



# Internacionalización, motor de crecimiento

- 1. De la crisis a un nuevo orden internacional**
- 2. ¿Es la internacionalización una opción?**
- 3. El sector exterior como motor del crecimiento económico**
- 4. La Comunitat Valenciana y el IVEX**

# 1. De la crisis a un nuevo orden internacional

01

## FINANCIAL CRISIS

VALUE  
DESTROYED



2008

## ECONOMIC CRISIS

GDP  
DESTROYED



2009

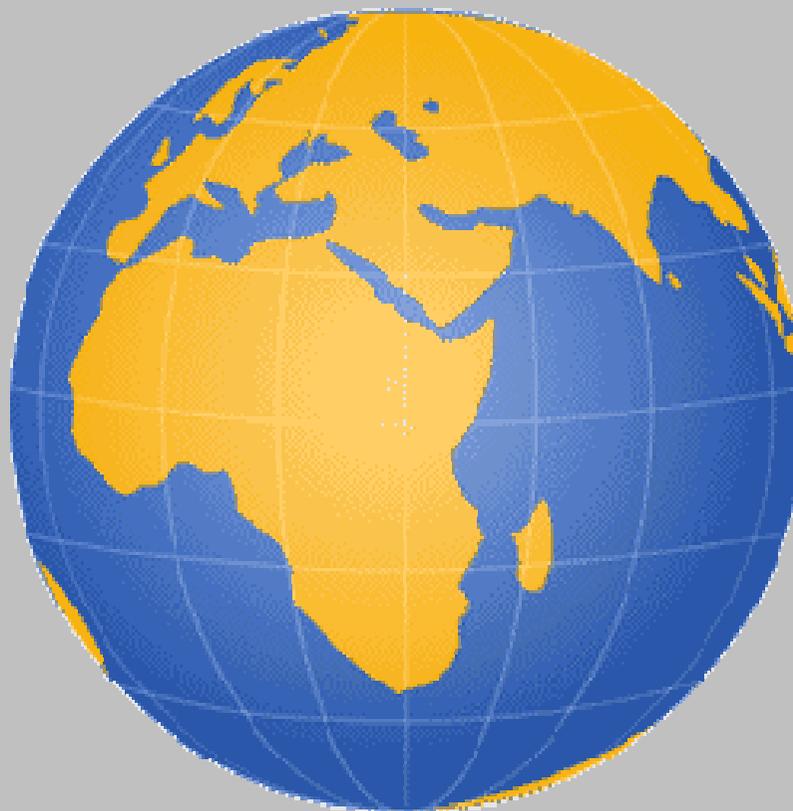
