

# PLAN DE INTERNACIONALIZACIÓN DE CASTILLA-LA MANCHA 2006-2010

**ipex**

Instituto de Promoción Exterior  
de Castilla-La Mancha



**Castilla-La Mancha**



# PLAN DE INTERNACIONALIZACIÓN DE CASTILLA-LA MANCHA 2006-2010



PLAN DE INTERNACIONALIZACIÓN DE CASTILLA-LA MANCHA  
2006-2010

**IPEX**  
**Instituto de Promoción Exterior de Castilla-La Mancha**  
P.I. Santa María de Benquerencia  
C/ Río Cabriel, s/n  
45071 Toledo, ESPAÑA  
[www.ipex.es](http://www.ipex.es)

# ÍNDICE

I. INTRODUCCIÓN	7
II. MARCO ESTRATÉGICO	9
1. Situación y perspectivas del potencial de internacionalización de Castilla-La Mancha	9
2. Prioridades estratégicas	17
3. Relaciones Institucionales	17
III. DESCRIPCIÓN, ALCANCE Y CONTENIDO DEL PLAN DE INTERNACIONALIZACIÓN DE CASTILLA-LA MANCHA	19
1. Objetivos de internacionalización	19
2. Ámbito de aplicación del Plan	20
3. Horizonte de aplicación	20
4. Soportes del Plan de Internacionalización	20
5. Líneas Estratégicas de actuación	21
6. Programas y Actividades a desarrollar	21
7. Mercados Exteriores principales	22
IV. LÍNEAS ESTRATÉGICAS Y PROGRAMAS	23
1. Promoción de la Internacionalización	23
2. Generación de Imagen	28
3. Presencia Exterior de Castilla-La Mancha	29
4. Recursos Humanos	30
5. Información	31
6. Captación de Inversión Exterior	32
7. Marco de Cooperación Institucional	33
V. SEGUIMIENTO Y EVALUACIÓN DEL PLAN	35



365-day high	low	stock	sym	high	low	close	chg	vol	
6.50	3.79	5.25	5.12	5.16	+0.01	5.12	5.16	+0.01	19751
0.97	1.81	1.66	1.71	-0.09	1.66	1.71	-0.09	458	
0.25	0.38	0.35	0.35	-0.03	0.35	0.35	-0.03	456	
1.02	2.30	2.18	2.26	+0.05	2.18	2.26	+0.05	24054	



# I. Introducción

La potenciación de la internacionalización de la economía de Castilla-La Mancha representa una prioridad de primer orden para el Gobierno de la Región. Los continuos y profundos cambios que vienen afectando al entorno económico internacional exigen prestar la máxima atención al impulso de la internacionalización de los sectores productivos y de las empresas de la Región, según la reflexión estratégica realizada para formular el Pacto por el Desarrollo y la Competitividad de Castilla-La Mancha.

En este nuevo marco estratégico internacional, impulsar la consecución de un adecuado y suficiente nivel de posicionamiento en los mercados exteriores representa una exigencia incuestionable para Castilla-La Mancha, no sólo por su impacto en el desarrollo económico de la Región, sino también por su capacidad de promover e impulsar la consolidación y el crecimiento estable y sostenido de las empresas de Castilla-La Mancha, con la consiguiente influencia en la generación de empleo y riqueza, así como en la optimización del uso de los recursos de la Región.

El Gobierno de Castilla-La Mancha creó y puso en marcha el **Instituto de Promoción Exterior de Castilla-La Mancha (IPEX)**, mediante Ley 3/2002, de 7 de marzo, encomendándole las siguientes funciones y tareas prioritarias:

1. Impulsar, fomentar y ejecutar, todas aquellas acciones que favorezcan la promoción exterior de Castilla-La Mancha.
2. Coordinar las acciones y servicios que en las áreas de asesoramiento, información, formación y promoción exterior se realicen.
3. Colaborar con otras entidades públicas y privadas que ejerzan su actividad en el marco de los objetivos y funciones del Instituto.
4. Promover el asociacionismo exportador, así como la creación de diferentes formas de colaboración entre empresas para actuar comercialmente en la apertura y penetración en los mercados exteriores.
5. Promocionar la internacionalización de empresas de la Región a través de servicios de asesoramiento para proyectos de inversión exterior.

Superada la etapa de creación y puesta en marcha del IPEX, y como desarrollo del Pacto por el Desarrollo y la Competitividad de Castilla-La Mancha, el Gobierno Regional entiende que hay que impulsar aún más la internacionalización de Castilla-La Mancha como factor de desarrollo y crecimiento económico, incrementando los recursos y actividades del IPEX en materia de promoción exterior y captación de inversión extranjera.

Por ello, se ha elaborado el presente **PLAN DE INTERNACIONALIZACIÓN DE CASTILLA-LA MANCHA**, aprobado por el Consejo de Administración del IPEX, en el que están representados por Ley, la Consejería de Industria y Tecnología, la Consejería de Agricultura, las Cámaras Oficiales de Comercio e Industria de la Región, la Confederación Regional de Empresarios de Castilla-La Mancha (CECAM) y la Unión de Cooperativas Agrarias de Castilla-La Mancha (UCAMAN).

**El Plan desarrolla las directrices y compromisos recogidos, en lo que al sector exterior se refiere, en el Pacto por el Desarrollo y la Competitividad de Castilla-La Mancha, firmado por el Gobierno Regional y los agentes sociales, para el período 2005-2010.**

El Plan de Internacionalización de Castilla-La Mancha define las acciones e iniciativas concretas de promoción exterior, apoyo a la internacionalización y captación de inversiones que se desarrollen en el ámbito regional y se soporten con fondos públicos regionales.

Se establecen y definen:

- Los Objetivos Generales de internacionalización de Castilla-La Mancha a medio-largo plazo.
- Las Líneas Estratégicas de actuación.
- Los Programas y Actividades a desarrollar dentro de cada una de estas Líneas.

Otra de las razones fundamentales que justifican la implantación del presente Plan de Internacionalización es la necesidad de optimizar el uso de recursos públicos, humanos, técnicos y económicos, aplicados a las áreas de promoción comercial exterior, impulso de la internacionalización y captación de inversión exterior, gracias a la coordinación y a la colaboración de todas las Instituciones, empresas y personas implicadas en estos objetivos.

Finalmente, señalar que el presente Plan de Internacionalización es dinámico, revisable y extensible sistemáticamente, permitiendo por tanto la incorporación continua de mejoras y adaptaciones en función del desarrollo del propio Plan y de los cambios que se irán produciendo en los entornos internos y externos de la Región, así como en el contexto internacional.



## II. Marco Estratégico

### 1. SITUACIÓN Y PERSPECTIVAS DEL POTENCIAL DE INTERNACIONALIZACIÓN DE CASTILLA-LA MANCHA

El Plan de Internacionalización parte de un riguroso diagnóstico de la realidad actual, así como de un análisis de las perspectivas futuras en lo que respecta a la internacionalización de Castilla-La Mancha, a través del Plan Estratégico realizado por el IPEX y la reflexión estratégica y diálogo sobre competitividad de la economía regional y el Pacto por el Desarrollo y la Competitividad de Castilla-La Mancha.

