



PLAN DE
PROMOCIÓN EXTERIOR
REGIÓN DE MURCIA

PLAN DE
INTERNACIONALIZACIÓN EMPRESARIAL
2023 / 2027
REGIÓN DE MURCIA

"Una manera de hacer Europa"
Fondo Europeo de Desarrollo Regional



Unión Europea



Región de Murcia



INSTITUTO DE FOMENTO
REGIÓN DE MURCIA

0

**ESTRUCTURA DEL PLAN DE
INTERNACIONALIZACIÓN**





0. ESTRUCTURA DEL PLAN DE INTERNACIONALIZACIÓN

DIAGNÓSTICO SECTOR EXPORTADOR REGIÓN DE MURCIA - RETOS

Incrementar base exportadora (Aumento empresas exportadoras)
Diversificar destino de exportaciones murcianas
Aumentar exportaciones de mayor valor añadido y de mayor complejidad tecnológica
Impulsar la internacionalización digital de las empresas exportadoras
Generalizar uso de Inteligencia Competitiva
Reforzar la cualificación de profesionales para la internacionalización

OBJETIVOS PLAN DE INTERNACIONALIZACIÓN 2023-27

Crear servicios adaptados al perfil y necesidades de las empresas exportadoras
Incrementar la competitividad internacional de nuestras empresas mediante una apuesta decidida por la innovación, la tecnología y la digitalización
Dotar a las empresas de las herramientas y conocimientos necesarios para aprovechar las oportunidades de negocio derivadas del entorno político y comercial, así como de los entornos multilaterales
Fortalecer e incrementar el capital humano para la internacionalización

EJES ESTRATÉGICOS

Incrementar la base exportadora regional	1
Aumentar exportaciones de mayor valor añadido	2
Diversificación de mercados	3
Herramientas innovadoras para internacionalización	4
Aumentar talento especializado en comercio exterior	5
Inserción empresas murcianas en cadenas globales de valor. Aseguramiento de la cadena de suministro mediante importaciones estratégicas.	6
Modelo de control de la Estrategia y planes de acción y contingencia. Diplomacia comercial	7

PLAN DE ACCIÓN 2023 - 2027

1

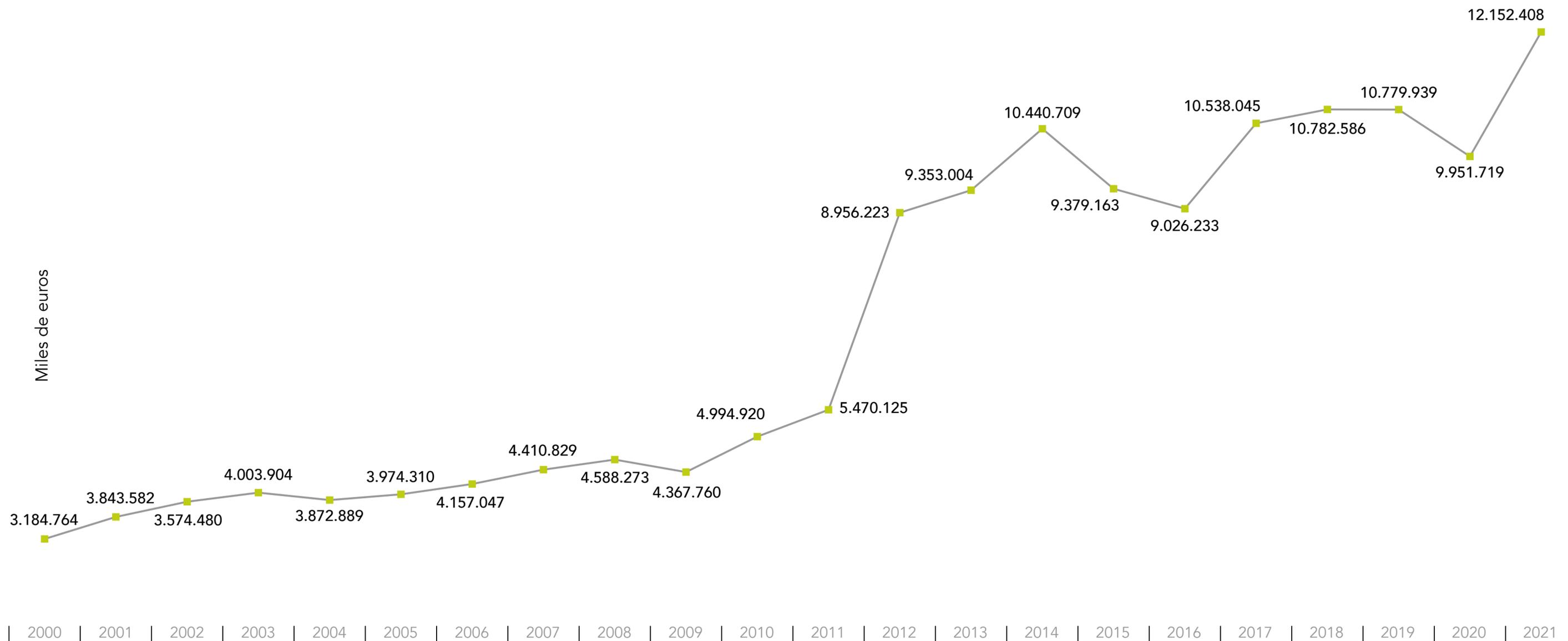
DIAGNÓSTICO
EL SECTOR EXPORTADOR
DE LA REGIÓN DE MURCIA





1. DIAGNÓSTICO DEL SECTOR EXPORTADOR REGIONAL

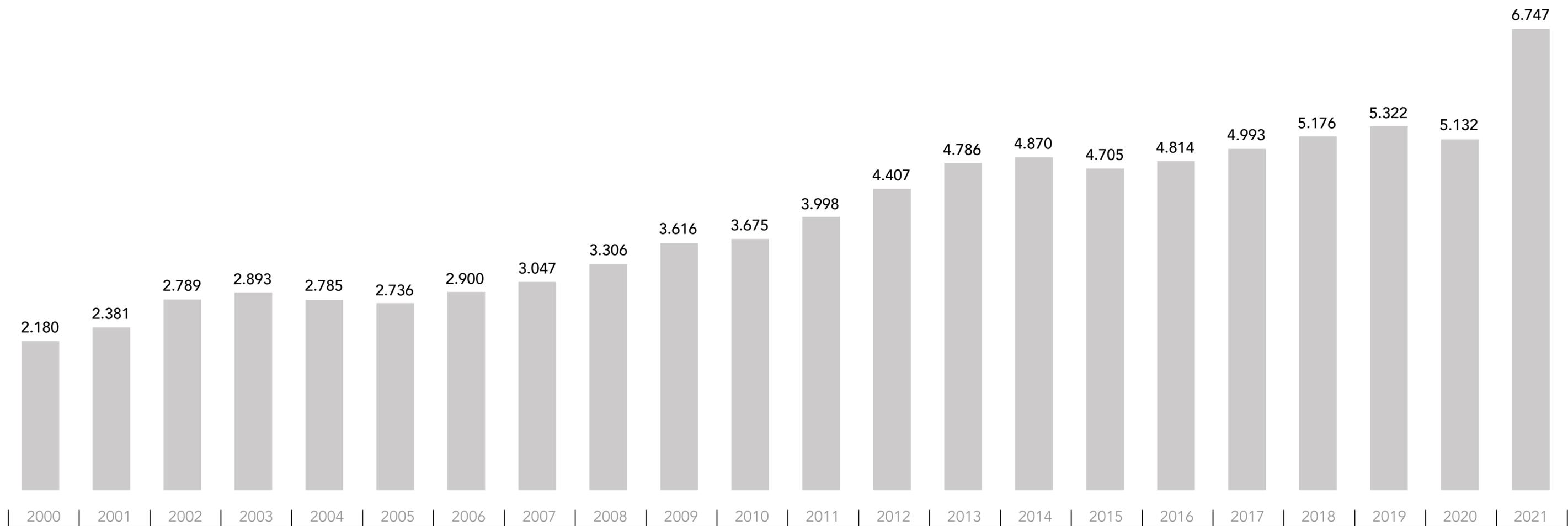
Evolución Exportaciones Región de Murcia 2000-2021





