de mercados.
- Ésta ha de completarse con la realización de un seguimiento periódico de cada uno de los sectores de actividad, de manera que se obtenga información que retroalimente las sucesivas selecciones de mercados prioritarios, obteniendo resultados más ajustados a los intereses de cada sector exportador.

PLAN EXPORTA PYME

2014-2020

1.- OBJETIVOS GENERALES DEL PLAN EXPORTA PYME 2014-2020

El Plan de Internacionalización de la Empresa Murciana – PLAN EXPORTA PYME 2014-2020, durante su periodo de vigencia, pretende conseguir los siguientes objetivos:

1.1- Ampliación de la base exportadora regional

Entre el año 2000 y 2008, el número de empresas exportadoras regionales se incrementó en un millar. Sin embargo, otras 1.000 empresas se han incorporado a la base exportadora en tan sólo cuatro años, alcanzando las 4.421 empresas de 2012.

En 2011 se diseñó un programa específico de consultoría de lanzamiento internacional, el Programa de Iniciación a la Exportación. De las empresas participantes, el 65% se han convertido en exportadoras en el espacio de un año. Esto demuestra la necesidad de fomentar los programas de iniciación, las jornadas de capacitación y los programas de incorporación de técnicos de comercio exterior a las empresas, para incrementar un 40% las empresas exportadoras.

Tabla de servicios específicos para la iniciación a la exportación

	TARGET PRE-EXPORTADOR (T-1)	TARGET POTENCIAL EXPORTADOR (T 0)	
S - SENSIBILIZAR			
s1 Jornadas de sensibilización		X	Micro-unidades funcionales de: - Sensibilización - Capacitación/ iniciación - Recursos para la internacionalización
s2 Presentaciones sobre internacionalización en Universidad y centros de FP	X		
s3 Club de Exportadores - Mentoring		X	
s4 Roadshow regional de la internacionalización		X	
s5 Foro de Internacionalización de la Empresa - FIE		X	
C - CAPACITAR			
c1 Jornadas técnicas y de oportunidades de mercado		X	
c2 Programa de Iniciación a la Exportación - PIEX		X	
c3 Becas de internacionalización	X		
c4 Diagnóstico de la capacidad exportadora de la empresa		X	
O - ORIENTAR			
o1 Guía de recursos a la internacionalización		X	Micro-unidades funcionales de: - Asesoramiento y orientación - Consolidación
o2 Asesoramiento en selección de mercados (in-house)		X	
o3 Resolución de consultas de comercio exterior/SEIMED		X	
o4 Servicio de selección de mercados en destino/prospección (red exterior)		X	
I - IMPULSAR			
i2 Servicio de búsqueda de clientes y proveedores/SEIMED		X	
i3 Plataforma spainproductsfrommurcia.com		X	
i6 Servicio "viaje prospección"/red exterior		X	
i7 Bolsa de profesionales de comercio exterior	X	X	
i8 Línea de ayudas a la internacionalización		X	

PLAN INTERNACIONALIZA-PYME 2014-2020

13

1.2.- Incremento del número de empresas exportadoras consolidadas

La Región de Murcia cuenta con 1.292 empresas exportadoras consolidadas que aportaron el 87,8% de las exportaciones totales. En el período 2010-2012 el número de exportadoras consolidadas aumentó un +29,2%.

Por tanto, se propone introducir planes de consolidación de empresas en la exportación, a través de acciones de promoción, para disminuir el diferencial entre empresas consolidadas y empresas con perfil potencial exportador.

1.3.- Diversificación geográfica y sectorial de las exportaciones de la Región de Murcia

Aún habiendo perdido peso, el 70% de las exportaciones murcianas tienen como destino Europa. Otros destinos emergentes para las exportaciones murcianas son América Latina y, sobretodo, África y Asia.

Sería necesario diseñar actuaciones siguiendo los indicadores de atractivo de mercado y fuerza competidora para lograr triplicar las exportaciones a América Latina y África, a través de la diversificación sectorial de nuestras exportaciones.

1.4.- Impulso a la internacionalización del sector servicios

Para prestar especial atención a nuevos sectores exportadores, se han creado grupos de exportación de empresas que, de forma conjunta, abordan mercados exteriores, minimizando el riesgo y los costes.

Se propone el diseño de planes específicos de internacionalización del sector servicios, sobre todo para ingenierías y profesionales, que suponen la punta de lanza para otros sectores como el de maquinaria, instalaciones o construcción.

1.5.- Conseguir nuevos canales de exportación

Seguir una línea estratégica basada en la selección del canal más que en el mercado, con una visión multisectorial o clúster, como los canales contract

para el sector hábitat, gourmet para el sector de alimentación, o de licitaciones internacionales, como nuevas iniciativas de internacionalización y acceso a oportunidades de negocio.

1.6.- Consolidación de la internacionalización como estrategia global de la empresa, imprescindible para su competitividad

Introducción de elementos de innovación en las estructuras productivas y comerciales de la empresa con el objetivo de la ganancia de competitividad necesaria para abordar mercados internacionales.

1.7.- Coordinación institucional en materia de internacionalización

Lograr una coordinación entre los organismos que componen el sistema de apoyo empresarial para la internacionalización de la empresa murciana, facilitando de manera sectorial e individual las herramientas necesarias para abordar mercados internacionales.

1.8.- Internacionalización de la economía murciana a través de la implantación de empresas extranjeras mediante la captación de inversiones

Incrementar la presencia de empresas extranjeras en expansión en la Región de Murcia, logrando así una economía abierta, altamente competitiva y crecientemente internacionalizada.

2.- CONCLUSIONES Y PROPUESTAS

- **INICIAR:** El incremento del número de empresas exportadoras es decisivo para el crecimiento de las exportaciones regionales y para compensar el cese de otras empresas en su actividad internacional.
- **CONSOLIDAR:** El incremento de la cifra de exportación de las empresas exportadoras consolidadas repercute positivamente en el sector exterior, por lo que su consolidación en los mercados es determinante.
- **DIVERSIFICAR:** Es necesario ahondar en la diversificación geográfica y sectorial de nuestras exportaciones.

- APOYOS: Las barreras que las empresas encuentran a la hora de su internacionalización deben ser superadas a través de la implantación de instrumentos de apoyo, tanto de forma sectorial como individualizadamente.

3.- PROYECCIÓN DE RESULTADOS 2014-2020

La salida de la crisis, la creación de empleo estable y de calidad, y el desarrollo económico de la Región pasan por generar un tejido productivo donde las actividades de mayor valor añadido se conviertan en el motor de la economía.

El nuevo PLAN EXPORTA-PYME 2014-2020 se fijará como objetivo principal incrementar las exportaciones hasta que éstas representen el 40 por ciento del PIB regional.

El alcance de los objetivos contenidos en dicho Plan situarán a la región en 2020 como una economía abierta, medida en los siguientes cuatro parámetros:

- Las exportaciones se incrementarán un 40% superando los 14.000 millones de Euros.
- El número de empresas exportadoras se incrementará un 40%, pasando de las 4.421 actuales hasta 6.100.
- Se introducirá una mayor diversificación geográfica en nuestra balanza comercial, triplicando las destinadas a América Latina y África.
- Las exportaciones significarán el 40% del PIB regional, a la vanguardia de España y en cifras similares a las economías más abiertas de Europa.

4.- SEGUIMIENTO Y EVALUACIÓN DE LOS OBJETIVOS

El diseño del Plan ha de completarse con otras actividades esenciales como son: seguimiento y evaluación, actividades clave para mejorar futuras acciones, permitiendo identificar buenas prácticas.

De esta manera, se pretende dotar a gestores y responsables del Plan de unos parámetros de referencia para conocer qué actividades han de realizarse en el marco del mismo, cómo han de programarse y ejecutarse, y a qué coste.

Sobre esta base, el seguimiento servirá para la verificación de la ejecución progresiva, tanto material como financiera, de las acciones diseñadas, obteniendo y sistematizando toda aquella información que resulte esencial para evaluar el impacto de las mismas.

Para ello, es necesario definir un buen sistema de indicadores que facilite la mejora, el control y la valoración de las actuaciones

Habrá que distinguir entre los indicadores que permitirán realizar el seguimiento de los objetivos principales (indicadores de impacto) y de las acciones realizadas (indicadores de ejecución). Por otro lado, el Plan se programa y ejecuta en un contexto económico y de acuerdo a un presupuesto específico. Para medir la ejecución financiera de los presupuestos anuales, se establecerán indicadores financieros.

Indicadores de impacto de medición anual:

- Grado de apertura
- Tasa de cobertura total
- Tasa de cobertura no energética
- Tasa de crecimiento de exportaciones totales
- Tasa de crecimiento de exportaciones no energéticas
- Tasa de crecimiento de importaciones totales
- Tasa de crecimiento de importaciones no energéticas
- Número de empresas exportadoras
- Número de empresas exportadoras regulares
- Empleo vinculado a la exportación

- Distribución geográfica de las exportaciones regionales
- Aportación del sector exterior al PIB regional

Indicadores de ejecución de medición anual:

- Número de acciones de promoción internacional organizadas
- Número de empresas participantes en las acciones de promoción
- Número de Oficinas de la Red de Promoción en el Exterior
- Número de proyectos de internacionalización apoyados por la Red de Promoción en el Exterior
- Tipología de los servicios prestados por la Red de Promoción en el Exterior
- Número de acciones de promoción organizadas con apoyo de la Red de Promoción en el Exterior
- Número de empresas murcianas implantadas en el exterior

EJES ESTRATÉGICOS DEL PLAN EXPORTA PYME 2014-2020

Sus líneas estratégicas se concretan en 4 ejes. Estos ejes determinan el marco que regirá las actuaciones que se llevarán a cabo para la consecución de dichos objetivos.

1.- Sensibilización e información en materia de internacionalización

- 1.1 Difusión de las ventajas de la internacionalización, eventos, herramientas y apoyos existentes.
- 1.2 Identificación y caracterización de la oferta exportable de la Región de Murcia.
- 1.3 Prospección y seguimiento de mercados internacionales.
- 1.4 Impulso de sistemas de información integrales para facilitar la actividad de la empresa internacionalizada.