## SOCIAL CRISIS

JOBS  
DESTROYED



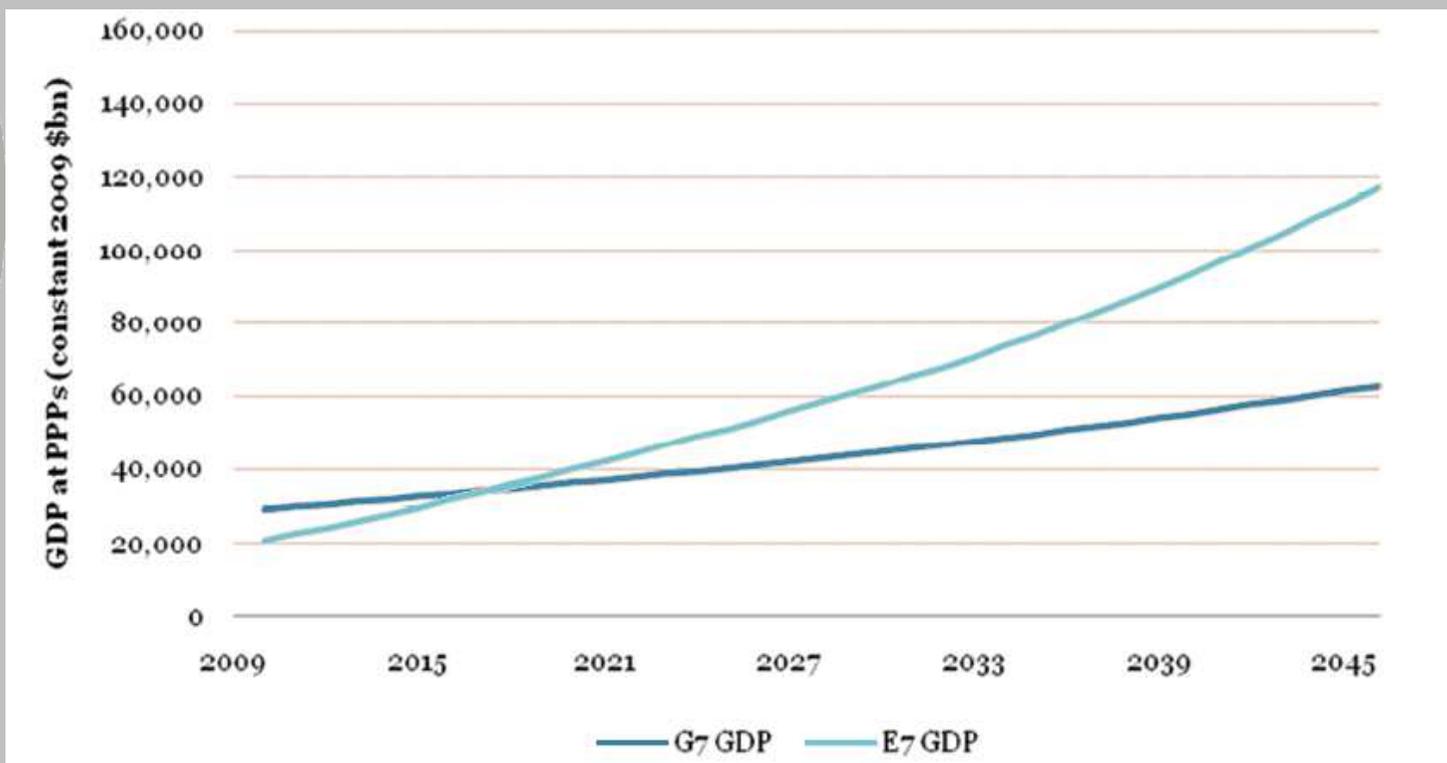
2010-11

# La primera crisis de la economía global

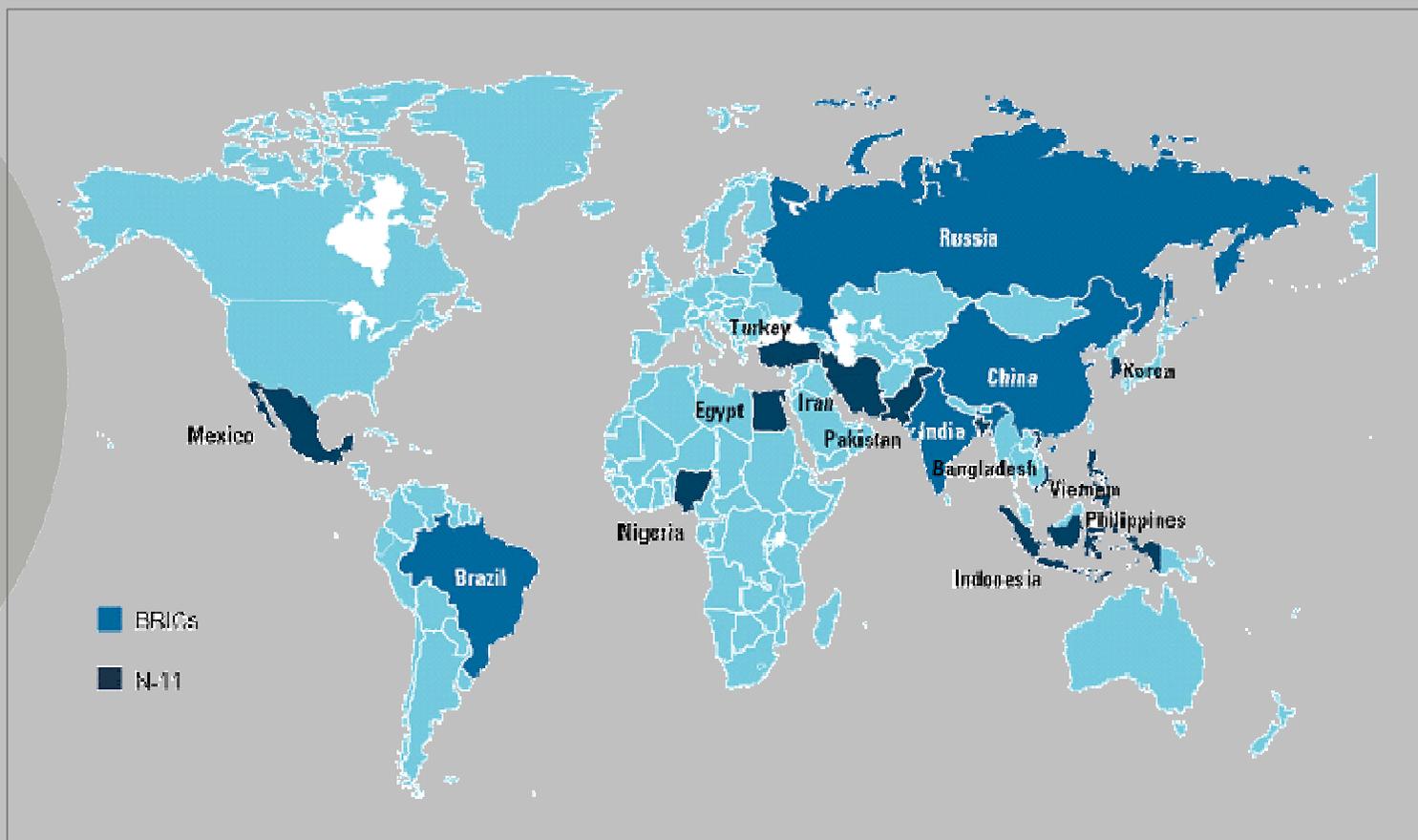


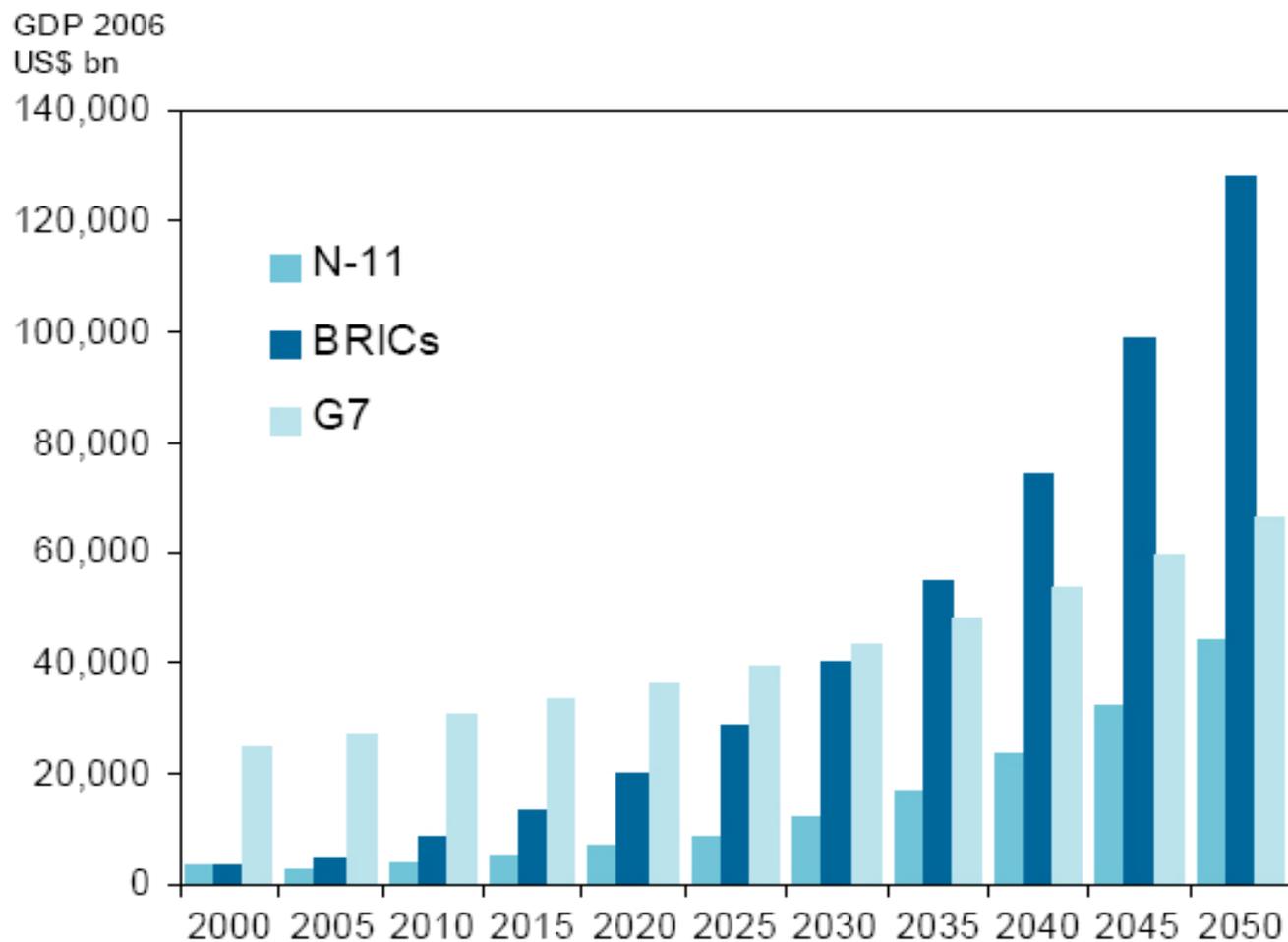
# Un nuevo orden internacional

E7 (China, India, Brazil, Russia, Mexico, Indonesia and Turkey) could overtake G7 by 2020 in PPP terms



# Un nuevo orden internacional





Source: GS

## Conclusión:

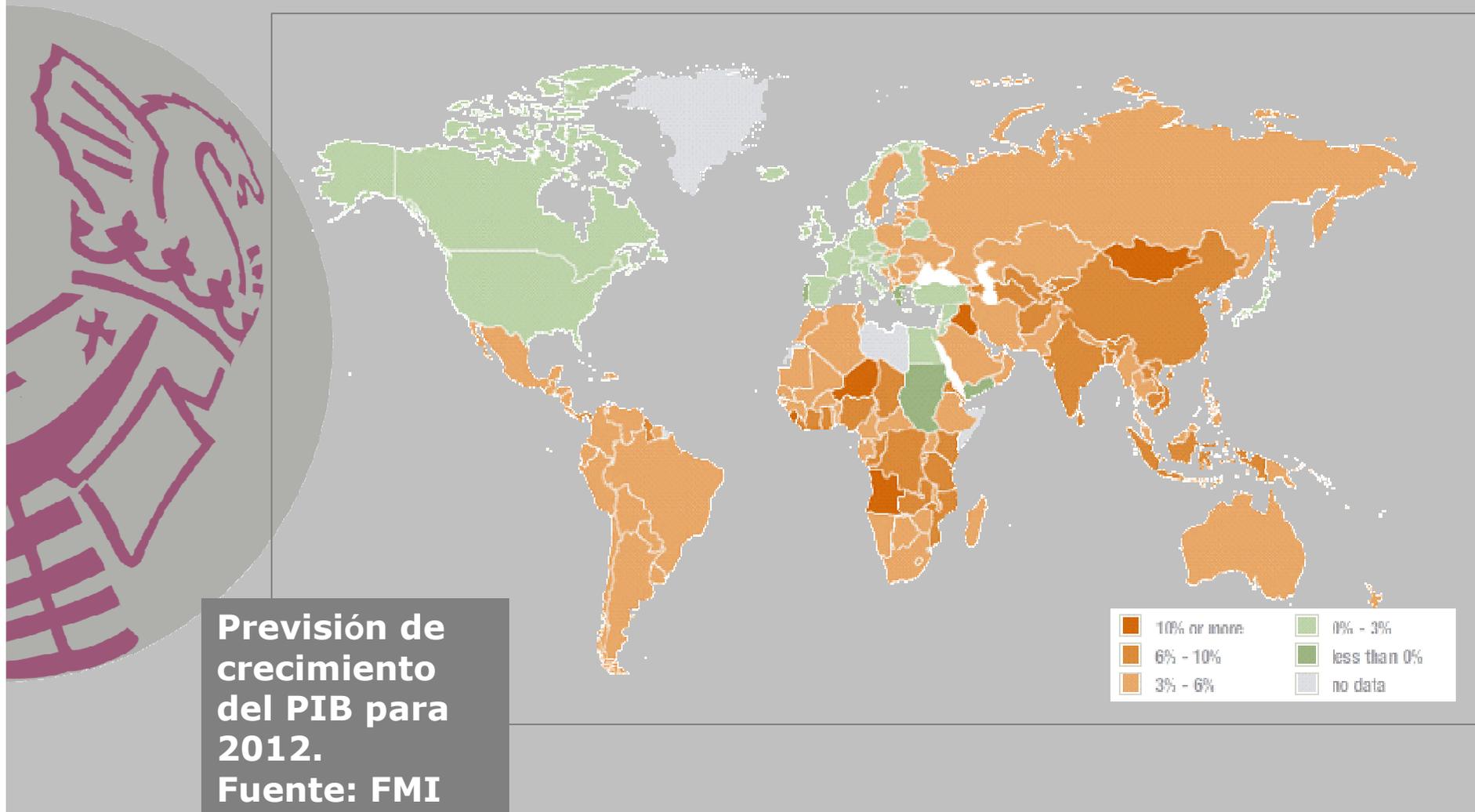
- El siglo XXI será de las economías emergentes
- En 2020 la economía europea representará sólo el 13% de la generación de la riqueza mundial.
- China e India serán responsables de más de la mitad del crecimiento mundial en la próxima década.



## 2. ¿Es la internacionalización una opción para nuestras empresas?

02

## Una opción evidente a corto plazo



## A largo plazo, un camino sin retorno



¿Es la internacionalización una opción?