1. DIAGNÓSTICO DEL SECTOR EXPORTADOR REGIONAL

Evolución Empresas exportadoras Región de Murcia 2000-2021





1. DIAGNÓSTICO DEL SECTOR EXPORTADOR REGIONAL

Exportaciones Región de Murcia

2021

12.152 millones €*

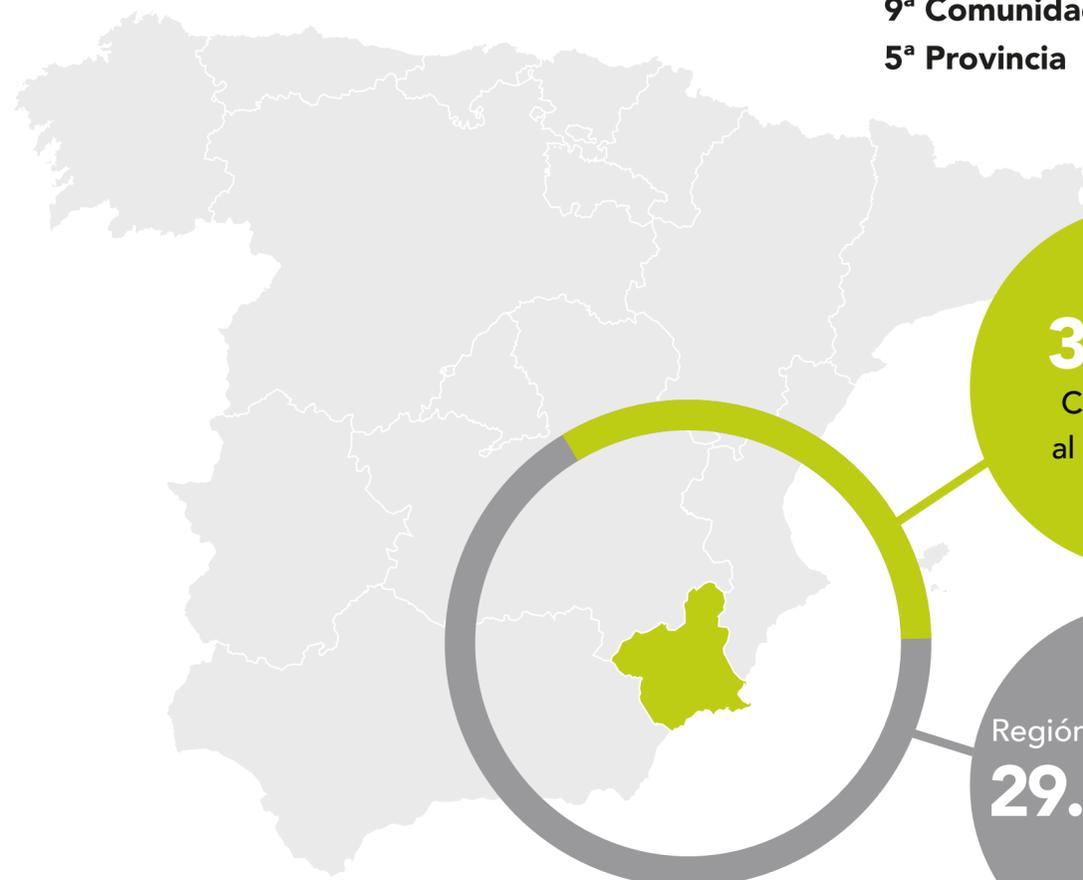
*9.409 millones euros, excluyendo exportación productos energéticos

▲ **16,4%**
2014 – 2021
CAGR*

▲ **22,4%**
2020 – 2021

9ª Comunidad exportadora
5ª Provincia

Productos Energéticos			Productos No Energéticos	
2.743,72		2021	9.408,81	
255,71	■	Diciembre	833,45	■
141,69	■	Noviembre	779,41	■
230,42	■	Octubre	823,09	■
311,13	■	Septiembre	691,59	■
277,35	■	Agosto	680,67	■
282,57	■	Julio	815,33	■
168,23	■	Junio	871,66	■
190,66	■	Mayo	891,10	■
176,51	■	Abril	775,21	■
299,90	■	Marzo	890,33	■
203,82	■	Febrero	729,66	■
205,73	■	Enero	627,31	■



33,2%
Contribución
al PIB regional

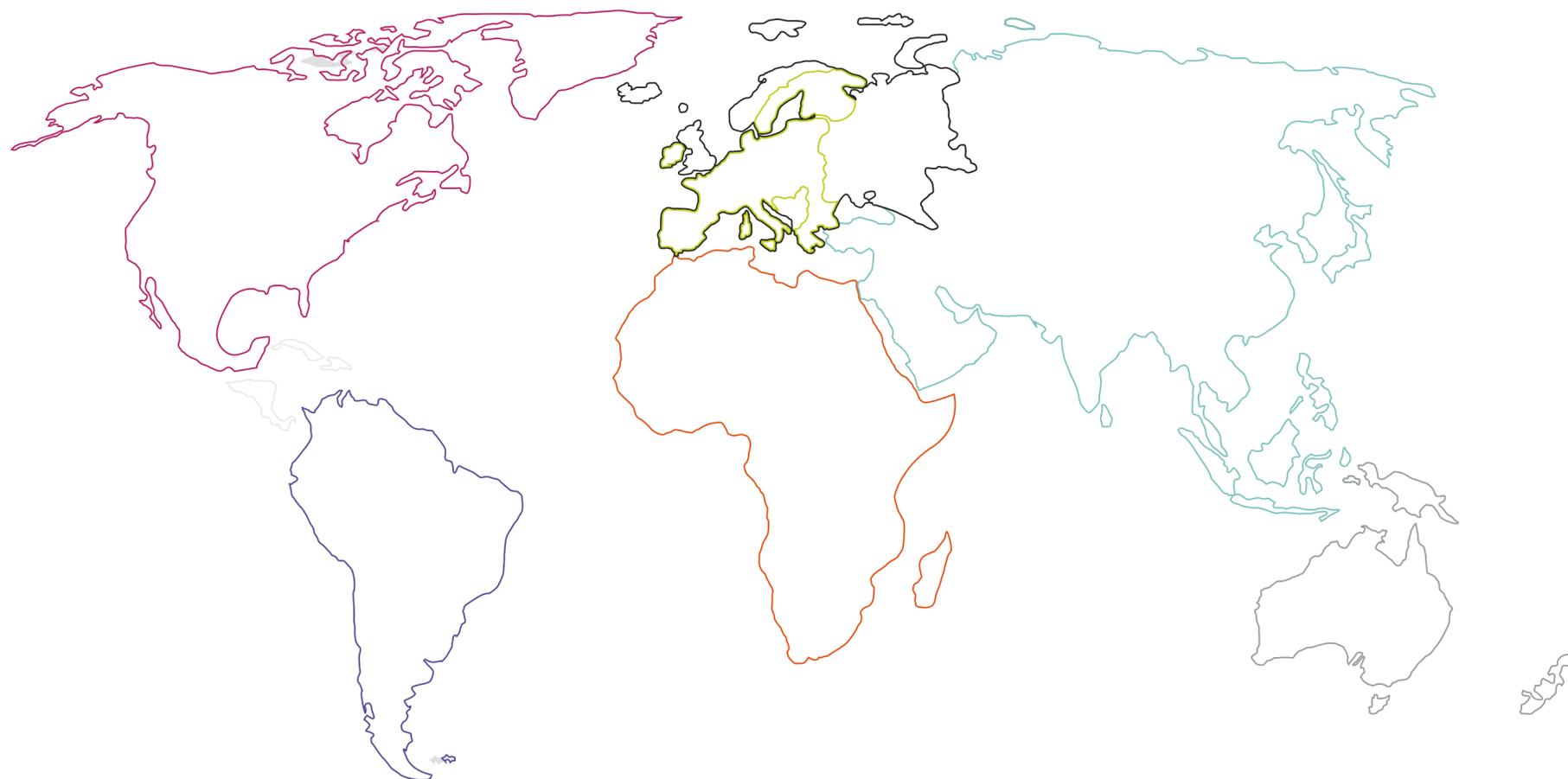
PIB
Región de Murcia 2020
29.940 M€



1. DIAGNÓSTICO DEL SECTOR EXPORTADOR REGIONAL

Destinos de exportaciones

Por destino geográfico, considerando el periodo desde 2017 a 2021, las exportaciones murcianas siguen estando muy concentradas en Europa, que representa un 69,9% del total de las exportaciones (59,4% si sólo se tiene en cuenta UE 27).



69,9 %

EUROPA

59,4 % U.E. 27

10,3 %

ÁFRICA

10,3 %

ASIA

5,2 %

NORTEAMÉRICA

3,7%

LATINOAMÉRICA

EE.UU / CANADÁ / MÉXICO

0,3 %

OCEANÍA



1. DIAGNÓSTICO DEL SECTOR EXPORTADOR REGIONAL

Destinos de exportaciones

En 2021, **Francia fue el primer destino de las exportaciones murcianas (14,4%), seguida por otros 4 países europeos:** Italia (10,9 %), Alemania (10,4 %), Países Bajos (7,7 %) y Reino Unido (7,7 %).
Tras estos, nos encontramos con Marruecos (6,3 %), Portugal (4,4 %), Estados Unidos (3,9 %) y China (3,5 %).



14,4 %
FRANCIA

6,3 %
MARRUECOS

10,9 %
ITALIA

4,4 %
PORTUGAL

10,4 %
ALEMANIA

3,9 %
EE.UU

7,7 %
PAÍSES BAJOS

3,5 %
CHINA

7,7 %
REINO UNIDO



1. DIAGNÓSTICO DEL SECTOR EXPORTADOR REGIONAL

Sectores exportadores



30,8%
SECTOR PRIMARIO



23%
PRODUCTOS INDUSTRIALES Y TECNOLOGÍA



22,7%
PRODUCTOS ENERGÉTICOS



13,5%
ALIMENTACIÓN



5,9%
BEBIDAS



4,1%
BIENES DE CONSUMO



1. DIAGNÓSTICO DEL SECTOR EXPORTADOR REGIONAL

Productos exportados

Si analizamos **las exportaciones** realizadas en 2021 por las empresas de la Región de Murcia **por tipo de producto** nos encontramos con el siguiente ranking (excluyendo productos energéticos):

Producto HS - 4 dígitos	Valor exportado (€)
3907 Poliacetales, los demás poliéteres	599.397.259
0805 Agrios (cítricos) frescos o secos	581.919.791
0705 Lechugas (Lactuca sativa)	565.729.537
0704 Coles, frescos o refrigerados	402.912.505
0709 Las demás hortalizas, frescas o refrigeradas	393.753.905
2009 Jugos de frutas u otros frutos	292.964.184
0806 Uvas, frescas o secas	287.610.439
0807 Melones, sandías y papayas, frescos	257.623.300
0809 Albaricoques, cerezas, melocotones	256.818.079
1704 Artículos de confitería sin cacao	210.932.147





1. DIAGNÓSTICO DEL SECTOR EXPORTADOR REGIONAL

Perfil empresas exportadoras



70,6 %	Menos de 50 mil €	4.756 empresas 30.702,6 € (0,2 %)
14,2 %	Entre 50 - 500 mil €	956 empresas 166.587,7 € (1,4 %)
10,4 %	Entre 500 mil - 5 millones €	702 empresas 1.227.113,3 € (10,1 %)
4,2 %	Entre 5 - 50 millones €	281 empresas 3.917.416,1 € (32,2 %)
0,5 %	Entre 50 - 250 millones €	35 empresas 3.079.141,1 € (25,3 %)
0,1 %	Más de 250 millones €	5 empresas 3.731.447,6 € (30,7 %)