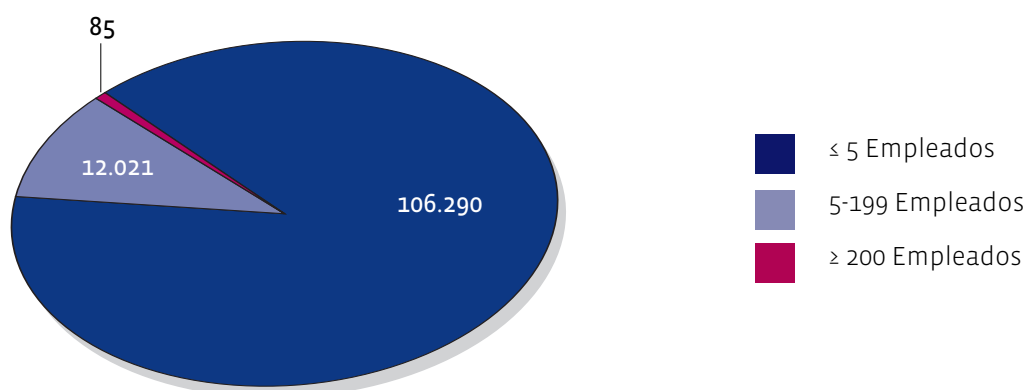
A. La base empresarial de Castilla-La Mancha está constituida básicamente por PYMES.

#### ESTRUCTURA EMPRESARIAL

	Castilla-La Mancha	España	CLM/España %
Nº total empresas	118.396	3.064.129	3,9%
Nº Empresas ≤ 5 Empleados	106.290	2.735.320	3,9%
Nº Empresas 6-199 Empleados	12.021	323.311	3,7%
Nº Empresas ≥ 200 Empleados	85	5.498	1,5%
% ≤ 5 Empleados	89,8%	89,3%	
% 5-199 Empleados	10,1%	10,5%	
% ≥ 200 Empleados	0,1%	0,2%	

Fuente: Directorio Central de Empresas (DIRCE).INE  
Datos a 1 de Enero de 2005

#### TAMAÑO DE LAS EMPRESAS DE CASTILLA-LA MANCHA



B. Castilla-La Mancha cuenta con una **población** de 1,9 millones de habitantes que ha crecido un 9% entre 2000 y 2005.

### CASTILLA-LA MANCHA

2000	1.734.261
2001	1.755.053
2002	1.782.038
2003	1.815.781
2004	1.848.881
2005	1.894.667

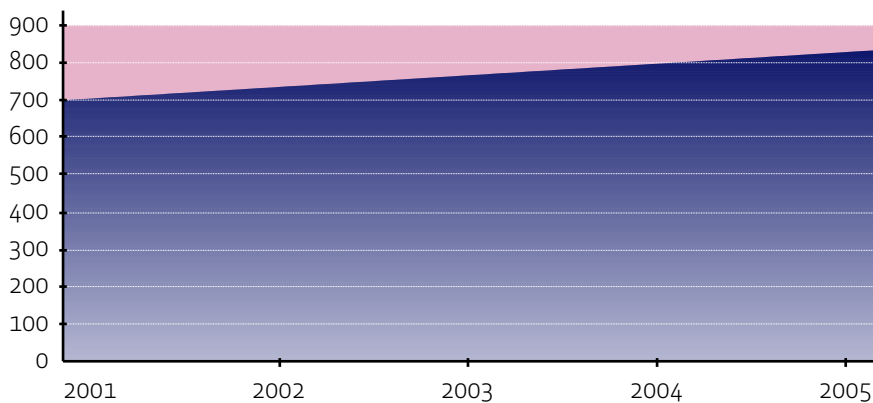
Fuente: Padrón Municipal de Habitantes. INE

### POBLACIÓN ACTIVA

	Castilla- La Mancha (Miles)	España (Miles)	CLM/España (%)
Población Total	1.894,7	44.108,5	4,30%
Población de 16 años o más	1.556,3	36.416,0	4,27%
Activos	840,8	20.885,7	4,03%
Ocupados	763,7	18.973,3	4,03%
Parados	88,0	2.159,0	4,07%
Inactivos	715,5	15.530,2	4,61%

Fuente: Encuesta de Población Activa. 2005. INE

### EVOLUCIÓN POBLACIÓN ACTIVA DE CASTILLA-LA MANCHA 2001/2005



c. Una buena parte del empleo en Castilla-La Mancha depende de sectores muy amenazados por la **competencia exterior** (textil, mueble, calzado, vitivinícola y otros); de forma que se necesita una estrategia de internacionalización activa para **aprovechar nuevas oportunidades y garantizar el crecimiento, así como consolidar la base empresarial**, en estos sectores.

Magnitudes básicas Castilla-La Mancha	Personas ocupadas	Importe Neto de cifra de negocio (Miles €)
<b>Total industria manufacturera</b>	<b>114.574</b>	<b>20.274.967</b>
Ind. Extractivas y del petróleo, energía y agua	5.047	4.528.459
Alimentación, bebidas y tabaco	21.021	5.523.238
Ind. Textil, confección, cuero y calzado	18.030	903.484
Madera y corcho	9.497	829.625
Papel, edición, artes gráficas y reprod. soportes grabados	4.840	507.841
Ind. Química	3.918	1.731.278
Caucho y materias plásticas	2.705	425.525
Productos minerales no metálicos diversos	11.925	1.969.597
Metalurgia y fabricación de prod. metálicos	16.634	1.719.995
Maquinaria y equipo mecánico	4.329	422.422
Material y equipo eléctrico	3.919	630.256
Material de transporte	3.174	424.494
Ind. Manufactureras diversas	9.536	658.753

Fuente: Encuesta Industrial de Empresas 2004. INE.

d. Es indispensable prestar la máxima atención al desarrollo del potencial de internacionalización del **Sector Servicios** de Castilla-La Mancha que alcanza una importante envergadura económica y social.

	Nº Establec.	Personal Ocupado	Volumen de negocio (Miles €)
<b>TOTAL</b>	<b>37.333</b>	<b>116.309</b>	<b>6.242.471</b>
Turismo	11.564	32.031	1.298.927
Transporte	8.063	27.981	1.911.816
Sociedad de la Información	625	3.748	539.002
Inmobiliarias y alquileres	3.382	8.058	1.287.830
Servicios a empresas	10.538	38.533	1.090.215
Servicios personales	3.161	5.958	114.682

Fuente: Encuesta anual de Servicios 2003. INE

e. Debe analizarse con detenimiento el posicionamiento y potencial de internacionalización de las **Cooperativas Agrarias**, que cuentan con fuerte implantación en determinados sectores estratégicos de Castilla-La Mancha (vinos, aceites y otros) y que disponen de gran capacidad de producción y exportación de productos de calidad, aunque en muchos casos con fuerte predominio de la producción de graneles, cuestión que precisa una especial estrategia de apoyo a la internacionalización.

	Castilla-La Mancha	España	CLM/España %
<b>Nº Total de cooperativas</b>	<b>1.387</b>	<b>21.803</b>	<b>6,4%</b>
Agrícola, ganadero y pesca	238	2.823	8,4%
Ind. Manufactureras	517	4.607	11,2%
Construcción	165	2.785	5,9%
Otros sectores	467	11.588	4,0%
<b>Nº de trabajadores</b>	<b>10.976</b>	<b>237.927</b>	<b>4,6%</b>

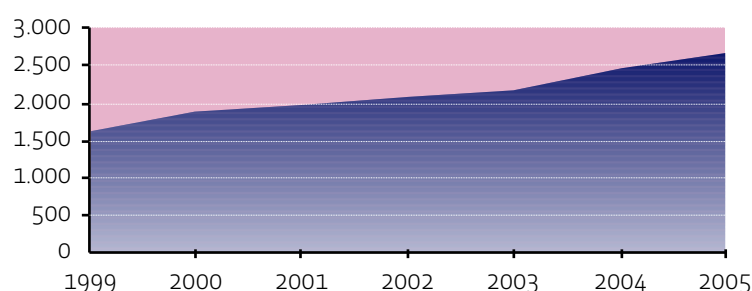
Sociedades Cooperativas (nº de centros de cotización, excluido el régimen de autónomos)

Fuente: Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales. 2005

(No se incluyen las S.A.T.)

f. Las exportaciones de Castilla-La Mancha experimentan un crecimiento sostenido desde el año 1999.