## 2000-2020: En busca de nuevos consumidores



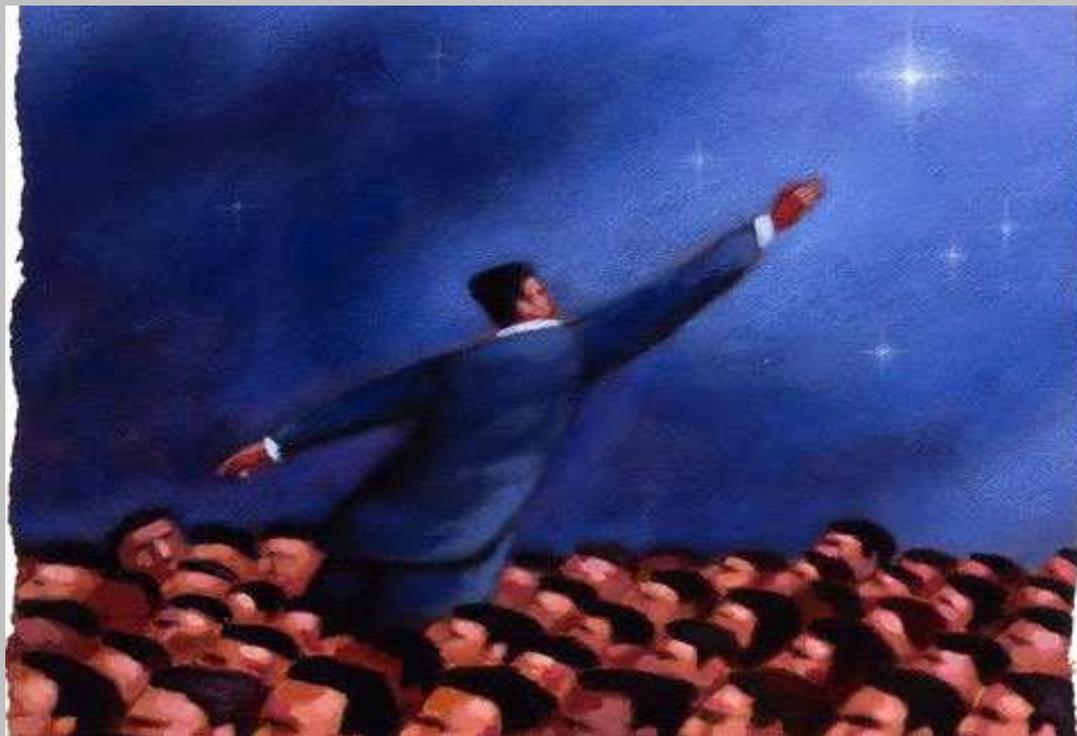
¿Es la internacionalización una opción?

## Algunas claves:

- Nuestro país no puede competir en el futuro con pequeñas y medianas empresas. Para competir a nivel global nuestras empresas deben aumentar su tamaño.
- El crecimiento en el mercado local es limitado
- Las compañías internacionalizadas diversifican riesgos y son más rentables
- Nuestras empresas tendrán que dirigirse a las economías de alto crecimiento (Brasil, Chile o México, China, India, Indonesia).
- RRHH tendrán que tener experiencia en internacionalización y conocimientos de idiomas.

# SER AMBICIOSOS

# PODEMOS!!!!!!



¿Es la internacionalización una opción?