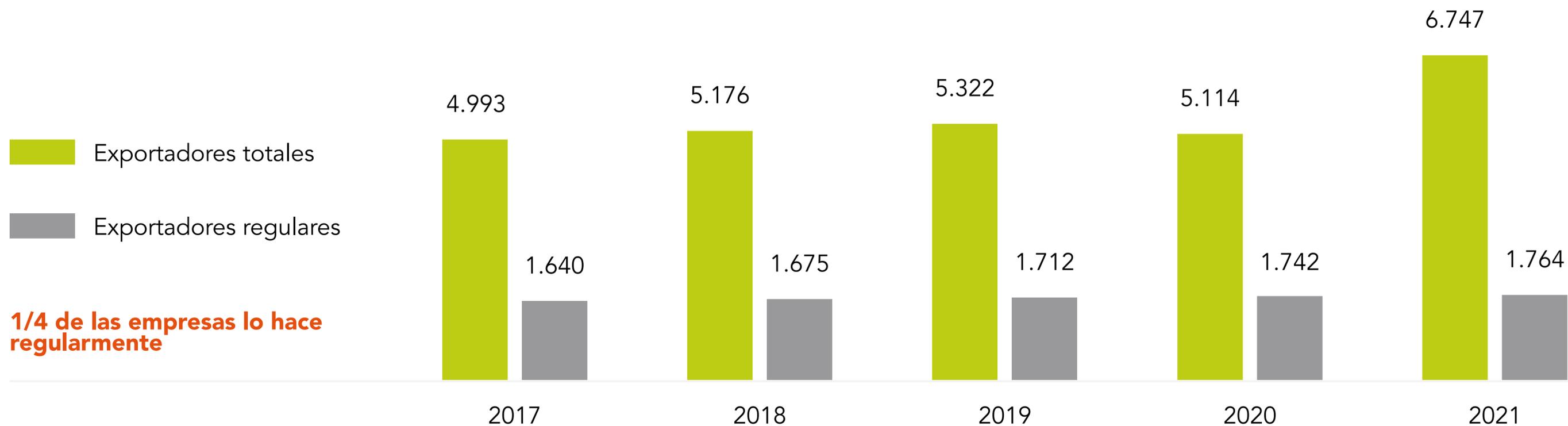
1. DIAGNÓSTICO DEL SECTOR EXPORTADOR REGIONAL

Perfil empresas exportadoras

En el **año 2021** se registraron exportaciones por parte de **6.747 empresas murcianas** –un **31,9% más que el año anterior**–, siendo **1.764** de ellas **exportadoras regulares**; es decir, que habían exportado de manera ininterrumpida durante al menos los últimos cuatro años.

Del total de exportaciones, un **92,3%** (11.300 millones de euros) provinieron de **empresas exportadoras regulares**.

Evolución empresas exportadoras Región de Murcia





1. DIAGNÓSTICO DEL SECTOR EXPORTADOR REGIONAL

Perfil empresas exportadoras

Según los datos extraídos del informe de ICEX, en 2021 hubo un total de 6.747 empresas exportadoras en la Región de Murcia, con un destacado peso del sector Productos industriales y tecnología. Esta dinámica se repite en los primeros ocho meses de 2022, donde dicho sector acumula un 67% del número de exportadores y un 51% en valor. Con un número similar de exportadores, les siguen los sectores de Bienes de consumo y Agroalimentario, sin embargo,

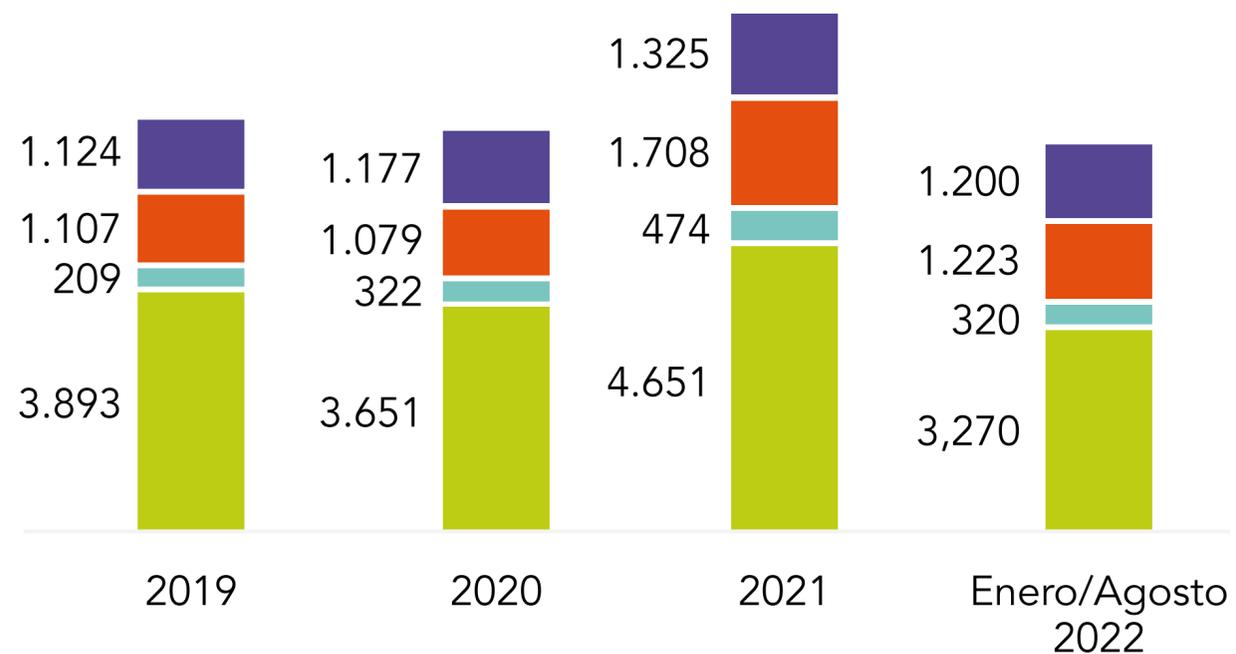
con pesos en valor muy diferentes: 4% el primero y 39,6% el segundo.

En cuanto a las empresas exportadoras regulares, reflejan una dinámica similar, salvo en el sector Agroalimentario que presenta un mayor número relativo.

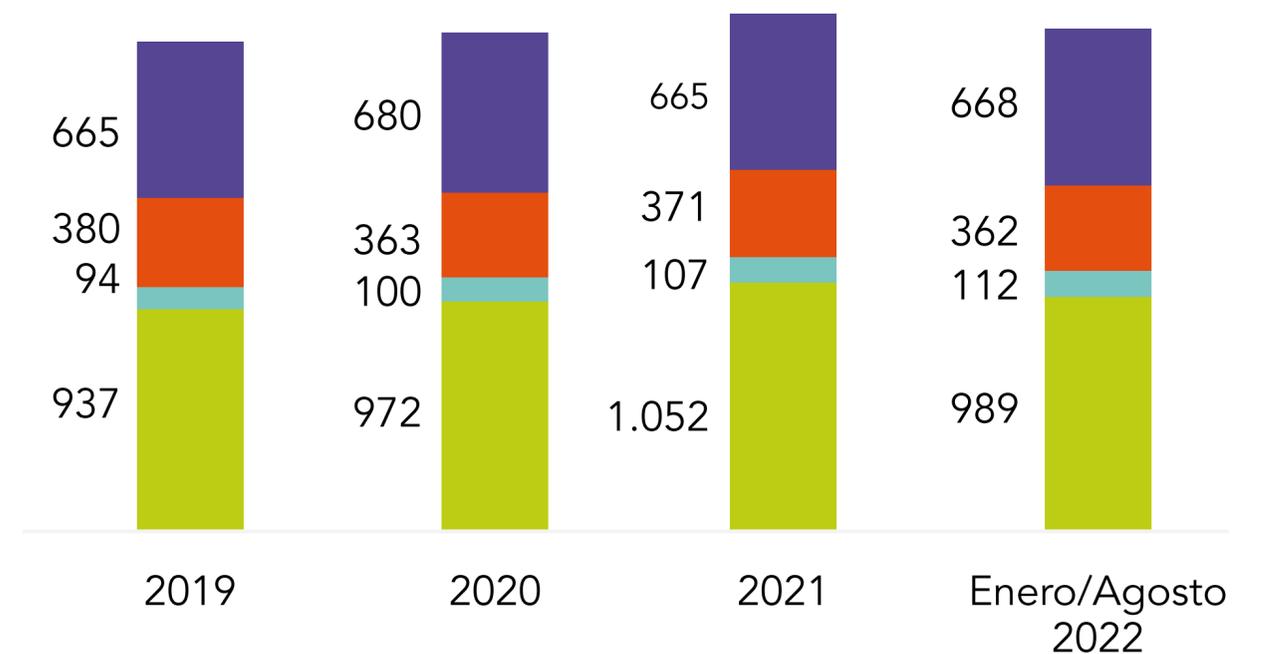
Región de Murcia. Evolución nº empresas exportadoras por Sector

■ Productos industriales y tecnología ■ Bienes de consumo ■ Bebidas ■ Agroalimentario

Empresas exportadoras totales



Empresas exportadoras regulares



* El % / Total, se calcula sobre el Total de Exportadores resultante de su selección. / * Un mismo Exportador puede Exportar en más de un sector.