EXPORT.	
Año 1999	1.592
Año 2000	1.837
Año 2001	1.993
Año 2002	2.139
Año 2003	2.200
Año 2004	2.461
Año 2005	2.680



Datos: Millones de Euros

Fuente: Secretaría de Estado de Turismo y Comercio (Ministerio de Industria, Turismo y Comercio)

Además, Castilla-La Mancha debe aprovechar todo su potencial exportador para incrementar su aportación al Producto Interior Bruto Regional y Nacional.

#### Castilla-La Mancha 2005

Exportaciones, % sobre P.I.B	8,48%*
P.I.B. % S/ España	3,50%*
Exportaciones % s/España	1,74%
Empresas % s/España	3,86%

\*Datos 2004. PIB Castilla-La Mancha 2005 no disponible (España 16,98%).



g. Las exportaciones de Castilla-La Mancha se concentran en unos pocos sectores; el **66 % de las exportaciones** proceden de 10 sectores.

#### EXPORTACIONES CASTILLA-LA MANCHA

85. Aparatos y material eléctricos	16,05%
22. Bebidas de todo tipo (exc. zumos)	11,66%
84. Máquinas y aparatos mecánicos	8,95%
39. Mat. Plásticas; sus manufacturas	8,32%
87. Vehículos automóviles; tractores	4,64%
02. Carne y despojos comestibles	3,69%
64. Calzado; sus partes	3,61%
20. Conservas verdura o fruta; zumo	3,23%
04. Leche, productos lácteos; huevos	3,00%
76. Aluminio y sus manufacturas	2,99%
32. Tanino; materias colorantes; pintura	2,62%
29. Productos químicos orgánicos	2,60%
94. Muebles, sillas, lámparas	2,33%
15. Grasas, aceite animal o vegetal	1,72%
07. Legumbres, hortalizas, s/conserv.	1,65%
40. Caucho y sus manufacturas	1,61%
70. Vidrio y sus manufacturas	1,56%
44. Madera y sus manufacturas	1,47%
48. Papel, cartón; sus manufacturas	1,42%
82. Herramient. y cuchill. metálic.	1,23%
Resto	15,65%

Fuente: *Secretaría de Estado de Turismo y Comercio*  
(Ministerio de Industria, Turismo y Comercio). 2005

h. Según datos obtenidos del Estudio realizado por el Consejo Superior de Cámaras Oficiales de Comercio e Industria relativo al alcance de la base exportadora española, Castilla-La Mancha tiene una **BASE EXPORTADORA** integrada por algo más de **750 empresas**.

## INDICADORES BÁSICOS

Castilla-La Mancha					
	2000	2001	2002	2003	Período 2000/2003*
Número de empresas exportadoras	1.796	1.791	2.026	2.126	755
Exportación media por empresa (miles €)	1.011,0	1.101,5	1.042,7	1.020,6	2.457,8
Grado de concentración en las 4 mayores exportadoras	19,2%	18,1%	20,6%	18,9%	22,1%
Grado de concentración en las 10 mayores exportadoras	27,9%	27,9%	31,7%	30,1%	35,2%

\* Empresas que han realizado exportaciones en cada uno de los cuatro años comprendidos en el período  
Fuente: La Empresa Exportadora Española 1998-2003. Consejo Superior de Cámaras. 2005

## PRINCIPALES CAPÍTULO EXPORTADORES DE CASTILLA-LA MANCHA

Período 2000-2003*							
	2000	2001	2002	2003	Nº de empresas	Exportación media (Miles €)	
84. Máquinas y aparatos mecánicos	204	217	254	301	63	2.586,6	
87. Vehículos automóviles, tractores	81	98	138	233	32	2.630,9	
22. Bebidas de todo tipo (exc. zumos)	170	162	214	209	92	2.803,3	
94. Muebles, sillas, lámparas	200	192	203	187	94	679,3	
64. Calzado; sus partes	156	158	158	151	72	1.198,1	
39. Mat. plásticas; sus manufact.	95	90	120	113	25	6.461,4	
85. Aparatos y material eléctricos	97	100	95	100	24	6.950,0	
44. Madera y sus manufacturas	83	89	99	88	36	1.164,6	
73. Manuf. fundic., hierro/acero	75	77	97	87	19	776,6	
02. Carne y despojos comestibles	72	81	76	76	26	2.170,4	
69. Productos cerámicos	77	91	99	76	25	269,2	
82. Herramient. y cuchill. metálic.	69	53	64	70	25	942,1	
83. Manufact. diversas de metales	60	57	77	68	20	973,9	
07. Legumbres, hortalizas, s/conserv.	60	59	66	61	28	1.234,7	
48. Papel, cartón; sus manufact.	42	42	38	54	12	2.063,2	
62. Prendas de vestir, no de punto	43	45	54	54	15	305,8	
04. Leche, productos lácteos; huevos	47	47	43	52	24	2.765,6	
20. Conservas verdura o fruta; zumo	43	42	47	50	18	4.743,2	
99. Conjunt. de otros productos	35	31	39	48	-	-	
42. Manufact. de cuero, marroquinería	32	38	44	43	19	142,5	

\* Empresas que han realizado exportaciones en cada uno de los cuatro años comprendidos en el período  
Fuente: La Empresa Exportadora Española 1998-2003. Consejo Superior de Cámaras. 2005

## PAÍSES DE DESTINO CON MAYOR NÚMERO DE EMPRESAS EXPORTADORAS DE CASTILLA-LA MANCHA

	Período 2000-2003*				Nº de empresas	Exportación media (Miles €)
	2000	2001	2002	2003		
Portugal	502	541	574	563	294	1.179,8
Francia	417	427	465	483	239	1.314,7
Alemania	305	319	345	344	186	991,2
Italia	256	250	281	330	121	889,1
Estados Unidos	302	295	343	316	125	611,9
Marruecos	159	135	164	296	34	431,9
Reino Unido	236	258	263	263	136	843,7
Países Bajos	169	169	197	214	105	567,3
Bélgica	178	189	196	196	94	267,8
Andorra	169	160	186	193	73	74,2
Suiza y Liechtenstein	130	132	156	165	49	142,5
México	101	133	165	158	46	698,2
Grecia	89	97	117	137	49	322,2
Rusia	101	96	127	122	31	290,8
Austria	79	90	96	100	41	236,3
Dinamarca	85	89	88	95	37	446,4
Japón	90	97	101	94	34	134,1
Polonia	86	89	101	91	32	166,6
Suecia	82	82	95	90	44	404,4
Irlanda	69	71	87	85	30	242,5

\* Empresas que han realizado exportaciones en cada uno de los cuatro años comprendidos en el período  
Fuente: La Empresa Exportadora Española 1998-2003. Consejo Superior de Cámaras.2005

i. Castilla-La Mancha concentra sus exportaciones en pocos mercados exteriores: **seis mercados de la UE-15** ya absorben el 71% de las exportaciones de la Región.