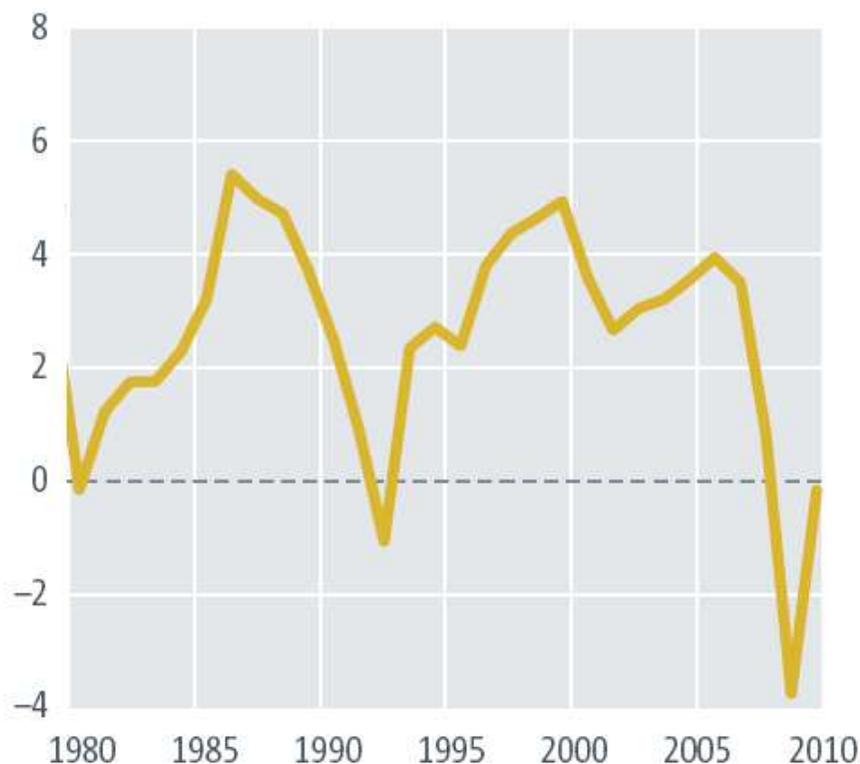


# 3. El sector exterior como motor de la recuperación económica

03

# Apertura Exterior y crecimiento del PIB

Tasa de variación anual del PIB real. España



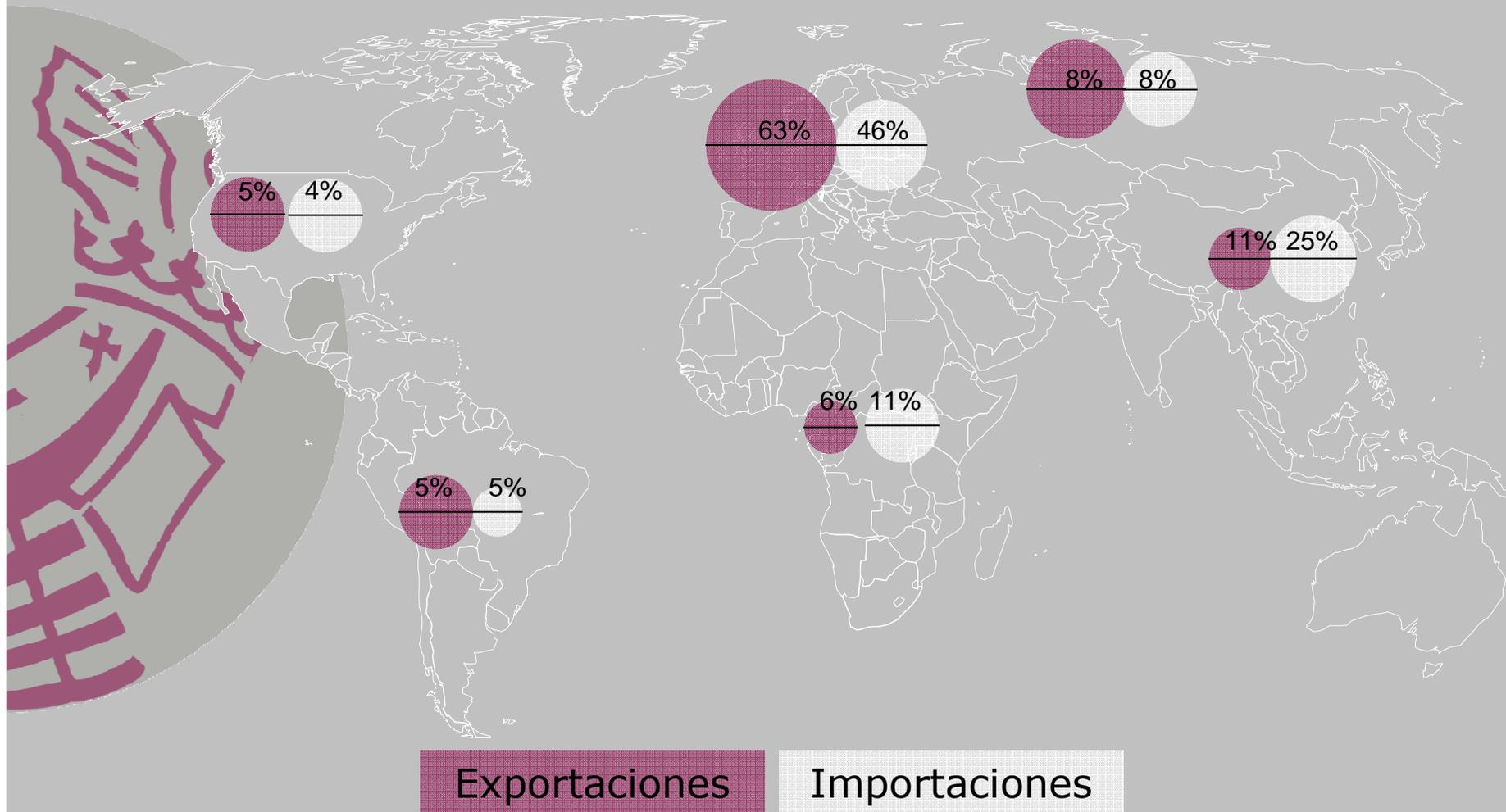
Exportaciones e importaciones (bienes y servicios). España  
 (porcentaje del PIB)



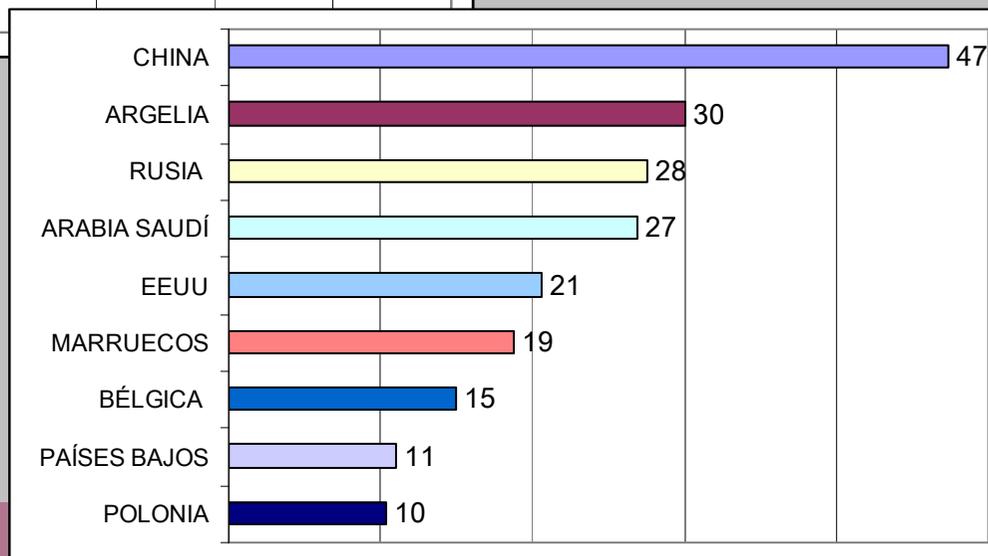
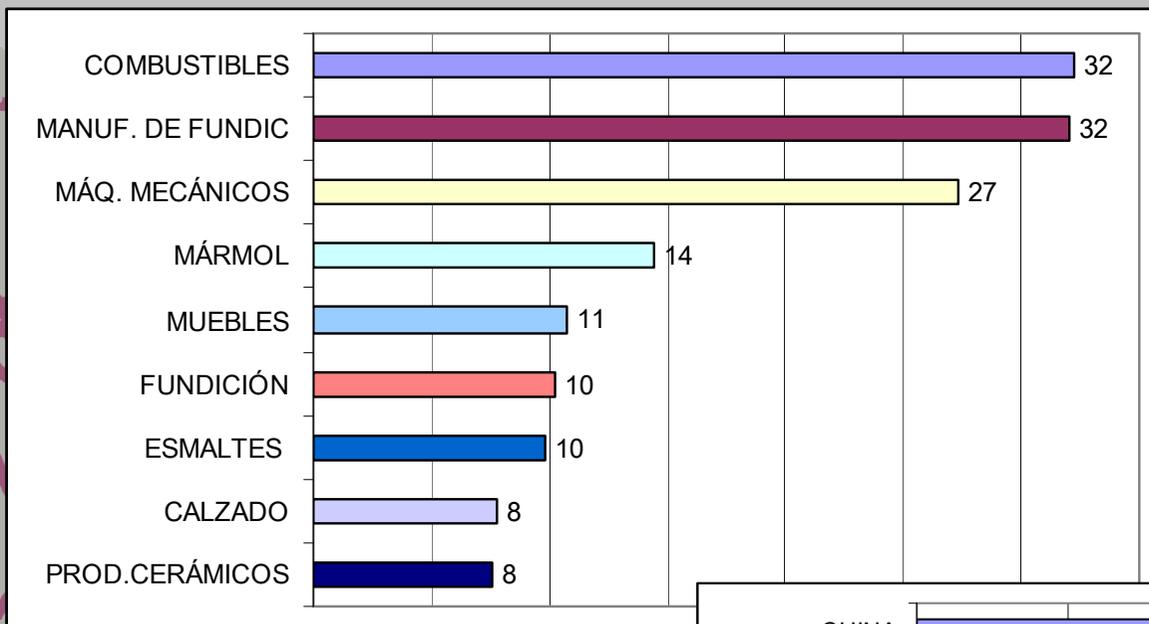
# 4. La Comunitat Valenciana y el IVEX