2.- Impulsar los procesos de internacionalización de las empresas

- 2.1 Apoyo a las empresas en el diseño y consolidación de sus estrategias de internacionalización.
- 2.2 Incorporación del enfoque cluster en las estrategias de internacionalización.
- 2.3 Apoyo a la implantación productiva y comercial en el exterior.
- 2.4 Creación de líneas de apoyo específicas para proyectos de internacionalización y de instrumentos de aseguramiento del riesgo de impago de las operaciones de exportación.
- 2.5 Impulso al posicionamiento de las empresas en Internet y la utilización de nuevos canales de comercialización como el e-business.

3.- Formación de capital humano en materia de internacionalización

- 3.1 Organización de acciones formativas específicas sobre disciplinas, técnicas y herramientas vinculadas a la internacionalización.
- 3.2 Puesta en marcha de programas específicos de capacitación y asesoramiento para nuevos exportadores.
- 3.3 Formación de profesionales especializados en internacionalización a través de cursos de postgrado y programas de becas en el exterior.
- 3.4 Impulso al desarrollo de competencias y valores en los estudiantes para desarrollar su actividad profesional en el mercado global.

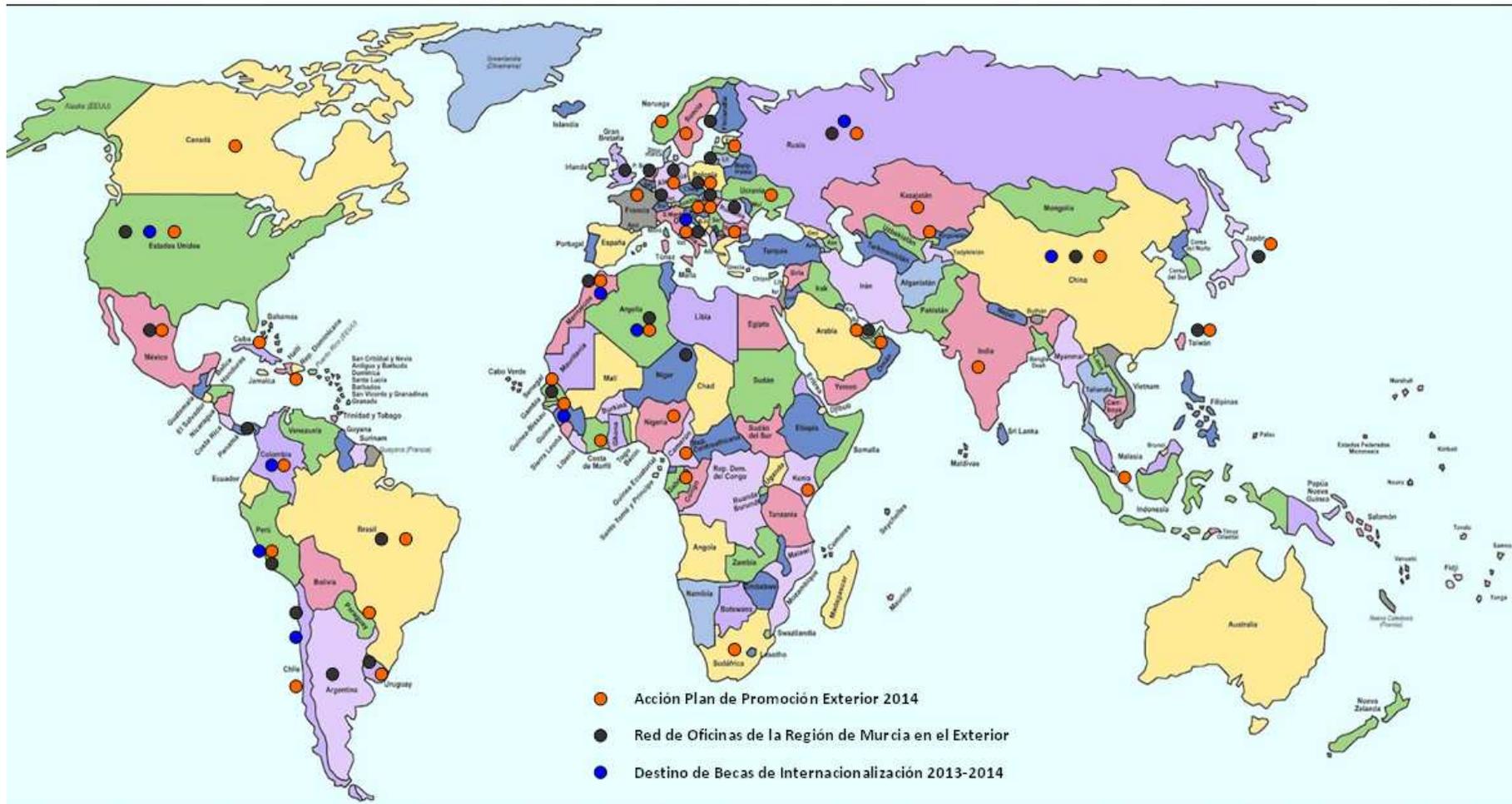
4.- Diversificación del destino geográfico y sectorial de las exportaciones murcianas

- 4.1 Potenciación de nuevos mercados exteriores para la empresa murciana.
- 4.2 Impulso a la internacionalización de los sectores con escasa tradición de apertura exterior (servicios, etc.).
- 4.3 Apoyo a la internacionalización de empresas con un alto componente de innovación.
- 4.4 Puesta en marcha de iniciativas especiales dirigidas a canales de comercialización específicos como el canal contract para el sector del hábitat (mueble, decoración, mármol, textil hogar, iluminación, etc.), o el canal gourmet en el sector de la alimentación y bebidas.
- 4.5 Fomento de la participación en licitaciones y proyectos de cooperación internacional, así como en el mercado multilateral.

ACCIONES PROMOCION 2014

SECTORES													
MERCADOS	SECTORES PRE-EXPORTADORES						SECTORES EXPORTADORES						
	NAVAL	MATERIALES CONSTRUCCION	INGENIERIA/ CONSTRUCCION	ALIMENTACION ECOLOGICA	ARTESANIA/ DECORACION	MAQUILANT. ENVASE Y EMB.	MULTISECTORIAL	HORTOFRUTICOLA	ALIMENTACION GOURMET	VINO	TECNOLOGIA AGRICOLA	MARMOL	MUEBLE
EMERGENTES	ESTRATEGIA DE PROSPECCION. Objetivo: Favorecer la presencia de productos y servicios regionales en el exterior, incorporando nuevas empresas y mercados. Proporcionar a estas empresas la informacion y formacion adecuadas sobre mercados potenciales. Identificacion de tendencias con la aplicacion de procedimientos de inteligencia competitiva.						ESTRATEGIA DE DIVERSIFICACION GEOGRAFICA. Objetivo: Mantener estrategias de apoyo de consolidacion de exportaciones a Europa, al tiempo que se da un peso creciente a nuevas areas geograficas como destino de las exportaciones.						
ASIA													
EAU/QATAR		PLATAFORMA COMERCIAL	INFORME PROSPECTIVA			INFORME PROSPECTIVA	MDIR	INFORME PROSPECTIVA	FER			PLATAF. COM MINV	
CHINA						INFORME PROSPECTIVA	BECA	FER		MDIR FER		INFORME OPORTUNIDAD	
TAIWAN										MDIR		MINV	
KUWAIT		FER	FER	INFORME PROSPECTIVA			MDIR						
KAZAJSTAN		INFORME PROSPECTIVA	INFORME PROSPECTIVA			INFORME PROSPECTIVA	MDIR	MDIR			INFORME PROSPECTIVA	MINV	
AZERBAIYAN							MDIR					INFORME PROSPECTIVA	
SINGAPUR										MINV			
JAPON				INFORME PROSPECTIVA				MEXP MDIR	MEXP			INFORME OPORTUNIDAD	
INDIA		INFORME PROSPECTIVA				INFORME PROSPECTIVA					INFORME PROSPECTIVA	INFORME PROSPECTIVA	MDIR
NORTEAMERICA													
EEUU							BECA		FER MDIR+FER	SHOWROOM		INFORME OPORTUNIDAD	
CANADA				INFORME PROSPECTIVA					MINV				
MEXICO						FER							
AMERICA CENTRAL/CARIBE													
CUBA						INFORME PROSPECTIVA	MDIR				INFORME PROSPECTIVA		
REP. DOMINICANA		INFORME PROSPECTIVA	INFORME PROSPECTIVA				MDIR				INFORME PROSPECTIVA		
SUDAMERICA													
URUGUAY			MDIR										
PARAGUAY			MDIR				INFORME PROSPECTIVA						
BRASIL	INFORME PROSPECTIVA	INFORME PROSPECTIVA		INFORME PROSPECTIVA		INFORME PROSPECTIVA	MDIR		INFORME PROSPECTIVA	FER MINV	INFORME PROSPECTIVA	INFORME PROSPECTIVA	
CHILE							MDIR. BECA		INFORME PROSPECTIVA				
PERU	INFORME PROSPECTIVA	INFORME PROSPECTIVA	MDIR			INFORME PROSPECTIVA	MDIR MDIR				INFORME PROSPECTIVA	INFORME PROSPECTIVA	
COLOMBIA			MDIR MDIR			INFORME PROSPECTIVA	MDIR. BECA	INFORME PROSPECTIVA		INFORME PROSPECTIVA	INFORME PROSPECTIVA		
AFRICA													
MARRUECOS	MDIR						MDIR. BECA					INFORME OPORTUNIDAD	
ARGELIA	MDIR	FER MDIR	FER MDIR			MDIR	BECA					MINV	
CAMERUN							MDIR						
GABON							MDIR						
GUINEA EC	INFORMES PROSPECTIVA	INFORMES PROSPECTIVA				INFORME PROSPECTIVA	MDIR. BECA	INFORMES PROSPECTIVA			INFORMES PROSPECTIVA		
NIGERIA							MDIR						
SENEGAL							MDIR					INFORME PROSPECTIVA	
SUDAFRICA				INFORME PROSPECTIVA		INFORME PROSPECTIVA	MDIR MDIR					INFORME PROSPECTIVA	
KENIA							MDIR				INFORME PROSPECTIVA		
COSTA MARFIL							MDIR				INFORME PROSPECTIVA		
GHANA	INFORME PROSPECTIVA						MDIR				INFORME PROSPECTIVA		
CONSOLIDADOS	ESTRATEGIA DE DIVERSIFICACION SECTORIAL. Objetivo: Impulso a la internacionalizacion de sectores con escasa tradicion de apertura exterior y/o alto componente innovador.						ESTRATEGIA DE CONSOLIDACION. Objetivo: Incrementar las cifras de ventas de las empresas exportadoras consolidadas, con repercusion global en los resultados del sector exterior.						
EUROPA													
ALEMANIA				INFORME PROSPECTIVA				FER					
FRANCIA				FER				INFORME OPORTUNIDAD					
ITALIA					FER								
SUECIA				MINV MDIR				INFORME OPORTUNIDAD	MDIR				
FINLANDIA				MINV									
NORUEGA				MDIR				INFORME OPORTUNIDAD	MDIR				
DINAMARCA				MINV									
POLONIA		MDIR	MDIR			MDIR		MDIR		VIAPRO COLECTIVO	MINV	MINV	
REP. CHECA, ESLOVAQUIA							MDIR	INFORME OPORTUNIDAD					
UCRANIA		INFORME PROSPECTIVA		INFORME PROSPECTIVA		MDIR	INFORME PROSPECTIVA	MINV MDIR	MINV	MINV	MDIR	MINV	
BALCANES						INFORME PROSPECTIVA	MDIR. BECA	INFORME OPORTUNIDAD					
RUMANIA		INFORME PROSPECTIVA					MDIR						
BULGARIA							MDIR						
REPUBLICAS BALTICAS				INFORME PROSPECTIVA			MDIR	INFORME OPORTUNIDAD					
RUSIA	INFORME OPORTUNIDAD			PPV		INFORME OPORTUNIDAD	INFORME PROSPECTIVA	MINV FER	MINV	MINV	MDIR	MINV	MDIR MINV MDIR
ACRÓNIMOS:	MDIR: MISION COMERCIAL DIRECTA			MINV: MISION COMERCIAL INVERSA			FER: FERIA	VIAPRO: VIAJE DE PROSPECCION			MEXP: MISION EXPOSICION		BECA: BECARIO INTERNAC.

