



SOCIEDAD DE PROMOCIÓN EXTERIOR
PRINCIPADO DE ASTURIAS S.A.

PROGRAMA OPERATIVO ANUAL 2026

ASÍ TE AYUDAMOS EN 2026

INTELIGENCIA COMERCIAL

SERVICIOS DE PRIMER CONTACTO

- EEM-Galactea Plus
- Itinerario personalizado de servicios de Asturex
- Servicio de consultas y Preguntas Frecuentes
- Asturex Open Days
- Asturex en ACEPPA

INTELIGENCIA DE MERCADOS

- Localización de importadores
- Análisis de la competencia
- Servicio de Vigilancia Estratégica
- Plataforma de proyectos y empresas internacionales
- Servicio de información jurídica, regulatoria y arancelaria sobre EEUU

OTROS SEVICIOS DE INT. COMERCIAL

- Servicios de inteligencia artificial para departamentos internacionales
- Catálogos sectoriales
- Oportunidades comerciales de negocio
- Servicios licita
- Dossier del avión
- Informe de Exploración de Mercado



SERVICIOS A MEDIDA

SERVICIOS DE ASISTENCIA TÉCNICA DE LA RED EXTERIOR

CONSULTORÍA LOGÍSTICA Y ADUANERA

SERVICIOS JURÍDICOS

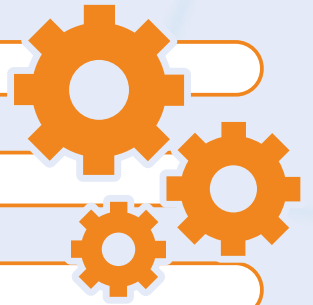
EXPORTA CON MARKETPLACES

POSICIÓNATE ONLINE

SERVICIO DE DESARROLLO COMERCIAL INTERNACIONAL -DECOIN

SERVICIO DE ASISTENCIA PARA DEGUSTACIONES, CATAS Y EVENTOS DE EMPRESAS DEL SECTOR DE ALIMENTOS Y BEBIDAS

PROGRAMA DE ACCESO AL MERCADO BRASILEÑO



PROGRAMAS DE APOYO AL EXPORTADOR

PROGRAMA EXPORTA INICIO

PROGRAMA EXPORTA DIGITAL

PROGRAMA EXPORTA MÁS

PROGRAMA DE APOYO A LA IMPLANTACIÓN

QUICK GLOBAL



LA PATA DIGITAL

CLUB e-ASTUREX

PROGRAMA EXPORTA DIGITAL

POSICIÓNATE ONLINE

EXPORTA CON MARKETPLACES

INTELIGENCIA ARTIFICIAL



PROMOCIÓN INTERNACIONAL

ALIMENTOS Y BEBIDAS

- ImportMatch-Tasting Asturias
- Ferias Food Expo Greece, Salón Gourmets
- Misiones inversas - Eventos ICEX

METAL Y AFINES

- Misiones Bálticos, Nórdicos, Argelia, Marruecos, Argentina, Uruguay
- Ferias Hannover Messe, Intersolar, WindEnergy
- Misión inversa NorteRenovables

DEFENSA

- Misión inversa Polonia
- Ferias EUROSATORY, IDA

CONSTRUCCIÓN Y AUXILIAR

- Ferias Caseitaly, UK Construction Week, Batimat
- Misiones Portugal, Chile, Paraguay, Colombia

TECNOLÓGICO Y EMPRENDIMIENTO

- Ferias 4YFN, LEAPTech, South Summit, VivaTech, Devcom/Gamescom, SLUSH
- Formación especializada en ventas internacionales

MODA E INDUSTRIAS CULTURALES

- Ferias Cliffe, Maison&Objet, ISPO, FIL
- AsturiasFashion - PopUP
- Misiones inversas

BIOSANITARIO

- Ferias Analytica, In-Cosmetics, Medica, BioSpain

PLAN MULTISECTORIAL Y PROSPECCIÓN DE NUEVOS MERCADOS

- Italia
- El Salvador, Nicaragua, Guatemala
- República Dominicana y Jamaica
- México
- Hong Kong
- Sudeste Asiático: Indonesia, Malasia, Singapur, Vietnam, Tailandia y Camboya
- Australia y Nueva Zelanda
- Egipto y Jordania

TALENTO JOVEN

BECAS INTERNACIONALIZACIÓN

BECAS PROGRAMAS EXPORTA

MENTORING Y TALLER COMPROMISO ASTURIAS XXI

DOSSIER ASTURIAS EXPORTA

SERVICIO DE BÚSQUEDA DE PROFESIONALES DE COMERCIO EXTERIOR



#exportarimporta

Contenido

1.	INTRODUCCIÓN	7
2.	OBJETIVOS 2026	17
3.	INTELIGENCIA COMERCIAL	21
	3.1. Servicios de primer contacto	24
	3.2. Inteligencia de mercados	28
	3.3. Otros servicios de inteligencia comercial	34
	3.4. Inteligencia comercial para Asturex	43
4.	PROGRAMAS	47
5.	ASISTENCIA TÉCNICA	57
6.	PROMOCIÓN	69
7.	COMUNICACIÓN Y MARKETING	79
	7.1. Incremento de clientes	82
	7.2. Acercamiento a las empresas	86
	7.3. Visibilización	96
8.	FORMACIÓN	103
9.	MEJORA CONTINUA	113
ANEXO.	PLANES DE PROMOCIÓN	119
	Alimentos y bebidas	120
	Plan sectorial del sector metal	128
	Plan sectorial del sector defensa	136
	Construcción y auxiliar	138
	Tecnológico y emprendimiento	141
	Moda e industrias culturales	150
	Biosanitario	155
	Multisectorial y prospección de mercados	160
	Listado cronológico de actividades Asturex 2026	190
	Resumen plan de promoción internacional Asturex 2026	193
	Mapa de la actividad de promoción Asturex 2026	196

1. **INTRODUCCIÓN**



Este 2025 que terminamos será recordado como el año en que se quebró el consenso sobre el libre comercio.

Tras décadas de crecimiento sostenido bajo un marco multilateral, la economía mundial ha entrado en una nueva era caracterizada por la reaparición de bloques, la escalada arancelaria y la fragmentación de las cadenas globales de valor.

No en vano, la Organización Mundial del Comercio (OMC) advierte en su informe *Global Trade Outlook and Statistics 2025*, publicado en octubre, que el volumen del comercio mundial de mercancías, que había crecido un +2,4 % en 2025, **podría desplomarse hasta apenas un +0,5 % en 2026**, alertando de que “*el impacto pleno de los aranceles más altos podría sentirse el próximo año, marcando el crecimiento más débil en más de una década*”¹.

También el Fondo Monetario Internacional (FMI) confirma esa tendencia: en su *World Economic Outlook* de octubre 2025 proyecta una **desaceleración del PIB mundial al 3,1 % en 2026**, siguiendo una tendencia descendente en los últimos tres años, y advirtiendo que la proliferación de restricciones comerciales amenaza con “*erosionar los avances logrados en integración económica global desde los años noventa*”².

A ello se suma la valoración de la Reserva Federal de los Estados Unidos, que estima que el conjunto de medidas arancelarias aplicadas por las principales economías “*tendrá un efecto contractivo sobre el comercio internacional y sobre la eficiencia de las cadenas globales, reduciendo el PIB mundial hasta un 0,8 % en un escenario de tarifas extendidas*”³.

España, y Asturias, no son ajenas a estas circunstancias. Con los últimos datos conocidos a la hora de escribir estas líneas, las exportaciones españolas de agosto caían un -9,3%, y las de Asturias un -8,1% con respecto al mismo mes del año anterior.

Resta constatar si estas cifras son circunstanciales o coyunturales, si se trata de un hecho reversible o describen un **cambio estructural de paradigma**, el tránsito de un mundo interdependiente a otro donde la política comercial se ha convertido en instrumento de poder. Las consecuencias son muy profundas: aumento de costes, disrupción de flujos logísticos, encarecimiento de materias primas y reducción del comercio real de bienes industriales.

¹ www.wto.org/english/res_e/publications_e/gtos1025_e.htm

² www.imf.org/en/Publications/WEO/Issues/2025/10/14/world-economic-outlook-october-2025?

³ www.federalreserve.gov/econres/notes/feds-notes/trade-offs-of-higher-u-s-tariffs-gdp-revenues-and-the-trade-deficit-20250707.html?

Llegados a este punto, es preciso realizar una defensa inquebrantable y recordar la importancia del comercio internacional y la apertura de las economías: **las últimas décadas confirman, sin lugar a duda, que la apertura comercial y la internacionalización de las empresas no son meros complementos de la estrategia económica, sino pilares estructurales de crecimiento, innovación y resiliencia.** La OCDE señala que *“las economías que adoptan mercados abiertos crecen más rápido que aquellas que se mantienen cerradas”*⁴.

Además, un estudio reciente del mismo organismo demuestra que la integración al comercio internacional (exportar productos finales, importar bienes intermedios y participar en cadenas globales de valor) está asociada de forma robusta con mayores niveles de productividad y crecimiento económico⁵. En otras palabras: cada empresa que se internacionaliza amplía no sólo su volumen de negocio, sino que adquiere tecnologías, estándares, redes globales y capacidad competitiva que reverberan en su entorno regional.

Para Asturias esto supone una doble oportunidad: por un lado, consolidar su tejido exportador tradicional y por otro, proyectarse hacia actividades de mayor valor añadido, sujetas a la competitividad global. Es ahí donde la apuesta de la región ha de ser decidida.

En este punto cabe destacar uno de los datos más positivos para nuestra región, dato que se mantiene incluso en este año 2025 tan convulso, y donde Asturex ha tenido sin duda una incidencia capital: el número de exportadores regulares que operan en nuestra región, **y que se sitúa ya con los datos de agosto en 644, va ya en ruta para batir el récord histórico asturiano de 677 empresas exportadoras regulares alcanzado en 2024.**

Basta retroceder sólo diez años, y recordar que la cifra era de 465, para comprobar el avance realizado. Más de 200 empresas que se han internacionalizado en la última década, con todos los beneficios anteriormente mencionados: para la propia empresa, para su sector y para toda nuestra región.

Con todos estos ingredientes, y este contexto internacional tan convulso, la anticipación, la inteligencia económica y la diversificación de mercados se convierten en elementos de supervivencia para las regiones exportadoras. Asturias no es ajena a esta transformación, y proponemos nuestro Plan Operativo Anual 2026 con ese espíritu. Y me gustaría en este punto resumir en cuatro grandes ejes nuestra actividad para el año siguiente:

→ Eje 1. Mitigar los efectos negativos de los aranceles y barreras comerciales

El endurecimiento de aranceles (particularmente en EE. UU. y en sectores intensivos como el metal, la siderurgia y la metalmecánica) representa una amenaza directa al tejido industrial asturiano. Asturias, como se ha comentado extensamente durante este año 2025, no tiene una gran exposición directa a este mercado, pero, aun así, el efecto indirecto sobre las exportaciones a nuestros principales socios comerciales ha resultado ser muy negativo. Esto es así porque nuestras empresas, particularmente del metal, están fuertemente integradas en las cadenas de valor globales.

Desde Asturex hemos mantenido una monitorización constante de la guerra arancelaria desde el *liberation day* en adelante. Y tras un periodo donde la inestabilidad y la volatilidad diaria nos impedían tomar decisiones sobre los pasos a seguir, toda vez se establecieron los aranceles definitivos a la Unión Europea, decidimos diseñar y poner en marcha un nuevo servicio, gratuito y abierto a todas las empresas asturianas, sean exportadoras o no.

⁴ [www.oecd.org/en/topics/policy-issues/global-trade-and-open-markets.html?](http://www.oecd.org/en/topics/policy-issues/global-trade-and-open-markets.html?from=asturex)

⁵ [www.oecd.org/en/publications/assessing-the-trade-related-sources-of-productivity-growth-in-emerging-economies_5k437p82nxq1-en.html?](http://www.oecd.org/en/publications/assessing-the-trade-related-sources-of-productivity-growth-in-emerging-economies_5k437p82nxq1-en.html?from=asturex)

Tras el éxito inicial del servicio planteamos que éste continúe durante el año 2026. Se trata de nuestro **Servicio de Información Jurídica y Arancelaria sobre EE. UU.**, que orienta a las empresas sobre normativa, requisitos de acceso y estrategias de adaptación. No es un simple servicio de respuesta a consultas básicas, sino un programa que examina a fondo la casuística de cada empresa, para revisar las clasificaciones arancelarias, las estrategias de entrada, las cuestiones jurídicas o normativas que puedan haber cambiado tras la implementación de los nuevos aranceles.

Pero el esfuerzo de mitigar los efectos negativos de los aranceles y las nuevas barreras comerciales no debe centrarse sólo en los Estados Unidos. A la asistencia a empresas con problemáticas en su exportación deben sumarse también herramientas de prospección y acceso a nuevos mercados, de detección anticipada de oportunidades y proyectos en todos los rincones del planeta.

Con ese espíritu creamos en 2024 el Departamento de Inteligencia, y en 2026 se incorporará a las herramientas ya implantadas de Localizador de Importadores, Vigilancia Estratégica y Análisis de la Competencia **una potente base de datos de proyectos con alcance global** destinada a permitir a todas nuestras empresas del sector metal y afines, una detección anticipada de proyectos de interés y de sus contactos para lograr posicionarse con las máximas opciones.

Este proyecto nace de una intensa ronda de reuniones a lo largo de todo 2025 con nuestras ingenierías, *EPCistas* y empresas del *Tier 1* y *Tier 2* presentes en nuestra región, y con el convencimiento de que, pese a su tamaño y experiencia internacional, desde Asturex teníamos que ser capaces de ofrecerles un servicio de valor.

Y fueron ellas mismas las que, con el *feedback* de sus departamentos comerciales y sus directivas, nos enseñaron el camino. Ya en 2025, sin tiempo que perder, contratamos la plataforma **MEED Projects**, primera pieza de esta nueva estructura de inteligencia comercial, y surtimos a todos esos departamentos, cada quince días, con las actualizaciones de los proyectos más relevantes de los países del Golfo Pérsico. Y en 2026 queremos hacerlo también con proyectos de todo el planeta.

Y nuestro compromiso va más allá. Queremos que las empresas que detecten proyectos relevantes nos pidan más información sobre ellos, nos pidan contactos o nos hagan saber qué necesitan para atacar el proyecto con las máximas garantías. Y construir junto a ellos una estructura de apoyo. Esa es la vocación de servicio a la que aspiramos con las empresas de gran tamaño de nuestra región.