04

## Intercambios comerciales de la Comunitat Valenciana



# Relaciones Comerciales CV 2011





GENERALITAT  
VALENCIANA

I·V·E·X

Instituto Valenciano de la Exportación

## Objetivos fundamentales:

---



Diversificar los productos exportados y los destinos de nuestras exportaciones

Conseguir que un mayor número de empresas exporten de manera regular

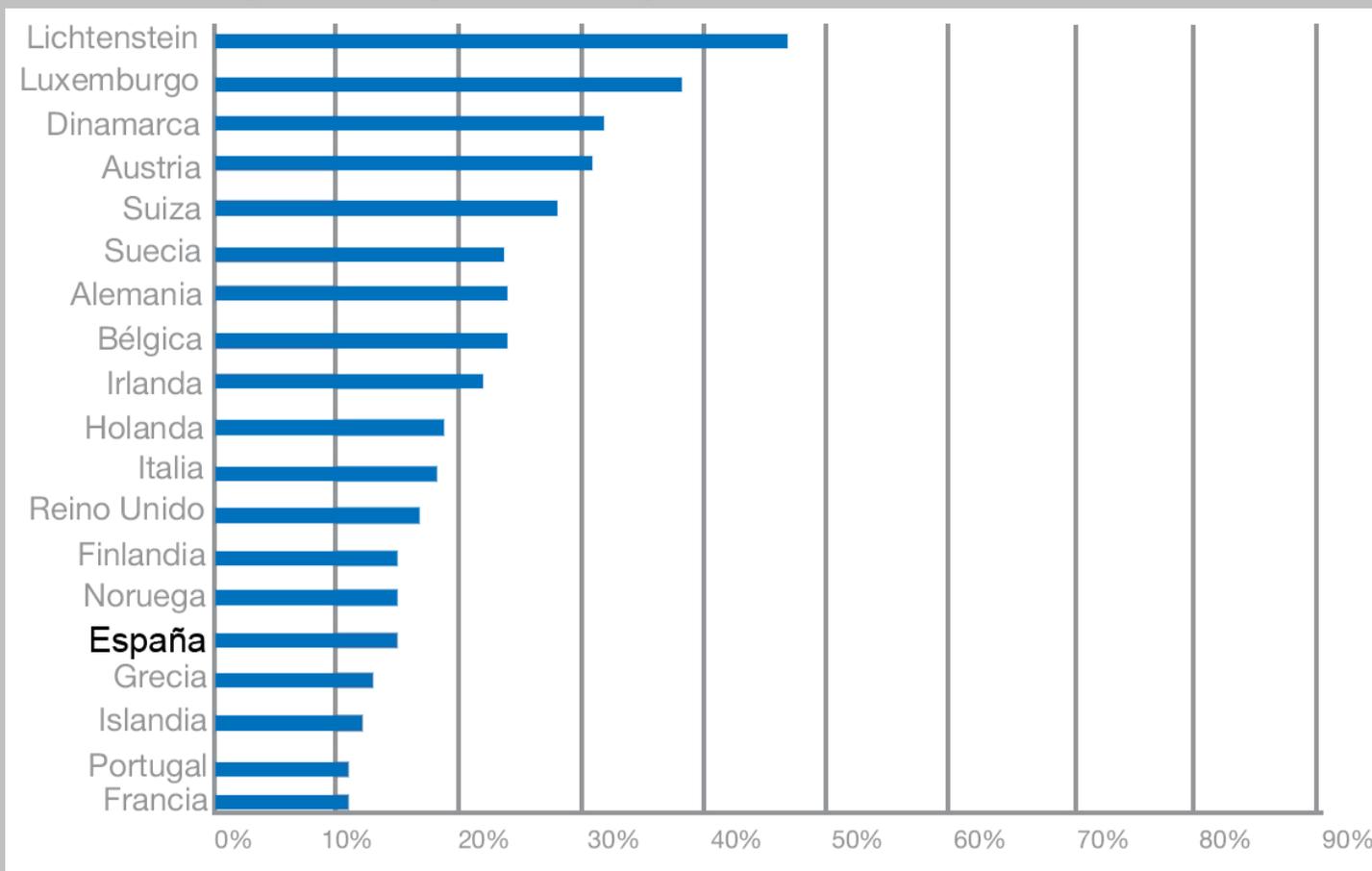
Atraer a la Comunidad Valenciana inversión extranjera