1. DIAGNÓSTICO DEL SECTOR EXPORTADOR REGIONAL

Digitalización de las pymes exportadoras murcianas

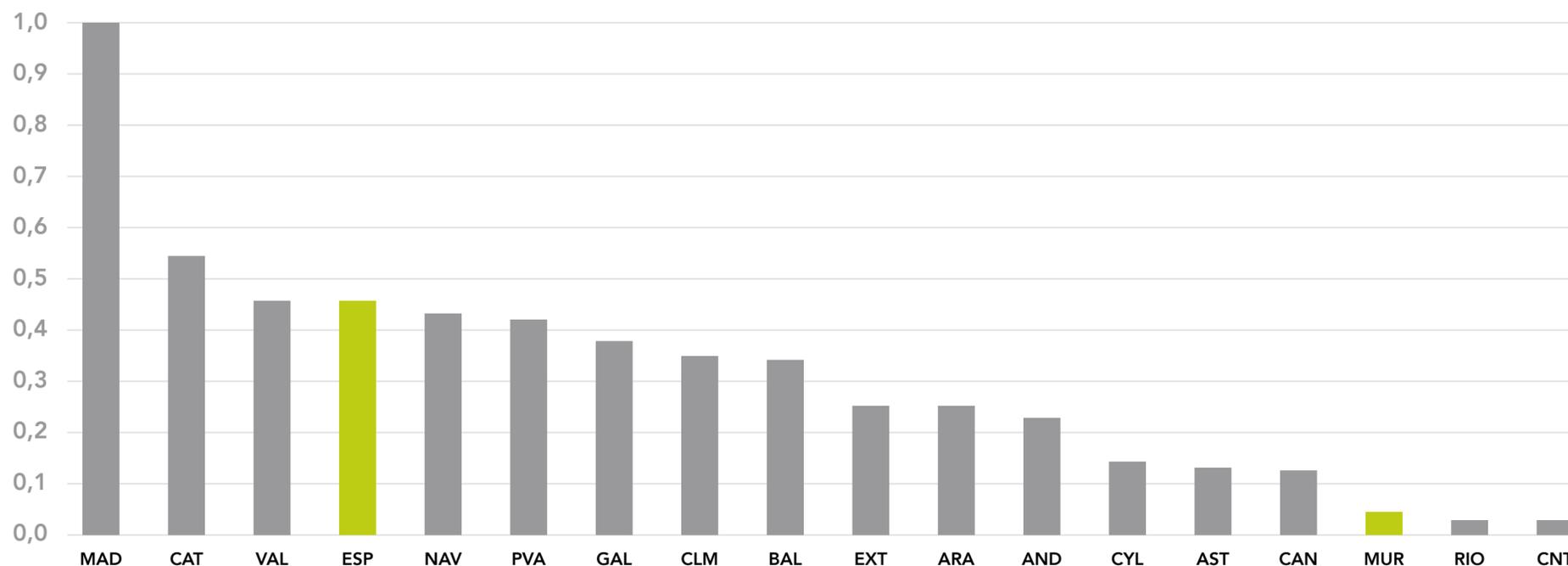
El **Mapa Regional de Competencias Digitales y Tecnológicas para el tejido empresarial de la Región de Murcia** señala que ésta tiene como gran reto y oportunidad durante los próximos años **convertirse en un referente en la adopción de servicios y tecnologías digitales por parte de empresas y autónomos**, sobre todo en la dimensión de “adopción de servicios y tecnologías digitales por parte de las empresas”.

El **Índice de Digitalización DiGiX 2020** elaborado por BBVA Research, en la dimensión “adopción de los servicios y tecnologías digitales por parte de las empresas”, refleja que **la Región de Murcia tiene la oportunidad de dar un salto para alcanzar los mayores niveles de digitalización**, al encontrarse en los puestos de cola respecto al resto de CC.AA., y alejada de la media nacional.

Por otra parte, el **barómetro BaroTIC 2019**, realizado por los Colegios Profesionales de Ingeniería en Informática e Ingeniería Técnica y Graduados en Ingeniería en Informática señala como uno de los principales hándicaps, el **déficit de especialistas en Transformación Digital**. Principalmente en áreas demandantes como Big Data, Ciberseguridad, Inteligencia Artificial, Robótica, entre otras.

Situación de la Región de Murcia en el índice DiGiX, apartado “adopción de empresas”.
(MIN=0, MAX=1, 2020)

Fuente: BBVA Research





1. DIAGNÓSTICO DEL SECTOR EXPORTADOR REGIONAL

Digitalización de las pymes exportadoras murcianas

La **digitalización de las pequeñas empresas** exige mejorar las competencias de su personal en este ámbito.

Esta es una de las principales conclusiones del informe **Digitalización y desarrollo sostenible de la pyme en la Región de Murcia**, realizado por parte de la Cátedra de Competitividad del Colegio de Economistas, en colaboración con la Universidad de Murcia y la Politécnica de Cartagena.

La internacionalización es la principal fortaleza de las pymes murcianas. Sin embargo se vería claramente reforzada por un mayor esfuerzo en la digitalización de los procesos productivos de las pymes murcianas, que señalan los **altos costes de inversión y la falta de personal cualificado como las principales barreras para la transformación digital**.

Respecto a las tecnologías básicas se aprecia un **menor grado de digitalización en las pymes murcianas** respecto al promedio en el resto de España.

También se aprecia un **bajo grado de implantación del comercio electrónico a través de Marketplaces** (Amazon o equivalente) (6,2% en Murcia y 8,4% en España) y de soluciones de ventas electrónicas en un portal propio de comercio.

En general tanto en Murcia como en España **las tecnologías avanzadas son menos utilizadas por las pymes, particularmente las relacionadas con la industria 4.0** como utilizar el big data y software de análisis de datos, contar con elementos de robotización o sensorización y utilizar elementos de localización o internet de las cosas.



1. DIAGNÓSTICO DEL SECTOR EXPORTADOR REGIONAL

Empleo especializado y necesidades formativas

El Informe Adecco sobre perfiles deficitarios y escasez de talento en España 2021, indica que a nivel regional son cinco los sectores en los que hay perfiles deficitarios: en el agroalimentario, en el químico, en el del metal, en el sector IT y en el sanitario. Además, transversal a todos los sectores se encuentra la **escasez de perfiles con idiomas (comerciales, administrativos/as, ingenieros/as comerciales, KAM, etc.)**. Estos últimos son cada vez más demandados, pero **sigue siendo muy complicado encontrar profesionales con un nivel alto de inglés y el conocimiento de una tercera lengua** (requisito que cada vez es más común en las ofertas de empleo).

La formación en idiomas no es suficiente entre los candidatos/as a pesar de ser un requisito muy demandado y quienes tienen un perfil más cualificado buscan otras empresas con mejores condiciones salariales, incluso fuera de la comunidad.

Según el último **Informe del Mercado de Trabajo de la Provincia de Murcia**, en el área comercial destacan las **perspectivas positivas, por su creciente demanda**, de ocupaciones relacionadas con el comercio electrónico y el telemarketing. Destacan los expertos en marketing digital y gestores de redes sociales. Y también **aquellas relacionadas con el comercio internacional como técnicos de comercio exterior**.

Entre las **necesidades formativas, en Comercio internacional**, sugiere atender tanto la atención al comercio e intercambio con áreas tradicionales de venta de productos murcianos, especialmente países europeos, así como otro tipo de mercados con menor presencia de nuestros productos, atendiendo también a las vertientes de venta no sólo agrícola e industrial tradicional.

También es necesario prestar especial atención a las áreas de exportación de economías emergentes, sobre todo del área de Asia, Pacífico y específicamente China, orientado a la especialización en su tradición y cultura y la comercialización de productos alimentarios (sobre todo carnes y vinos).



1. DIAGNÓSTICO DEL SECTOR EXPORTADOR REGIONAL

Retos de la internacionalización empresarial en la Región de Murcia

CONCENTRACIÓN

Exportaciones concentradas en un reducido número de empresas

Aumentar nº de empresas exportadoras

DIVERSIFICACIÓN DE MERCADOS

Aumentar nº de empresas exportadoras

Diversificar destino de exportaciones murcianas

PROFESIONALES CUALIFICADOS

Insuficiente disponibilidad de profesionales cualificados

Diversificar destino de exportaciones murcianas

COMPLEJIDAD TECNOLÓGICA

Exportación de productos con poco contenido tecnológico

Exportaciones de mayor valor añadido y tecnológico

DIGITALIZACIÓN

Bajo uso de herramientas digitales vinculadas a la internacionalización

Fomentar y facilitar el acceso de pymes a herramientas digitales

INFORMACIÓN CUALIFICADA

Bajo uso de información cualificada para la toma de decisiones estratégicas

Fomentar y facilitar el acceso de pymes a herramientas de inteligencia competitiva

2

OBJETIVOS
PLAN ESTRATÉGICO DE
INTERNACIONALIZACIÓN
DE LA REGIÓN DE MURCIA
2023-2027





2. OBJETIVOS DEL PLAN

Objetivos

Responder a los **principales retos** de la internacionalización empresarial en la Región

01

Crear servicios adaptados al perfil y necesidades de las empresas de la Región que sirvan de apoyo para la internacionalización de estas.

02

Incrementar la competitividad internacional de nuestras empresas mediante una apuesta decidida por la innovación, la tecnología y la digitalización

03

Fortalecer e incrementar el capital humano para la internacionalización

04

Dotar a las empresas de las herramientas y conocimientos necesarios para aprovechar las oportunidades de negocio derivadas del entorno político y comercial, así como de las entidades multilaterales

3

EJES ESTRATÉGICOS PLAN ESTRATÉGICO DE INTERNACIONALIZACIÓN DE LA REGIÓN DE MURCIA 2023-2027





3. EJES ESTRATÉGICOS

Ejes

Eje 01

Incrementar la base exportadora regional

Eje 02

Incorporar mayor valor añadido y tecnológico a las exportaciones

Eje 03

Diversificar los mercados

Eje 04

Facilitar a las empresas herramientas innovadoras para el acceso a mercados internacionales. Inteligencia de mercados e internacionalización digital

Eje 05

Potenciar la incorporación de talento en el sector exportador regional. Internacionalización del conocimiento

Eje 06

Mejorar la inserción de nuestras empresas en las cadenas globales de valor. Asegurar la cadena de suministro mediante importaciones estratégicas

Eje 07

Impulsar un modelo eficaz de coordinación, seguimiento y evaluación de la estrategia y de los planes de acción anuales. Planes de contingencia. Diplomacia comercial



3. EJES ESTRATÉGICOS

Eje 01

Incremento de la **base exportadora regional**

Objetivo específico



Aumentar el número de empresas exportadoras

Acciones a desarrollar

- Programas de capacitación y asesoramiento para nuevos exportadores.
- Talleres y acciones formativas concretas
- Mejorar los planes de consolidación de las empresas.
- Ampliar herramientas de diagnóstico y generar hojas de ruta personalizadas con las acciones y programas de los distintos agentes de apoyo a la internacionalización.