DESTINOS PLAN PROMOCIÓN EXTERIOR R. DE MURCIA



PLAN LICITA-PYME

2014-2020

INTRODUCCIÓN

El peso de los organismos multilaterales como componente básico del fomento de países en vías de desarrollo ha ido en aumento a lo largo de los últimos años. Muchos de los retos de la comunidad internacional serían difícilmente alcanzables sin la participación de instituciones financieras multilaterales, agencias especializadas, fondos y programas de ayuda humanitaria.

El mercado de oportunidades de negocio de los organismos multilaterales tiene enormes dimensiones, superando cada año los 100.000 millones de US \$ en proyectos que se ejecutan, en muchas ocasiones, por empresas del sector privado.

Los proyectos de las instituciones financieras multilaterales abarcan áreas tan diversas como:

- Sector público, derecho y justicia
- Energía y minas
- Agua, saneamiento y protección contra inundaciones
- Agricultura, pesca y desarrollo forestal
- Sanidad y otros servicios sociales
- Finanzas
- Industria y comercio
- Transporte
- Educación

- Gobierno
- Medioambiente
- Desarrollo rural
- Turismo

Destacan aquí tres organismos cuyos proyectos en países en vías de desarrollo presentan interesantes oportunidades de negocio para empresas de la Región de Murcia.

Banco Mundial

Cuenta con 6 zonas geográficas de actuación y países considerados elegibles (desde junio 2013) para financiación. La cuantía de la inversión y áreas de trabajo se dividen por zonas, tal y como se recoge a continuación para el año 2013.

 <p>AFRICA</p>	<p>95 proyectos</p> <p>\$8,2 mil millones</p> <p>Energía, Transporte, Educación, Salud, Agricultura, Protección Social, Agua y Desarrollo Urbano.</p>
 <p>EAST ASIA AND PACIFIC</p>	<p>47 proyectos</p> <p>\$6,2 mil millones</p> <p>Administración pública, Derecho y Justicia, Transporte, Agua, Saneamiento, Protección contra Inundaciones</p>

 <p>EUROPE AND CENTRAL ASIA</p>	<p>42 proyectos</p> <p>\$5,3 mil millones</p> <p>Administración pública, Finanzas, Transporte.</p>
 <p>LATIN AMERICA AND THE CARIBBEAN</p>	<p>41 proyectos</p> <p>\$5,2 mil millones</p> <p>Administración pública, Derecho y Justicia, Salud y otros Servicios Sociales, Transporte</p>
 <p>MIDDLE EAST AND NORTH AFRICA</p>	<p>16 proyectos</p> <p>\$2,1 mil millones</p> <p>Empleo, Agua, Educación, Desarrollo Urbano, Seguridad Energética</p>
 <p>SOUTH ASIA</p>	<p>35 proyectos</p> <p>\$378 millones</p> <p>Salud y otros Servicios Sociales, Administración Pública, Derecho y Justicia, Educación</p>

Fuente: Informe del Banco Mundial, "The Regions"

Banco Africano de Desarrollo

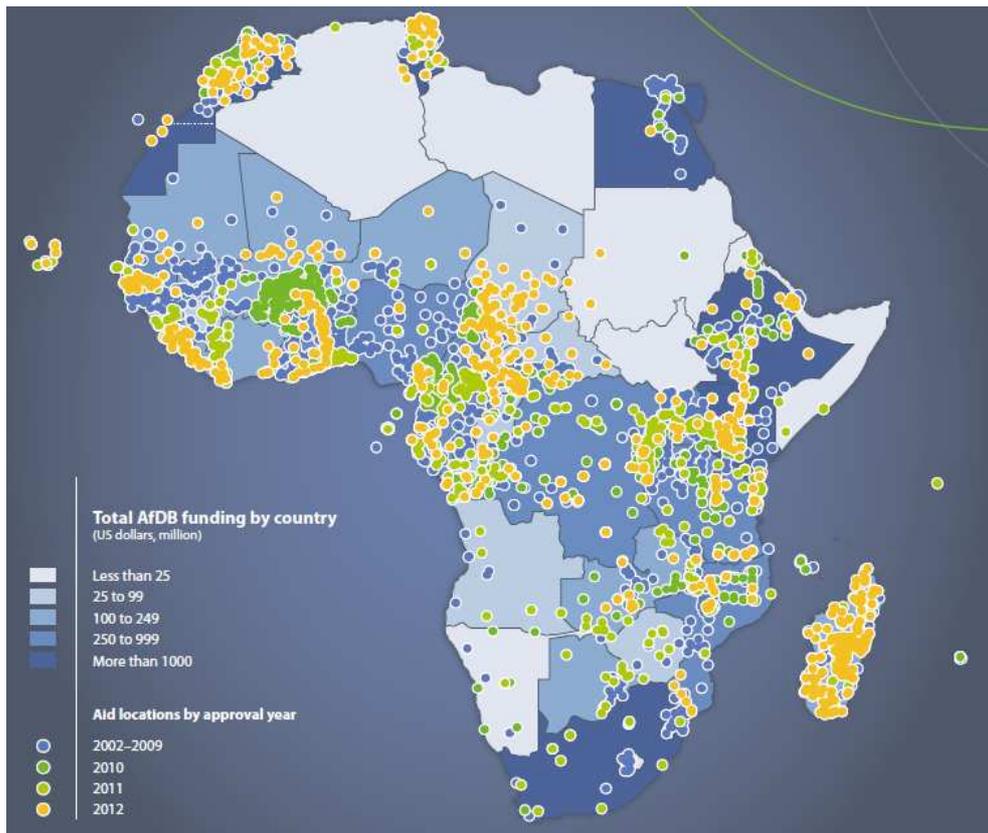
De los 20 países del mundo que presentan un ritmo de crecimiento más elevado en el 2012, 13 estaban localizados en África. El Banco Africano de Desarrollo tiene una larga tradición de apoyar la transformación de África y en su estrategia 2013-2020 el Banco seguirá trabajando sobre las áreas prioritarias marcadas en el periodo 2008-2012: Infraestructura, Integración

regional, Fortalecimiento Institucional y Fomento del Sector Privado.

INFRAESTRUCTURA

Los grandes proyectos de infraestructura siguen siendo la columna vertebral de la estrategia del Banco. En los últimos tres años, 60 proyectos en 35 países han facilitado el acceso a agua limpia y mejoras en condiciones sanitarias a más de 16 millones de personas. Se han rehabilitado más de 20.000 km de carreteras y 560.000 hogares han sido integrados en la red eléctrica.

En el 2012 se aprobaron 199 operaciones por un valor de 4.25 mil millones UA. El mapa indica la ubicación geográfica de las 219 operaciones del Banco aprobadas entre 2010 y 2012.



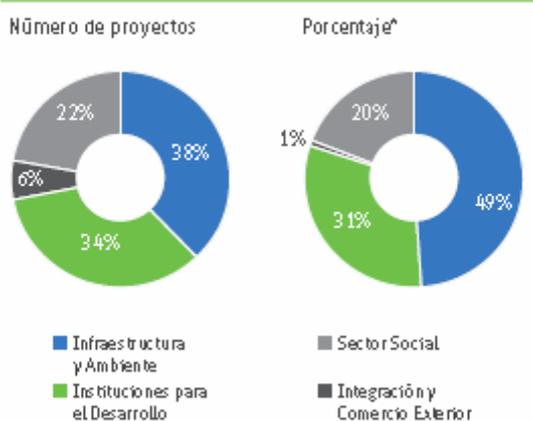
Fuente: Annual Development Effectiveness Review 2013, African Development Bank Group

Banco Interamericano de Desarrollo

El BID es la fuente principal de financiación multilateral de sus 26 países prestatarios de América Latina y el Caribe. Los proyectos generan cada año entre 20.000 y 30.000 oportunidades de negocio para empresas del sector privado de los países miembros. En 2012 aprobó un programa de 169 proyectos con una financiación global superior a \$11 mil millones.

El desglose por sectores indica que el 49% de la financiación se destinó a proyectos en los ámbitos de infraestructura y medio ambiente.

Gráfico I Aprobaciones por sector, 2012



*El total no coincide por redondeo.

Cuadro I. Aprobaciones 2012 por Sector²

(En millones de dólares de Estados Unidos)

Sector	Número de proyectos	Monto	Porcentaje
Agricultura y desarrollo rural	9	211	2%
Energía	15	1.312	11%
Medio ambiente y desastres naturales	7	600	5%
Turismo sostenible	3	96	1%
Transporte	17	1.674	15%
Agua y saneamiento	14	1.705	15%
Subtotal Infraestructura y Ambiente	65	5.597	49%
Mercados financieros	19	1.024	9%
Industria	2	301	3%
Empresa privada y desarrollo de PYME	8	142	1%
Reforma y modernización del Estado	15	1.473	13%
Ciencia y tecnología	3	265	2%
Desarrollo urbano y vivienda	10	317	3%
Subtotal Instituciones para el Desarrollo	57	3.522	31%
Comercio Exterior	10	63	1%
Subtotal Integración y Comercio Exterior	10	63	1%
Educación	12	523	5%
Salud	7	697	6%
Inversión social	18	1.021	9%
Subtotal Sector Social	37	2.241	20%
Total	169	11.424	

² Los totales pueden no coincidir debido al redondeo.