→ Eje 2. Asia como vector de crecimiento y diversificación para las exportaciones asturianas

Asia ya no es una promesa: sino un vector de crecimiento estructural. Con tasas de expansión superiores al conjunto mundial, una apuesta decidida por la digitalización, la tecnología y las cadenas de valor del futuro, Asia es además máximo exponente de la relación empírica entre apertura comercial y desarrollo económico.

Asturias debe posicionarse decididamente en un área que representa apenas un 4% de nuestras exportaciones (un 7,3% si contamos la Península Arábiga). Bajo este convencimiento, impulsado más aún por la imperiosa necesidad de diversificación de mercados a la que nos empujan los acontecimientos del año 2025, proponemos en 2026 una serie de misiones comerciales que dan continuidad a la cobertura de la zona iniciada ya en el año 2024, con misiones comerciales a India, Arabia Saudí, Kuwait, Emiratos Árabes Unidos, Bahréin, Filipinas y Taiwán.

En 2025 seguimos nuestro recorrido con misiones comerciales a Japón, Corea del Sur y para 2026 nuestra apuesta es aún más ambiciosa: **realizaremos un recorrido por todo el sudeste asiático, con misiones comerciales multisectoriales a Vietnam, Tailandia, Camboya, Malasia, Singapur, Hong Kong, Indonesia y llegando a Oceanía, con una misión comercial a Australia y Nueva Zelanda**, mercados donde Asturex ya realizó una misión comercial con gran éxito en el pasado.

A estas actuaciones sobre el terreno, sumaremos una mejora de nuestra red exterior de apoyo técnico con la homologación de nuevos consultores en países donde hasta ahora no teníamos llegada, y nuevos bufetes de abogados para resolver las cuestiones de ámbito jurídico.

Por último, la apuesta decidida de Asturex por Asia se materializa con nuestra entrada como socios en **ASEMPEA, Asociación Empresarial España-ASEAN**, una entidad privada que nos permitirá tener acceso a actores relevantes de la región y conocimiento extenso y detallado sobre las oportunidades que presenta la zona Asia-Pacífico.

→ Eje 3. Posicionamiento ante el acuerdo UE-Mercosur

El futuro acuerdo entre la Unión Europea y el Mercosur abre un mercado de más de 260 millones de consumidores con eliminación de aranceles y nuevas oportunidades para los sectores de metal, ingeniería, construcción y agroalimentación asturianos. La Comisión Europea estima que las exportaciones españolas al Mercosur crecerán fruto del acuerdo en un 37%, y se creará una zona de libre comercio de más de 770 millones de personas, el equivalente a un cuarto del PIB mundial.

Estamos por tanto ante uno de los acuerdos de libre comercio más ambiciosos jamás negociados, y que supondrá la reducción de aranceles en el 90% de los productos. Desde Asturex hemos tratado de concienciar a las empresas asturianas desde el primer momento sobre la necesidad de posicionarse cuanto antes en un escenario previo al desmantelamiento arancelario. Por ello, en los últimos años hemos realizado misiones comerciales a todos los países miembros del Mercosur, con especial énfasis en Argentina y Brasil, por su importancia en términos económicos, demográficos, históricos, pero también por la complejidad existente en materia de comercio exterior.

Este año 2026 daremos un paso más. Hemos diseñado un **servicio específico de acceso al mercado brasileño**, que de tener éxito desplegaremos también en el resto de países del Mercosur y que incluye un abordaje por fases: Diagnóstico inicial, estudio en profundidad y agendas para validación comercial en destino. Es un apoyo desde la primera fase de estudio hasta el desembarco en el país.

En el caso de Argentina, daremos continuidad a nuestra misión comercial de 2025, centrada en Bahía Blanca, polo industrial químico del país, con otra misión comercial del sector industrial donde volveremos a visitar Bahía Blanca y Neuquén, con el objetivo de dar a conocer a las empresas asturianas las oportunidades que se presenten a partir de la ratificación del acuerdo de Mercosur.

Además, no dejaremos de visitar otros países de la zona, que, si bien no están dentro del Mercosur, han sido y son buenos mercados para las empresas asturianas: México, Chile y Colombia, y recorreremos gran parte de Centroamérica y el Caribe, con misiones comerciales a República Dominicana, Jamaica, Guatemala, El Salvador y Nicaragua.

→ Eje 4. Las nuevas generaciones y el comercio exterior

El relevo generacional del tejido exportador es una apuesta ineludible. Estos últimos años hemos pulsado con nuestros colegas de otras autonomías, con las empresas y con las instituciones relevantes nuestra preocupación por el interés entre los jóvenes por el comercio exterior. Y hemos constatado una realidad: comienza a notarse una escasez de relevo generacional en los departamentos internacionales de las empresas exportadoras.

Es por ello que, año tras año, Asturex refuerza su compromiso con el talento joven mediante una serie de acciones y programas destinados a insertar a jóvenes en los departamentos internacionales de empresas asturianas y a conseguir que más jóvenes, asturianos y no asturianos, conozcan la riqueza del tejido empresarial de nuestra región. No hay que olvidar que los cimientos que sostienen los proyectos de esas 677 empresas exportadoras regulares son las personas, y la falta de un profesional especializado puede dar al traste con proyectos ya consolidados.

Para este año 2026 proponemos una batería de medidas que nos acerquen aún más a la plataforma de salida de los jóvenes al mercado laboral. En primer lugar, con nuestras ya conocidas **Becas internacionales y becas formativas vinculadas a los programas Exporta** que permiten a universitarios adquirir experiencia en comercio exterior al mismo tiempo que apoyan a las empresas asturianas en su internacionalización. Con una tasa de inserción nada desdeñable, cada año más y más empresas interrumpen la beca para contratar al joven que la está cursando en su empresa.

Pero no nos quedamos ahí. Con dos años ya de vida, el **programa Asturias Exporta**, se ha convertido en nuestra punta de lanza para desplegar todo el tejido empresarial internacional asturiano ante los alumnos universitarios. Este dossier digital, fruto de una estrecha colaboración entre la Facultad de Comercio y Marketing y Asturex, cuenta ya con **19 casos de empresas asturianas con éxito en el exterior**, que son utilizados en las aulas y donde se analiza, en cada uno de ellos, una historia de éxito y un modelo distinto de internacionalización en sectores diferentes.

Para este año planteamos una iteración más de este proyecto: Los alumnos se involucrarán ya en el momento de la elaboración de los casos, teniendo contacto directo con las empresas y participando activamente en los procesos de investigación. Con ello esperamos generar un espacio donde empresa y alumno puedan establecer una relación desde la fase formativa que pueda tener una continuidad profesional.

También hemos encontrado en el **programa de mentoring de Compromiso XXI** un lugar donde queremos no sólo participar, sino ser protagonistas. Comenzando por la propia mentoría, donde varias personas de nuestro equipo participan como mentores cada año. Y continuando con el taller que celebramos en nuestras instalaciones el año pasado, iniciativa que continuaremos en 2026, y donde mediante un escenario práctico conseguimos varios objetivos: por un lado, dar a conocer diferentes empresas exportadoras a los *mentees*, y por otro lado dar a conocer nuestra labor y transmitir la pasión por la internacionalización.

Por último, en 2026 echaremos a andar otras iniciativas, destinadas a acercarnos más al mundo de la formación profesional y también para captar aquellos becarios ICEX que se planteen un destino atractivo para trabajar y vivir una vez acaben el itinerario profesional de 3 años que proponen las becas ICEX. Queremos demostrarles que **Asturias les ofrece un reto profesional apasionante y una calidad de vida inigualable.**

En definitiva, este **Plan Operativo Anual 2026** no aspira únicamente a consolidar las herramientas y servicios que han demostrado su eficacia durante los últimos años, sino a seguir avanzando hacia una estrategia basada en el **alto valor añadido, la interlocución directa con la empresa y la interpretación constante de los acontecimientos globales.**

En un entorno internacional cambiante, nuestra labor ya no consiste sólo en acompañar a las empresas en sus procesos de internacionalización, sino en **anticipar los movimientos del mercado, comprender sus implicaciones y traducirlos en oportunidades reales** para el tejido empresarial asturiano. Esa es, en esencia, la vocación de Asturex: ser un socio estratégico, atento, dinámico y orientado al impacto.

Bruno López Vizcón
Director General



Presentación del POA

En la presentación del POA mantenemos la forma iniciada en 2018 que sigue el sistema de gestión implantado en esa fecha a fin de obtener la certificación de calidad conforme a la norma ISO 9001:2015. Por ello el POA se estructura conforme a los diferentes procesos del sistema de gestión. Esto es: **Inteligencia Comercial, Programas, Asistencia Técnica, Promoción, Comunicación y Marketing; Formación; y Mejora Continua.**

Asimismo, hemos de enfocar las actuaciones que se pretenden a la consecución de los objetivos establecidos para Asturex y las líneas de actuación de la sociedad. Por ello, a lo largo de todo el POA se indicarán a qué objetivos y líneas atienden cada una de las actuaciones planteadas en los distintos procesos.

LÍNEAS

- L1** ENFOQUE CLIENTE.
- L2** COOPERACIÓN.
- L3** INCORPORAR LA TECNOLOGÍA/ TRANSFORMACIÓN DIGITAL.

OBJETIVOS

- 01.** Incrementar (A) y Consolidar (B) el número de empresas exportadoras, con especial énfasis en el apoyo a las pymes.
- 02.** Fomentar la colaboración entre empresas para la internacionalización.
- 03.** Incrementar las exportaciones de sectores y/o productos tradicionales.
- 04.** Promover e incentivar las exportaciones de nuevos sectores y/o productos.
- 05.** Potenciar las exportaciones a nuevos mercados.
- 06.** Acercar Asturex al tejido empresarial asturiano. (Incorporado al POA2023).



2. **OBJETIVOS 2026**

01A
Incrementar el número de
empresas exportadoras

- 15 empresas que inician su participación en los programas y servicios de apoyo al inicio a la exportación en el año.
- 5 empresas que inician su participación en programas de internacionalización digital.
- 50 nuevas empresas en base de datos Asturex con **perfil potencial exportador**.
- 20 Jornadas.
- Comunicar 20 casos de éxito en diferentes canales.

01B
Consolidar número de
empresas exportadoras

- 150 inscripciones en servicios y programas de consolidación.
- 20 Informes de mercado y dossiers de avión e informes actividad internos.
- Mantener el envío periódico de proyectos durante el todo el año.

02
Fomentar la colaboración
entre empresas para la
internacionalización

- Diseño y puesta en marcha de proyecto de cooperación sectorial.

03
Incrementar las
exportaciones de sectores
y/o productos tradicionales

- 27 Acciones de promoción e información para sectores: Alimentación y Bebidas, Construcción, Metal y/o multisectoriales.

04
Promover e incentivar las exportaciones de nuevos sectores y/o productos

- Realizar 20 acciones para los sectores: Moda - Culturales - Tecnológico y emprendimiento - Biosanitario y Defensa.

05
Potenciar las exportaciones a nuevos mercados

- Realizar acciones de prospección e información en 12 mercados emergentes.

06
Acercar Asturex al tejido Empresarial asturiano

- 120 visitas a empresas.
- Mantener los 9 acuerdos con centros de empresa y firmar un nuevo acuerdo.

Todos los objetivos

- Que la valoración media sobre el cumplimiento de objetivos y satisfacción por participar en el programa/servicio o acción sea al menos de 6 puntos sobre 7 o superior.
- Que la valoración media sobre la calidad de los Contactos establecidos durante las diferentes acciones de promoción sea al menos de 6 puntos sobre 7 o superior.

Obejtivo cumplir en cómputo global el 90%

3. **INTELIGENCIA COMERCIAL**

En apenas tres años, el Departamento de Inteligencia Comercial de Asturex ha pasado de ser una apuesta innovadora a convertirse en uno de los pilares estratégicos de nuestra actividad. Lo que comenzó en 2024 como una transformación de los antiguos servicios de información, ha evolucionado en 2026 hacia una plataforma integral de análisis, anticipación y apoyo a la decisión, plenamente alineada con las nuevas necesidades de las empresas exportadoras en un contexto internacional profundamente inestable.

Esta evolución no es casual. La aceleración tecnológica, la incertidumbre regulatoria y la creciente competencia global han hecho que la información por sí sola haya dejado de ser suficiente. Hoy, lo que genera valor es la capacidad de interpretar esa información, cruzar fuentes, detectar señales débiles y convertir datos en conocimiento útil para la acción empresarial. Esa es la función esencial de la Inteligencia Comercial de Asturex: transformar el ruido informativo en ventaja competitiva para las empresas asturianas.

En 2026, el departamento consolida su madurez con la incorporación de nuevos servicios de alto impacto, entre los que destacan la Plataforma de Proyectos Internacionales —una base de datos global que permitirá a las empresas del sector metal y afines detectar oportunidades en tiempo real en los cinco continentes— y el Servicio de Asistencia Arancelaria en Estados Unidos, diseñado para acompañar a las empresas afectadas por la nueva política comercial norteamericana. Ambos servicios representan un salto cualitativo en la capacidad de Asturex para ofrecer soluciones concretas a problemas reales del tejido empresarial.



Estos nuevos instrumentos se suman a un ecosistema ya consolidado de servicios como la **Vigilancia Estratégica**, el **Análisis de la Competencia**, el **Localizador de Importadores**, la **Inteligencia Artificial aplicada a Departamentos Internacionales**, o los **Informes de Exploración de Mercado**. En conjunto, conforman una red de inteligencia que cubre todas las etapas del proceso exportador: desde la identificación de mercados y competidores hasta la prospección avanzada de proyectos o la evaluación del riesgo país y regulatorio.

La clave de este modelo reside en su enfoque personalizado y proactivo. Frente a la lógica de servicios estandarizados, Asturex ha construido un sistema de inteligencia que dialoga con la empresa, que parte de sus preguntas concretas y adapta la respuesta a su sector, su tamaño y su nivel de internacionalización. El valor ya no está en entregar un informe, sino en acompañar a la empresa en la interpretación de los hechos globales que pueden afectar a sus decisiones.

Gracias a esta filosofía, la Inteligencia Comercial se ha convertido en un **eje vertebrador del cambio cultural dentro de la propia Asturex**. Su trabajo ha permeado transversalmente al resto de departamentos, alimentando con datos y análisis los programas, las misiones comerciales y los planes sectoriales. Hoy, cada acción de Asturex incorpora inteligencia: desde la selección de mercados hasta la priorización de sectores estratégicos.