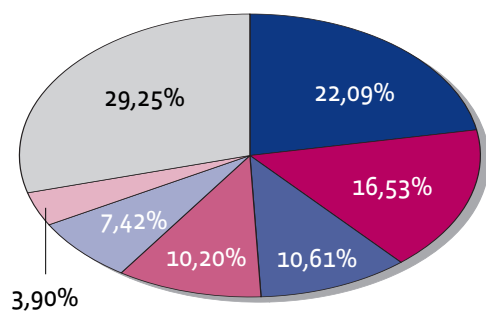
### DESTINO DE LAS EXPORTACIONES DE CASTILLA-LA MANCHA

<b>EUROPA</b>	<b>85,46%</b>
UE (15)	77,68%
Nuevos miembros (10)	3,30%
Candidatos Futuros (3)	1,35%
Resto de Europa (incluida Rusia)	3,13%
<b>AMÉRICA</b>	<b>6,78%</b>
EE.UU.	3,90%
Resto América	2,88%
<b>ASIA</b>	<b>3,51%</b>
Japón	0,32%
China	0,70%
Resto Asia	2,50%
<b>ÁFRICA</b>	<b>3,99%</b>
N. África	2,77%
Resto África	1,23%
<b>OCEANÍA</b>	<b>0,25%</b>

Fuente: Secretaría de Estado de Turismo y Comercio (Ministerio de Industria, Turismo y Comercio).2005

## PRINCIPALES DESTINOS DE LAS EXPORTACIONES DE CASTILLA-LA MANCHA

Portugal	22,09%	■
Francia	16,53%	■
Italia	10,61%	■
Alemania	10,20%	■
Reino Unido	7,42%	■
Estados Unidos	3,90%	■
OTROS	29,25%	■



Fuente: *Secretaría de Estado de Turismo y Comercio (Ministerio de Industria, Turismo y Comercio).2005*



j. La situación estratégica de la Región, la nueva red de infraestructuras y la capacitación de los recursos humanos formados por las Universidades de Castilla-La Mancha y otras entidades formativas, así como la estabilidad social y política, son factores que hacen que Castilla-La Mancha tenga un atractivo diferencial a la hora de captar inversiones extranjeras. Estas ventajas competitivas deben ser puestas en valor para que las cifras de inversión extranjera se incrementen de forma importante.

Por otro lado, la consecución lógica del esfuerzo exportador de las empresas de nuestra Región y españolas en los mercados internacionales tiene como consecuencia un notable incremento de sus inversiones en el exterior.

## INVERSIÓN E IMPLANTACIÓN EXTERIOR

	2003	2004
Inversiones extranjeras en España	9.915	11.129
Inversiones extranjeras en Castilla-La Mancha	32	28
Implantación de empresas españolas en el exterior	18.344	35.406
Implantación de empresas de Castilla-La Mancha en el exterior	14	4

Datos: *Millones de Euros*  
*Flujo de Inversiones Brutas descontadas ETVE*  
 Fuente: *Registro de Inversiones Exteriores. MCX*

## 2. PRIORIDADES ESTRATÉGICAS

- a. Respecto a los **sectores productivos**, se considerará prioritariamente el apoyo a la internacionalización de los grandes sectores exportadores de Castilla-La Mancha, prestando especial atención a aquellos sectores manufactureros necesitados de una especial estrategia (textil, mueble, calzado, cuchillería y otros); igualmente serán de especial importancia sectores del sector agroalimentario (vitivinícola, aceite y otros).
- b. Asimismo, se contemplará con igual interés aquellos otros **sectores emergentes** o con alto componente tecnológico que cuenten con un contrastado potencial de internacionalización en determinados mercados específicos; además de los nuevos yacimientos de exportadores con capacidad de internacionalización.
- c. **Mercados exteriores.** Se considerará prioritaria la consolidación y ampliación de los mercados tradicionales para las empresas castellano-manchegas; también se dará prioridad a la localización y apertura de nuevos mercados emergentes y con potencial.
- d. **Tipologías de empresas.** Se dará máxima prioridad a las pequeñas y medianas empresas con suficiente entidad estructural y potencial de internacionalización; pero también se prestará máxima atención a aquellas grandes empresas exportadoras de Castilla-La Mancha necesitadas de apoyos especiales para el afianzamiento y expansión de su presencia exterior. También se prestará especial atención a las Cooperativas.
- e. **Tipología de actividades de promoción de la internacionalización.** Se contemplarán todas las numerosas alternativas existentes, no sólo las de promoción comercial exterior, sino también las de apoyo a la presencia permanente en el exterior y las de cooperación interempresarial e internacional.
- f. Se concederá máxima prioridad a la potenciación de la **información sobre internacionalización** y a la cualificación y disponibilidad de **Recursos Humanos** capacitados y especializados para operar en este campo.
- g. El IPEX asumirá, desarrollará y liderará las funciones y tareas relacionadas con la **captación de inversiones extranjeras** en Castilla-La Mancha, así como la consolidación y expansión de las ya implantadas en la Región.

## 3. RELACIONES INSTITUCIONALES

Se establece claramente la necesidad de **coordinación, cooperación y complementariedad de las actividades** de promoción de los organismos, instituciones o entidades (regionales, estatales o internacionales) dedicadas, directa o indirectamente, a impulsar la internacionalización de las empresas de Castilla-La Mancha: Consejería de Industria y Tecnología, Consejería de Agricultura, Cámaras de Comercio de la Región, CECAM y UCAMAN.

Corresponde, pues, al IPEX promover y garantizar la máxima eficacia de las actuaciones y una óptima utilización de los recursos públicos aplicados en promoción de la internacionalización. A estos efectos y en lo que respecta a las actuaciones relacionadas con la Consejería de Agricultura, se realizará entre las partes un protocolo de actuación.



### III. Descripción, alcance y contenido del Plan de Internacionalización de Castilla-La Mancha

El Plan de Internacionalización de Castilla-La Mancha recoge y describe detalladamente los siguientes elementos o componentes básicos:

- Objetivos de Internacionalización.
- Ámbito de aplicación.
- Soportes del Plan de Internacionalización.
- Líneas Estratégicas de actuación.
- Programas y actuaciones, según líneas estratégicas de actuación.
- Mercados exteriores principales.

#### 1. OBJETIVOS DE INTERNACIONALIZACIÓN

##### a. Impulsar activamente el desarrollo de la internacionalización de la Región:

- Incremento y potenciación de la Base Exportadora.
- Incremento de cuota en mercados consolidados y tradicionales.
- Diversificación de mercados y posicionamiento en los mismos.
- Diversificación de sectores o líneas de negocio internacionales.
- Expansión de canales de distribución y ampliación de las estructuras de clientes.

##### b. Incrementar la propensión exportadora del tejido empresarial castellano-manchego impulsando la apertura al exterior como una prioridad estratégica de la empresa.

##### c. Apoyar la consolidación del posicionamiento en el exterior de las empresas exportadoras de Castilla-La Mancha, potenciando la comunicación con ellas a fin de atender sus demandas y necesidades.

##### d. Impulsar y promover la generación de imagen de Castilla-La Mancha en el exterior:

- Imagen, percepción, notoriedad de la Región.
- Imagen, percepción, notoriedad de empresas, sectores, productos y servicios.

##### e. Generar y mantener, al servicio de la internacionalización regional, un eficaz colectivo de Recursos Humanos especializados en este campo y altamente cualificados:

- Promover una óptima cartera de profesionales.
- Crear y mantener un adecuado colectivo de becarios y de promotores comerciales.
- Desarrollar sistemas de formación y cualificación.
- Fijar dicho colectivo de profesionales en la Región de Castilla-La Mancha.

##### f. Poner a disposición de la Región los Recursos Técnicos necesarios y la Asistencia Especializada a Empresas, en materia de internacionalización:

- Promover el conocimiento de los mercados exteriores y de las oportunidades de negocio.
- Impulsar la incorporación de sistemas de gestión y nuevas tecnologías, comercialización y marketing internacional, en las empresas.
- Apoyo a marcas con proyección internacional.
- Prestar asistencia técnica especializada a las empresas de la Región en materia de exportación y promoción comercial.
- Optimizar la proximidad a las empresas y el acceso de éstas al IPEX y las demás instituciones de promoción, y viceversa.