Naciones Unidas

En 2012 el total de compras de bienes y servicios del sistema de las Naciones Unidas creció un 7,7% hasta alcanzar un valor de \$15,4 mil millones. De esta cifra, las empresas españolas fueron proveedores de solo un 0,48%. Sin embargo, como indica el siguiente gráfico del informe estadístico anual de UNOPS (United Nations for Project Services), existe una marcada tendencia de incremento de proveedores españoles dentro del sistema de las Naciones Unidas, destacando sobre todo en la entrega de los productos y servicios siguientes:

- Casas prefabricadas
- Herramientas
- Publicaciones
- Material de oficina
- Equipamiento médico
- Fletes aéreos
- Información y servicios de impresión de documentos
- Instalaciones eléctricas
- Servicios de construcción
- Servicios de asesoramiento

1.- DIAGNÓSTICO DE LA SITUACIÓN ACTUAL

Los usuarios del plan LICITA PYME en la Región de Murcia son empresas de Ingeniería (camino, civil, industrial, minas), Energía, Agricultura (tecnología agrícola, bienes y consultoría), Servicios de consultoría con elevado nivel de especialización, Maquinaria de obras públicas, Medioambiente, Agua y saneamiento, TICs (productos y servicios informáticos), Bienes de equipo y bienes comprados sobre todo por agencias de las Naciones Unidas (alimentos, equipamiento médico-hospitalario...).

Como herramientas internas de gestión, las BBDD del INFO cuentan con más de 400 empresas de los sectores de especialización identificados. La caída de la demanda nacional, en especial para empresas del sector servicios, refuerza la necesidad de buscar oportunidades comerciales en el exterior y consolidar la internacionalización de numerosas empresas centradas tradicionalmente en fuentes nacionales de negocio. Por ello, cada vez son más las empresas murcianas interesadas en la búsqueda y gestión de proyectos que cuentan con financiación multilateral.

Los requisitos para las empresas mejor posicionadas serán:

- Experiencia exportadora previa
- Alto grado de especialización
- Nichos de mercado con mínima competencia internacional (especialmente en países beneficiarios)
- Capacidad financiera para acometer proyectos a largo plazo

En la actualidad son pocas las empresas murcianas que están trabajando activamente en la obtención de proyectos y ventas a raíz de licitaciones internacionales que cuenten con financiación multilateral. Aproximadamente son 40 empresas las que se nutren de información actualizada desde el canal que proporciona con regularidad el Instituto de Fomento. Unas 30 siguen adicionalmente los anuncios de oportunidades de negocio que también les facilita el PLAN LICITA.

De éstos, un porcentaje reducido (menos del 50%) participa activamente en la preparación de Expresiones de Interés y seguimiento de oportunidades de negocio, tratando de convertir al canal en una fuente fija de negocio.

Se estima que en la actualidad en la Región de Murcia menos de 10 empresas están posicionándose definitivamente en este canal, entrando en Lista Corta (importante paso previo a la adjudicación de contratos) y consiguiendo contratos públicos. El INFO, a través del PLAN LICITA deberá CONSOLIDAR el posicionamiento de estas empresas, formando con ello un efecto tractor para otras empresas de similares características y con potencial para convertirse en proveedores de países beneficiarios de fondos multilaterales.

El PLAN LICITA PYME 2014-2020 cubre las lagunas del tejido empresarial murciano en este canal.

2.- OBJETIVOS GENERALES DEL PLAN LICITA PYME 2014-2020

El Plan de Internacionalización de la Empresa Murciana vía Organismos Multilaterales – PLAN LICITA PYME 2014-2020 – tiene el objetivo de facilitar el acceso de empresas de la Región de Murcia a las oportunidades de negocio que ofrece este canal. Durante su periodo de vigencia desarrollará y gestionará herramientas de formación, acercamiento y consolidación para empresas de la Región de Murcia con los productos y servicios demandadas por los organismos.

Los servicios del INFO cubren formación de iniciación, detección de oportunidades, información y actualización, apoyo en networking y eventos, y se extenderán hasta incluir líneas como consultoría de consolidación, apoyo en RR.HH. y redacción de proyectos y líneas específicas de financiación.

- **COMUNICACIÓN:** fomento de la visibilidad del Plan vía newsletters, fichas, medios de comunicación del Instituto de Fomento
- **FORMACIÓN:** interna y externa
- **CONSOLIDACIÓN:** plan integral de consultoría, becarios especializados
- **AYUDAS:** plan de apoyo financiero a fondo perdido
- **OPORTUNIDADES DE NEGOCIO:** detección y difusión
- **RED PSLO:** adhesión continuada

3.- PROYECCIÓN DE RESULTADOS 2014-2020

El reto principal del Plan LICITA PYME será convertir a usuarios pasivos de la formación e información en usuarios activos y convencidos de las ventajas del canal de los organismos multilaterales. Las dificultades de entrada y la obtención de resultados a largo plazo provocan que, en muchos casos, las empresas participantes consideren el canal como un canal secundario a atender cuando la actividad de la empresa lo permite y no en el motor de su salida al exterior.

El Plan LICITA PYME perseguirá:

- Multiplicar por 5 el número de empresas murcianas seguidoras habituales del Plan: 200 empresas
- Crear una base sólida de 50 empresas murcianas trabajando activamente en licitaciones internacionales como líderes de proyectos o en consorcio internacional (empresas en las que el canal de las licitaciones de OO.MM. figura como fuente habitual de oportunidades de negocio y generación de trabajo en mercados exteriores).
- 25 entradas en Lista Corta/año.
- Adjudicación de 15 contratos/año.
- Consolidar en especial la presencia de empresas del sector servicios, sector de poca tradición exportadora en la Región de Murcia. Fomento de una mayor diversificación sectorial en la base exportadora.
- Diversificación sectorial de la oferta de productos y servicios murcianos en oportunidades de negocio del canal, llegando a tener presencia en el 100% de las áreas de trabajo identificado.
- Ampliación geográfica. Consolidación de la presencia de empresas murcianas en licitaciones de América Latina y África. Iniciación en oportunidades en Asia.

En el 2012, el Banco Interamericano de Desarrollo adjudicó 57 contratos de consultoría a empresas y consultores individuales de España por un importe total de 34.334.006 USD. El mismo organismo adjudicó 14 contratos de suministro de bienes y obras a empresas españolas por un valor total de 91.030.440 USD.

En el 2013, 3 empresas murcianas han sido adjudicatarias de proyectos del BID. El Plan LICITA PYME pretende alcanzar a corto-medio plazo un claro posicionamiento de empresas murcianas en proyectos financiados por todos los organismos multilaterales en las zonas geográficas de actuación de América Latina y Caribe, Norte de África y países subsaharianos, además de países de nueva incorporación a la Unión Europea. Sobre esta base sólida se pretende que las empresas de la Región de Murcia lleguen a representar en

el 2020 un 5% del volumen total de las adjudicaciones a empresas españolas de proyectos con financiación multilateral de los principales organismos multilaterales de desarrollo.

4.- SEGUIMIENTO Y EVALUACIÓN DE LOS OBJETIVOS DEL PLAN LICITA PYME

El Plan se desarrollará sobre una base de sistemas de seguimiento y evaluación de cara a mejorar líneas de acción, detectar nuevas oportunidades y, en definitiva, consolidar el posicionamiento de las empresas murcianas ante las Instituciones Financieras Multilaterales.

Se controlarán dos ejes de indicadores anuales

Indicadores por línea de trabajo:

- Número de empresas participantes en acciones del Plan
- Número de acciones de promoción organizadas
- Número de empresas formadas en el canal de los OO.MM.
- Oportunidades de negocio detectados
- Apoyo específico en RR.HH.
- Apoyo financiero

Indicadores globales y de resultados:

- Número de Expresiones de Interés presentados
- Número de empresas figurando en Lista Corta
- Número de licitaciones adjudicadas a empresas murcianas

PLAN CAPTACIÓN DE INVERSIONES 2014-2020

1.- DIAGNÓSTICO DE LA SITUACIÓN ACTUAL

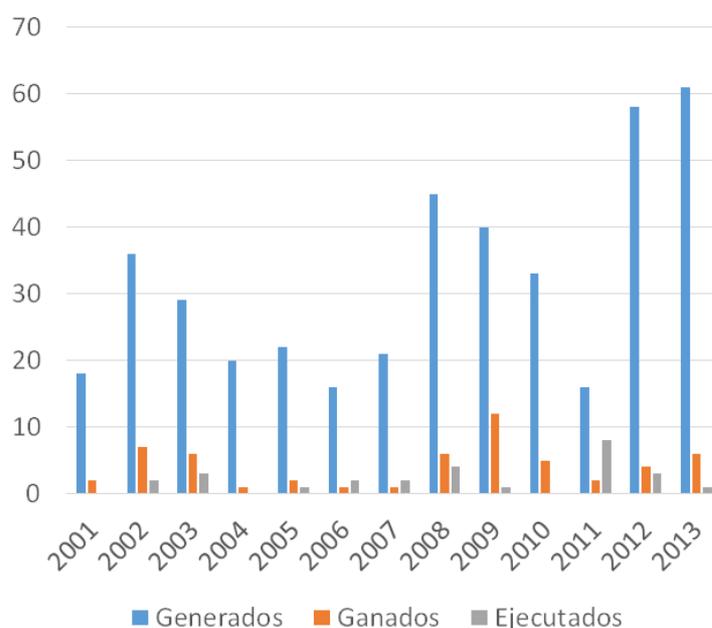
Histórico

Contando con la premisa de que anteriormente ya existía un alto interés en las inversiones extranjeras, fue sin embargo a partir del año 2001 cuando se comenzó, de forma proactiva, a sentar las bases de uno de los pilares fundamentales del Plan de Internacionalización de la Región de Murcia. A partir de este año se cuenta con un registro minucioso de las inversiones que han contemplado Murcia como destino potencial, además de las que finalmente tomaron una decisión favorable y depositaron su confianza en nuestra región.