El camino iniciado en 2024 ha cristalizado, en 2026, en un modelo plenamente operativo que nos sitúa a la vanguardia entre las agencias regionales de promoción exterior en España. Con la ampliación de servicios, la profesionalización del análisis de datos y la incorporación de herramientas digitales avanzadas, Asturex continúa su evolución hacia una organización basada en la **inteligencia comercial como motor de valor**, orientada no sólo a ofrecer información, sino a **ayudar a las empresas asturianas a comprender el mundo que las rodea y a actuar en él con conocimiento, agilidad y estrategia**.

MISIÓN DEL PROCESO

- Facilitar a los clientes información en materia de comercio exterior que permita la toma de decisiones en su internacionalización.

GRUPOS DE INTERÉS

- Empresas clientes directos.

NECESIDADES Y EXPECTATIVAS

- Asesoramiento para la internacionalización.

RESULTADOS CLAVE

- Responder en tiempo y forma a las peticiones de información que recibamos, estableciendo un plazo máximo de respuesta.
- Ofrecer información personalizada a las empresas en función de sus necesidades.
- Facilitar información sobre temáticas de interés potencial para las empresas de cara a su internacionalización.

INDICADORES DE CUMPLIMIENTO DE RESULTADOS

- Grado de satisfacción que manifiestan las empresas con los servicios prestados por Asturex.
- Índice de satisfacción valoración de las empresas sobre el cumplimiento de las expectativas.
- Nivel de calidad de los servicios.
- Cumplimiento de objetivos marcados para los servicios de información.
- Tiempo medio de respuesta en las consultas.
- Actos de información realizados.
- Empresas visitadas.

3.1. Servicios de primer contacto

CONSULTAS/FAQs

L1	L2	L3	O1A	O1B	O2	O3	O4	O5	O6

Servicio de asistencia y orientación en consultas relacionadas con el comercio internacional para las empresas asturianas llevándose a cabo un asesoramiento personalizado por *e-mail* y teléfono. Este servicio está destinado a resolver o redirigir las consultas, detectar los temas que coyunturalmente constituyen una dificultad y organizar seminarios sobre ellos, llevar a cabo la difusión y promoción de los servicios ofrecidos por Asturex entre el tejido empresarial.

Con el sistema de FAQs la empresa tendrá acceso a información de forma rápida sin necesidad de contactar directamente a Asturex. Se trata de una herramienta valiosa para mejorar la comunicación con las empresas, ofrecer información clara y accesible por parte de Asturex, y mejorar la eficiencia y la experiencia general del usuario del sitio web.



PÚBLICO OBJETIVO

- Todo tipo de empresas asturianas, ya que es un servicio que se puede adaptar a las necesidades específicas de cada una.
- Cualquier empresa, independientemente de su tamaño y experiencia previa en internacionalización.
- Servicio dirigido tanto a empresas asturianas exportadoras tradicionales, como empresas asturianas no exportadoras que tienen consultas puntuales sobre comercio exterior o cualquier otra duda relacionada con los servicios y programas de Asturex.



PROPUESTA DE VALOR

- Servicio gratuito.
- Punto de contacto para las empresas para resolver sus dudas sobre comercio exterior o cualquier consulta relacionada con los servicios y programas de Asturex.
- Ahorro de tiempo y recursos.
- Acceso a contactos y fuentes de información de interés en menor tiempo.

EEN-GALACTEA PLUS

L1	L2	L3	O1A	O1B	O2	O3	O4	O5	O6

En julio de 2025, Asturex pasó a ser miembro del consorcio EEN-Galactea Plus, el consorcio de la Enterprise Europe Network del noroeste de España que abarca las regiones de Asturias, Cantabria, Castilla y León y Galicia.

La Red EEN fue creada hace 15 años por la Comisión Europea desde la Dirección General de Mercado Interior, Industria, Emprendimiento y Pymes (DG GROW), para ayudar a las pymes a innovar, crecer e internacionalizarse.

En concreto, Asturex tendrá un papel activo en la coorganización de eventos de cooperación EEN (*Brokerage events*) en el marco de grandes ferias internacionales, dada su especialización en la organización de todo tipo de acciones de promoción internacional, tanto en origen como en destino, así como misiones comerciales, visitas o participación con stands institucionales en ferias y eventos internacionales. En estos eventos de cooperación EEN, la empresa asturiana puede participar de forma gratuita y mantener reuniones con potenciales colaboradores internacionales.



PÚBLICO OBJETIVO

- PYMEs asturianas, pero en general todas las europeas. Además, por las sinergias surgidas de estas con empresas de mayor tamaño que forman parte de la red, también será público objetivo las grandes empresas u otro tipo de organismos.



PROPUESTA DE VALOR

- Formar parte de la Red de apoyo más grande del mundo para PYMEs que buscan expandirse internacionalmente.
- Servicios gratuitos para la empresa: financiados por la Comisión Europea.
- Asesoría experta: Servicios a medida prestados por expertos en cualquier país europeo.
- Acceso a oportunidades de negocio: Oportunidades tecnológicas y comerciales.
- Conexiones estratégicas: Búsqueda de *partners* y socios comerciales.

ITINERARIO PERSONALIZADO

L1	L2	L3	O1A	O1B	O2	O3	O4	O5	O6

Partiendo del itinerario general de servicios de Asturex diseñado en 6 pasos, Asturex ofrece a las empresas que lo deseen la posibilidad de recibir un itinerario personalizado y a medida de cada empresa. Para ello, un técnico de Asturex visitará la empresa y analizará la situación de esta y le presentará un itinerario de servicios de Asturex adaptado a la situación actual del momento en el que se encuentra la empresa.



ASTUREX OPEN DAYS

L1	L2	L3	O1A	O1B	O2	O3	O4	O5	O6

En el año 2023, tras 22 ediciones del Punto de Encuentro Internacional, decidimos dar un vuelco al evento y convocar en su lugar el Asturex Open Days. Es un evento anual que repetiremos en febrero de 2026, que intenta acercar a las empresas asturianas el ecosistema completo de Asturex.

Así, a lo largo de los dos días de duración de este evento, el 3 y 4 de febrero, las empresas podrán reunirse en Oviedo, con el personal técnico de Asturex, gran parte de su red exterior de colaboradores, consultores y despachos acreditados para asesorar en diferentes materias relacionadas con la internacionalización: planificación estratégica, *marketing* digital, logística, asesoramiento jurídico y/o fiscal, protección intelectual y registro de marca, licitaciones internacionales etc.

Además, ofreceremos también conferencias de interés general que fomenten la innovación y la competitividad del tejido empresarial asturiano y crearemos *networking* entre las empresas participantes, con la organización de mesas redondas y espacios de diálogo.



PÚBLICO OBJETIVO

- Empresas asturianas en las distintas fases de su internacionalización.
- Titulados universitarios que quieran conocer los programas de becas y demás servicios de Asturex.
- Profesionales del comercio exterior y de servicios de apoyo a la internacionalización que quieran estar al día de los últimos servicios y temáticas que se abordarán durante el evento.
- Representantes de instituciones y asociaciones interesadas en difundir la internacionalización entre sus grupos de trabajo y asociados.



PROPUESTA DE VALOR

- Servicio gratuito.
- Disponer de información muy útil de forma fácil y personalizada, sobre los apoyos que Asturex pone a disposición de las empresas, lo que puede implicar acceder a ayudas económicas de fácil tramitación.
- Conocer de primera mano las acciones de promoción sectoriales, de forma que puedan integrarlas en sus planes de internacionalización de 2026, teniendo la opción de exponer sus necesidades. Esto puede conllevar ahorros importantes en costes al poder adaptar los viajes previstos en sus planes a las fechas de las acciones de promoción organizadas por Asturex.
- Ahorro de tiempo al poder gestionar en una mañana múltiples reuniones con consultores expertos con conocimiento de más de 50 países.
- Generación de sinergias con otras empresas en las actividades propuestas para el fomento de la cooperación empresarial.
- Punto de encuentro con autoridades y otras entidades públicas, lo que puede permitir establecer contactos de alto valor estratégico.
- Motivación para exportar, crecer y cooperar: a través de las jornadas y mesas redondas las empresas asistentes accederán a charlas motivacionales.

3.2. Inteligencia de mercados

ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA

L1	L2	L3	O1A	O1B	O2	O3	O4	O5	O6

El Servicio de Análisis de la Competencia ofrece a las empresas asturianas información real, actualizada y completa sobre todas las operaciones de exportación de sus competidores a nivel mundial.

El servicio ofrece informes, basados en los datos de Aduanas de aquellos países que publican este tipo de información, donde se desglosan todas las operaciones de exportación de cada partida arancelaria de la competencia, reflejando el producto, el comprador, el país de destino, y en definitiva todo lo que está disponible en las diversas aduanas. Lo único que tiene que facilitar la empresa asturiana es la razón social de su competidor.

Los informes son gratuitos para la empresa, ofreciendo información de su competencia a nivel nacional e internacional (excepto competencia de empresas asturianas).



PÚBLICO OBJETIVO

- Empresas exportadoras y/o que quieran iniciarse/ampliar mercados, tengan producto físico y quieran analizar a sus competidores.



PROPUESTA DE VALOR

- Conocimiento de qué está vendiendo y dónde lo está haciendo la competencia internacional de la empresa asturiana.
- Acceso fácil para la empresa, gran ahorro en tiempo de investigación.
- Servicio gratuito para la empresa.

LOCALIZACIÓN DE IMPORTADORES

L1	L2	L3	O1A	O1B	O2	O3	O4	O5	O6

El Servicio de Localización de Importadores ofrece a las empresas asturianas información real, actualizada y completa sobre los importadores de productos en más de 45 países.

Estos informes, basados en los datos de Aduanas bien del país seleccionado, bien en datos espejo reflejados por estos mismos países, se ofrecen gratuitamente o con un coste muy reducido a las empresas. Se reflejan en los mismos toda la información disponible en Aduana de cada operación de importación en el país de destino, y la empresa asturiana solamente tiene que aportar la partida arancelaria del producto, y el país de su interés.

Los informes reflejan pues la relación real de empresas importadoras, ordenadas por ranking de compras, y con información valiosa de cada operación para las empresas asturianas.



PÚBLICO OBJETIVO

- Empresas exportadoras y/o que quieran iniciarse/ampliar mercados, tengan producto físico y busquen importadores.



PROPUESTA DE VALOR

- Listado real de potenciales compradores con información muy completa de cada operación.
- Servicio gratuito o con un coste muy reducido en comparación con los precios de mercado.
- Ahorro de tiempo y recursos para las empresas, ya que disponen de información real de compradores sin desplazarse al país y sin tener que realizar búsquedas por internet.

SERVICIO DE VIGILANCIA ESTRATÉGICA

L1	L2	L3	O1A	O1B	O2	O3	O4	O5	O6

Este servicio tiene como objetivo dotar a las empresas asturianas de información de alto valor para la toma de decisiones estratégicas, reduciendo el riesgo e incrementando su capacidad de anticipación frente a cambios del entorno.

En un escenario internacional cada vez más complejo y dinámico, contar con datos fiables y actualizados se convierte en un elemento decisivo para consolidar mercados, detectar nuevas oportunidades o reaccionar a tiempo ante amenazas.

El servicio está concebido como una herramienta flexible y personalizada. La información que se proporciona se estructura de forma clara, se adapta al sector, al mercado de interés y al nivel de profundidad que requiera cada empresa, garantizando en todo momento la calidad de las fuentes y la actualización permanente del contenido. El servicio comienza con una reunión de diagnóstico entre la empresa y el equipo de Asturex para identificar las prioridades de vigilancia: mercados, sectores, productos, competidores, tendencias o cualquier otro aspecto clave.

A partir de este análisis conjunto se diseña un boletín de vigilancia estratégica totalmente personalizado, en el que se definen contenido, formato, frecuencia de actualización y canal de entrega.

La actualización de la información puede ser mensual, trimestral o con la periodicidad que se acuerde, garantizando que cada empresa reciba datos relevantes en el momento oportuno.

El boletín se adapta al perfil de cada empresa y puede integrar, de forma individual o combinada, diferentes tipos de información, entre ellos:

- Boletín de vigilancia de competidores, que incluye seguimiento de su actividad, cambios en sus páginas web, nuevos productos o servicios, proyectos y licitaciones a las que se presentan, contratos ganados, modificaciones en su estructura empresarial, alianzas estratégicas o noticias relevantes.
- Cuadro de mando de exportaciones, con análisis detallado de partidas arancelarias, evolución de mercados y datos de importación/exportación.
- Boletín de vigilancia y alertas para una familia de productos concreta, que detecta cambios regulatorios, tecnológicos o de mercado que puedan afectar a la empresa.
- Boletín legislativo de un país o área geográfica determinada, para seguir de cerca modificaciones normativas que incidan en un sector o producto específico.
- Informe de tendencias de consumo y mercado, con análisis de innovaciones, cambios en hábitos de compra, sostenibilidad o digitalización.
- Monitor de innovación tecnológica, que vigila patentes, desarrollos disruptivos o tecnologías emergentes en el sector.
- Seguimiento de precios y canales de distribución, incluyendo comparativas de márgenes, nuevas vías de comercialización y evolución de costes logísticos.



PÚBLICO OBJETIVO

- Empresas exportadoras de tamaño mediano/grande, consolidadas en varios mercados e interesadas en aumentar tanto el número de productos a exportar como el número de mercados a los que dirigir sus productos, y que tengan la capacidad de aprovechar al máximo la información estratégica proporcionada por el servicio.



PROPUESTA DE VALOR

- Aporta información de valor a la empresa a la hora de tomar decisiones.
- Ahorra tiempo a la empresa en la búsqueda de información.
- Anticipa oportunidades y amenazas para la empresa asturiana.
- Asegura la planificación estratégica de la empresa, y sus procesos de internacionalización e innovación.
- Garantiza la calidad de la información del entorno.
- Mantiene el escenario competitivo actualizado.
- Permite anticiparse a licitaciones, alianzas y compras en mercados estratégicos.



PLATAFORMA DE PROYECTOS Y EMPRESAS INTERNACIONALES

L1	L2	L3	01A	01B	02	03	04	05	06

En un contexto internacional en el que los grandes proyectos de inversión marcan el ritmo de sectores estratégicos, disponer de información precisa y actualizada resulta esencial para anticiparse a las oportunidades.

Con este servicio, Asturex pone a disposición de las empresas asturianas una plataforma especializada en el seguimiento de proyectos e inversiones de gran envergadura que ofrece un conocimiento profundo de las principales iniciativas en marcha o en planificación.