3. EJES ESTRATÉGICOS

Eje 02

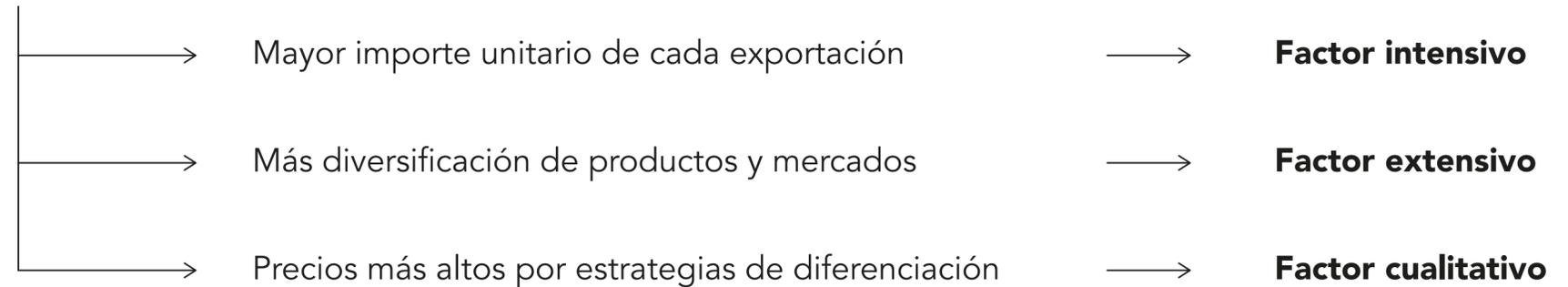
Incorporar **mayor valor añadido** y tecnológico a las exportaciones

Objetivo específico



Identificar aquellos sectores prioritarios que aumenten la complejidad de las exportaciones murcianas y el valor añadido que estas aportan a la riqueza regional.

Evolución de las exportaciones



Desarrollar un sector externo que incorpore en mayor medida productos de alta calidad, más complejos y sofisticados



- Mayor nivel de riqueza en la economía regional
- Menor dependencia de ciclos económicos y de impactos externos
- Crecimiento sostenido de la economía
- Transformación de la estructura productiva

Planes sectoriales



3. EJES ESTRATÉGICOS

Eje 02

Incorporar **mayor valor añadido** y tecnológico a las exportaciones

Indicadores

Productos de alta calidad, más complejos y sofisticados

Índice de Complejidad de Producto (ICP)

- Mide el know-how requerido para fabricar un producto.
- El ICP se calcula en función de cuántos países pueden producir ese bien y en función de la complejidad económica de esos países.
- Este indicador es elaborado por el Laboratorio del Crecimiento del Centro para el Desarrollo Internacional de la Universidad de Harvard.

Complejidad

Alta	ICP > 1
Media-alta	0 < ICP < 1
Media-baja	-1 < ICP < 0
Baja	ICP < -1



Catálogo de los productos exportados a nivel de partidas arancelarias (cuatro dígitos), midiendo la intensidad de conocimiento requerida para la realización de cada producto.

* Los productos más complejos son los más sofisticados y que pocos países pueden producir (maquinaria sofisticada, electrónica, productos químicos,...). Por el contrario los productos menos complejos son los que requieren pocos conocimientos y que casi todos los países pueden producir (materias primas, productos agrícolas simples,...).



3. EJES ESTRATÉGICOS

Eje 03

Diversificar los **mercados**

Objetivo específico



Identificación de destinos alternativos para nuestras exportaciones con el fin de reducir los riesgos de una excesiva dependencia de nuestros mercados tradicionales.

Acciones a desarrollar

- Prospección de mercados
- Misiones comerciales directas e inversas
- Asistencia y participación en ferias
- Acciones promocionales específicas
- Red Exterior

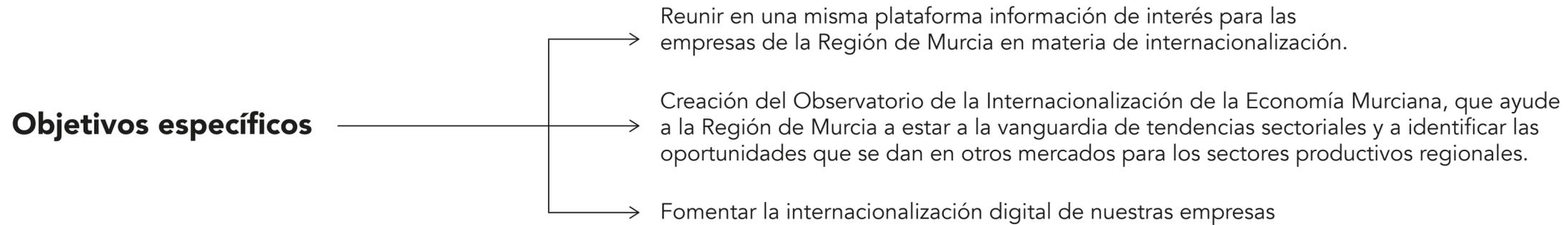




3. EJES ESTRATÉGICOS

Eje 04

Facilitar a las empresas **herramientas innovadoras** para el acceso a mercados internacionales. Inteligencia de mercados e internacionalización digital



Este eje estará enfocado en dos prismas, uno enfocado en la inteligencia competitiva y otro enfocado en la internacionalización digital de las empresas murcianas.





3. EJES ESTRATÉGICOS

Eje 05

Potenciar la **incorporación de talento** en el sector exportador regional. Internacionalización del conocimiento.





3. EJES ESTRATÉGICOS

Eje 06

Mejorar la **inserción de nuestras empresas en las cadenas globales de valor. Asegurar la cadena de suministro mediante importaciones estratégicas.**

Objetivo específico



Consolidar la posición de nuestras empresas en el conjunto de actividades necesarias para incorporar valor en los sistemas de producción, fragmentando los procesos en etapas diferenciadas que permitan la identificación clara del aporte de valor por parte de la empresa murciana. Para ello es necesario:

- Implementar apoyos específicos dirigidos a **evitar la ruptura de las cadenas de suministro** en contingencias internacionales de crisis.
- **Diversificar los mercados** de aprovisionamiento
- **Incrementar el valor añadido** de nuestras exportaciones
- **Incrementar el tamaño** de nuestras empresas exportadoras



3. EJES ESTRATÉGICOS

Eje 07

Impulsar un **modelo eficaz de coordinación, seguimiento y evaluación de la estrategia y de los planes de acción anuales. Planes de contingencia. Diplomacia comercial.**

Mantener y mejorar la coordinación de todos los agentes involucrados en el sistema de internacionalización de la economía murciana, fortaleciendo el liderazgo del Gobierno regional. Implementación de procedimientos más eficientes para la planificación de las actuaciones y el diseño de nuevas herramientas.

Gobernanza

- Plan de Promoción Exterior
- Planes de Acción anuales
- Comité de Internacionalización
- Comité Técnico

Seguimiento y evaluación

- Medir la consecución de resultados de impacto en la economía real

Visibilidad

- **Interna**
 - Hacer visible el liderazgo del Gobierno regional
 - Sensibilizar a las empresas sobre las oportunidades que les ofrece la internacionalización
- **Externa** → Mejorar el reconocimiento y posicionamiento de la marca "Murcia" en los sectores estratégicos definidos



3. EJES ESTRATÉGICOS

Eje 07

Impulsar un **modelo eficaz de coordinación, seguimiento y evaluación de la estrategia y de los planes de acción anuales.**

Planes de contingencia.

Una serie de líneas de actuación, recomendaciones y medidas básicas a realizar en función de potenciales escenarios de crisis derivados de diversas causas: geopolíticas, sanitarias, reputacionales, etc.

Objetivos específicos

01

Definir un marco de actuación operativo ante situaciones de emergencia que tienen un impacto significativo en la economía de la Región de Murcia o sobre sectores clave para dicha economía.

02

Ser pioneros en el establecimiento de una metodología que permita anticipar futuras crisis derivadas de diversos factores y ayude al establecimiento de estrategias y medidas para enfrentar o paliar sus consecuencias.



3. EJES ESTRATÉGICOS

Eje 07

Impulsar un **modelo eficaz de coordinación, seguimiento y evaluación de la estrategia y de los planes de acción anuales.**

Diplomacia Comercial.

Colaboración entre el sector público y el privado para garantizar que el comercio exterior siga siendo un vehículo prioritario para el desarrollo económico de nuestra Región y se aproveche todo su potencial.

Objetivos específicos

01

Definir una estrategia regional que establezca mercados y sectores prioritarios en los que centrar la acción del Gobierno regional, interpretando las necesidades del sector empresarial en materia de facilitación del comercio.

02

Estrechar aun más la colaboración con las representaciones diplomáticas del Reino de España y, en especial, con la Red de Oficinas Comerciales de España, aprovechando las sinergias de las marcas "ESPAÑA" y "REGIÓN DE MURCIA".