- g. Potenciar la asociación y cooperación entre empresas de la Región** a fin de **impulsar la competitividad** de sus ofertas exportables y favorecer sus planes de internacionalización. Cooperación empresarial en sus diferentes ámbitos (tecnológico, comercial, productivo y financiero), así como en proyectos transnacionales y redes empresariales (cooperación internacional).
- h. Impulsar y apoyar la captación de inversión exterior** para Castilla-La Mancha y apoyar y favorecer la ampliación de la inversión de las empresas extranjeras establecidas en la Región.
- i. Asesorar de forma permanente al conjunto de las instituciones públicas y privadas del entorno de Castilla-La Mancha** en todas aquellas materias relacionadas con la internacionalización y comercialización exterior.
- j. Promover la coordinación y concertación** en materia de internacionalización entre las instituciones públicas y privadas, fomentando la participación y el intercambio en beneficio siempre de estrategias a largo plazo que impulsen la propensión exportadora del tejido empresarial de Castilla-La Mancha.

## 2. ÁMBITO DE APLICACIÓN DEL PLAN

El Plan de Internacionalización de Castilla-La Mancha abarcará, como ámbito geográfico, a toda la geografía regional, así como a las empresas o plataformas castellano-manchegas, con presencia permanente, en el exterior.

Los destinatarios, usuarios y beneficiarios del Plan son los siguientes:

- Empresas individuales de Castilla-La Mancha.
- Agrupaciones de empresas de Castilla-La Mancha, Fundaciones, etc.
- Representantes de los sectores económicos de Castilla-La Mancha.
- Administración Autonómica.
- Otros organismos, instituciones o entidades regionales.
- Empresas extranjeras y nacionales implantadas o con interés en implantarse en la Región.

## 3. HORIZONTE DE APLICACIÓN

El presente Plan de Internacionalización tiene una duración de 5 años y abarca el período 2006-2010. El Plan se irá concretando cada año en el Plan Anual de Internacionalización.

## 4. SOPORTES DEL PLAN DE INTERNACIONALIZACIÓN

Para el óptimo desarrollo de este Plan será necesario contar con todos los medios económicos, técnicos y humanos disponibles en la Región para promoción exterior, así como con la estrecha colaboración de todos los organismos implicados.

Especialmente, el IPEX desarrollará:

- El Plan Anual de Internacionalización recogiendo todas las acciones y programas de promoción exterior de la Región.
- Una estructura organizativa propia de medios humanos y técnicos.
- Una red exterior adecuada a las necesidades de la Región.
- Convenios y acuerdos con organismos y entidades relacionadas con el Comercio Exterior.
- Refuerzo de las relaciones institucionales a nivel de cooperación y coordinación.
- Desarrollo de una campaña de divulgación de los objetivos y programas del Plan de Internacionalización.



## 5. LÍNEAS ESTRATÉGICAS DE ACTUACIÓN

Todos los planes operativos, programas y actividades a desarrollar en el contexto del Plan de Internacionalización de Castilla-La Mancha se integrarán o formarán parte de unas determinadas Líneas Estratégicas de Actuación:

- Promoción de la Internacionalización.
- Generación de imagen.
- Presencia exterior de Castilla-La Mancha.
- Recursos Humanos.
- Información.
- Captación de Inversión Extranjera.
- Asistencia y proximidad a las Empresas.
- Marco de Cooperación Institucional.

Estas Líneas Estratégicas de Actuación enmarcan todas las acciones de apoyo a la internacionalización a desarrollar, permiten la coherencia de las mismas y garantizarán la óptima aplicación de los recursos.

## 6. PROGRAMAS Y ACTIVIDADES A DESARROLLAR

Cada Línea Estratégica integra diferentes opciones de actuación que se expresan en forma de Planes Operativos, Programas o Actividades a desarrollar; en su conjunto definen y delimitan el contenido operativo del Plan de Internacionalización de Castilla-La Mancha.

## 7. MERCADOS EXTERIORES PRINCIPALES

Los mercados prioritarios serán aquellos en los que las ventajas competitivas de nuestros sectores sean defendibles y sostenibles en el tiempo, que ofrezcan oportunidades en términos de rentabilidad y cuyos riesgos sean los adecuados a la tipología de nuestras empresas.

En cualquier caso, para empresas que se inicien en sus primeros pasos exportadores se dará prioridad a actuaciones en los mercados exteriores más cercanos y para las empresas más consolidadas en la exportación en nuevos mercados de oportunidad-emergentes, además de consolidar su posición en los que operan actualmente.

### Mercados prioritarios

#### Nuevos exportadores

Unión Europea (15)  
Preferentemente:  
Francia, Portugal,  
Reino Unido,  
Alemania e Italia

#### Exportadores consolidados

Países de la Europa ampliada,  
países del Norte de Europa,  
Estados Unidos, Canadá,  
México, América del Sur,  
Rusia, Japón, China,  
Norte de África y Emiratos Árabes,  
países emergentes de Asia, e India



# IV. Líneas Estratégicas y Programas

## 1. PROMOCIÓN DE LA INTERNACIONALIZACIÓN

### 1.1. PROMOCIÓN

#### 1.1.1. PLANES SECTORIALES

**Objetivos:**

Los Planes Sectoriales tienen un carácter de continuidad y pueden desarrollarse a lo largo de varios ejercicios. Se dirigen a sectores de producción, por lo general, consolidados que disponen de estructuras de gestión propias. Definen marcos operativos concretos que buscan la promoción, expansión, consolidación o protección de uno o varios sectores de actividad.

**Actividades a desarrollar:**

- Consolidación, complementariedad y adaptación de los Planes Sectoriales existentes con ICEX.
- Creación de nuevos planes sectoriales destinados a sectores no consolidados o emergentes.
- Realización de nuevas Mesas Sectoriales de internacionalización.
- Integración de programas y actividades de subsectores de producción.

#### 1.1.2. ACCIONES SECTORIALES

**Objetivos:**

Desarrollo de acciones de promoción para sectores estratégicos de la Región.

**Actividades a desarrollar:**

- Participación agrupada o individual en ferias internacionales.
- Visitas de profesionales y prescriptores extranjeros.
- Misiones comerciales.
- Misiones comerciales inversas.
- Viajes agrupados de prospección.
- Asistencia regional a Partenariados.

#### 1.1.3. ACCIONES MULTISECTORIALES

**Objetivos:**

Desarrollo de acciones de promoción para sectores estratégicos de la Región.

**Actividades a desarrollar:**

- Misiones comerciales.
- Viajes agrupados.

## 1.2. PROGRAMAS

### 1.2.1. PROGRAMA DE CONSORCIOS Y EXPORTACIÓN AGRUPADA

#### Objetivos:

Lograr una mayor cooperación entre las empresas de los sectores exportadores de Castilla-La Mancha que cuenten con productos complementarios y objetivos comunes a nivel regional, nacional e internacional.

#### Actividades a desarrollar:

Asistencia técnica, seguimiento y búsqueda de empresas nacionales y extranjeras que puedan estar interesadas en incorporar a empresas de Castilla-La Mancha en sus proyectos agrupados de producción e internacionalización.

- Desarrollo de un programa regional de exportación agrupada.
- Fomento de consorcios en origen y en destino (ICEX).
- *Europartenariats*.

### 1.2.2. PROGRAMA PLAN-PAÍS

#### Objetivos:

Introducirse y consolidarse en un país o área geográfica que sea de interés prioritario para uno o varios sectores.

#### Actividades a desarrollar:

- Identificar mercados objetivos.
- Intensificar acciones institucionales, comerciales y culturales.
- Acciones de promoción sostenidas en el tiempo.