La herramienta permite acceder a información detallada sobre proyectos públicos y privados en diferentes fases, desde la planificación hasta la construcción y la operación, con datos sobre presupuesto, cronogramas, empresas adjudicatarias o preseleccionadas y contactos clave para la toma de decisiones. Además, facilita el análisis de mercados y tendencias gracias a series históricas de varios años y previsiones a medio plazo, lo que respalda la definición de estrategias de entrada, diversificación o expansión.

Al mismo tiempo, proporciona referencias de las empresas implicadas en cada proyecto, lo que favorece la identificación de potenciales socios, clientes y contratistas. El servicio incluye el envío periódico de un resumen con las oportunidades más relevantes filtradas por sectores de interés para Asturias, la posibilidad de solicitar informes completos sobre proyectos concretos y el acompañamiento del equipo de Asturex para orientar el uso de la información y resolver consultas específicas. De este modo, las empresas asturianas cuentan con una herramienta eficaz para descubrir, evaluar y aprovechar oportunidades de negocio derivadas de grandes proyectos de inversión.



PÚBLICO OBJETIVO

- Empresas asturianas de cualquier sector que busquen detectar oportunidades de negocio en grandes proyectos de inversión.



PROPUESTA DE VALOR

- Supone un ahorro de costes considerable para la empresa que quiera obtener la información.
- Permite anticiparse a licitaciones, alianzas y compras en mercados estratégicos.
- Aporta datos fiables y actualizados, fundamentales para una estrategia internacional sólida.
- Facilita la búsqueda de socios, clientes y contratistas en proyectos de alta envergadura.

SERVICIO DE INFORMACIÓN JURÍDICA, REGULATORIA Y ARANCELARIA SOBRE ESTADOS UNIDOS

L1	L2	L3	O1A	O1B	O2	O3	O4	O5	O6

Servicio gratuito de información inicial sobre requisitos regulatorios y arancelarios aplicables a la exportación a EE. UU. Permite orientar a la empresa sobre las condiciones de acceso al mercado, canalizando las consultas en caso necesario hacia un servicio jurídico internacional.



PÚBLICO OBJETIVO

- Empresas asturianas de cualquier sector que estén interesadas en exportar a los Estados Unidos o ya lo estén haciendo y tengan consultas técnicas sobre la nueva normativa y nueva política arancelaria existente.



PROPUESTA DE VALOR

- La empresa obtiene una primera orientación rápida y sin coste que facilita la comprensión de las condiciones de acceso al mercado estadounidense.
- Ahorro de tiempo y seguridad jurídica en la toma de decisiones.

3.3. Otros servicios de inteligencia comercial

SERVICIOS DE INTELIGENCIA ARTIFICIAL PARA DEPARTAMENTOS INTERNACIONALES

L1	L2	L3	O1A	O1B	O2	O3	O4	O5	O6

La revolución causada por la Inteligencia Artificial en la actividad de las empresas alcanza también a los departamentos de comercio internacional, influyendo en aspectos fundamentales como la logística, el *marketing* y las finanzas, donde pueden desarrollarse aplicaciones específicas.

Asturex, en su búsqueda constante de ser apoyo y soporte a la internacionalización de las empresas asturianas, y dada la velocidad con la que esta herramienta evoluciona, en 2026 continuará con el servicio iniciado en 2024, de Aplicación Práctica de Inteligencia Artificial en Departamentos Internacionales.



PÚBLICO OBJETIVO

- Empresas asturianas de cualquier sector y ámbito de actividad, que se encuentren en cualquier fase del proceso de internacionalización y que tengan interés en aplicar la Inteligencia Artificial en sus procesos de internacionalización.



PROPUESTA DE VALOR

- Aprendizaje del uso de herramientas de inteligencia artificial para automatizar tareas y ser más productivas en diversas áreas de la empresa.
- Consultoría individualizada y a medida a un coste muy competitivo para la empresa.
- Aumento de la eficiencia y rentabilidad de la empresa.
- Ahorro de costes y tiempo para la empresa.
- Toma de decisiones más informada, basada en datos y en menor plazo de tiempo.
- Identificación de ineficiencias en los procesos empresariales y conocimiento de soluciones para optimizarlos.

CLUB e-ASTUREX

L1	L2	L3	O1A	O1B	O2	O3	O4	O5	O6

El Club e-Asturex es una comunidad creada para reunir a las empresas asturianas que utilizan el canal *online* como vía de internacionalización. A través de este espacio, las empresas comparten experiencias, acceden a formación especializada, participan en encuentros prácticos y descubren nuevas herramientas para potenciar sus ventas internacionales por medios digitales.



PÚBLICO OBJETIVO

- Empresas asturianas que venden o desean vender *online* en mercados internacionales.
- Pymes que se inician en el *e-commerce* y quieren aprender de otras experiencias.
- Empresas que ya participan en los servicios digitales de Asturex (Posiciónate Online, Exporta con *Marketplaces*, etc.).
- Profesionales del *marketing* y comercio exterior vinculados a la digitalización.



PROPUESTA DE VALOR

- Formar parte de una comunidad de referencia en internacionalización digital en Asturias.
- Acceso a talleres y sesiones prácticas sobre *e-commerce* internacional, *marketing* digital e innovación.
- *Networking* y aprendizaje colaborativo con empresas que enfrentan retos similares.
- Visibilidad a través de los canales de comunicación de Asturex como empresa pionera en digitalización.
- Conexión directa con servicios especializados de Asturex para profundizar en temas concretos.

CATÁLOGOS SECTORIALES

L1	L2	L3	O1A	O1B	O2	O3	O4	O5	O6

Directorios de la capacidad exportadora asturiana por sectores.

La información que se presenta es facilitada por las propias empresas y va vinculada a la base de datos de Asturex a través de su ERP. En la actualidad están disponibles los catálogos de los sectores metal, alimentación y bebidas, TIC y moda. También está disponible el catálogo del sector de la construcción, pero su actualización depende de la CAC.

<https://international.asturex.org/metal>

<https://international.asturex.org/agro>

<https://international.asturex.org/tic>

<https://www.asturiasfashion.com>

En el año 2023 se inició la revisión de los catálogos del sector alimentación y bebidas y del sector TIC. En 2026 se continuará con la actualización de la información de los catálogos sectoriales, así como el rediseño de su página web.



PÚBLICO OBJETIVO

- Empresas asturianas de los distintos sectores representados que quieran dar visibilidad internacional a sus productos o servicios.
- Asturex para mostrar la oferta y capacidad exportadora asturiana.
- Empresas internacionales en busca de proveedores españoles.
- Red de colaboradores de Asturex para conocer el tejido empresarial asturiano.



PROPUESTA DE VALOR

- Aumentar el interés de clientes extranjeros a los que presentar la oferta de las empresas asturianas.
- Presentar las capacidades de la empresa asturiana de manera visual.
- Mostrar la fortaleza del tejido empresarial asturiano.
- Generar *branding* y promoción del tejido empresarial de cada sector en su conjunto.

OPORTUNIDADES COMERCIALES DE NEGOCIO

L1	L2	L3	O1A	O1B	O2	O3	O4	O5	O6

A través de la red exterior de colaboradores se ofrece un servicio permanente de detección de oportunidades comerciales de negocio. Mediante este servicio y de forma proactiva, se informa a las empresas asturianas de oportunidades comerciales de negocio concretas, para que éstas puedan ofertar directamente a los importadores extranjeros a la mayor brevedad.



PÚBLICO OBJETIVO

- Todas las empresas asturianas interesadas en la exportación.



PROPUESTA DE VALOR

- Facilitar la detección de proyectos utilizando nuestra red en destino.
- Incentivar la identificación y búsqueda activa de proyectos por parte de nuestros colaboradores.
- Detección de oportunidades que puedan revertir en futuras misiones comerciales sectoriales.

SERVICIOS LICITA

L1	L2	L3	O1A	O1B	O2	O3	O4	O5	O6

Asturex ha venido proporcionando diversos servicios en el ámbito de las licitaciones multilaterales desde el 2017.

Tras varios proyectos, especialmente con el sector tecnológico en el ámbito de la localización anticipada de oportunidades a través de la antena de Washington (programa PIWAS), o la formación específica en licitaciones y proyectos multilaterales (programa PAMM); desde el año 2020 se ha apostado principalmente por trabajar los servicios LICITA a través de la localización de licitaciones con la plataforma Assortis.

Con el fin de actualizar el grado de interés de las empresas asturianas en las licitaciones multilaterales, en 2025 se realizó un diagnóstico de su capacidad para participar en este tipo de procesos, cuyo resultado fue un informe orientado a identificar aquellas compañías con potencial y disposición para licitar. Esta iniciativa se complementó con formación práctica y personalizada dirigida al grupo de empresas seleccionadas, así como con el mantenimiento de la plataforma Assortis, destinada a la búsqueda de oportunidades multilaterales.

La idea para 2026 es seguir profundizando en el mapeo y la identificación de empresas capacitadas e interesadas en esta vía de internacionalización, así como en la detección de necesidades y en el diseño de servicios a medida, que supongan un apoyo integral en todos los ámbitos de los proyectos multilaterales, con el objetivo último de crear un grupo representativo de empresas asturianas.

Por último, Asturex forma parte del Grupo de Trabajo Multilateral de ICEX y demás Comunidades Autónomas adscritas al mismo. En el marco de este grupo, Asturex colabora en el Encuentro Nacional de Empresas Licitadoras Españolas, así como otros eventos y acciones de promoción internacional, en el que para el próximo año continuará participando.



PÚBLICO OBJETIVO

- Empresas que tengan por objetivo el acceso a proyectos internacionales financiados por instituciones financieras multilaterales.



PROPUESTA DE VALOR

- Acceso gratuito a oportunidades comerciales en un mercado diferente al comercial (licitaciones internacionales).
- Personalización gratuita en la búsqueda de licitaciones internacionales que permita a las empresas acceder de manera más sencilla.
- Generación de sinergias para colaborar con otras empresas nacionales en el ámbito de las licitaciones internacionales.

DOSIER DEL AVIÓN

L1	L2	L3	O1A	O1B	O2	O3	O4	O5	O6

El dossier del avión es una herramienta clave, totalmente personalizada, que acompaña a los empresarios asturianos en sus misiones comerciales y viajes de prospección de mercado organizados por Asturex. Su finalidad es proporcionar un conocimiento previo completo y útil del país de destino, de manera que cada empresa pueda preparar su agenda y sus reuniones con la máxima eficacia.

Este documento ofrece información práctica y actualizada que puede abarcar, según el caso, un resumen país, un análisis del sector vinculado al producto o servicio a exportar, un estudio de la competencia, y las normativas locales que afectan a la actividad, como requisitos de etiquetado en productos de alimentación o prácticas comerciales habituales. También puede incluir recomendaciones de etiqueta empresarial y aspectos culturales relevantes para una correcta relación profesional.

El dossier permite así disponer de una visión clara y contextualizada del mercado, ayudando a la empresa a anticiparse a las expectativas y necesidades locales y a ajustar su estrategia comercial antes de iniciar el viaje. Al contar con datos relevantes y bien estructurados, facilita la planificación de reuniones, presentaciones y negociaciones con mayor seguridad.

Un valor añadido de este servicio es su entrega personalizada. Siempre que sea posible, el dossier se entrega en mano antes del viaje, lo que permite a los empresarios plantear dudas de última hora, comentar detalles del viaje o de la misión y resolver cualquier cuestión relacionada con el mercado de destino. Esta interacción refuerza el compromiso de Asturex de acompañar a las empresas en todo el proceso, asegurando que dispongan de la mejor preparación y apoyo para que su misión comercial sea un éxito.





PÚBLICO OBJETIVO

- Todas las empresas usuarias de Asturex y que participen en nuestras misiones y viajes de prospección de mercado.



PROPUESTA DE VALOR

- Servicio gratuito.
- El dossier está diseñado específicamente para cada empresa, con información adaptada al sector y al producto que desea comercializar en el país objetivo.
- Ofrecer un análisis detallado del mercado, las normativas locales, y el contexto cultural, proporcionando una visión completa del entorno comercial antes de su viaje.
- Incluye estudios de la competencia, análisis sectorial y normativas clave, lo que permite a las empresas ajustar sus estrategias y tomar decisiones informadas.
- Facilitar que las empresas se enfoquen en lo más relevante durante su viaje, ya que llegan preparadas para reuniones y negociaciones con información actualizada.
- La elaboración y entrega del dossier refuerza el compromiso de Asturex con el éxito de las empresas, ofreciendo un soporte continuo durante el proceso de internacionalización.

INFORME DE EXPLORACIÓN DE MERCADO

L1	L2	L3	O1A	O1B	O2	O3	O4	O5	O6

El informe de exploración de mercado es una herramienta práctica que reúne y organiza la información clave obtenida antes y durante un viaje de prospección a un país concreto. Su objetivo es ofrecer a las empresas asturianas, incluidas aquellas que no hayan participado en la misión o en el viaje, un conocimiento sólido, actualizado y de gran utilidad sobre el mercado en cuestión, sin necesidad de desplazarse ni asumir los costes asociados.

Cada informe se elabora a medida, teniendo en cuenta el país, el sector y los intereses de las empresas participantes o del tejido empresarial asturiano. No hay dos informes iguales: el contenido se define en función de los objetivos de la misión y de la información que sea realmente relevante para las oportunidades detectadas. Por eso, puede incluir, entre otros apartados:

- Resumen país con la situación económica, política y social más relevante.
- Análisis sectorial con datos de mercado, tendencias y previsiones.
- Percepción local de los productos españoles y de la oferta asturiana.
- Competencia y oferta existente, con principales actores y niveles de precios
- Oportunidades de negocio como proyectos, nichos de mercado y licitaciones.
- Recomendaciones prácticas para la estrategia de entrada al mercado.
- Referencias de organismos, entidades y recursos clave para el sector y el país.
- Eventos y ferias de interés para futuras acciones.
- Enlaces y fuentes a estudios, bases de datos y plataformas de licitaciones.

En sectores como alimentos y bebidas, el informe puede detallar canales de distribución, hábitos de consumo, normativas de etiquetado o tendencias gastronómicas, mientras que en otros sectores estratégicos puede incluir información sobre proyectos de inversión, análisis de conglomerados empresariales, descripción de zonas francas, requisitos de contratación pública o pautas culturales para negociar.

Más allá de ser una recopilación de datos clave, constituye una herramienta de preparación comercial. Conocer previamente el mercado, sus oportunidades y a sus principales actores transmite profesionalidad, facilita el diálogo y aumenta las posibilidades de generar confianza y cerrar acuerdos.



PÚBLICO OBJETIVO

- Todas las empresas asturianas interesadas en la exportación.