En este periodo comprendido entre 2001-2013 contamos con una evolución y un desarrollo empresarial con origen extranjero de muy alto nivel y con una perspectiva muy alentadora.

INVEST IN MURCIA) SPAIN

PROYECTOS DE INVERSIÓN 2001-2013



Con un total de 415 proyectos potenciales trabajados y para los que se ha diseñado una propuesta de implantación a medida de sus necesidades para cada uno de ellos, los resultados son muy positivos, con un 15.6% de proyectos ganados y ejecutados para la región.

PROYECTOS 2001-2013

GENERADOS	415
GANADOS	38
EJECUTADOS	27

Este 15.6% equivale a 65 proyectos que han valorado la propuesta de forma positiva y se han decantado por su implantación en la región.

Los indicadores principales del volumen total de la inversión se miden en términos económicos y de creación de empleo generalmente, con unos valores que superan los 6.000 mill. € y 5.400 empleos directos respectivamente

INVERSIÓN 2001-2013

EMPLEO 2001-2013

EJECUTADOS	4.084.709.552 €	EJECUTADOS	2.958
GANADOS	1.973.166.171 €	GANADOS	2.302
TOTAL	6.057.875.723 €	TOTAL	5.260

De estos proyectos de inversión, se han ejecutado 27, es decir, que después de haber tomado la decisión de implantarse en territorio regional, han iniciado el proyecto y lo han culminado con la puesta en marcha del mismo. Con este punto de referencia, el volumen de la inversión ejecutada asciende a más de 4.000 mill. € y casi 3.000 empleos directos con los que ya cuenta la región y que han pasado a formar parte del tejido empresarial operativo.

Si hay que resaltar algún punto de inflexión en esta carrera de atracción de inversiones, el año 2009 se batió record de proyectos ganados con 12 inversiones, cuando la media anual de estos años es de 5 proyectos ganados.

Por otro lado, el record total de proyectos generados lo encontramos en el año 2013 con 65, cifra no superada con anterioridad y que demuestra la tendencia al alza de la productividad marcada por la capacidad de trabajo y de preparación que, acumuladas durante años de experiencia, están alcanzando unos resultados de un nivel destacado.

Situación actual

Como hemos mencionado anteriormente, en este año 2013 se ha marcado un cambio significativo en el rumbo al que se han dirigido los esfuerzos del área de inversiones. Se ha reforzado la base documental de la información con la que se trabaja para la elaboración de las propuestas a inversores para dar una respuesta más rápida y poder llegar ser la referencia del inversor a la hora de comparar las diferentes opciones.

Por otro lado, para una mayor efectividad se han estudiado las necesidades concretas de los inversores y como consecuencia se han creado 4 servicios nuevos, aportando una mayor confianza y seguridad al potencial inversor.

Estos servicios son los siguientes:

- **oficina de coordinación de proyectos de inversión,**
- **asesoramiento global,** teniendo en cuenta aspectos jurídico-fiscales y laborales.
- **oficina de cortesía y**
- **apoyo y asesoramiento para los recursos humanos** necesarios para las inversiones.

Estos nuevos servicios, junto con una mayor visibilidad en el exterior, han favorecido la decisión de 7 empresas inversoras a decantarse por Murcia como su destino final en 2013. Esto nos sitúa por encima de la media anual de proyectos y marca una ruptura con los años anteriores, quizá caracterizados por la presión de la crisis económica que ha supuesto un freno a algunas inversiones.

Otro factor determinante en este avance con los objetivos conseguidos en el 2013 ha sido el estudio más específico de las fortalezas y ventajas competitivas de la región frente a competidores y, sobretudo, frente a las necesidades del inversor. Se han estudiado las tendencias de inversión a nivel mundial, detectando los sectores y tendencias inversoras. Este dato se ha cruzado con las fortalezas sectoriales que presenta la región y se han desarrollado planes específicos de atracción de inversiones de forma proactiva contando con estas herramientas concretas.

Además de esto, se ha conseguido una diversificación en las inversiones contando, entre los sectores destacados, con planes específicos para el sector TIC y el sector Químico, para los que se han realizado acciones de promoción de la región y se han conseguido resultados interesantes a nivel de inversión y también con un valor añadido por la diversificación de mercados. Ejemplo de esta nueva trayectoria lo encontramos en el mercado finlandés y el israelí, que no se habían explotado con anterioridad de forma proactiva.

Resultados del año 2013

7 PROYECTOS GANADOS



65 proyectos generados	13.750.000€
45 proyectos en cartera	226 puestos de trabajo

-Generación de 65 proyectos, batiendo el récord hasta el momento y aumentando las posibilidades de éxito.

-7 proyectos ganados por valor de 13.750.000€ y 226 empleos directos (10.7% del total de los proyectos generados).

-Aumento de la diversificación mercados con un 85% de proyectos de origen extranjero, comparado con la media que supone un 46%.

-De modo generalizado se ha reforzado la expansión y reinversión de empresas ya implantadas, con el servicio de Aftercare, consiguiendo que se queden en la región proyectos de expansión por valor de 50.300.000 € y 64 empleos.

Visitas realizada	Gestiones	Reinversiones	Empleo creado	Inversión generada
32	28	12	64	50.300.000€

-Siguiendo la estrategia de apoyar las expansiones en territorio regional, a través del nuevo servicio de la Oficina de Coordinación de Proyectos de Inversión, se han alcanzado los siguientes resultados:

Proyectos en cartera	en Gestiones realizadas	Proyectos ganados	Empleos creados	Inversión generada
11	60	4	130	65.000.000€

-Aumento de la difusión de las Oportunidades de Negocio generadas en la región hasta llegar a 1300 empresas. Cabe destacar que, por medio de este servicio, se ha conseguido la subcontratación directa e inmediata de al menos 7 empresas de la región, que tengamos constancia, ya que es un dato que por confidencialidad empresarial no se suele compartir.

Proyectos generados	Difusión	Empresas contratadas
27	1228	7

2. OBJETIVOS GENERALES 2014-2020

El Plan de Internacionalización de la Empresa Murciana incluye, como uno de sus ejes principales, el impulso a la captación de inversiones de capital extranjero en la región, además de atraer capital nacional procedente de otras zonas geográficas.

También es un valor fundamental, y no menos importante, la preservación y mantenimiento de empresas inversoras que ya se han consolidado en la región y que tienen posibilidades de expandirse en la misma.

Con esta perspectiva, los objetivos principales de la atracción de inversiones en la Región de Murcia son los siguientes:

2.1 Ampliación de la presencia del tejido inversor en la región

Los servicios de apoyo a las inversiones del INFO han ido aumentando y perfeccionándose, facilitado en gran medida la implantación de las inversiones, acortando los plazos y agilizando la gestión puramente técnica.

Todos estos aspectos están enfocados en conseguir una mayor efectividad de cara al inversor y facilitar la toma de decisiones.

2.2 Incremento de la visibilidad de la región para inversores potenciales

En el periodo 2011-2013 han aumentado exponencialmente el número de proyectos generados. Este dato es fundamental porque el aumento en el número de proyectos generados incrementa a su vez las posibilidades de conseguir la confianza del inversor, y permite el crecimiento del número final de las inversiones que se materializan en la región.

2.3 Diversificación sectorial de las inversiones en la Región de Murcia

El principal sector involucrado en este Plan durante todo este periodo, según términos puramente de inversión, ha sido el energético, con un 84% de la inversión total realizada y un 23% del empleo total generado.

Atendiendo a criterios de número de proyectos ejecutados, el sector industrial es el principal inversor, con un 32% de los proyectos ganados, seguido de cerca por el sector TIC, con un 16% de los proyectos conseguidos.

El objetivo principal será conseguir una mayor diversificación, impulsando nuevos sectores de oportunidad, además de subsectores con un alto potencial de crecimiento y de atracción de capital tanto financiero como humano.

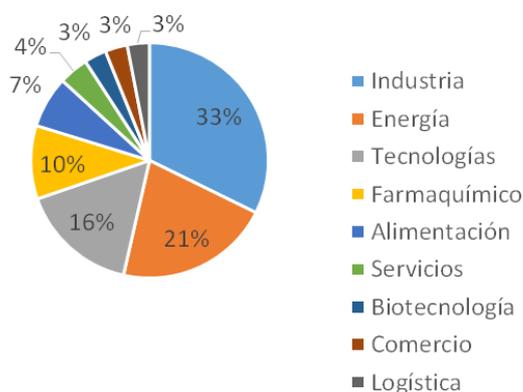
2.4 Diversificación del origen de las inversiones en la Región de Murcia

La mayoría de los proyectos de inversión conseguidos en estos 12 años han tenido su origen en España (56% del total), seguido de otros países europeos, con el 24% de los proyectos ganados.

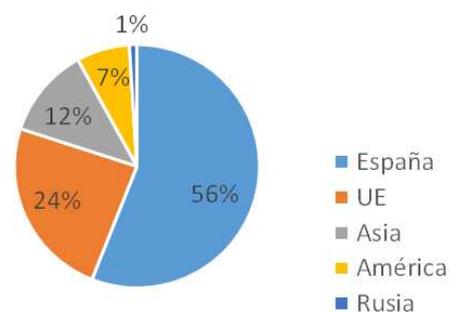
El objetivo principal a futuro se basará en la localización de otros mercados inversores en crecimiento, como el norteamericano y el asiático que, hasta ahora, sólo aportan un 12% de la inversión regional, y fomentar el establecimiento de empresas asiáticas en expansión.

También es fundamental la búsqueda de nichos de inversión concentrada y en crecimiento, que aporten valor añadido al tejido empresarial y al capital humano, como por ejemplo, destinos tecnológicos como Israel y Finlandia.

SECTORES DE INVERSIÓN (%)



PAÍSES DE ORIGEN (%)



2.5 Consolidación de las inversiones ya implantadas a través de su expansión

El INFO cuenta actualmente con una cartera de 106 empresas extranjeras inversoras en la región, de las que un 11% están aun en proceso de expansión con proyectos.

3. HERRAMIENTAS PARA LA CAPTACIÓN DE INVERSIONES 2014-2020

3.1 CLUB DE INVERSORES REGIÓN DE MURCIA



Es un club de inversores formado por empresas que ya han invertido en la Región de Murcia y cuyas características las convierten en empresas tractoras y motores de la economía local, y en catalizadores que

contribuyen a la mejora general del tejido productivo de la región.