### 1.2.3. PROGRAMA DE COOPERACIÓN Y LICITACIÓN INTERNACIONAL

#### Objetivos:

Integrar las empresas de Castilla-La Mancha en los programas de cooperación nacionales e internacionales y hacer que un mayor número de empresas de la Región acudan a las licitaciones internacionales de carácter industrial, comercial y humanitario.

#### Actividades a desarrollar:

- Desarrollo de una base de datos de empresas regionales con perfil cooperante.
- Desarrollo de una lista de productos y servicios que pudieran participar en licitaciones internacionales.
- Desarrollo de un programa de acompañamiento.
- Realización de Jornadas Divulgativas y Talleres de Trabajo.

### 1.2.4. PROGRAMA TRADING VIRTUAL

#### Objetivos:

- Aprovechamiento de oportunidades comerciales.
- Incorporación de nuevos exportadores.

#### Actividades a desarrollar:

Incorporación y desarrollo de herramientas tecnológicas al proceso.

#### **1.2.5. PROGRAMA ESPECIAL DE INTERNACIONALIZACIÓN DE COOPERATIVAS DE CASTILLA-LA MANCHA**

##### **Objetivos:**

- Desarrollar todo el potencial internacional de las Cooperativas de Castilla-La Mancha atendiendo a sus especiales características en estas materias.
- Incrementar la propensión exportadora de las Cooperativas como factor de desarrollo empresarial.
- Incrementar la cooperación entre Cooperativas de cara al mercado exterior.

##### **Actividades a desarrollar:**

- Diseño y puesta en marcha de un programa específico de acompañamiento en el proceso de internacionalización.
- Utilización del Trading Virtual para aprovechamiento de oportunidades comerciales internacionales e incorporación de nuevas cooperativas exportadoras.

#### **1.2.6. PROGRAMA ESPECIAL DE INTERNACIONALIZACIÓN DEL SECTOR SERVICIOS DE CASTILLA-LA MANCHA**

##### **Objetivos:**

- Evaluar el potencial de internacionalización del Sector Servicios de Castilla-La Mancha.
- Apoyar la internacionalización del sector de los servicios con suficiente potencial de internacionalización y especialmente los sectores con alto componente tecnológico.

##### **Actividades a desarrollar:**

- Análisis y clasificación de las empresas de Servicios de Castilla-La Mancha con productos y servicios exportables.
- Elaboración de un plan específico de promoción y seguimiento de estas empresas.

#### **1.2.7. PROGRAMA DE INCREMENTO DE LA BASE EXPORTADORA**

##### **Objetivos:**

- Búsqueda de empresas con capacidad o producto exportable. Nuevos sectores exportables.
- Conocimiento de la oferta exportable de la Región.
- Acercar a las empresas las Instituciones y los programas y apoyos disponibles.
- Formar profesionales con experiencia en la realidad económica de Castilla-La Mancha.

##### **Actividades a desarrollar:**

- Diseño y puesta en marcha del programa. Selección y formación de los profesionales y de la metodología adecuada.
- Puesta en marcha del programa y elaboración de diagnósticos de la capacidad exportadora de nuevos yacimientos de exportadores.
- Análisis global de la acción por sectores.

#### **1.2.8. PROGRAMA DE GESTORES DE EXPORTACIÓN A TIEMPO PARCIAL**

##### **Objetivos:**

- Incorporar más empresas, en especial de pequeña dimensión, a la actividad exportadora, compartiendo varias empresas simultáneamente un responsable de exportación.
- Creación de estructura de profesionales con experiencia en comercio exterior y en las empresas de Castilla-La Mancha y fijación de los mismos a las empresas de la Región.

##### **Actividades a desarrollar:**

- Diseño y puesta en marcha del programa.
- Selección y formación de los gestores de exportación.
- Búsqueda e incorporación de empresas al programa apoyando su inicio a la exportación.
- Evaluación de las acciones.

### **1.2.9. PLAN DE INICIACIÓN A LA PROMOCIÓN EXTERIOR (PIPE) 2006-2010**

#### **Objetivos:**

- Ampliar la base exportadora de Castilla-La Mancha.
- Apoyar la adaptación estructural de PYMES de la Región para que puedan iniciar su proceso de internacionalización.

#### **Actividades a desarrollar:**

- Desarrollo y organización del nuevo Programa PIPE específicamente adaptado a las necesidades y características de las PYMES de Castilla-La Mancha en colaboración con ICEX y las Cámaras de Comercio.
- Comunicación y promoción del programa en Castilla-La Mancha.
- Poner en marcha y desarrollar los diferentes programas PIPE individualizados.
- Apoyar y potenciar los resultados alcanzados en el anterior programa PIPE 2000.

### **1.2.10 PROGRAMA DE REFLEXIÓN ESTRATÉGICA SOBRE LA COMPETITIVIDAD ANTE LA INTERNACIONALIZACIÓN**

#### **Objetivos:**

- Reflexión individualizada con las empresas exportadoras para analizar y replantear, en su caso, su estrategia en mercados exteriores.
- Identificar y evaluar la competitividad de las empresas de cara a la internacionalización.
- Proponer líneas de actuación para mejora de la competitividad y nuevo posicionamiento internacional.

#### **Actividades a desarrollar:**

- Creación de un censo de empresas objetivo del programa.
- Diseño del programa.
- Comunicación del programa.
- Incorporación de empresas al programa.
- Encuentro anual sobre competitividad ante la internacionalización.
- Diseño conjunto con las empresas de planes de mejora de su competitividad.



### **1.2.11. PROGRAMA DE AYUDA Y ASESORAMIENTO A EMPRESAS EXPORTADORAS**

#### **Objetivos:**

- Ayudar a las empresas en la gestión y solución de cuestiones relacionadas con la exportación e internacionalización, especialmente en lo referente a:
  - Contratación internacional, barreras arancelarias y técnicas, logísticas, legales y otras.
  - Financiación de las operaciones comerciales internacionales.
  - Aseguramiento de riesgos de cobro e implantación.

#### **Actividades a desarrollar:**

- Diseño del programa, establecimiento de una **Cartera de Servicios** y comunicación.
- Creación de un **Directorio de Empresas y Profesionales de Servicios de Comercio Exterior** o relacionados con el mismo.
- Servicios de asesoramiento a la gestión (contratación, seguros, transporte, asistencia jurídica, etc.).
- Servicios de asesoramiento a la gestión de recursos financieros para internacionalización.
- Servicios de información y asistencia (Ventanilla de la Unión Europea, Ventanilla Gobierno Central, Fuentes de financiación, etc.).
- Firma de convenios en condiciones adecuadas y preferentes con Entidades Financieras y, en especial, con el Instituto de Finanzas de Castilla-La Mancha.
- Organización de jornadas técnicas sobre Financiación de las exportaciones, Medios de cobro y Contratos internacionales.
- Firma de convenios con entidades financieras y aseguradoras de riesgos de cobro, políticos y comerciales.

### **1.2.12. EL ESPAÑOL COMO RECURSO ECONÓMICO**

#### **Objetivos:**

- Aprovechamiento del idioma español como recurso económico en todas sus facetas.
- Utilización del español como factor de proyección internacional de la Región.

#### **Actividades a desarrollar:**

- Diseño y puesta en marcha de un programa integral específico de apoyo a nivel Regional.
- Convenios con Universidades y Entidades que favorezcan el intercambio y la colaboración con profesionales y estudiantes de otros países.



## 2. GENERACIÓN DE IMAGEN

### 2.1. PROGRAMA DE VIAJES INSTITUCIONALES

#### Objetivos:

- Potenciar los contactos y relaciones de Castilla-La Mancha con instituciones y organismos internacionales en el exterior.
- Facilitar la apertura de mercados a las empresas de la Región.