PROPUESTA DE VALOR

- Servicio gratuito.
- Obtener un conocimiento profundo y actualizado del mercado en el país de interés sin incurrir en los costes ni en la necesidad de participar en el viaje.
- Adaptarse a las necesidades de cada sector, proporcionando un análisis específico y detallado sobre la industria objetivo, la competencia y las tendencias del mercado.
- Incluye consejos prácticos y recomendaciones específicas para los exportadores asturianos, basadas en la experiencia directa del viaje y en el contexto del mercado.
- Proporciona una visión estructurada del entorno competitivo, y de las oportunidades del mercado, ayudando a las empresas a tomar decisiones informadas y estratégicas.
- Ofrece enlaces a estudios de mercado y bases de datos, facilitando a las empresas el acceso a información complementaria para profundizar en el análisis de su sector.
- Ofrece detalles sobre eventos, ferias y oportunidades comerciales en el país objetivo, permitiendo a las empresas planificar futuras acciones en el mercado.

3.4. Inteligencia comercial para Asturex

OBSERVATORIO DE LA COMPETENCIA

L1	L2	L3	O1A	O1B	O2	O3	O4	O5	O6

Con el fin de ofrecer un catálogo de servicios actualizado y ajustado a las necesidades específicas de las empresas, durante 2026 se llevará a cabo el "Proyecto observatorio de la competencia" que consistirá en una vigilancia y revisión constante de sitios web de Organismos de Promoción Exterior que sean asimilables a Asturex, tanto a nivel autonómico español como a nivel regional internacional, con el fin de tratar de localizar aquellos Programas y Servicios que estén llevando a cabo y que puedan ser interesantes también para las empresas asturianas.



PÚBLICO OBJETIVO

- Interno para Asturex.



PROPUESTA DE VALOR

- Asturex dispondrá de una fuente de información y de inspiración que le servirá para localizar Programas y Servicios que puedan estar desarrollando otros organismos similares y que puedan ser atractivos también para las empresas asturianas.
- Si se localizasen servicios y programas de interés, esto repercutirá en servicios innovadores adaptados a las necesidades de las empresas asturianas.

ANÁLISIS DE SECTORES EMPRESARIALES ASTURIANOS

L1	L2	L3	O1A	O1B	O2	O3	O4	O5	O6

Durante el 2023 y el 2024 se realizó un análisis de la oferta exportadora asturiana y su clasificación por sectores. Tras ese análisis se detectaron una serie de factores y desajustes sobre los que se pueden actuar para optimizar nuestro funcionamiento.

Durante el año 2026 ampliaremos ese análisis involucrando a los técnicos de Asturex relevantes y a las empresas para trazar un plan de acción y establecer una hoja de ruta que nos permita adaptar la estructura y oferta de Asturex al tejido empresarial asturiano actual.



PÚBLICO OBJETIVO

- Interno para Asturex.



PROPUESTA DE VALOR

- Asturex dispondrá anualmente de bases de datos sectoriales y actualizadas.
- La clasificación por sectores permitirá a Asturex tomar decisiones y valorar si es necesario desarrollar servicios para nuevos sectores o subsectores.
- Obtener una serie de criterios para poder analizar año tras año el tejido empresarial asturiano.



4. PROGRAMAS

MISIÓN DEL PROCESO

- Ayudar a empresas en su internacionalización mediante programas de asesoramiento.

GRUPOS DE INTERÉS

- Empresas clientes directos.

NECESIDADES Y EXPECTATIVAS

- Asesoramiento en origen para la internacionalización.

RESULTADOS CLAVE

- Consecución de los objetivos establecidos para el programa o proyecto.
- Incremento del grado de internacionalización de las empresas.

INDICADORES DE CUMPLIMIENTO DE RESULTADOS

- Grado de satisfacción que manifiestan las empresas con los servicios prestados por Asturex.
- Índice de satisfacción valoración de las empresas sobre el cumplimiento de las expectativas.
- Nivel de calidad de los programas.
- Cumplimiento de los objetivos marcados en el programa.
- Número de empresas asesoradas.

ACTUACIONES:

PRESELECCIÓN
DE MERCADOS

EXPORTA INICIO

EXPORTA DIGITAL

EXPORTA MÁS

IMPLANTACIÓN

CONSORCIOS

PROGRAMA DE PRESELECCIÓN DE MERCADOS

L1	L2	L3	O1A	O1B	O2	O3	O4	O5	O6

El objetivo de este programa es conducir, mediante la metodología adecuada, el proceso de preselección de mercado que permita a la empresa determinar sobre qué mercados profundizar en la investigación comercial y finalmente definir sus mercados destino.



PÚBLICO OBJETIVO

- Empresas exportadoras que quieran realizar una preselección de nuevos mercados.



PROPUESTA DE VALOR

- Metodología definida que permite tomar una decisión compleja con mayor claridad.
- Ahorro de tiempo.
- Evita la pérdida de foco en la decisión de selección de mercados.

PROGRAMA EXPORTA INICIO

L1	L2	L3	O1A	O1B	O2	O3	O4	O5	O6

Exporta Inicio es un programa de acompañamiento de largo recorrido para empresas asturianas que quieren iniciar su proceso de internacionalización.

Ofrece orientación personalizada, formación básica en comercio exterior y acceso a los primeros servicios de apoyo de Asturex, con el fin de facilitar que las pymes den sus primeros pasos en mercados internacionales de forma estructurada y con menor riesgo.

Lleva asociado un programa de becas como recurso adicional para que la empresa optimice su participación en el programa.



PÚBLICO OBJETIVO

- Empresas asturianas no exportadoras.
- Empresas asturianas exportadoras ocasionales.



PROPUESTA DE VALOR

- Diseño de un plan de internacionalización a medida.
- Implementación del plan durante los 12 meses de duración del programa.
- Acompañamiento profesional continuado de la empresa en sus primeros pasos en la exportación.
- Visión externa de tu negocio por parte de un especialista en comercio exterior.
- Selección del consultor por parte de la empresa dentro de la oferta de consultores del registro de Asturex.
- Coste del programa en condiciones muy ventajosas para la empresa.
- Posibilidad de optar al programa de Becas de empresa FUO-Asturex, sin coste para la empresa.

PROGRAMA EXPORTA DIGITAL

L1	L2	L3	O1A	O1B	O2	O3	O4	O5	O6

Exporta Digital es un programa para la internacionalización digital, que ayuda a las empresas asturianas a desarrollar una estrategia de acceso a mercados internacionales mediante el uso de herramientas digitales.

A través de consultores homologados, las empresas trabajan en la incorporación de canales digitales para la venta internacional, en la adaptación de sus procesos internos y en la definición de un plan de *eCommerce* coherente con su estrategia global de internacionalización.

Lleva asociado un programa de becas como recurso adicional para que la empresa optimice su participación en el programa.



PÚBLICO OBJETIVO

- Empresas exportadoras tradicionales que desean incorporar el canal *online* a su estrategia de internacionalización.
- Empresas no exportadoras que quieren iniciarse en la exportación a través del canal *online*.
- Empresas que tienen una tienda *online* y quieren exportar a través del comercio electrónico.
- Empresas interesadas en hacer crecer su dpto. de internacionalización digital.



PROPUESTA DE VALOR

- Diseño de un plan de internacionalización digital a medida.
- Implementación del plan durante los 12 meses de duración del programa.
- Acompañamiento profesional continuado de la empresa en el proceso de exportación *online* evitando el conflicto de canal con el canal tradicional.
- Visión externa de tu negocio por parte de un especialista en comercio exterior y en el canal digital.
- Selección del consultor por parte de la empresa dentro de la oferta de consultores del registro de Asturex.
- Coste del programa en condiciones muy ventajosas para la empresa.
- Posibilidad de optar al programa de Becas de empresa FUEO-Asturex, sin coste para la empresa.

PROGRAMA EXPORTA MÁS

L1	L2	L3	O1A	O1B	O2	O3	O4	O5	O6

Exporta Más es un programa dirigido a empresas asturianas con experiencia exportadora que desean dar un salto cualitativo en su internacionalización. A través de consultores homologados, las compañías reciben acompañamiento estratégico para consolidar mercados, diversificar destinos y optimizar su organización interna, con el fin de crecer de manera sostenible en el exterior.

Lleva asociado un programa de becas como recurso adicional para que la empresa optimice su participación en el programa.



PÚBLICO OBJETIVO

- Empresas exportadoras.
- Perfil recomendado:
 - ▶ empresa exportadora proactiva, no reactiva,
 - ▶ con ventas superiores a 4 M€,
 - ▶ más del 20% de sus ventas en exportación.
- Mercados internacionales diversificados, mínimo 3-4 mercados.



PROPUESTA DE VALOR

- Coste del programa en condiciones muy ventajosas para la empresa.
- Visión de un consultor especializado que puede resultar un soplo de aire fresco en una empresa ya exportadora.
- Posibilidad de incorporar un becario de la FUE en el equipo de trabajo para la internacionalización de la empresa.

PROGRAMA DE APOYO A LA IMPLANTACIÓN

L1	L2	L3	O1A	O1B	O2	O3	O4	O5	O6

El Programa de Apoyo a la Implantación, a través de consultoría especializada, acompaña a las empresas en sus primeros pasos para establecerse en un mercado exterior. En el Programa facilita una primera aproximación del alcance o lo que implica para la empresa realizar una implantación en un país extranjero. Se analizan aspectos clave como:

- Tipología de implantación deseable.
- El país de implantación, el marco general legal, fiscal, laboral, barreras de entrada y salida, etc.
- El mercado de implantación: tipos de clientes, evolución del mercado, competencia, logística, medios de promoción, etc.
- La localización geográfica más idónea dentro del país.
- El plan de actividades a realizar para la implantación.
- El plan de negocio en el país.



PÚBLICO OBJETIVO

- Empresas interesadas en implantarse en mercados exteriores.



PROPUESTA DE VALOR

- Facilita a la empresa el proceso de implantación en mercados exteriores.
- Ayuda a prevenir errores y gastos innecesarios derivados de una mala planificación de implantación internacional.
- Ahorro de tiempo importante en la fase inicial de detección de necesidades.

PROGRAMA DE CONSORCIOS DE EXPORTACIÓN

L1	L2	L3	O1A	O1B	O2	O3	O4	O5	O6

Programa para propiciar fórmulas de cooperación entre empresas con el fin de abordar mercados internacionales con mayor seguridad, eficacia y menor riesgo.

Las empresas interesadas cuentan con el asesoramiento técnico de Asturex para la búsqueda de potenciales socios, el asesoramiento en la creación del Consorcio bajo las diversas fórmulas existentes, la elaboración del Plan Internacional del Consorcio, la selección de los mercados más interesantes para los consorciados, y el apoyo para la ejecución de los objetivos fijados por el Consorcio para su internacionalización. En definitiva, se ofrece a las empresas un apoyo para el nacimiento, desarrollo y consecución de objetivos de un Consorcio.



PÚBLICO OBJETIVO

- Empresas asturianas que tengan un proyecto internacional para el que busquen socios.



PROPUESTA DE VALOR

- Creación de una figura con mayor tamaño empresarial para abordar nuevos mercados y/o proyectos.
- Minimizar los riesgos porque son compartidos entre los miembros del Consorcio.
- Reducir costes, y repartir gastos entre los consorciados.
- Aumentar el portfolio y la viabilidad de las operaciones pues hay una gama más amplia de productos a ofertar.



5. **ASISTENCIA TÉCNICA**

MISIÓN DEL PROCESO

- Cubrir necesidades específicas de las empresas en su internacionalización.

GRUPOS DE INTERÉS

- Empresas clientes directos.

NECESIDADES Y EXPECTATIVAS

- Apoyo para la internacionalización mediante la realización de servicios puntuales.
- Asesoramiento para la internacionalización.

RESULTADOS CLAVE

- Solución a necesidades específicas del cliente.

INDICADORES DE CUMPLIMIENTO DE RESULTADOS

- Grado de satisfacción que manifiestan las empresas con los servicios prestados por Asturex.
- Índice de satisfacción valoración de las empresas sobre el cumplimiento de las expectativas.
- Nivel de calidad de los servicios.
- Cumplimiento de los objetivos marcados en el servicio.
- Número de empresas asesoradas.

ACTUACIONES:

ASISTENCIA TÉCNICA

EN ORIGEN

- Desarrollo Comercial Internacional.
- Asesoramiento logístico.
- Asesoramiento jurídico.
- Posiciónate Online-Asesoramiento en Marketing digital.
- Exporta con Marketplaces.
- Búsqueda de profesionales de comercio exterior.

EN DESTINO

- Asesoramiento comercial en más de 87 países.
- Servicios de asistencia para degustaciones, catas y eventos en sector alimentos y bebidas.
- Asesoramiento jurídico.

SERVICIO DE DESARROLLO COMERCIAL INTERNACIONAL – DECOIN

L1	L2	L3	01A	01B	02	03	04	05	06

Servicio de consultoría en materia de desarrollo comercial internacional. El servicio es prestado por consultores en origen registrados en Asturex. Son servicios a medida de las necesidades de las empresas, cada proyecto se estudiará conjuntamente entre la empresa y Asturex para evaluar su alcance técnico, coste y duración.

Algunos ejemplos de proyectos realizados:

- Preparación de acciones de promoción internacional.
- Análisis de mercados internacionales.
- Búsqueda de distribuidores.
- Preparación de visitas de potenciales clientes.
- Actualización del plan estratégico de internacionalización.
- Identificación de nuevos productos o servicios exportables.
- Adaptación de la oferta exportable a nuevos mercados.
- Planes estratégicos para nuevos mercados, canales, clientes, productos o líneas de negocio.
- Homologaciones y certificaciones ante clientes, organismos, distribuidores, etc.
- Participación en una feria o evento internacional en el extranjero.
- Desarrollo de marca.
- Negociación con un distribuidor.
- Consultoría "in house" en técnicas de promoción comercial.
- Identificación de proyectos de energías renovables.
- Estrategia de captación de clientes.
- Selección de personal para el departamento internacional.
- Análisis de oportunidades comerciales en multinacionales y grandes corporaciones.
- Apoyo a proyectos de la Red Exterior de Asturex.
- Gestión del IVA europeo derivado de las ventas por internet.



PÚBLICO OBJETIVO

- Empresas con necesidades de asesoramiento en materia de comercio exterior.



PROPUESTA DE VALOR

- Con este servicio se establece un mecanismo que permite atender cualquier tipo de consulta o necesidad de una empresa en materia de internacionalización que no esté prevista en los servicios o programas de Asturex.
- Permite recabar y anticipar información sobre las necesidades de nuestros clientes para desarrollar o mejorar la oferta de servicios de Asturex.
- Coste del servicio en condiciones muy ventajosas para la empresa.