El “**Murcia Investor Café**” desarrolla planes de acción que permiten conocer las inquietudes de los inversores y de sus empresas, con el objetivo de facilitar el crecimiento de sus proyectos empresariales en la Región de Murcia. De igual modo, informa de sus servicios de apoyo y consultoría a las empresas y les proporciona la información necesaria para entablar proyectos de alta sinergia con otras compañías que operan en la región. Su objetivo es atraer y mantener la inversión privada a la Región de Murcia y ofrecer servicios personalizados a las empresas que pertenecen al mismo.

En la actualidad está compuesto por 105 empresas de diversos sectores, cuyo común denominador es ser empresas inversoras en la Región, tener al menos un 10% de su accionariado en manos de empresas extranjeras o ser empresas murcianas con proyectos de expansión estratégicos.

Con el “Murcia Investor Café” se ofrece una prestación de alto valor añadido, con la asignación de un Gestor de Cuenta para cada empresa, que actúa entre la empresa y la administración pública para dar servicios adaptados a la fase en la que se encuentre la empresa (nueva inversión, fidelización, crecimiento o expansión).

3.2 El Servicio de Oportunidades de Negocio (ON)



Con más de cuatro años de recorrido, este servicio tiene como objetivo el incremento de la actividad en las PYMES regionales.

A través de **ON**, se pone a disposición de las empresas demandantes del Servicio, el entramado empresarial existente en la Región de Murcia que será capaz de satisfacer las necesidades de sus proyectos.

Uno de los pilares básicos del servicio, su mayor **valor añadido** para el inversor, es **la búsqueda personalizada del proveedor y el contacto directo con éste**, que permite identificar las pymes susceptibles de ser sus proveedoras.

Estos contactos se realizan utilizando dos vías:

1. Búsqueda sistemática de empresas a través de las herramientas propias del INFO, por ejemplo, la base de datos Panel Empresarial, entre otras.
2. Localización de pymes a través de la colaboración de organismos empresariales, asociaciones, federaciones, etc. específicas del sector buscado.
3. Portal Web del Servicio ON: En este portal se publican las oportunidades de negocio que generan los proyectos de inversión, y además, permite la publicación puntual de las oportunidades mediante Newsletters y alertas, lo que facilita mayor alcance en la difusión de oportunidades concretas.

3.3 Oficina de Coordinación de Proyectos de Inversión

Este servicio se ha creado en 2013 respondiendo principalmente a las necesidades reales del inversor en su toma de decisión y, sobretodo, en la fase inicial de arranque y posterior expansión de la empresa en la región. Es un valor fundamental y una herramienta única en este sentido por no encontrarse en ninguna otra CC.AA.

El objetivo de esta oficina es agilizar y optimizar los procesos de tramitación que siguen los proyectos empresariales en su implantación. Proporciona asesoramiento a empresas e inversores sobre la planificación de su implantación teniendo en cuenta todas las autorizaciones administrativas necesarias.

A través de este servicio se ha iniciado un trabajo conjunto de coordinación entre administraciones con la finalidad de conseguir la estandarización de todos los procesos administrativos que son necesarios en proyectos empresariales de inversión.

Se trata de armonizar, por un lado, la documentación necesaria para estos casos y, por otro lado, las secuencias de los procesos de tramitación que siguen estos órganos y servicios administrativos que, a su vez, intervienen en la cadena de inversión.

Como objetivo final, se plantea definir la mecanización del procedimiento administrativo definitivo mediante una plataforma electrónica sobre la cual, administración e inversores, puedan interactuar y hacer seguimiento del estado de la tramitación de sus proyectos. La consecución de este objetivo proporcionará una disminución en los tiempos de tramitación superior a un 30% en el peor de los casos.

Principales organismos colaboradores por parte de la Administración Pública para la gestión de proyectos de inversión:

- Dirección General de Medio Ambiente
- Dirección General de Industria
- Dirección General de Territorio y Vivienda

Los servicios prestados por esta oficina son:

- **Proporcionar asesoramiento** a las empresas en el diseño del proceso de tramitación a seguir con la administración de cara a la puesta en marcha de un proyecto industrial. Se aporta una "hoja de ruta" con el camino mas optimo en tiempo, coste y seguridad en el proceso.
- **Facilitar el acceso a las administraciones** competentes en los diferentes procesos de tramitación. Intermediar para una mejor coordinación Empresas-Administración.
- **Realizar seguimiento de los expedientes** de tramitación abiertos y agilizar en la medida de lo posible la resolución de los mismos en los plazos establecidos. Elaboración de informes periódicos de estado de tramitación de los proyectos.
- **Gestionar contactos** con compañías suministradoras de servicios básicos (electricidad, agua, gas, telecomunicaciones) para la adecuada planificación de los proyectos.

Objetivos Futuros

- Conseguir un alto nivel de interlocución con todas las administraciones para ejercer de coordinador y sincronizar todos los

procesos necesarios para la implantación de una empresa en el menor tiempo posible.

- Elaboración de Guías de procedimientos para el inversor.
- Elevar el nivel de atención a las empresas con procedimientos pendientes a través de la intermediación

3.4 Oficina de Cortesía

Espacio físico que se le facilita al inversor una vez en firme la decisión de implantación en la región, con la finalidad de ayudarlo en la toma de decisiones en la fase inicial y el arranque del proyecto.

3.5 Gestores de Cuenta

Asignación de un especialista en inversiones para canalizar las necesidades del inversor con la administración pública. Esta figura reduce o simplifica la visión que el inversor tiene de la administración, un gran desconocido para este perfil de empresarios.

Además de estos recursos propios, se coordinan otros servicios del INFO que aumentan el valor añadido:

3.6 Servicio de Localización Empresarial

Este servicio facilita información al inversor sobre las zonas de actividad económicas existentes en la Región y cuáles se adaptan mejor a las necesidades de su proyecto.

El servicio consiste en:

- Entrevista con el inversor, estudio de los requisitos de su proyecto e informe con diversas alternativas de ubicación propuestas.
- Información sobre infraestructuras y equipamientos económicos existentes.
- Análisis de necesidades para la implantación óptima del proyecto.
- Apoyo al inversor en el contacto con Ayuntamientos, propietarios de suelo, administración autonómica, compañías suministradoras de servicios.

3.7 Selección de Recursos Humanos

Para facilitar la contratación de trabajadores para los proyectos de inversión, contribuyendo a localizar el personal más adecuado según las necesidades de la empresa. Acceso a los acuerdos suscritos con los servicios regionales de empleo y formación (SEF).

3.8 Asesoramiento financiero

El objetivo de este servicio es localizar posibles fuentes de financiación e incentivos para los proyectos, realizando un estudio a medida en cada caso.

3.9 Otros

Servicio de apoyo en I+D- asistencia e información sobre el mercado nacional y mercados exteriores - apoyo a la expansión internacional, licitaciones internacionales

OBJETIVOS GENERALES DEL PLAN CAPTACIÓN DE INVERSIONES 2014-2020

El PLAN CAPTACIÓN DE INVERSIONES 2014-2020 – tiene el objetivo de aumentar la presencia inversora en la región, atrayendo inversiones y facilitando el acceso de las mismas en la Región de Murcia. A través de este área y contando con las herramientas e instrumentos mencionados anteriormente, se trabajará en el aumento de la capacidad tractora de la región para conseguir unos resultados un 20% superiores al periodo anterior, tanto en proyectos generados, como en resultados en volumen de inversión. .

Durante su periodo de vigencia, se desarrollarán y gestionarán herramientas para ganar **visibilidad internacional** y **exposición** al panorama inversor global, junto con la **consolidación y expansión** de nuevas empresas en la Región de Murcia con un valor añadido superior y tecnológicamente más avanzado.

Es nuestra labor perseguir objetivos que aumenten el valor del ecosistema empresarial a través de nuevos proyectos tecnológicos e innovadores en sectores que refuercen la capacidad y motricidad económica regional.

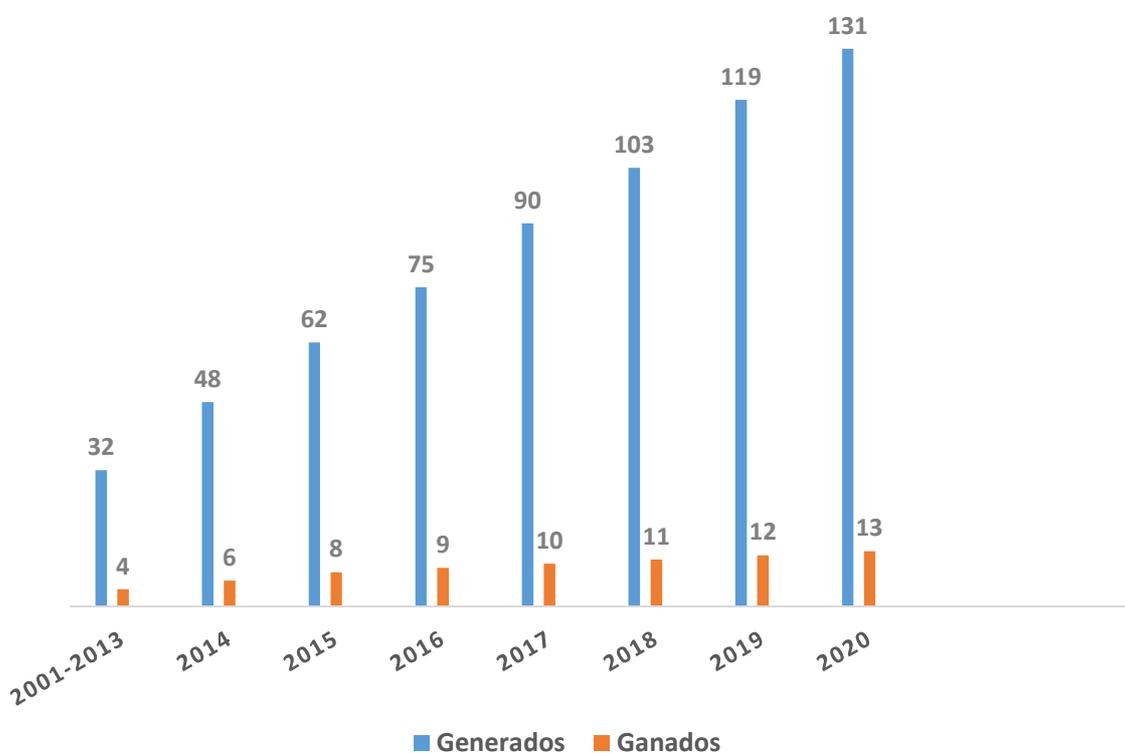
El siguiente cuadro muestra los objetivos numéricos del PLAN CAPTACIÓN DE INVERSIONES 2014-2020 teniendo como referencia la media histórica de resultados del área.