3.1

INDICADORES
PLAN
INTERNACIONALIZACIÓN
EMPRESARIAL
2023-2027





3.1 INDICADORES

Indicadores Generales

Retos generales	Indicador	Valor 2021	Meta 2027
Aumentar la tasa de apertura de la economía murciana	Tasa de apertura de la economía murciana	37,7 %*	40,0%
Aumentar el número de empresas exportadoras regulares	Número de empresas exportadoras regulares	1.764	2.025
Aumentar el volumen de exportación total	Volumen de exportación	12.152 millones €	15.000 millones €
Aumentar el número de empresas que exportan más de 500.000€ / año	Número de empresas que exporta más de 500.000 € / año	1.023	1.100
Incrementar los valores de conocimiento y tecnología incorporados a los productos exportados	Valor ICE de la Región de Murcia	-0,49 (último dato disponible 2020)	-0,24
Incrementar las exportaciones regionales a países alternativos a la UE	% exportaciones países fuera de la UE, del total regional	29,9 %	35,0%
Incrementar la dotación presupuestaria orientada a actividades de impulso de la internacionalización de empresas murcianas	Presupuesto	5,4 millones €	10,1 millones de euros, alcanzando los 45,1 millones € en el periodo 23-27

*Calculado en base a las exportaciones e importaciones de bienes



3.1 INDICADORES

Indicadores Generales

Eje	Objetivos específicos	Indicador
Eje 01. Incremento de la base exportadora regional	Aumentar el número de empresas exportadoras	Número de empresas exportadoras
Eje 02. Incorporar mayor valor añadido y tecnológico a las exportaciones	Identificar aquellos sectores prioritarios que aumenten la complejidad de las exportaciones murcianas y el valor añadido que estas aportan a la riqueza regional	% de exportaciones con ICP medio y medio-alto
Eje 03. Diversificar los mercados	Identificación de destinos alternativos para nuestras exportaciones con el fin de reducir los riesgos de una excesiva dependencia de nuestros mercados tradicionales	Peso de las exportaciones a mercados alternativos sobre el total de las exportaciones de la región Concentración del peso de las exportaciones a los mercados europeos tradicionales Crecimiento de las exportaciones a Asia, África, Norteamérica y América Latina y Oceanía, respecto al ejercicio anterior Cuota de mercado en las exportaciones que realizan a la UE-27, la zona euro y las principales economías de la UE
Eje 04. Facilitar a las empresas herramientas innovadoras para el acceso a mercados internacionales. Inteligencia de mercados e internacionalización digital	Desarrollo de nuevas herramientas y programas para fomentar la internacionalización digital de las empresas murciana de forma competitiva	Número de empresas participantes en Programas de Internacionalización Digital Número de herramientas de inteligencia competitiva desarrolladas



3.1 INDICADORES

Indicadores Generales

Eje	Objetivos específicos	Indicador
Eje 05. Potenciar la incorporación de talento en el sector exportador regional. Internacionalización del conocimiento	Poner a disposición de las empresas alternativas de capacitación y/o incorporación a las empresas de profesionales cualificados. Internacionalización del conocimiento	Número de personas inscritas al banco de talento regional Número de becas para la internacionalización Número de acuerdos de colaboración con Centros de Conocimiento internacionales
Eje 06. Mejorar la inserción de nuestras empresas en las cadenas globales de valor. Asegurar la cadena de suministro mediante importaciones estratégicas.	Potenciar el papel de las empresas de la Región como socio estratégico en las cadenas globales de valor	Número empresas participantes en programas de iniciación a la exportación Número de empresas con experiencia internacional participantes en programas especializados Número de acciones de promoción realizadas Número de acciones de identificación de proveedores internacionales realizadas
Eje 07. Impulsar un modelo eficaz de coordinación, seguimiento y evaluación de la estrategia y de los planes de acción anuales. Planes de contingencia	Gobernanza y seguimiento del Plan de Internacionalización	Número de reuniones de la Comisión de Internacionalización Número de informes de ejecución Informes de conclusiones y recomendaciones Planes bienales Informes de evaluación de indicadores y ajustes

4

PLAN DE ACCIÓN 2023
PLAN DE
INTERNACIONALIZACIÓN
EMPRESARIAL
2023-2027





Incremento de la **base exportadora regional**

Acciones

Herramientas

Ampliar herramientas de diagnóstico y generar hojas de ruta personalizadas

- Diagnóstico potencial exportador, para evaluar la capacidad de internacionalización de empresas no exportadoras.
- Elaboración de hojas de ruta personalizadas, a partir de los resultados del diagnóstico, que se apoyen en los distintos programas y acciones

Programas de capacitación y asesoramiento para nuevos exportadores

- Programa "ORIENTA2". Empresas sin experiencia internacional darán sus primeros pasos en la exportación de la mano de los técnicos de comercio exterior del INFO, junto a los que desarrollaran un Plan de Internacionalización
- Apoyo para la selección y contratación de internacionalización diseñado para la empresa, y para la realización de las distintas actuaciones previstas en el mismo.
- Talleres de formación en internacionalización
- Jornadas informativas



Incremento de la **base exportadora** regional

Acciones

Herramientas

Acciones de promoción comercial

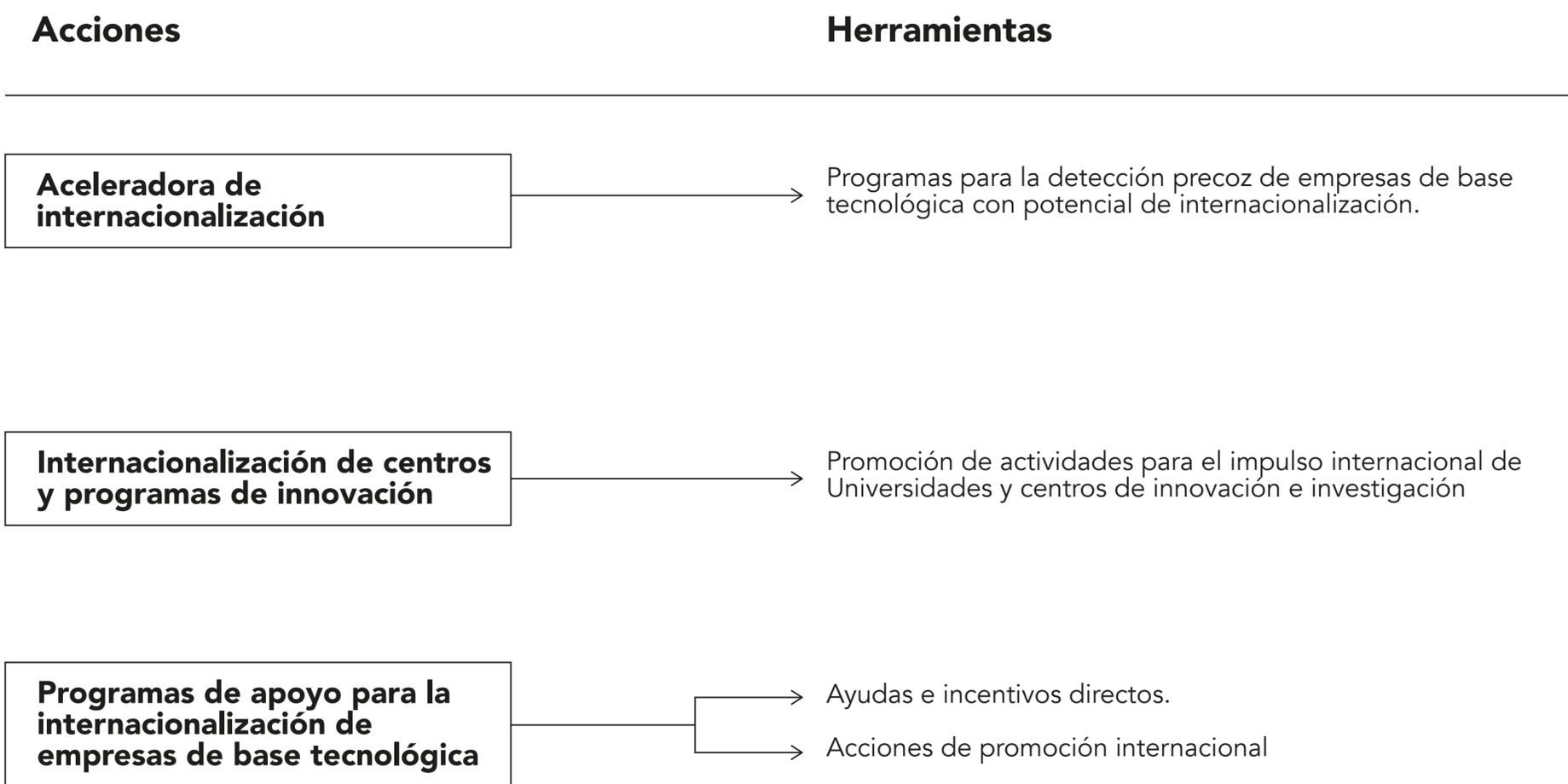
- Organización y asistencia técnica en Misiones Comerciales (directas, inversas, prospectivas, tanto presenciales como virtuales)
- Participación agrupada en ferias y eventos internacionales (PPVs, showrooms, desfiles, degustaciones, catas, etc.)

Mejorar planes de consolidación de las empresas

- Programa para la mejora de la propuesta de valor comercial de las empresas exportadoras.
- Programa para el fomento de la digitalización en la internacionalización empresarial y la incorporación de nuevos canales digitales
- Apoyos y puesta en contacto con especialistas en presentación y gestión de proyectos a convocatorias europeas que permitan la captación de fondos para el establecimiento y consolidación de redes comerciales internacionales.