SERVICIO A MEDIDA DE CONSULTORÍA LOGÍSTICA Y ADUANERA

L1	L2	L3	O1A	O1B	O2	O3	O4	O5	O6

Servicio a medida en materia de logística internacional y aduanas que podrá incluir los siguientes aspectos:

Asesoramiento logístico:

- Análisis de las necesidades y objetivos del cliente, así como de las características y requisitos del producto o servicio que desea exportar o importar.
- Evaluación de las opciones de transporte disponibles, considerando factores como el costo, el tiempo, la seguridad, la fiabilidad y la sostenibilidad.
- Selección y gestión de los proveedores de transporte y logística más adecuados para cada caso, negociando las condiciones y tarifas más favorables.
- Seguimiento y control de todo el proceso logístico, desde el origen hasta el destino.
- Asesoramiento legal y fiscal sobre las normativas y obligaciones que afectan al comercio internacional, así como sobre las ventajas y oportunidades que ofrece cada mercado.

Asesoramiento sobre gestión aduanera:

- Asesoramiento sobre normativa aduanera y obligaciones fiscales derivadas del comercio exterior.
- Gestión de los trámites aduaneros necesarios para la exportación de mercancías, tales como la clasificación arancelaria, el valor en aduana, el origen preferencial, los regímenes especiales, etc.
- Representación ante las autoridades aduaneras en caso de inspecciones, requerimientos, recursos o sanciones.
- Análisis de las oportunidades de ahorro o mejora en la gestión aduanera, mediante la optimización de los procesos, la aplicación de beneficios fiscales o la búsqueda de soluciones alternativas.
- Formación y capacitación del personal involucrado en las operaciones de comercio exterior.



PÚBLICO OBJETIVO

- Empresas que no tienen un departamento de logística profesionalizado y con experiencia y conocimiento en materia de internacionalización.
- Empresas que se encuentren con operaciones en mercados internacionales no habituales en sus operaciones y, aun teniendo dicho departamento, necesitan un asesoramiento específico puntual.



PROPUESTA DE VALOR

- Asesoramiento a medida de un experto independiente que permitirá mejorar la estrategia logística de la empresa.
- Una logística excelente permitirá a la empresa reducir costes y tiempos de gestión y ser por tanto más competitiva en los mercados internacionales.

EXPORTA CON MARKETPLACES

L1	L2	L3	O1A	O1B	O2	O3	O4	O5	O6

Servicio de consultoría experta en *marketplaces* internacionales con el fin de apoyar la internacionalización de cada empresa de forma individual a través de estas plataformas. El servicio se presta a través de proveedores dados de alta en el registro de expertos en *marketplaces* internacionales de Asturex.



PÚBLICO OBJETIVO

- Empresas asturianas que necesitan apoyo personalizado y a medida para desarrollar su internacionalización a través de *marketplaces*.
- Empresas que buscan externalizar la gestión de sus cuentas en *marketplaces* y para ello quieren contar con proveedores expertos en la materia y contrastados.



PROPUESTA DE VALOR

- Apoyo personalizado 100% a medida de cada empresa.
- Testar nuevos mercados internacionales a coste bajo y con bastante rapidez.
- Conocimiento de nuevos proveedores con experiencia en *marketplaces* y validados por Asturex.
- Coste más reducido gracias a la ayuda económica de Asturex del 60%.

POSICIÓNATE ONLINE

L1	L2	L3	O1A	O1B	O2	O3	O4	O5	O6

Posiciónate Online es un servicio de consultoría personalizada en *marketing* digital internacional. A través de consultores homologados por Asturex, las empresas diseñan e implementan estrategias digitales adaptadas a sus mercados objetivo, con acciones prácticas que van desde la optimización web hasta campañas de posicionamiento en buscadores y redes sociales internacionales.



PÚBLICO OBJETIVO

- Empresas asturianas que necesitan un servicio a medida en cualquiera de las materias del *marketing* digital internacional.



PROPUESTA DE VALOR

- Apoyo personalizado 100% a medida de cada empresa.
- Diseñar un plan de *marketing* digital internacional a medida de la empresa y en consonancia con un plan de internacionalización.
- Mejorar el posicionamiento *online* de la empresa en mercados de interés.
- Servicio prestado por proveedores especializados en *marketing* digital internacional dados de alta en el registro de Asturex.
- Coste más reducido gracias a la ayuda económica de Asturex del 60%.

SERVICIO DE BÚSQUEDA DE PROFESIONALES DE COMERCIO EXTERIOR

L1	L2	L3	O1A	O1B	O2	O3	O4	O5	O6

Servicio de apoyo a las empresas que deseen contratar un profesional de comercio exterior para su departamento de exportación. El servicio lo presta Asturex directamente, para lo cual cuenta con una base de datos de profesionales con perfiles orientados al comercio internacional.



PÚBLICO OBJETIVO

- Profesionales del comercio exterior en búsqueda activa de empleo.
- Empresas asturianas interesadas en incorporar personal a su dpto comercial o de exportación.
- Empresas que quieren solicitar un TCEX y están buscando un profesional que cumpla el perfil que exigen las bases de las ayudas.



PROPUESTA DE VALOR

- Fuente de candidatos filtrada en base a las necesidades indicadas por las empresas.
- Sin coste.
- Plazo aproximado de prestación del servicio: 1 semana.
- Vía de localización de ofertas de empleo específica relacionadas con el comercio exterior en Asturias.

CONSULTORÍA COMERCIAL EN DESTINO – RED EXTERIOR

L1	L2	L3	O1A	O1B	O2	O3	O4	O5	O6

Servicio de apoyo individualizado a empresas en mercados internacionales a través de la red exterior de Asturex formada por 119 consultores en 87 países. El servicio se ajusta a las necesidades específicas de cada empresa, permitiendo tanto el acceso a nuevos mercados con mayor seguridad como la consolidación en los mercados en los que ya opere.



PÚBLICO OBJETIVO

- El público objetivo va desde la microempresa hasta la mediana e incluso gran empresa, y abarca tanto a empresas con potencial exportador como a exportadoras habituales.



PROPUESTA DE VALOR

- Seguridad en la contratación al haber pasado todos nuestros consultores un proceso de acreditación y una evaluación continua de calidad y satisfacción.
- Red de contactos, disponer de una red de consultoras implantadas en tantos mercados, nos permite no solo ofrecer sus servicios directos, sino a través de ellos, contactar con otros profesionales.
- Reducción de costes directos.
- Reducción de incertidumbre a la hora de abordar nuevos mercados.
- Reducción de tiempos en la elaboración de agendas comerciales.
- Adaptación de la propuesta comercial a la cultura del país destino.

SERVICIO DE ASISTENCIA PARA DEGUSTACIONES, CATAS Y EVENTOS DE EMPRESAS DEL SECTOR DE ALIMENTOS Y BEBIDAS

L1	L2	L3	01A	01B	02	03	04	05	06

Servicio de consultoría y apoyo en destino para la organización de degustaciones, catas u otros eventos promocionales de carácter individual. Cada servicio se define a medida, según el objetivo de la empresa asturiana y se ejecuta con el apoyo de la red de colaboradores en el exterior de Asturex, especializados en agroalimentación.



PÚBLICO OBJETIVO

- Empresas del sector de alimentos y bebidas con capacidad de distribución en el ámbito internacional.



PROPUESTA DE VALOR

- Reducción de costes directos.
- Seguridad en la contratación de consultores que han sido previamente dados de Alta por Asturex en su registro de proveedores.
- Servicio diseñado a medida de las necesidades concretas de la empresa asturiana en su proceso de internacionalización, que puede ser distinta a la que se plantea en el programa de promoción sectorial.

SERVICIOS JURÍDICOS EN ORIGEN Y DESTINO

L1	L2	L3	O1A	O1B	O2	O3	O4	O5	O6

Servicios de consultoría jurídica (mercantil, fiscal, laboral, reglamentaria, propiedad intelectual...), prestada en origen con despachos nacionales de prestigio, y en destino, con despachos internacionales. Al igual que los servicios de consultoría comercial, el alcance de los servicios se define a medida, bajo petición expresa de la empresa asturiana, con el fin de apoyarlas en todos aquellos aspectos legales, relativos a sus procesos de internacionalización.



PÚBLICO OBJETIVO

- Al ser servicios completamente a medida, podemos considerar que el público objetivo va desde la microempresa hasta la mediana e incluso gran empresa, y abarca tanto a empresas con potencial exportador como a exportadoras habituales.



PROPUESTA DE VALOR

- Reducción de costes directos.
- Seguridad en la contratación de despachos en origen y destino que han pasado un proceso de homologación y a las que Asturex hace un seguimiento continuado.
- Servicio diseñado ad hoc a las necesidades concretas de cada empresa para cada mercado.
- Reducción de incertidumbre y riesgo legal y fiscal en las operaciones en el exterior.
- Mayor rapidez en el proceso de internacionalización.
- Red de contactos en país de destino.

PROGRAMA DE ACCESO AL MERCADO BRASILEÑO

L1	L2	L3	O1A	O1B	O2	O3	O4	O5	O6

Programa estructurado por fases que acompaña a las empresas asturianas interesadas en acceder al mercado brasileño. Incluye un diagnóstico inicial, estudio en profundidad, y dos fases de agendas para la validación comercial en destino. El servicio se apoya en consultores especializados en Brasil, con amplia experiencia en el apoyo a empresas asturianas en el acceso a este mercado tan complejo.



PÚBLICO OBJETIVO

- Empresas asturianas con interés estratégico en el mercado latinoamericano y en especial en el brasileño, dispuestas a conocer y aprovechar las oportunidades que traerá el acuerdo MERCOSUR, con producto o servicio exportable, capacidad de adaptación normativa y disponibilidad de recursos suficientes.



PROPUESTA DE VALOR

- La empresa obtiene un acompañamiento experto y gradual que reduce riesgos y facilita la entrada en un mercado tan complejo, pero con grandes oportunidades.
- Combinación de información estratégica, contacto directo con potenciales clientes y validación comercial.
- Ahorro de costes gracias al programa de ayudas de Asturex.

6. **PROMOCIÓN**

MISIÓN DEL PROCESO

- Apoyo a la promoción internacional de los productos y servicios de las empresas asturianas.

GRUPOS DE INTERÉS

- Empresas clientes directos.
- Asociaciones empresariales.

NECESIDADES Y EXPECTATIVAS

- Apoyo para la internacionalización (recursos humanos, materiales y económicos).
- Ofrecer servicios de internacionalización que reclaman los socios de las asociaciones.

RESULTADOS CLAVE

- Cumplimiento de los objetivos establecidos para las acciones de promoción internacional.
- Alta satisfacción de los clientes con los contactos realizados y/o la actividad.

INDICADORES DE CUMPLIMIENTO DE RESULTADOS

- Grado de satisfacción que manifiestan las empresas con los servicios prestados por Asturex.
- Índice de satisfacción valoración de las empresas sobre el cumplimiento de las expectativas.
- Nivel de calidad de los servicios.
- Cumplimiento de los objetivos marcados en el servicio.
- Calidad de los contactos establecidos durante la acción de promoción.
- Nº de empresas que participan en los planes desarrollados.

ACTUACIONES:

PROMOCIÓN

MISIONES COMERCIALES

VISITAS A FERIAS

PARTICIPACIÓN EN FERIAS

FOROS /MISIONES INVERSAS

PROMOCIONES/CATAS/
EXPOSICIONES

AGENDAS VIRTUALES
IMPORTADORES

PLANES

ALIMENTOS Y
BEBIDAS

METAL

DEFENSA

CONSTRUCCIÓN

TECNOLÓGICO

MODA

BIOSANITARIO

MULTISECTORIAL

MISIONES COMERCIALES DIRECTAS

L1	L2	L3	O1A	O1B	O2	O3	O4	O5	O6

La misión comercial directa tiene por objetivo promocionar internacionalmente el tejido empresarial de Asturias, tratando de incrementar la presencia de las empresas asturianas en los mercados en los que se celebra.



PÚBLICO OBJETIVO

- Empresas asturianas interesadas en iniciar o incrementar su red de contactos comerciales en el país o países en el que se desarrolla la actividad.



PROPUESTA DE VALOR

- Agenda de reuniones a medida con empresas del país/países.
- Participación en una jornada de destino de carácter institucional para presentar oportunidades comerciales que presenta cada país y dar a conocer el potencial de las empresas participantes.
- Estudio rápido del mercado para empresas que van por primera vez.
- Aumento de la red de contactos para empresas con experiencia en el mercado.
- Ahorro de tiempo en la búsqueda de nuevos clientes internacionales.
- Alojamiento gratuito para 1 persona por empresa en el hotel seleccionado por Asturex.
- Ahorro de costes considerable.
- Establecimiento de sinergias entre las empresas participantes.
- Acompañamiento institucional, que cobra relevancia en mercados complicados y menos seguros.
- Facilidad de acceso en mercados más protocolarios gracias a Asturex.

MISIONES COMERCIALES INVERSAS/FOROS SECTORIALES/ENCUENTROS EMPRESARIALES

L1	L2	L3	O1A	O1B	O2	O3	O4	O5	O6

Son actividades de promoción exterior directa en las que se organizan visitas de potenciales compradores, clientes o prescriptores de opinión extranjeros al Principado, con el establecimiento de una agenda de visitas con las empresas asturianas interesadas.



PÚBLICO OBJETIVO

- Empresas exportadoras y/o empresas interesadas en iniciar y/o potenciar su actividad internacional mediante la realización de primeros contactos comerciales con potenciales compradores internacionales invitados a Asturias.



PROPUESTA DE VALOR

- Presentar internacionalmente un sector/el tejido empresarial asturiano.
- Para empresas no exportadoras supone conocer de primera mano la opinión sobre sus productos/servicios y en qué mercados puede tener mejor encaje.
- Para empresas exportadoras, es una acción para incrementar la red de contactos internacionales.
- Gran ahorro de costes para la empresa.
- La actividad se desarrolla en Asturias por lo que no implica logística internacional.

VISITAS A FERIAS INTERNACIONALES

L1	L2	L3	O1A	O1B	O2	O3	O4	O5	O6

Visitas organizadas a ferias internacionales que sean de interés para un colectivo de empresas de cara a promover su futura participación como expositores y/o al establecimiento de alianzas. En algunos casos, cuando la feria lo permite o se considera adecuado para el sector, la visita se acompañará de un stand institucional de Asturex que permitirá presentar el sector de forma agrupada y facilitará la posibilidad de mantener reuniones con potenciales clientes.