## Diversificación: Europa ya no es el centro del mundo

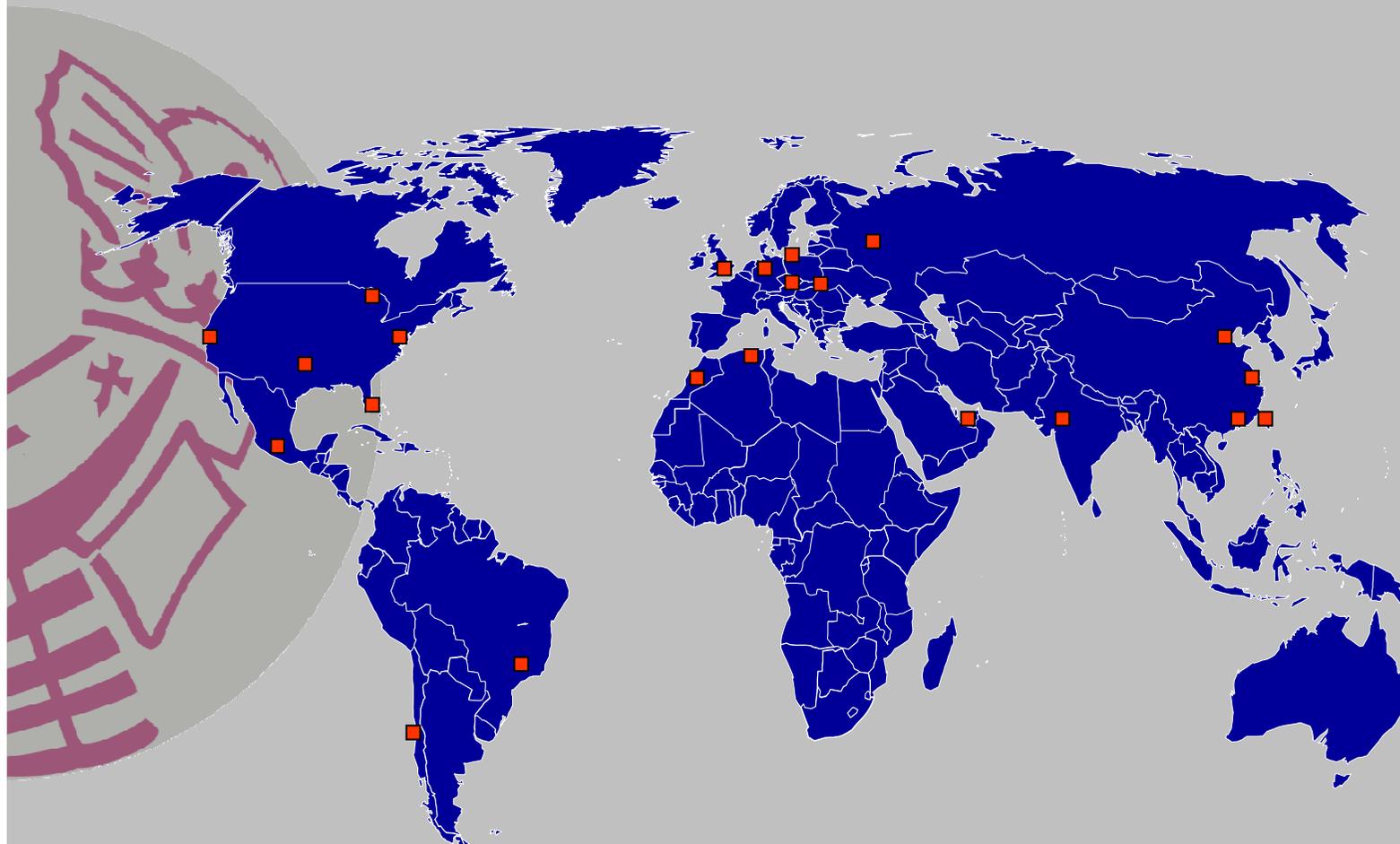


## Aumentar el número de empresas exportadoras

### Porcentaje de Pymes exportadoras



## RED EXTERIOR DEL IVEX



- Chile
- Brasil
- México
- Estados Unidos
- Marruecos
- Argelia
- Reino Unido
- Alemania
- Polonia
- Rep.Checa
- Rumania
- Rusia
- Emiratos Árabes
- India
- China

**22 Oficinas en 15 países**

# APOYO EMPRESAS

ESTRATEGIA

SERVICIOS

PROMOCIÓN

APOYO  
ECONOMICO

## TE AYUDAMOS A DEFINIR TU ESTRATEGIA

Seas una empresa  
pequeña o no tan  
pequeña

estés iniciándote  
en el mercado  
exterior

o tengas ya un  
modelo de  
negocio  
internacional,



Te ofrecemos un Plan que te facilitará la toma de decisiones a la hora de abordar el mercado exterior con éxito.

- **asesoramiento especializado a la medida de tus necesidades**
- **apoyo técnico en los mercados de destino**
- **ayudas económicas para la realización de las actuaciones en el exterior**

## ESTRATEGIA INTERNACIONAL

INICIACION

Jornadas  
Internacionalizar  
con Exito

EXPORNET

CONTRATACION  
PUBLICA  
INTERNACIONAL

ACOMPANIAMIENTO  
IMPLANTACION

Colaboracion  
con ICEX

ICEX - NEXT

Temática  
específica  
inicio actividad  
internacional

Diseño  
Plan de  
Marketing  
Digital

Asesoramiento  
Proyectos  
Licitación  
Publica  
Internacional

Asistencia  
en la gestion  
de  
proyectos de  
implantación

## Jornadas Internacionalizar con Exito

- 
- 09-mar Primeros Pasos en el Mercado de Alemania
  - 29-mar Pautas para la implantación de filiales comerciales en EEUU
  - 11-abr Pautas para la implantacion de filiales comerciales en EEUU
  - 13-abr Oportunidades para el sector del Contract en India
  - 18-abr Pautas pra la implatación de filiales comerciales en EEUU
  - 19-abr Cálculo de aranceles e impuestos para importar productos a Brasil
  - 24-abr El Sector de las Energías renovables en Marruecos
  - 27-abr Primeros pasos en el Mercado de Reino Unido
  - 9-may Procedimiento para Licitaciones Públicas en Marruecos
  - 14-may La India, oportunidad para el Sector Agroindustrial
  - 23-may Brasil, una oportunidad para el sector del plástico
  - 31-may Energías renovables en India
  - 12-jun La India como mercado objetivo para el sector agroalimentario español
  - 21-jun El mercado de la iluminación en México
  - junio Sector Textil-Hogar en Brasil

## SERVICIOS COMERCIALES

Busqueda  
Importadores  
Agentes

Info  
Estratégica  
de  
Mercado

Agenda  
Contactos  
Viaje  
Prospeccion

Apoyo  
En  
Licitaciones  
Internacionales

IVEX SONDEA  
Prospectamos  
tu mercado

# RED EXTERIOR

22 Oficinas

Asistencia  
en  
Destino  
Procesos  
Homologacion  
Registro  
Patentes/marcas  
China  
Selección RRHH