En el primer periodo 2014-2016 se han aumentado los objetivos en un rango de 15-25% anual, que se corresponde a un alto impacto, incrementando en el segundo tramo temporal una media de 10-15%, en una fase de consolidación y crecimiento controlado.

Año	MEDIA			PREVISIÓN				
	2001-2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Generados	32	48	62	75	90	103	119	131
Ganados	4	6	8	9	10	11	12	13

OBJETIVOS GENERALES

PLAN DE CAPTACIÓN DE INVERSIONES 2014-2020



SEGUIMIENTO Y EVALUACIÓN DE LOS OBJETIVOS DEL PLAN CAPTACIÓN DE INVERSIONES

El Plan se desarrollará sobre una base de sistemas de seguimiento y evaluación de cara a mejorar las líneas de acción actuales, detectar nuevas oportunidades, fortalezas y ventajas competitivas y, en definitiva, consolidar el posicionamiento de la región como destino atractivo para empresas inversoras a nivel internacional.

Se controlarán los siguientes indicadores anuales

- Número de empresas inversoras que deciden implantarse en la región
- Número de empresas consolidadas que deciden expandirse o reinvertir en la región
- Oportunidades de Negocio detectadas
- Alcance de la difusión de las Oportunidades de Negocio
- Empresas contratadas a través de las Oportunidades de Negocio
- Facilitar y simplificar los trámites necesarios para la implantación de empresas en la región, así como estructurar y ordenar de forma clara y comprensible los requerimientos legales de los mismos

ANEXO 1. FICHAS DE LAS LÍNEAS ESTRATÉGICAS

LÍNEA ESTRATÉGICA:	INCORPORACIÓN INTERNACIONALIZACIÓN A LA ESTRATEGIA DE LAS PYME REGIONALES. DIFUSIÓN DE HERRAMIENTAS Y APOYOS EXISTENTES. CLUB DE EXPORTADORES DE LA REGIÓN DE MURCIA. INTELIGENCIA COMPETITIVA PARA LA ECONOMÍA GLOBAL Y CAPTACIÓN DE INVERSIONES
Acción :	Difusión de las ventajas de la internacionalización, eventos, herramientas y apoyos existentes
Descripción acción:	Planificación de actividades para dar a conocer las ventajas que la internacionalización comporta como opción estratégica tanto para las empresas como para el conjunto de la economía regional. Información puntual y práctica sobre las herramientas, servicios y eventos diseñados por las distintas Administraciones para el apoyo a la internacionalización. Organización, con carácter anual, de un evento dedicado íntegramente a la internacionalización en el que las empresas podrán participar activamente: Foro de Internacionalización de la Empresa.
Organismo implicado:	INFO, CÁMARAS DE COMERCIO
Objetivo:	Difundir los servicios y herramientas a disposición de las empresas de la Región de Murcia. Informar sobre las herramientas de apoyo. Celebrar seminarios y encuentros relacionados con la internacionalización.
Indicador/es anual/es:	Empresas impactadas por actuaciones de sensibilización, dinamización, concienciación. Número total de empresas participantes en eventos

LÍNEA ESTRATÉGICA:	INCORPORACIÓN INTERNACIONALIZACIÓN A LA ESTRATEGIA DE LAS PYME REGIONALES. DIFUSIÓN DE HERRAMIENTAS Y APOYOS EXISTENTES. CLUB DE EXPORTADORES DE LA REGIÓN DE MURCIA. INTELIGENCIA COMPETITIVA PARA LA ECONOMÍA GLOBAL Y CAPTACIÓN DE INVERSIONES
Acción :	Puesta en marcha del Club de Exportadores de la Región de Murcia
Descripción acción:	Estará integrado por gerentes de empresas con experiencia en mercados exteriores o profesionales expertos en comercio exterior durante más de seis años dispuestos a aportar de forma desinteresada su conocimiento y habilidades a empresas sin experiencia exportadora.
Organismo implicado:	INFO, CÁMARAS DE COMERCIO
Objetivo:	Generar sinergias y el intercambio de buenas prácticas entre empresas exportadoras habituales y empresas que se inician en la internacionalización.
Indicador/es anual/es:	Número total de empresas participantes en las sesiones y actividades del Club de Exportadores

LÍNEA ESTRATÉGICA:	INCORPORACIÓN INTERNACIONALIZACIÓN A LA ESTRATEGIA DE LAS PYME REGIONALES. DIFUSIÓN DE HERRAMIENTAS Y APOYOS EXISTENTES. CLUB DE EXPORTADORES DE LA REGIÓN DE MURCIA. INTELIGENCIA COMPETITIVA PARA LA ECONOMÍA GLOBAL Y CAPTACIÓN DE INVERSIONES
Acción :	Identificación y caracterización de la oferta exportable de la Región de Murcia. Prospección y seguimiento de mercados internacionales
Descripción acción:	<p>El análisis permanente del tejido empresarial permitirá conocer la evolución del mismo tanto en el ámbito nacional como en su actividad en los mercados internacionales. Este seguimiento posibilitará la detección anticipada de necesidades y carencias que se vayan produciendo.</p> <p>Favorecer la presencia de los productos y servicios murcianos en el mayor número posible de mercados. Proporcionar a las empresas información adecuada sobre su sector de actividad en diferentes mercados les ayudará a diseñar estrategias de internacionalización en los mismos. Identificación de tendencias e inteligencia competitiva.</p>
Organismo implicado:	INFO, CÁMARAS DE COMERCIO
Objetivo:	<p>Analizar el tejido empresarial de la Región de Murcia, tanto el exportador como el potencialmente exportador. Identificar las necesidades del tejido empresarial. Contar con una base de datos actualizada y utilizar la misma como fuente de información única para todo lo relativo a la internacionalización de las empresas. Anticipar las medidas que dichas necesidades requieran.</p> <p>Estudiar nuevos mercados y nuevos nichos y oportunidades en los ya conocidos. Facilitar a las empresas el conocimiento necesario sobre sus sectores de actividad en diferentes mercados. Realizar estudios de oportunidad.</p>
Indicador/es anual/es:	Empresas impactadas por actuaciones de información e inteligencia competitiva

LÍNEA ESTRATÉGICA:	INCORPORACIÓN INTERNACIONALIZACIÓN A LA ESTRATEGIA DE LAS PYME REGIONALES. DIFUSIÓN DE HERRAMIENTAS Y APOYOS EXISTENTES. CLUB DE EXPORTADORES DE LA REGIÓN DE MURCIA. INTELIGENCIA COMPETITIVA PARA LA ECONOMÍA GLOBAL Y CAPTACIÓN DE INVERSIONES
Acción :	Planificación de acciones a realizar en destinos internacionales que se llevan a cabo para dar a conocer las ventajas que ofrece la región de Murcia de cara a inversores extranjeros.
Descripción acción:	Acciones de promoción en destino: rondas de entrevistas, B2B, seminarios de captación y presentación de proyectos y programas especiales y sectoriales. Estas acciones son estratégicas y fundamentales para una difusión directa y personalizada de las oportunidades de negocio que ofrece la región. Estarán enfocadas en un público objetivo definido y de forma general, estarán enmarcadas dentro de un sector concreto
Organismo implicado:	INFO
Objetivo:	Captar el interés de inversores de forma directa a través de la difusión de las oportunidades de negocio que ofrece la región como destino de inversiones, así como de los servicios y herramientas a disposición de las empresas con potencial inversor.
Indicador/es anual/es:	Número total de empresas participantes en eventos

LÍNEA ESTRATÉGICA:	MECANISMOS PARA LA MEJORA DEL TALENTO EMPRESARIAL EN MATERIA DE INTERNACIONALIZACIÓN. AMPLIACIÓN DE LA BASE EXPORTADORA REGIONAL MEDIANTE PROGRAMAS DE CAPACITACIÓN Y ASESORAMIENTO PARA NUEVOS EXPORTADORES. ESPECIALIZACIÓN DEL CAPITAL HUMANO EMPRESARIAL EN MATERIA DE INTERNACIONALIZACIÓN
Acción :	Organización de acciones formativas específicas sobre disciplinas, técnicas y herramientas vinculadas a la internacionalización.
Descripción acción:	Organización de cursos y talleres específicos sobre técnicas y aspectos específicos del comercio internacional que contribuyan a la mejora de la capacitación de los recursos humanos empresariales
Organismo implicado:	INFO y CÁMARAS DE COMERCIO
Objetivo:	Mejora de la formación en las empresas en materia de internacionalización. Formación de técnicos y directivos mediante programas de especialización.
Indicador anual:	Empresas impactadas por actuaciones de sensibilización, dinamización, concienciación Número de empresas participantes en las distintas acciones de capacitación.

LÍNEA ESTRATÉGICA:	MECANISMOS PARA LA MEJORA DEL TALENTO EMPRESARIAL EN MATERIA DE INTERNACIONALIZACIÓN. AMPLIACIÓN DE LA BASE EXPORTADORA REGIONAL MEDIANTE PROGRAMAS DE CAPACITACIÓN Y ASESORAMIENTO PARA NUEVOS EXPORTADORES. ESPECIALIZACIÓN DEL CAPITAL HUMANO EMPRESARIAL EN MATERIA DE INTERNACIONALIZACIÓN
Acción :	Puesta en marcha de programas específicos de capacitación y asesoramiento para nuevos exportadores. Asesoramiento Jurídico Internacional
Descripción acción:	Organización y puesta en marcha de programas de consultoría especialmente diseñados para empresas que, careciendo de experiencia internacional, han decidido iniciar el proceso de internacionalización. Metodología combinada de formación y consultoría. Diagnóstico de la capacidad exportadora. Asesoramiento jurídico internacional para el desarrollo de las estrategias de internacionalización de las PYME regionales.
Organismo implicado:	INFO
Objetivo:	Adquisición de las competencias básicas para el inicio del proceso de internacionalización por parte de empresas sin experiencia en los mercados exteriores. Confección por cada empresa participante de su propio Plan individual de Iniciación a la Exportación.
Indicador/es anual/es:	Empresas impactadas por actuaciones de sensibilización, dinamización, concienciación Número de empresas participantes en las distintas acciones de capacitación.