PÚBLICO OBJETIVO

- Empresas exportadoras y/o interesadas en iniciarse en la exportación, en conocer las últimas novedades que se presentan en el sector y en valorar la idoneidad de la feria para su empresa.



PROPUESTA DE VALOR

- Posibilidad de conocer las últimas novedades del sector en ferias internacionales.
- Ayudas económicas para cubrir el alojamiento y/o la entrada a la feria.
- Stand institucional de promoción del sector cuando sea posible/ adecuado.
- *Networking* con otras empresas asturianas del sector y establecimiento de sinergias.
- Generación de nuevos contactos internacionales.

PARTICIPACIONES EN FERIAS INTERNACIONALES

L1	L2	L3	O1A	O1B	O2	O3	O4	O5	O6

Organización de stands oficiales del principado de Asturias en ferias de convocatoria internacional tanto en España como en mercados de interés.



PÚBLICO OBJETIVO

- Empresas interesadas en presentar su oferta de productos y/o servicios en ferias internacionales con el objetivo de hacer contactos comerciales (clientes, distribuidores, agentes, etc).



PROPUESTA DE VALOR

- Dar a conocer la potencialidad de un sector en ferias internacionales de referencia.
- Generar contactos con agentes, distribuidores, potenciales clientes internacionales que acuden a la feria buscando nuevos productos y servicios.
- Visibilidad de las empresas participantes dentro del sector.
- Lugar de encuentro de las empresas participantes con actuales clientes internacionales.
- Posibilidad de realizar actividades de dinamización en el stand para presentar los productos y servicios de las empresas y atraer público.
- Ahorro considerable de costes para las empresas participantes.

PROMOCIONES/CATAS/EXPOSICIONES

L1	L2	L3	O1A	O1B	O2	O3	O4	O5	O6

Se trata de actuaciones específicas para el sector de la alimentación y bebidas que se desarrollarán en distintos formatos en función del mercado con el objetivo de presentar y promocionar los productos asturianos en el exterior.



PÚBLICO OBJETIVO

- Empresas asturianas del sector agroalimentario.



PROPUESTA DE VALOR

- Dar a conocer la potencialidad del sector alimentos y bebidas en los mercados objetivo.
- Generar contactos con agentes, distribuidores, potenciales clientes internacionales.
- Visibilidad de las empresas participantes.
- Lugar de encuentro de las empresas participantes con actuales clientes internacionales.
- Ahorro considerable de costes para las empresas participantes.

AGENDAS VIRTUALES CON IMPORTADORES

L1	L2	L3	01A	01B	02	03	04	05	06

Identificación y puesta en contacto con importantes importadores extranjeros con una demanda concreta de producto/servicio, con el fin de facilitar reuniones virtuales individuales entre los mismos y las empresas asturianas.



PÚBLICO OBJETIVO

- Empresas asturianas que ofrezcan el producto/servicio que demanda el importador extranjero.



PROPUESTA DE VALOR

- Ahorro de tiempo en la búsqueda de nuevos clientes internacionales y, por lo tanto, un ahorro de costes considerable.
- Acceso a importadores de un perfil muy elevado, donde probablemente sin la intervención de Asturex a la empresa asturiana le sería muy difícil conseguir una reunión.



PLANES DE PROMOCIÓN

L1	L2	L3	O1A	O1B	O2	O3	O4	O5	O6

Si bien resulta difícil realizar acciones de enfoque sectorial, por la dimensión de los sectores, Asturex articula cada año una serie de acciones de promoción, tanto directas como inversas, algunas de ellas compartidas por más de un sector.

Para la elaboración de estos planes se trabaja durante todo el año analizando las necesidades de las empresas de cada sector, bien a través de los distintos servicios prestados de forma individual, o bien a través de los distintos grupos de trabajo, reuniones con las asociaciones sectoriales, clústeres y otros actores relevantes, con el fin de elaborar cada año un plan global que se adapte lo mejor posible a cada sector.

Se mantienen los sectores en los que Asturex viene trabajando en los últimos años: **Alimentos y Bebidas; Metal; Construcción; Tecnológico y Emprendimiento (EBTs); Moda y Complementos; Salud/Biosanitario; y Defensa.** Este último consolida en 2026 su propio plan de promoción, en coordinación con el **Asturias Hub Defensa**, con el objetivo de dar continuidad a las acciones iniciadas tras la creación del clúster y reforzar la participación de las empresas asturianas en la cadena de valor del sector.

Asimismo, para cubrir las necesidades de cualquier empresa, representada o no en estos sectores, se elabora un plan de promoción multisectorial y de prospección de nuevos mercados.

En el Anexo se desarrolla cada uno de estos planes en detalle.



PÚBLICO OBJETIVO

- Empresas asturianas interesadas en la promoción de sus productos y/o servicios en los mercados internacionales de forma conjunta con el apoyo de Asturex.



PROPUESTA DE VALOR

- Promocionar el tejido empresarial asturiano en el exterior de forma conjunta.
- Generar sinergias de costes al realizar acciones agrupadas.
- Favorecer el contacto de las empresas con Asturex al tener un interlocutor único (responsable de sector) para asesorar a las empresas.
- Fomentar la cooperación entre las empresas de un mismo sector a la hora de abordar la internacionalización.
- Generar marca Asturias.

7. **COMUNICACIÓN Y MARKETING**

MISIÓN DEL PROCESO

- Contribuir a la buena imagen del tejido empresarial del Principado de Asturias en su vertiente de internacionalización y buena imagen del propio Asturex.

GRUPOS DE INTERÉS

- Otros organismos públicos.
- Principado de Asturias.
- Medios de comunicación y generadores de influencia.
- Empresas.
- Asturex.

NECESIDADES Y EXPECTATIVAS

- Recibir información sobre la actividad de Asturex.
- Reforzar la imagen positiva como parte de la administración y fomentar la buena imagen de Asturias.
- Acceso a fuentes de información.
- Conocer las actividades de interés y promocionarse internacionalmente.
- Captación de nuevas empresas para la base de datos de Asturex interesadas en la internacionalización.

RESULTADOS CLAVE

- Presencia de Asturex positiva en medios y en redes sociales.
- Fomentar una buena imagen del tejido empresarial de Asturias en su vertiente de internacionalización.
- Mayor conocimiento de los servicios de Asturex por parte de nuestros grupos de interés.
- Acercamiento de Asturex al tejido empresarial.

INDICADORES DE CUMPLIMIENTO DE RESULTADOS

- Número de visitas a la web de Asturex.
- Número de altas en la base de datos de Asturex.
- Número de nuevos suscriptores al boletín de Asturex.
- Número de seguidores en las redes sociales.
- Alcance de apariciones en redes.
- Número de consultas recibidas de todo tipo.
- Número de casos de éxito comunicados.
- Número de visitas realizadas a empresas.

En 2026 seguiremos con la estrategia de comunicación y *marketing* de Asturex desarrollada en 2023 y que se despliega en tres vectores diferentes:

- Estrategia para el incremento de clientes de Asturex.
- Estrategia para el acercamiento a las empresas.
- Estrategia de visibilización de empresas.

COMUNICACIÓN Y MARKETING

INCREMENTO DE CLIENTES

- Redefinición de servicios.
- Rastreo potenciales clientes.
- Informe Ayudas Sekuens.
- Optimización Bdatos y CRM.
- Redes sociales.

ACERCAMIENTO A LAS EMPRESAS

- Asistente IA.
- Portal Web.
- Grupos de trabajo.
- Jornadas de sensibilización.
- Asturex Itinerante.
- Plan colaboradores externos.
- Relaciones Institucionales.
- Participación en eventos/ferias/premios.

VISIBILIZACIÓN DE EMPRESAS

- Campañas *marketing* y comunicación sectoriales.
- Podcast.
- Videos de empresas.
- Dossier digital - casos de éxito.



7.1. Incremento de clientes

DESARROLLO Y REDEFINICIÓN DE LOS SERVICIOS ACTUALES

L1	L2	L3	O1A	O1B	O2	O3	O4	O5	O6

Trabajaremos en la definición de los servicios actuales de Asturex (que en la actualidad pueden resultar poco claros y con mensajes y textos muy institucionales) utilizando descripciones más comerciales y entendibles por parte de los empresarios, explicando de forma más gráfica la propuesta de valor, acompañando los servicios de vídeos y de experiencias de empresas cuando esto sea posible.

Para el rediseño de los servicios nos apoyaremos, entre otras, en **herramientas de inteligencia artificial** que nos ayudarán no solo en su reformulación más comercial y entendible, sino en posibles acciones de mejora.



PÚBLICO OBJETIVO

- Empresas asturianas en búsqueda de servicios que se adapten a sus necesidades de apoyo para la exportación.



PROPUESTA DE VALOR

- Mayor claridad.
- Casos de éxito de empresas que han utilizado los servicios de Asturex como fórmula para explicar mejor los servicios.
- Acercamiento a las necesidades reales de las empresas.

RASTREO DE POTENCIALES CLIENTES Y CAPTACIÓN ACTIVA

L1	L2	L3	O1A	O1B	O2	O3	O4	O5	O6

Se utilizarán herramientas de análisis de rastreo de las visitas de la web de Asturex para conocer las visitas reales del portal, los clientes potenciales de Asturex y los servicios en los que están interesados. Se realizará un análisis y seguimiento de dichas visitas para presentar a los potenciales clientes los servicios que mejor se adapten a sus necesidades en función de las páginas visitadas en el portal web. Además, estas herramientas nos permitirán identificar potenciales nuevos clientes que no estén en la base de datos de Asturex, lo que nos permitirá presentarles la sociedad y aumentar la base exportadora.



PÚBLICO OBJETIVO

- Potenciales clientes de Asturex, que recibirán una información personalizada y adaptada a sus necesidades.
- Asturex, que podrá incrementar su base de potenciales clientes.



PROPUESTA DE VALOR

- Información personalizada.
- Seguimiento de los intereses reales de potenciales clientes.
- Captación proactiva de usuarios para los servicios de Asturex.
- Facilita el contacto e inscripción directa en las actividades.

OPTIMIZACIÓN DE LA BASE DE DATOS Y CLASIFICACIÓN DE CLIENTES – USO DEL CRM

L1	L2	L3	O1A	O1B	O2	O3	O4	O5	O6

En la actualidad Asturex realiza envíos semanales del boletín a toda la base de contactos de Asturex con el objetivo de hacer llegar la información de los servicios y actividades con la convocatoria abierta en cada momento. Sin embargo, queremos trabajar en la optimización de nuestra base de datos, definiendo perfiles de intereses de empresas tanto por sector, como por país, para poder realizar envíos de información dirigida según intereses específicos. Mantendremos el boletín semanal con un rediseño de este, pero comenzaremos a realizar *email marketing* dirigido según los intereses que las empresas nos muestren.



PÚBLICO OBJETIVO

- Suscriptores al boletín: Profesionales del comercio exterior y representantes de instituciones/ asociaciones, proveedores de Asturex y estudiantes.
- Contactos de la base de datos de clientes que hayan expresado sus intereses concretos en cuanto a sector y país.



PROPUESTA DE VALOR

- En un solo *mail*, semanal, se obtiene toda la información relativa a la actividad de Asturex.
- *Emails* dirigidos específicos de interés real para las empresas.
- Ahorro de tiempo en búsqueda por las diferentes webs de Asturex, Agencia Sekuens y otros organismos.
- Facilita el contacto e inscripción directa en las actividades.
- Llega directamente al buzón de correo, es decir, al medio de trabajo de la gran parte del público objetivo de Asturex.

REDES SOCIALES

L1	L2	L3	O1A	O1B	O2	O3	O4	O5	O6

Descripción:

Con el fin de apoyar la difusión de las actividades, servicios y resultados del trabajo desarrollado por Asturex se trabaja actualmente en 3 redes sociales: Instagram, Facebook y LinkedIn, publicando diariamente entradas sobre actividades, servicios de Asturex, empresas exportadoras, etc. Se ha creado asimismo un perfil en Tiktok destinados a los jóvenes interesados en la internacionalización con contenidos específicos para este público. Además, se utiliza Youtube como contenedor de videos y webinarios y otros contenidos audiovisuales.

Se trabajará en nuevos contenidos de mayor interés y más visuales para las empresas, no solo en contenidos que reflejen las actividades que realizamos, sino también contenidos que responden a consultas que habitualmente se responden a través de nuestro servicio de atención de consultas y FAQs.



PÚBLICO OBJETIVO

- **Facebook e Instagram:** Profesional que utilizar la red en su tiempo libre y le puede interesar alguna actividad en su ámbito profesional, sobre todo en alimentación y bienes de consumo; Público en general - *Branding*.
- **LinkedIn:** Cliente profesional y corporativo; Instituciones interesadas en estar al día de la actividad de Asturex; Asturex como vía para captar contactos.
- **Tiktok:** Jóvenes interesados en la internacionalización
- **Youtube:** Cliente profesional; Medios.



PROPUESTA DE VALOR

- Las redes sociales son un canal de comunicación cuya misión es reforzar y potenciar la estrategia comunicativa y de *marketing* de Asturex.
- Aumentar la visibilidad de la marca.
- Canal de comunicación para difundir mensaje de forma directa sin distorsión, y de forma bidireccional ya que permite al usuario interactuar.
- Permitir que los usuarios de las redes sean prescriptores.
- Generan fidelización con clientes actuales y permite llegar a nuevos potenciales clientes.
- Permite control de crisis.
- Atraer tráfico a la web.

7.2. Acercamiento a las empresas

ASISTENTE MULTICANAL IA

L1	L2	L3	O1A	O1B	O2	O3	O4	O5	O6

Con el fin de abrir un nuevo canal de comunicación con las empresas asturianas, hemos diseñado un asistente multicanal (web, redes sociales, WhatsApp, etc.) que ofrece información tanto sobre nuestros servicios, como *know-how* en general de herramientas exportadoras, además de ser capaz de asistir al usuario en eventos que Asturex organiza puntualmente.



PÚBLICO OBJETIVO

- Empresas asturianas interesadas en los servicios de Asturex y en internacionalizarse.



PROPUESTA DE VALOR

- Experiencia mejorada mediante recomendaciones personalizadas, información útil sobre servicios, etc.
- Facilita la planificación y optimiza la comunicación de las empresas con Asturex al adaptarse a las necesidades individuales, con interacciones sencillas.
- Accesibilidad gratuita y enfoque práctico durante las 24 horas de los 365 días del año.