Incorporar **mayor valor añadido y tecnológico** a las exportaciones





Diversificar los **mercados**

Acciones

Herramientas

Prospección de mercados

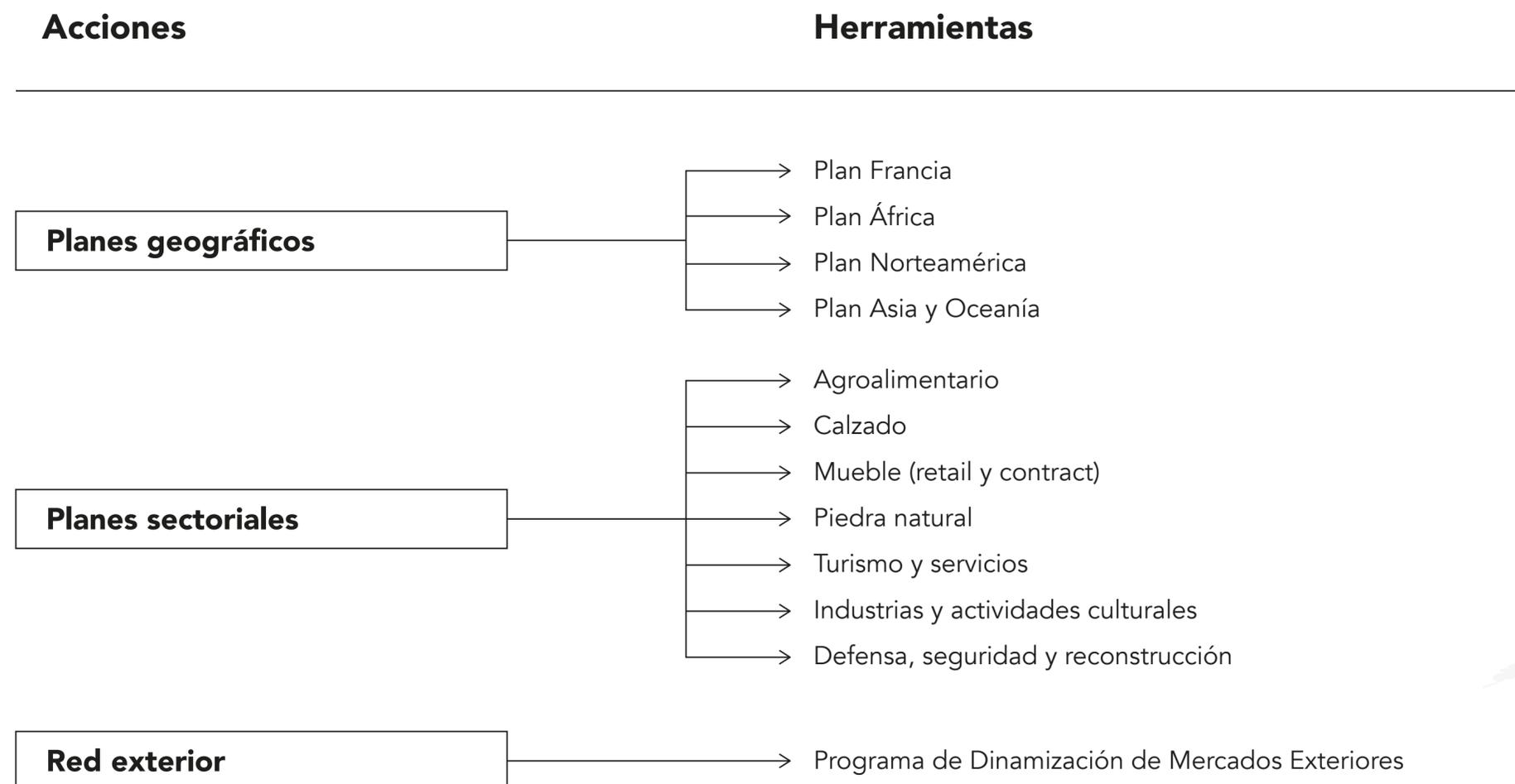
- Elaboración de informes de mercados de oportunidad
- Elaboración de informes y difusión de oportunidades de negocio
- Elaboración de listado de potenciales clientes, elaborado por un especialista sobre el terreno, una vez centrados los productos y mercados de exportación de los distintos sectores regionales
- Elaboración de informes de ferias internacionales con interés potencial

Acciones comerciales

- Organización de misiones comerciales directas, inversas y prospectivas en mercados alternativos a los tradicionales del sector exportador de la Región de Murcia
- Participación en ferias comerciales y eventos en mercados alternativos a los tradicionales del sector exportador de la Región de Murcia



Diversificar los **mercados**





Facilitar a las empresas **herramientas innovadoras** para el acceso a mercados internacionales

Acciones

Herramientas

Inteligencia competitiva

- Creación Plataforma Internacionalización, recogerá información de interés sobre mercados, oportunidades, programas y acciones que pueden aprovechar para mejorar su internacionalización
- Creación Observatorio de la Internacionalización de la economía murciana que incluirá información relevante sobre tendencias internacionales y prospectiva estratégica
- Desarrollo de sistemas de inteligencia competitiva sectoriales.
- Asesoramiento y ayuda a la implantación de sistemas de inteligenciacompetitiva y analítica de datos en las empresas regionales.
- Creación de dossiers de inteligencia competitiva: zoom país; estudios sectoriales; análisis de la competencia; identificación importadores/distribuidores cualificados; análisis de operaciones comerciales de importación y exportación
- Jornadas técnicas para dar conocer en profundidad la situación de un mercado de interés para las empresas de la Región de Murcia



Facilitar a las empresas **herramientas innovadoras** para el acceso a mercados internacionales

Acciones

Herramientas

Estrategia de Internacionalización Digital

- Creación de dossieres de inteligencia competitiva: zoom digital
- E-day: Jornadas orientadas a conocer en profundidad el potencial de la comercialización online en un mercado / área geográfica de interés para las empresas murcianas
- Programa de mentoría individual para la internacionalización a través de Marketplaces
- Programa de comercialización y promoción agrupada a través de Marketplaces B2B/B2C
- Programa de estrategia y posicionamiento de Marca
- Asesoramiento y ayuda para el desarrollo de estrategias de marketing digital por parte de las empresas en mercados internacionales.
- Asesoramiento y ayuda para el desarrollo de estrategias de e-commerce internacional.
- Asesoramiento a las empresas para el diseño y desarrollo de estrategias de actuación en RRSS.

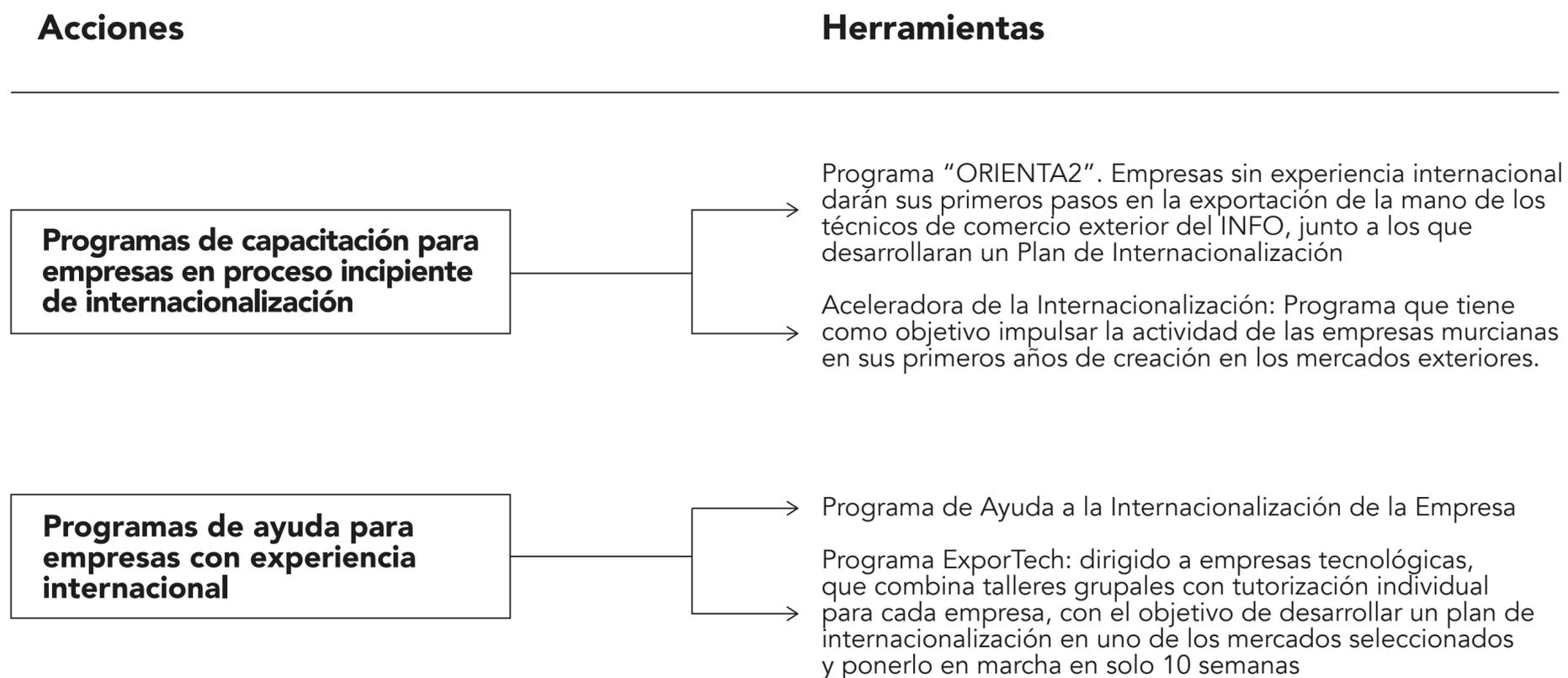


Potenciar la **incorporación de talento** en el sector exportador regional

Acciones	Herramientas
Fomento del Talento Regional	<ul style="list-style-type: none"><li data-bbox="1692 864 2852 964">→ Creación de un Banco de Talento Internacional que agrupe a jóvenes profesionales, expertos, empresas consultoras que reúna toda la ofertas disponible para las empresas y genere sinergias colaborativas<li data-bbox="1692 990 2852 1118">→ Programa Becas Internacionalización 1a fase: Becas de formación en comercio exterior, con un importantísimo componente práctico, que se llevan a cabo en Oficinas Económicas y Comerciales de España en diferentes destinos con una duración de un año<li data-bbox="1692 1144 2852 1271">→ Programa Becas Internacionalización 2a fase: Subvención para fomentar la contratación de exbecarios del Programa por parte de pequeñas y medianas empresas de la Región, logrando que el talento generado revierta en beneficio de nuestro tejido exportador.<li data-bbox="1692 1298 2852 1399">→ Colaboración con Centros Universitarios, escuelas de Negocio y Centro de Formación Profesional de la Región para incorporar módulos formativos en materia de internacionalización, con especial hincapié en estrategias de digitalización
Internacionalización del conocimiento	→ Organización de misiones comerciales (directas, inversas o prospectivas) con el objetivo de fomentar las colaboraciones internacionales de nuestras Universidades, Centros Tecnológicos y de I+D, lo que favorecerá la circulación internacional del talento