LÍNEA ESTRATÉGICA:	MECANISMOS PARA LA MEJORA DEL TALENTO EMPRESARIAL EN MATERIA DE INTERNACIONALIZACIÓN. AMPLIACIÓN DE LA BASE EXPORTADORA REGIONAL MEDIANTE PROGRAMAS DE CAPACITACIÓN Y ASESORAMIENTO PARA NUEVOS EXPORTADORES. ESPECIALIZACIÓN DEL CAPITAL HUMANO EMPRESARIAL EN MATERIA DE INTERNACIONALIZACIÓN
Acción :	Formación de profesionales especializados en internacionalización a través de cursos de postgrado y programas de becas en el exterior.
Descripción acción:	Diseño y puesta en marcha de cursos de postgrado que aborden las materias fundamentales de la internacionalización desde una perspectiva eminentemente práctica y enfocada a su aplicación en el mundo de la empresa. Puesta en marcha de programas de becas para la realización de prácticas de internacionalización en el extranjero.
Organismo implicado:	INFO, CÁMARAS DE COMERCIO
Objetivo:	Preparar personal especializado en internacionalización. Dar a conocer las oportunidades que el comercio internacional ofrece a los futuros profesionales. Favorecer la integración laboral mediante la formación específica en materias de comercio internacional. Adquisición de conocimientos específicos sobre las prácticas comerciales y de negociación mediante estancias en el extranjero.
Indicador/es anual/es:	Empresas impactadas por actuaciones de sensibilización, dinamización, concienciación

LÍNEA ESTRATÉGICA:	DIVERSIFICACIÓN SECTORIAL DE LAS EXPORTACIONES REGIONALES.
Acción:	Impulso a la internacionalización de los sectores con escasa tradición de apertura exterior (servicios, etc.)
Descripción acción:	Diseño y puesta en marcha de acciones específicas para favorecer la internacionalización de empresas pertenecientes a sectores que, pese a su indudable peso en el tejido regional, tienen escasa presencia en el sector exterior.
Organismo implicado:	INFO, CÁMARAS DE COMERCIO
Objetivo:	Incorporar a la internacionalización a empresas de sectores no tradicionales.
Indicador/es anual/es:	Número de empresas que reciben ayudas. Número de empresas participantes en las acciones

LÍNEA ESTRATÉGICA:	DIVERSIFICACIÓN GEOGRÁFICA DE LAS EXPORTACIONES REGIONALES
Acción :	Potenciación de nuevos mercados exteriores para la empresa murciana.
Descripción acción:	Desarrollo de acciones (misiones comerciales directas, inversas, acciones prospectivas, participación en ferias, showrooms, etc.) para la localización de nuevos mercados para los productos y servicios de las empresas regionales, especialmente aquellos con mayor potencial de crecimiento. Se trata de evitar la excesiva dependencia de nuestro sector exportador de los mercados tradicionales.
Organismo implicado:	INFO, CÁMARAS DE COMERCIO
Objetivo:	Encontrar destinos alternativos para nuestras exportaciones minorando los riesgos de una excesiva dependencia de nuestros mercados tradicionales.
Indicador/es anual/es:	Número de empresas que reciben ayudas. Número de empresas participantes en las acciones.

LÍNEA ESTRATÉGICA:	IMPULSO A LA INTRODUCCIÓN DE SECTORES PRE-EXPORTADORES EN MERCADOS EMERGENTES
Acción :	Diseño y desarrollo de acciones para favorecer la ejecución de planes de internacionalización de empresas pertenecientes a sectores pre-exportadores en mercados emergentes.
Descripción acción:	Acciones de promoción comercial (misiones comerciales directas, inversas, acciones prospectivas, participación en ferias, showrooms, etc.) en mercados emergentes estratégicos (Alianza del Pacífico, África Subsahariana, Golfo Pérsico y Ex Repúblicas Soviéticas, etc) enfocadas a sectores con escasa tradición exportadora
Organismo implicado:	INFO, CÁMARAS DE COMERCIO
Objetivo:	Incrementar la internacionalización de empresas que pertenecen a sectores pre-exportadores en mercados que, por su potencial de crecimiento, ofrecen numerosas oportunidades de negocio.
Indicador/es anual/es:	Número de empresas que reciben ayudas. Número de empresas participantes en las acciones.

LÍNEA ESTRATÉGICA:	CONSOLIDACIÓN DE LAS EXPORTACIONES REGIONALES
Acción :	Diseño y desarrollo de acciones para la consolidación de la cuota de mercado de nuestras empresas en aquellos destinos tradicionales de la exportación regional.
Descripción acción:	Desarrollo de acciones (misiones comerciales directas, inversas, acciones prospectivas, participación en ferias, showrooms, etc.) enfocadas al mantenimiento de la posición competitiva de nuestras empresas exportadoras consolidadas en los mercados de destino tradicionales como la Unión Europea.
Organismo implicado:	INFO, CÁMARAS DE COMERCIO
Objetivo:	Mantenimiento de la cuota de mercado en los destinos tradicionales de las exportaciones de nuestras empresas.
Indicador/es anual/es:	Número de empresas que reciben ayudas. Número de empresas participantes en las acciones.

LÍNEA ESTRATÉGICA:	PROGRAMA DE AYUDAS PARA LA INICIACIÓN Y/O CONSOLIDACIÓN DEL PROCESO DE INTERNACIONALIZACIÓN DE LA EMPRESA MURCIANA. FOMENTO DE LA PARTICIPACIÓN EN LICITACIONES Y PROYECTOS DE COOPERACIÓN INTERNACIONAL, ASÍ COMO EN EL MERCADO MULTILATERAL
Acción :	Proveer líneas de ayuda para la iniciación o consolidación del proceso de internacionalización de la empresa murciana.
Descripción acción:	Concesión de subvenciones dirigidas a impulsar la internacionalización de las empresas de la Región de Murcia en régimen de concurrencia competitiva
Organismo implicado:	INFO.
Objetivo:	Incentivar a las PYME regionales para que realicen el diagnóstico de su posición competitiva y su potencial de internacionalización. Apoyar la elaboración y ejecución de planes de marketing internacional.
Indicador/es anual/es:	Número de empresas que reciben ayudas

LÍNEA ESTRATÉGICA:	PROGRAMA DE AYUDAS PARA LA INICIACIÓN Y/O CONSOLIDACIÓN DEL PROCESO DE INTERNACIONALIZACIÓN DE LA EMPRESA MURCIANA. FOMENTO DE LA PARTICIPACIÓN EN LICITACIONES Y PROYECTOS DE COOPERACIÓN INTERNACIONAL, ASÍ COMO EN EL MERCADO MULTILATERAL
Acción :	Fomento de la participación en licitaciones y proyectos de cooperación internacional, así como en el mercado multilateral
Descripción acción:	Programa integral de formación/consultoría de consolidación a cargo de especialistas en el canal de los organismos multilaterales. Combina jornadas y talleres por grupo y sesiones de consultoría de seguimiento individualizados. Desarrollo por sectores de interés Concesión de subvenciones dirigidas a impulsar la participación en licitaciones internacionales de las empresas de la Región de Murcia en régimen de concurrencia competitiva
Organismo implicado:	INFO.
Objetivo:	Aumentar la participación activa y los resultados positivos de empresas murcianas en licitaciones internacionales y en proyectos financiados por Instituciones Financieras Multilaterales
Indicador/es anual/es:	Número de empresas que reciben ayudas

ANEXO 2. CUADRO FINANCIERO

El importe del Convenio Específico correspondiente a la anualidad 2014, 950.000 euros, se deducirá de las anualidades posteriores a partir de 2015, en función del presupuesto asignado al INFO.

LINEA	INCORPORACIÓN DE LA INTERNACIONALIZACIÓN A LA ESTRATEGIA DE LAS PYME REGIONALES. DIFUSIÓN DE HERRAMIENTAS Y APOYOS EXISTENTES. CLUB DE EXPORTADORES DE LA REGIÓN DE MURCIA. INTELIGENCIA COMPETITIVA PARA LA ECONOMIA GLOBAL Y CAPTACIÓN DE INVERSIONES								
	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	TOTAL
		246.500	162.000	185.500	176.500	176.500	176.500	176.500	1.300.000
LINEA	MECANISMOS PARA LA MEJORA DEL TALENTO EMPRESARIAL EN MATERIA DE INTERNACIONALIZACIÓN. AMPLIACIÓN DE LA BASE EXPORTADORA REGIONAL MEDIANTE PROGRAMAS DE CAPACITACIÓN Y ASESORAMIENTO PARA NUEVOS EXPORTADORES. ESPECIALIZACIÓN DEL CAPITAL HUMANO EMPRESARIAL EN MATERIA DE INTERNACIONALIZACIÓN								
	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	TOTAL
		420.810,00	443.060,00	471.620,00	475.180,00	483.190,00	483.190,00	522.950,00	3.300.000
LINEA	DIVERSIFICACIÓN SECTORIAL DE LAS EXPORTACIONES REGIONALES.								
	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	TOTAL
		279.336	291.710	299.530	301.094	307.350	315.170	305.810	2.100.000
LINEA	DIVERSIFICACIÓN GEOGRÁFICA DE LAS EXPORTACIONES REGIONALES								
	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	TOTAL
		315.000,00	370.600,00	413.600,00	417.900,00	445.800,00	463.400,00	573.700,00	3.000.000
LINEA	IMPULSO A LA INTRODUCCIÓN DE SECTORES PRE-EXPORTADORES EN MERCADOS EMERGENTES								
	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	TOTAL
		415.450	455.714	497.548	526.092	539.382	556.216	438.598	3.429.000
LINEA	CONSOLIDACIÓN DE LAS EXPORTACIONES REGIONALES								
	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	TOTAL
		267.050,00	316.610,00	326.345,00	328.115,00	336.080,00	348.470,00	377.330,00	2.300.000
LINEA	PROGRAMA DE AYUDAS PARA LA INICIACIÓN Y/O CONSOLIDACIÓN DEL PROCESO DE INTERNACIONALIZACIÓN DE LA EMPRESA MURCIANA. FOMENTO DE LA PARTICIPACIÓN EN LICITACIONES Y PROYECTOS DE COOPERACIÓN INTERNACIONAL, ASÍ COMO EN EL MERCADO MULTILATERAL								
	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	TOTAL
		344.000	408.000	399.500	395.250	357.000	361.250	376.000	2.641.000