#### Actividades a desarrollar:

- Presencia de Castilla-La Mancha en organismos e instituciones extranjeras y españolas en el extranjero y en grandes eventos y exposiciones internacionales.
- Viajes Institucionales del Gobierno de Castilla-La Mancha prioritariamente acompañados por las empresas castellano-manchegas.

### 2.2. PLAN DE COMUNICACIÓN E IMAGEN EXTERIOR DE CASTILLA-LA MANCHA

#### Objetivos:

- Comunicar en el exterior la capacidad industrial y exportadora de Castilla-La Mancha y su potencial de negocio para inversiones extranjeras.
- Promover la notoriedad de los productos y servicios de la Región en los mercados exteriores.

#### Actividades a desarrollar:

- Preparación y divulgación en el exterior de material de comunicación sobre Castilla-La Mancha y su oferta exportable.
- Diseño y creación de feria virtual para exportadores de Castilla-La Mancha.

### 2.3. PREMIOS A LA INTERNACIONALIZACIÓN DE LA EMPRESA CASTELLANO-MANCHEGA

#### Objetivos:

- Estimular la internacionalización.
- Incentivar:
  - la iniciación de la actividad exportadora;
  - la consolidación de la exportación;
  - la cooperación y presencia permanente empresarial en el exterior.
- Premiar el esfuerzo de las empresas que tengan una trayectoria exportadora acreditada y hayan demostrado su competitividad en los mercados exteriores.
- Animar al resto de empresas exportadoras, sobre todo a las que se estén iniciando en los mercados exteriores, a seguir el ejemplo de las primeras.

#### Actividades a desarrollar:

- Realización del procedimiento de nominación y concesión de premios.
- Organización del acto de entrega de los galardones.
- Difusión y promoción de las empresas.



### 3. PRESENCIA EXTERIOR DE CASTILLA-LA MANCHA

#### 3.1. RED EXTERIOR

**Objetivos:**

- Poner a disposición de los exportadores de Castilla-La Mancha una eficaz estructura de apoyo en el exterior.
- Potenciar las relaciones de cooperación con otras Redes Exteriores de apoyo a la internacionalización.

**Actividades a desarrollar:**

- Diseño y puesta en marcha de la Red Exterior propia de Castilla-La Mancha.
- Asignar Planes Específicos de Acción.
- Evaluación permanente de la Red.
- Creación de un marco de cooperación permanente con otros organismos y plataformas de apoyo en el exterior.

### 3.2. PROGRAMA DE FOROS Y ENCUENTROS EMPRESARIALES

#### Objetivos:

- Promover contactos e incentivar las relaciones de colaboración entre empresas de Castilla-La Mancha y empresas del exterior.
- Intercambiar información sobre mercados, canales de distribución y oportunidades de negocio.

#### Actividades a desarrollar:

- Organización de encuentros con empresarios extranjeros.
- Participación en Foros y Comités de Cooperación Internacional.

### 3.3. PLAN DE APOYO A LA PRESENCIA PERMANENTE EN EL EXTERIOR

#### Objetivos:

Favorecer la implantación comercial de empresas de Castilla-La Mancha en el exterior.

#### Actividades a desarrollar:

- Diseño y ejecución de un programa de Asistencia Técnica y acompañamiento en el proceso.
- Organización de jornadas técnicas sobre oportunidades y experiencias de implantación comercial.

### 3.4. PROGRAMA DE APOYO A MARCAS

#### Objetivos:

Favorecer el posicionamiento internacional de marcas de empresas de la Región.

#### Actividades a desarrollar:

- Creación de un programa integral de apoyo a marcas de Castilla-La Mancha en el exterior.
- Organización de jornadas técnicas de divulgación y promoción.

## 4. RECURSOS HUMANOS

### 4.1. PROGRAMAS DE FORMACIÓN INTEGRAL Y A TODOS LOS NIVELES EN COMERCIO EXTERIOR

#### Objetivos:

- Disponer en Castilla-La Mancha de una estructura propia de profesionales, técnicos y gestores altamente cualificados en el campo de la internacionalización.
- Fomentar la cultura de la internacionalización en Castilla-La Mancha.
- Apoyar a las empresas en sus planes de formación y especialización de sus Recursos Humanos.
- Garantizar una adecuada oferta formativa en toda la geografía regional atendiendo especialmente a la problemática que a este respecto generan las grandes distancias de nuestro territorio.

#### Actividades a desarrollar:

- Intensificar la cooperación con las Universidades presentes en Castilla-La Mancha:
  - Integración de la formación en internacionalización en el marco universitario.
  - Involucración y colaboración en el Master en Internacionalización.
- Impulsar Cursos intensivos de Formación Media y Superior en Comercio Exterior en cooperación con Universidades, Escuelas de Negocios e Instituciones, propiciando el conocimiento y utilización de nuevas tecnologías formativas, en especial, la formación on-line.
- Organizar jornadas y seminarios temáticos de interés permanente para las empresas exportadoras e importadoras.

## 4.2 ESCUELA DE BECARIOS Y PROFESIONALES DE COMERCIO EXTERIOR

### Objetivos:

- Seleccionar y formar a los futuros becarios y promotores que formen parte de la red exterior.
- Generar una bolsa de jóvenes profesionales formados y entrenados en las prácticas actuales del Comercio Exterior para ponerlos posteriormente a disposición de las Empresas e Instituciones de Castilla-La Mancha.

### Actividades a desarrollar:

- Diseño del programa formativo y de entrenamiento.
- Definición del proceso de selección y captación de jóvenes profesionales.
- Plan de becas asociadas a las distintas promociones.
- Medidas que favorezcan la fijación al territorio de los jóvenes profesionales formados en la Región.

## 4.3. BOLSA DE ESPECIALISTAS Y PROFESIONALES EN INTERNACIONALIZACIÓN

### Objetivos:

- Facilitar a las empresas de Castilla-La Mancha la captación de profesionales y especialistas en Comercio Exterior, así como jóvenes profesionales con formación internacional.
- Ayudar a los profesionales y jóvenes con formación en Comercio Exterior a localizar empresas interesadas en sus perfiles profesionales.

### Actividades a desarrollar:

Establecimiento de un programa de Bolsa de Especialistas de Comercio Exterior utilizando Internet como soporte divulgativo, con medidas de apoyo para fijar al territorio a los profesionales.

## 5. INFORMACIÓN

### 5.1. OBSERVATORIO DE MERCADOS EXTERIORES

#### Objetivos:

- Crear y mantener un punto de encuentro y plataforma sobre internacionalización de los sectores, la gestión del cambio y generación de inteligencia competitiva, entre Instituciones, Sectoriales y Empresas de Castilla-La Mancha.
- Puesta en marcha de un Sistema Integral de Información sobre Internacionalización para uso y explotación por parte de IPEX y del conjunto de instituciones de la Comunidad de Castilla-La Mancha.
- Reflexionar sobre el marco estratégico internacional del sector exterior de Castilla-La Mancha que sirva como soporte de nuevas líneas de acción.

#### Actividades a desarrollar:

- Diseño e implantación del Observatorio de Mercados Exteriores de Castilla-La Mancha.
- Identificación, evaluación y definición de la Oferta Exportable de la Región.
- Sistema de evaluación del entorno competitivo internacional de Castilla-La Mancha.
- Elaboración de publicaciones e informes y difusión a las empresas e instituciones.



## 5.2. PORTAL DE INTERNACIONALIZACION DE CASTILLA-LA MANCHA

### Objetivos:

- Poner a disposición de las empresas de la Región la información disponible sobre mercados exteriores.
- Difundir todas las acciones y programas de apoyo a la promoción exterior de forma integral.
- Realización de un directorio y exponer toda la oferta exportadora de Castilla-La Mancha.
- Facilitar la comercialización exterior mediante el uso de las nuevas tecnologías.