Mejorar la **inserción de nuestras empresas** en las cadenas globales de valor





Mejorar la **inserción de nuestras empresas** en las cadenas globales de valor

Acciones

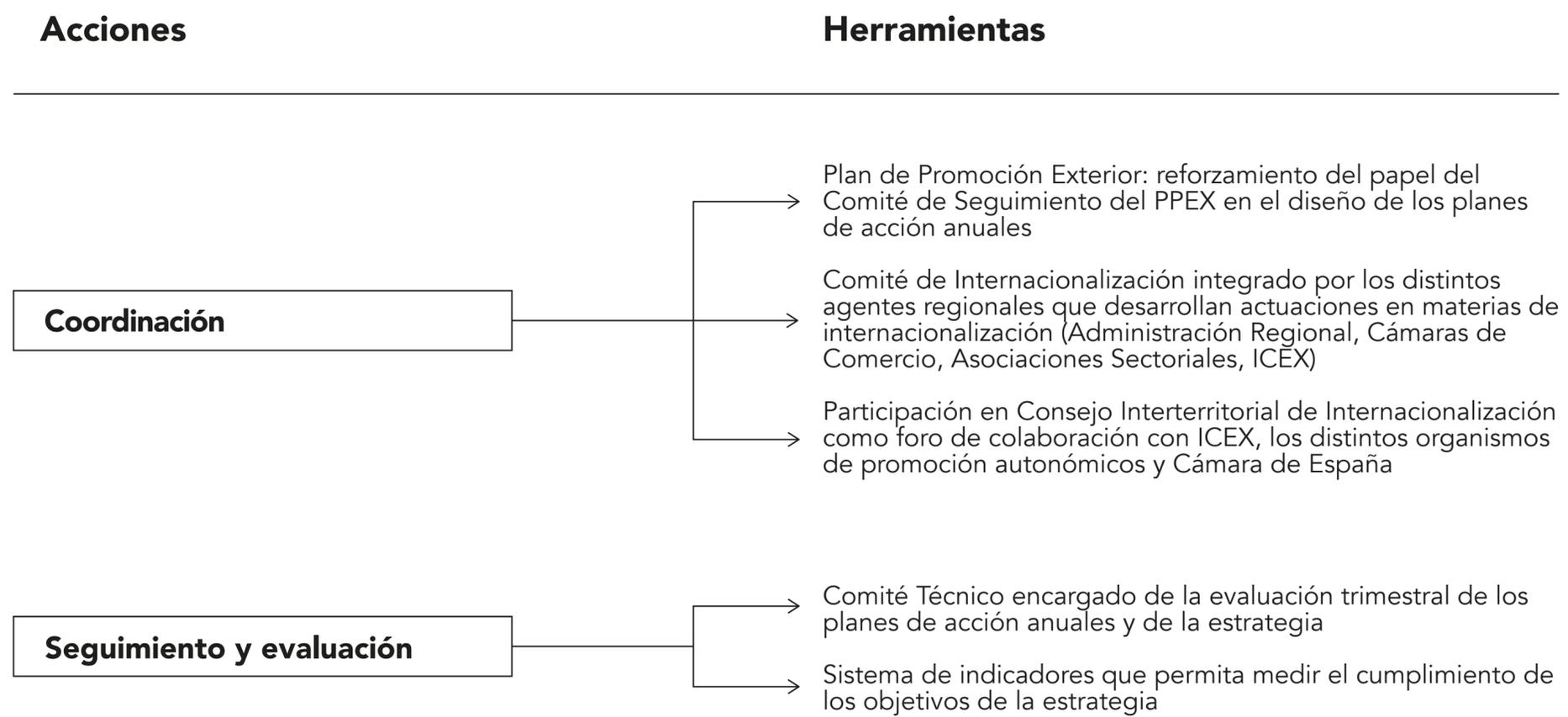
Herramientas

Acciones transversales

- Organización de misiones comerciales inversas y directas
- Organización de showroom y promociones en punto de venta de productos regionales
- Elaboración de un directorio de profesionales locales
- Línea de asesoramiento y apoyo a la implantación internacional de las empresas de la Región de Murcia
- Organización de las acciones promocionales específicas para la identificación de proveedores estratégicos de materias primas e insumos que aseguren la competitividad de nuestras empresas en coyunturas internacionales de crisis

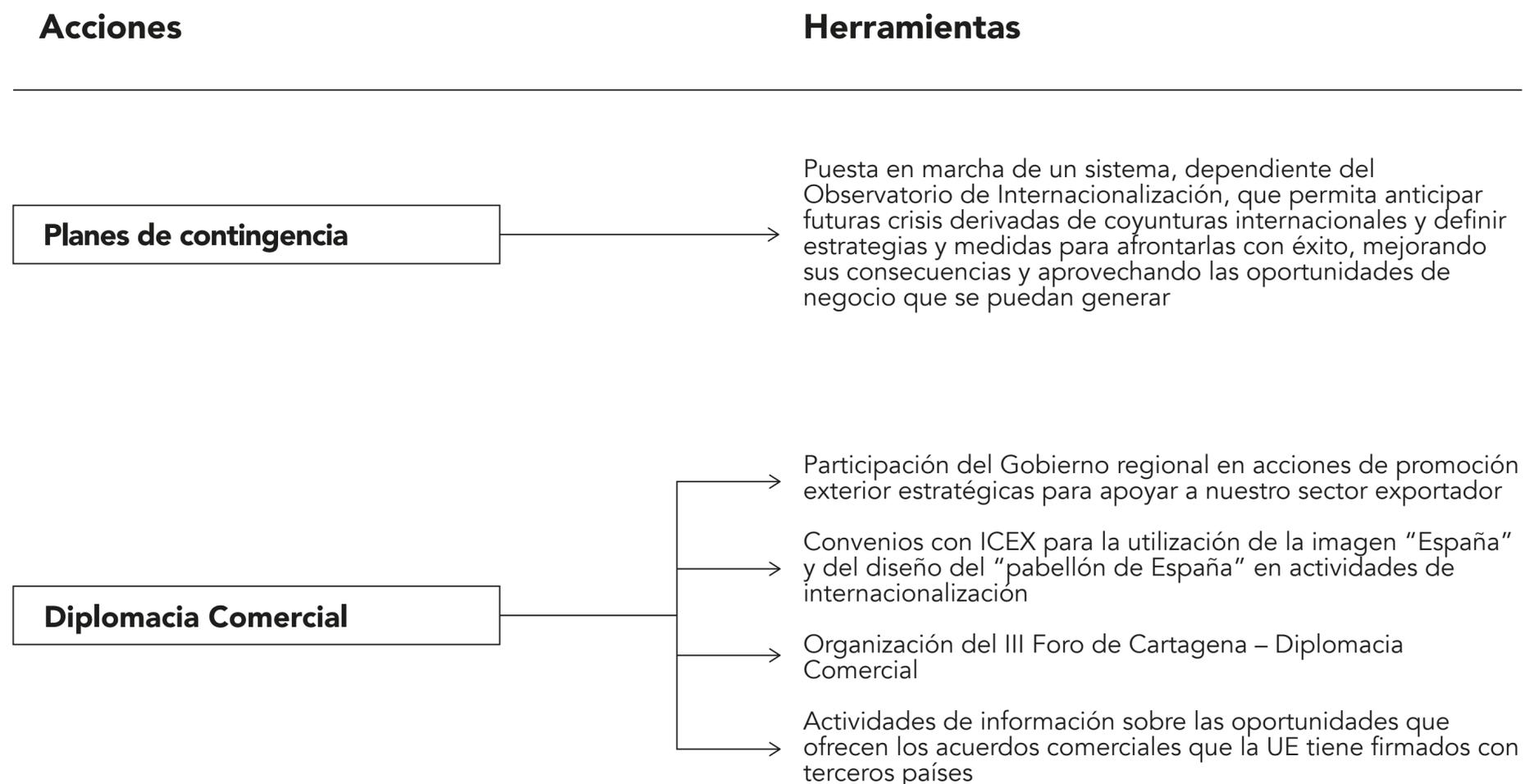


Impulsar un modelo eficaz de coordinación, seguimiento y evaluación de la estrategia y de los Planes de Acción Anuales.





Impulsar un modelo eficaz de coordinación, seguimiento y evaluación de la estrategia y de los Planes de Acción Anuales.



5

PRESUPUESTO
PLAN DE
INTERNACIONALIZACIÓN
EMPRESARIAL
2023-2027





5 PRESUPUESTO

Proyección presupuestaria 2023-2027

	2023	2024	2025	2026	2027
Jornadas Sensibilización Internacionalización	50.000	50.000	50.000	50.000	50.000
Servicios Información en Internacionalización	50.000	60.000	70.000	80.000	90.000
Diversificación Sectorial	900.000	1.000.000	1.100.000	1.175.000	1.250.000
Diversificación Geográfica	2.050.000	2.275.000	2.500.000	2.750.000	3.000.000
Consolidación Mercados	1.550.000	1.600.000	1.600.000	1.650.000	1.700.000
Ayudas a la Internacionalización	2.000.000	2.000.000	2.000.000	2.000.000	2.000.000
Seguimiento y Control Plan Promoción Exterior	70.000	80.000	90.000	100.000	110.000
Convenios Cámaras de Comercio	270.000	300.000	325.000	350.000	375.000
Foro de Internacionalización de la Empresa	100.000	100.000	100.000	100.000	100.000
Asistencia Técnica	75.000	75.000	75.000	75.000	75.000
Becas Internacionalización	500.000	500.000	500.000	500.000	500.000
Fondos Cámara de España	400.000	500.000	600.000	700.000	800.000
	8.015.000	8.540.000	9.010.000	9.530.000	10.050.000

PLAN DE **INTERNACIONALIZACIÓN EMPRESARIAL**
REGIÓN DE MURCIA



2023 / 2027

“Una manera de hacer Europa”
Fondo Europeo de Desarrollo Regional