## PLAN DE PROMOCIÓN EXTERIOR

- Plan de Misiones Comerciales
- Plan de Asistencia a Ferias Internacionales
- Plan de Misiones Inversas
- Promociones en Punto de Venta
- Presentación de la Oferta valenciana de producto
- Apoyo a Planes sectoriales

## PRESENTACIONES PRODUCTO



## PROMOCION EN PUNTO DE VENTA CADENA KAUFHOF Alemania



## FERIAS INTERNACIONALES



## PLAN DE MISIONES INVERSAS



## APOYO ECONOMICO

ORDEN DE  
INTERNACIONALIZACION  
Y PROMOCION COMERCIAL



5 MILLONES €

ORDEN DE APOYO  
A LAS MARCAS DE LA  
COMUNIDAD VALENCIANA



2,7 MILLONES €

ORDEN  
INTERINNOVA



1 MILLON €

## APOYO ECONÓMICO

### Internacionalización y Promoción Comercial

- participación en Ferias y Misiones Comerciales
- establecimiento de oficinas de representación en el exterior.

### Ayudas para Consolidación de Marcas en mercados internacionales

- Apoyo a **campañas de publicidad y comunicación** en el extranjero
- Gastos de desfiles, presentaciones de producto, relaciones públicas
- Publicidad “on line”, audiovisuales
- Exposiciones permanentes , “corners” en espacios comerciales
- Diseño y adaptación del espacio comercial
- Consultoría legal para revisión contratos del diseño espacio comercial

### Orden de ayudas INTERINNOVA

- **asesoramiento legal** para contratos de transferencia de tecnología
- **Compra de pliegos** así como la **traducción al idioma local** de la documentación exigida y **gastos de legalización** de los mismos.
- Gastos de **asesoramiento para registro** de marcas y diseños
- **Realización de ensayos** y la obtención de **certificados** requeridos en países no U.E. siempre que la normativa así lo exija.



# INTERNACIONALIZAR CON EXITO

## Casos de éxito - 1

### Sector maquinaria agrícola

- Pyme familiar de 2ª generación
- 26 trabajadores
- Facturación de 4MM €
- Actualmente >30% facturación en exportación

## Caso de éxito - 1

2003	· Viaje prospección IVEX Chile	Establece distribuidor en Chile
2004	· Inicio programa PIPE · Misión comercial Polonia – Hungría · Grupo promoción Chile	
2005	· Viaje prospección IVEX Argelia · Visita cliente argelino a empresa · Grupo promoción Chile + Magreb	
2006	· Viaje de prospección IVEX Marruecos	Establece distribuidor. Actualmente el 50% de su exportación
2007	· Comienzo programa de asesoramiento implantación en China · Misión comercial China	
2008	· Servicio asesoramiento implantación IVEX Shanghai · Misión comercial México - Cuba	· Creación filial en China
2009 2010	· Viaje de prospección IVEX Miami.	· Inicia sociedad con socio USA Inicio fabricación en China · Firma acuerdo con multinacional americana
2011	· Viaje de prospección IVEX Rusia	

## Casos de éxito -2

### Sector plástico reciclado

- Pyme familiar de 2ª generación
- 49 trabajadores
- Facturación de 30MM €
- Actualmente >30% facturación en exportación

## Caso de éxito - 2

2005	· Inicio programa PIPE
2006	· Reunión con delegados México, Dubai y Cuba
2008	· Viaje prospección IVEX Shanghai y Guangzhou · Seguimiento de contactos Shanghai
2009	· Viaje prospección IVEX Turquía, IVEX Polonia, IVEX Rep.Checa · 2º Viaje prospección Shanghai y Guangzhou · 2ª Viaje IVEx Turquía · Búsqueda RRHH IVEX Shanghai · Participación feria CHINAPEC · Centro empresarial IVEX Shanghai
2010	· 3er viaje prospección IVEX Turquía · Viaje prospección Rumanía · Búsqueda proveedores Brasil, Chile, Chicago · 2ª participación feria CHINAPEC · Misión inversa plástico Taizhou
2011	· Viaje prospección IVEX Londres · Viaje prospección IVEX Marruecos

## Casos de éxito - 3

### Sector Software

- 100%
- 9 trabajadores
- Facturación de 1MM €

## Caso de éxito - 3

2006 2009	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Viaje prospección IVEX <b>Argentina</b></li> <li>▪ Misión Comercial Cámaras Argentina</li> <li>▪ Participación Feria en Argentina</li> </ul>	Consiguen distribuidor en Argentina y acuerdos con entidades locales para impartir formación a profesionales
2008 2009	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Participación Programa Market Landing en <b>EEUU</b> en IVEX NY</li> <li>▪ Viaje prospección IVEX NY</li> </ul>	Consiguen un Partner en EEUU
2008	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Búsqueda de canal de comercialización IVEX <b>Mexico</b></li> <li>▪ Viaje de prospección IVEX Mexico</li> </ul>	Consiguen distribuidor en Mexico
2010	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Centro Empresarial en IVEX Mexico</li> </ul>	Desde allí prestan formación a profesionales de los sectores a los que se dirigen
2010	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Misión Comercial a <b>Colombia</b></li> </ul>	Consiguen distribuidor en Colombia
2012	Actualmente con presencia en prácticamente toda <b>Latinoamérica</b> , además de <b>EE.UU.</b> , <b>Emiratos Arabes</b> y <b>Reino Unido</b>	

## IVEX - DATOS DE GESTION 2011

4.500 servicios a empresas (+22%)

2.900 empresas usuarias – 968 nuevas

Servicios  
comerciales  
individuales



775 servicios prestados a  
más de 427 empresas

PROMOCION



- 857 servicios de promoción prestados a más de 493 empresas
- 100 acciones de promocion
- 141 compradores extranjeros
- 2.140 reuniones con 654 empresas



**GRACIAS!!!**  
**[www.ivex.es](http://www.ivex.es)**



**GENERALITAT  
VALENCIANA**

**CONSELLERIA D'ECONOMIA, INDÚSTRIA I COMERÇ**