### Actividades a desarrollar:

- Creación del portal de internacionalización como desarrollo de la página Web del IPEX.
- Elaboración e integración de la oferta exportadora de Castilla-La Mancha y feria virtual de exportadores.
- Elaboración de un directorio de empresas de servicios de Comercio Exterior.

## 6. CAPTACIÓN DE INVERSIÓN EXTERIOR

### 6.1. PROGRAMAS DE IDENTIFICACIÓN, CAPTACIÓN Y CONSOLIDACIÓN DE LAS INVERSIONES

#### Objetivos:

- Captar proyectos de inversión extranjera.
- Promover y apoyar los proyectos de expansión de las empresas extranjeras ubicadas en Castilla-La Mancha.
- Presentar y promocionar la Región de Castilla-La Mancha como alternativa de implantación para inversiones extranjeras.

#### Destinatarios y usuarios:

- Empresas nacionales y extranjeras que quieran ubicarse en Castilla-La Mancha.
- Empresas extranjeras ya establecidas en Castilla-La Mancha y que proyecten su expansión en la Región.

#### Actividades a desarrollar:

- Estudio Estratégico:
  - Identificar y analizar palancas de valor y factores de atracción de Castilla-La Mancha para optimizar la puesta en valor de los mismos.
  - Estudio de las mejores prácticas de otros Países y Entidades en estas materias.
  - Identificación y análisis de potenciales inversores extranjeros y proyectos de inversión.
  - Elaboración de un plan integral de captación de inversión con objetivos alcanzables y estructura óptima para la consecución de los objetivos.

- Estructura:
  - Creación de un área específica, que podrá formar parte del IPEX, para aprovechar sinergias y recursos disponibles, especializando y potenciando ése área.
  - Creación del servicio de apoyo al inversor extranjero.
- Promoción:
  - Ejecución del plan específico de promoción de inversiones.
  - Programa de cooperación con las plataformas exteriores de promoción para la captación de inversores.
  - Participación en acciones de promoción internacionales especializadas, favorecedoras de los proyectos de inversión exterior.
  - Divulgación a inversores nacionales e internacionales.
  - Divulgación a Instituciones financieras nacionales, internacionales, Fondos de Capital Riesgo y otras Instituciones nacionales e internacionales.
  - Convenios de cooperación con instituciones relacionadas con la captación de inversión exterior.
  - Desarrollo, ampliación y mejora del portal *investincastillalamancha.com*.

## 7. MARCO DE COOPERACIÓN INSTITUCIONAL

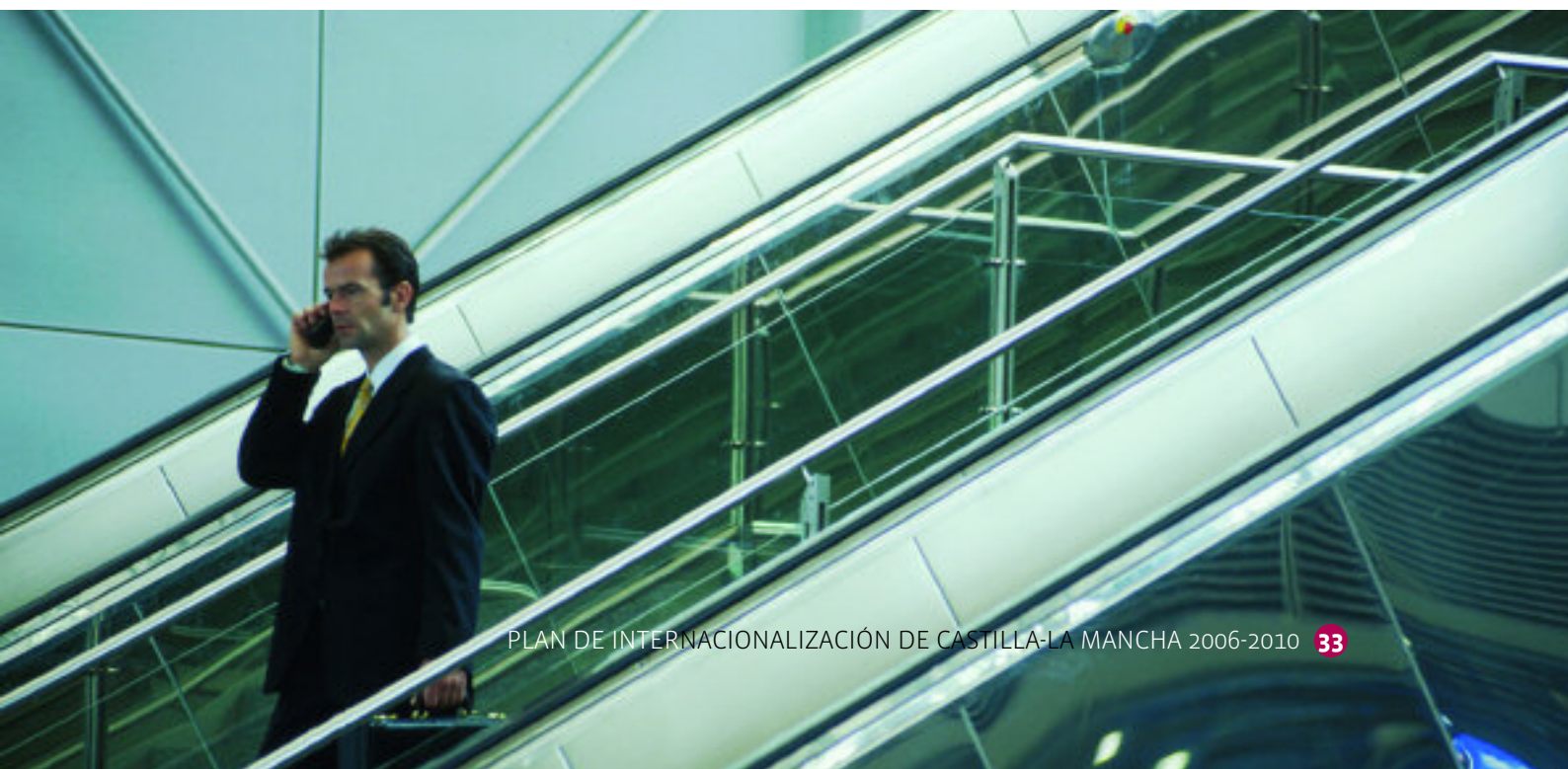
### 7.1. MARCO DE COOPERACION INSTITUCIONAL

#### Objetivos:

Fomentar la cooperación entre organismos e instituciones para optimizar los apoyos a la internacionalización de las empresas de Castilla-La Mancha.

#### Actividades a desarrollar:

- Elaboración y aprobación del **Plan Anual de Internacionalización de Castilla-La Mancha**.
- Diseño e implantación de un **Sistema de Información Institucional**.
- Realización de actividades para reforzar el conocimiento común y las Relaciones Institucionales y eventual firma de Convenios de Colaboración:
  - En Castilla-La Mancha.
  - En otras Comunidades Autónomas.
  - Con el Gobierno Central.
  - En la Unión Europea.
  - En el resto de países, según prioridades.
- Participación en el Consejo Interregional de Internacionalización.
- Colaboración y complementación con el Instituto de Promoción Turística de Castilla-La Mancha.





## V. Seguimiento y Evaluación del Plan

El seguimiento y la evaluación del Plan de Internacionalización se realizarán a través de los órganos de gobierno del Instituto de Promoción Exterior de Castilla-La Mancha (IPEX), permitiendo la incorporación continua de mejoras y adaptaciones en función del desarrollo del propio Plan y de los cambios que se vayan produciendo en los entornos internos y externos de la Región, así como en el contexto internacional.