WEB DE ASTUREX

L1	L2	L3	O1A	O1B	O2	O3	O4	O5	O6

La web de Asturex es el portal central de información y acceso a los servicios de internacionalización para las empresas asturianas. Desde ella se publican convocatorias, ayudas, catálogos sectoriales, noticias, informes y actividades, y también se integra el acceso al ERP y a recursos digitales como el asistente ASTU. Es la carta de presentación institucional de Asturex hacia las empresas locales y hacia agentes internacionales.

Novedad 2026: Realizaremos un rediseño visual y técnico para mejorar la usabilidad y accesibilidad de la web, así como una versión en inglés mejorada para facilitar el acceso a información clave a compradores, distribuidores y agentes extranjeros.



PÚBLICO OBJETIVO

- Empresas, instituciones, asociaciones asturianas.
- Red de colaboradores en España y en el exterior.
- Estudiantes y profesionales en búsqueda de formación y empleo.
- Potenciales compradores internacionales en búsqueda de nuevos proveedores (versión inglés).



PROPUESTA DE VALOR

- Es la mayor fuente de información para apoyar la estrategia de internacionalización.
- Es la vía para informarse de las actividades y servicios e inscribirse.
- Incorpora varias vías de comunicación que facilita no solo la recepción de información sino la interacción empresa – equipo Asturex – red de colaboradores.

ASTUREX, MUJER E INTERNACIONALIZACIÓN

L1	L2	L3	O1A	O1B	O2	O3	O4	O5	O6

Asturex impulsa desde 2023 un proyecto para visibilizar y apoyar a las mujeres en la internacionalización, en línea con el ODS5. El proyecto busca poner en valor el papel de empresarias, directivas y profesionales en la apertura de mercados internacionales, generar redes de *networking* y facilitar su acceso a certificaciones y plataformas globales.

Público objetivo:

- Mujeres empresarias, CEO y responsables de exportación de empresas asturianas.
- Profesionales vinculadas a la internacionalización en cualquier sector.
- Organismos y redes de apoyo a la mujer exportadora (WeConnect, ICEX, etc.).

Propuesta de valor:

- *Networking* entre mujeres con intereses comunes en internacionalización.
- Visibilización de referentes femeninos a través de entrevistas, vídeos y eventos.
- Generación de oportunidades de negocio mediante cooperación empresarial.
- Apoyo en la certificación internacional *Women Owned*, que abre puertas a licitaciones y cadenas de valor globales.
- Participación en grupos de trabajo y acciones coordinadas con ICEX y otras instituciones.



PÚBLICO OBJETIVO

- Mujeres CEOs y responsables de exportación y otros perfiles relacionados con la exportación de empresas asturianas.



PROPUESTA DE VALOR

- Generación de *networking* entre las participantes con intereses comunes y posible cooperación para proyectos.
- Visibilización del papel de la mujer en la internacionalización.
- Cumplimiento con el ODS 5.
- Generación de oportunidades de negocio para empresas asturianas.

GRUPOS DE TRABAJO

L1	L2	L3	O1A	O1B	O2	O3	O4	O5	O6

A lo largo del año Asturex favorecerá la reunión de distintos grupos de trabajo tanto sectoriales, como por alguna otra tipología común, con el fin de acercarse a las necesidades de las empresas, conocer sus intereses y ofrecer servicios más adecuados a las mismas. Algunos ejemplos concretos de grupos de trabajo:

- **FoodTech:** En noviembre de 2023 se creó el grupo de trabajo Food Tech Asturias, de la mano del ICEX y con una primera sesión de información acerca de la estructura circular del ecosistema FoodTech, en el que se encuentran sectores tradicionales como Alimentos y Bebidas e igualmente, empresas innovadoras y tecnológicas del sector TICs, así como del ámbito Sanitario y con un gran peso las *startups*. A través de este grupo de trabajo y las sesiones que se lleven a cabo, se pretende estructurar unos servicios con propuestas de valor para el ecosistema FoodTech.
- **Defensa:** La creación del Asturias Hub Defensa, asociación empresarial de tecnología de Asturias para el desarrollo de la industria de la Defensa, en el año 2022, ha supuesto un avance en las diversas empresas que lo componen, procedentes de diversos sectores, pero que han encontrado un sector cliente y un objetivo común a todas ellas: Ministerio de Defensa, contratistas, subcontratistas y empresas auxiliares de Defensa. Con la idea de favorecer la internacionalización de estas empresas, Asturex pretende crear un Grupo de Trabajo con el Hub, con el fin de identificar el estado de internacionalización de cada empresa para promover programas de inicio y/o de diversificación de mercados, asistir a los principales eventos del sector a nivel internacional, y propiciar la colaboración entre las empresas para que puedan acceder a los grandes actores internacionales de la Defensa.
- **Videojuegos:** Asturex había organizado ya actividades de promoción con las empresas del videojuego en 2018 y 2019. En 2023 se retoma el contacto a raíz de la iniciativa desarrollada "*Asturias Game Hub*", una asociación de empresarios, inversores y profesionales, que buscan dinamizar el sector. Con la inclusión en 2024 de una actividad dedicada al sector, la visita a la feria Gamescon, Asturex retomó el contacto en mesas de trabajo con estas empresas, y en 2026 se continuará con el grupo de trabajo.
- **Mujer e internacionalización:** A raíz del apartado publicado en la web de Asturex para dar visibilidad a casos de éxito de mujeres empresarias y exportadoras de Asturias y recoger información de interés sobre esta temática, se ha creado un grupo de trabajo formado por más de 40 mujeres con el objetivo de generar ideas y actividades concretas que puedan ser de interés para las empresas de Asturias, además de visibilidad.
- **Exportadores:** Asturex creará un grupo de trabajo formado por exportadores frecuentes, donde se aborden de forma temática diferentes problemáticas, canales o estrategias de entrada a zonas geográficas en concreto, con el fin de detectar problemas comunes, buenas prácticas o necesidades por parte del gremio exportador.



PÚBLICO OBJETIVO

- Responsables de exportación de los perfiles de los distintos grupos de trabajo.



PROPUESTA DE VALOR

- Generación de *networking* entre responsables de exportación con intereses comunes y posible cooperación para proyectos.
- Se da voz a la empresa.
- Generar un clima de acercamiento y confianza entre Asturex y la empresa.
- Adaptación del plan de Asturex a las necesidades concretas.
- Generar comunidad en temáticas de actualidad sobre las que se pueden diseñar acciones, servicios y proyectos innovadores.
- Identificación de barreras reales a la exportación con las que se encuentran las empresas.



JORNADAS DE SENSIBILIZACIÓN SOBRE LOS BENEFICIOS DE LA INTERNACIONALIZACIÓN Y SOBRE LOS SERVICIOS DE ASTUREX PARA IMPULSAR SU ESTRATEGIA

L1	L2	L3	O1A	O1B	O2	O3	O4	O5	O6

Asturex seguirá realizando una campaña de jornadas de sensibilización en diferentes áreas geográficas de Asturias, con el objetivo de acercarnos a un mayor número de empresas de la región para dar a conocer el amplio abanico de programas, servicios y actividades de promoción disponibles para ellas.



PÚBLICO OBJETIVO

- Empresas asturianas no exportadoras con capacidad.
- Empresas asturianas interesadas en conocer nuevos programas y servicios.



PROPUESTA DE VALOR

- Mayor visibilidad de Asturex.
- Cercanía a las empresas.
- Identificación de las necesidades comunes de las empresas.
- Generar ambientes propicios para el *networking* entre las empresas.

ASTUREX EN CENTROS DE EMPRESAS

L1	L2	L3	O1A	O1B	O2	O3	O4	O5	O6

Durante el año 2024 Asturex realizó una labor de acercamiento a los centros ACEPPA con un doble objetivo, por un lado, darse a conocer a las empresas que están allí alojadas y a aquellas que están localizadas en la zona; y por otro, para Asturex, tener acceso a algunos proyectos empresariales que de otra manera no entrarían en nuestro radio de acción.

Para lograr este doble objetivo, Asturex ha desplazado una persona del equipo a las instalaciones del centro, con diferente frecuencia, y ha desarrollado una serie de actividades junto con las empresas allí alojadas y los técnicos del propio centro.

Los centros que mostraron interés y con los que se firmó un convenio fueron: Centro de Empresas La Curtidora – Avilés, Centro de Empresas Valnalón, Centro de Empresas de Obanca – Cangas de Narcea, Centro de Empresas de Novales – El Franco, Centro de Empresas La Cardosa – Grado, Centro de empresas del Caudal, Centro de Empresas del Nalón, y Gijón Impulsa. Más adelante también se sumó a la iniciativa el Centro de Empresas de Tineo.

Durante el año 2026 continuaremos con nuestra presencia en los Centros de Empresa, difundiendo nuestra actividad y teniendo un contacto cercano con las empresas, los técnicos y el tejido empresarial local. Ampliaremos si se tiene la oportunidad estos convenios a otros centros.



PÚBLICO OBJETIVO

- Empresas asturianas no exportadoras con capacidad.
- Empresas asturianas exportadoras interesadas en conocer nuevos servicios.



PROPUESTA DE VALOR

- Generar un clima de acercamiento y confianza entre Asturex y la empresa.
- Mayor visibilidad de Asturex para captar determinados proyectos.
- Conocimiento de los técnicos de los centros ACEPPA de las herramientas y servicios de Asturex, permitiendo la generación de un canal de comunicación eficiente.

PLAN DE COLABORADORES EXTERNOS

L1	L2	L3	O1A	O1B	O2	O3	O4	O5	O6

En la actualidad Asturex cuenta con una amplia red de colaboradores externos en origen y destino que forman el ecosistema de Asturex, fundamental para la prestación de servicios de consultoría. Son especialistas en muchas materias tanto en países como en temáticas (fiscalidad, marca, logística, contratación, *marketing* digital, *marketplaces*, etc.).

Durante el año 2026 acercaremos aún más nuestra red exterior a las empresas asturianas para que puedan analizar y conocer todas las posibilidades y servicios a medida que les podemos prestar. Para ello daremos mayor visibilidad a nuestra red, no solo en Asturex Open Days, sino en nuestros diferentes canales de comunicación.



PÚBLICO OBJETIVO

- Empresas asturianas interesadas en abrir mercados en los países de la red exterior.
- Colaboradores de la red exterior.
- Colaboradores en origen.



PROPUESTA DE VALOR

- Generación de contenidos de alto valor añadido.
- Visibilidad de la red de colaboradores.
- Acercamiento de la red de colaboradores a las empresas.
- Red de colaboradores siendo más parte del equipo y filosofía Asturex.
- Mayor capilaridad.

RELACIONES INSTITUCIONALES

L1	L2	L3	01A	01B	02	03	04	05	06

Asturex se coordina con instituciones regionales y nacionales (ICEX, APIs, asociaciones sectoriales y resto de instituciones regionales). Indicamos a continuación alguna de las acciones más destacables que tienen lugar a lo largo del año:

- Colabora de forma habitual con las asociaciones sectoriales y clústeres para el diseño de los planes de promoción internacional y en la difusión de los servicios que presta a sus asociados.
- Participa en el Consejo Interterritorial de Internacionalización y en sus grupos de trabajo: Agro, Exportadores regulares, gestión del dato, promoción de la internacionalización, emprendimiento, además de liderar el relato de la internacionalización.
- Participación en proyectos transversales con otras instituciones regionales para el desarrollo de proyectos conjuntos que aporten sinergias, ahorro de costes y supongan un beneficio para las empresas asturianas.
- Se firman convenios de colaboración con instituciones financieras, asociaciones empresariales, y agencias e instituciones relacionadas con la internacionalización, nacionales y extranjeras.



PÚBLICO OBJETIVO

- Asturex.
- Empresas asturianas clientes de Asturex.



PROPUESTA DE VALOR

- Fortalecer las relaciones de Asturex con el resto de las instituciones y actores relevantes.
- Poner en valor la actividad de la Sociedad de Promoción y el tejido empresarial asturiano, conseguir nuevos altavoces para dar voz a los casos de éxito de nuestras empresas.
- Detectar nuevas formas de cooperación que puedan ser interesantes para Asturex o para las empresas asturianas.
- Detectar nuevas actividades o fórmulas de apoyo a la internacionalización que se realicen en otras regiones, países o por otro tipo de entidades.

PARTICIPACIÓN EN EVENTOS/REVISTAS/PREMIOS/COLABORACIONES

L1	L2	L3	O1A	O1B	O2	O3	O4	O5	O6

Con el objetivo de acercarnos a nuevas empresas interesadas en la internacionalización, Asturex participará en eventos organizados por otras entidades, podrá realizar promociones en revistas, participar en premios o colaborará con otras instituciones que nos permitan llegar a nuevas pymes, dar visibilidad a Asturex y presentar nuestros servicios.



PÚBLICO OBJETIVO

- Empresas asturianas que no conocen los servicios de Asturex.



PROPUESTA DE VALOR

- Acercarnos a nuevas empresas interesadas en la exportación.
- Colaboración con otras entidades, asociaciones, organismos.
- Visibilidad de la marca Asturex en entornos de los sectores relacionados con nuestros clientes o de temáticas de interés para nuestros clientes.

7.3. Visibilización

PODCAST CONFESIONES DESDE UN AEROPUERTO

L1	L2	L3	01A	01B	02	03	04	05	06

Se mostrarán casos de éxito de responsables de exportación de empresas asturianas, en un formato que permite replicar las conversaciones que se tienen durante los viajes y misiones comerciales y que ponga en valor el trabajo de los departamentos internacionales y sus profesionales.

Con este formato, muy utilizado por nuevas generaciones, se genera empatía e identificación con un colectivo y se da visibilidad a los servicios de Asturex. Es la empresa la que legitima indirectamente a Asturex.



PÚBLICO OBJETIVO

- Responsables comerciales y de exportación de empresas asturianas.



PROPUESTA DE VALOR

- Sirve de plataforma de promoción para las empresas entrevistadas.
- Los responsables de exportación conocerán de forma más "digerible" las experiencias de otros colegas, poniendo también en valor la profesión.
- Se facilita el acceso de información a nuevos responsables de dptos. comerciales y de exportación.
- Visibilidad de Asturex en uno de los canales con más crecimiento y popularidad.

CAMPAÑAS DE MARKETING Y COMUNICACIÓN DIGITAL SECTORIALES

L1	L2	L3	O1A	O1B	O2	O3	O4	O5	O6

Desarrollo de campañas de *marketing* digital con el objetivo de posicionar sectores específicos, posicionarlos, y apoyar a las empresas participantes.

@asturiasfashionbyasturex es un proyecto de posicionamiento en mercados europeos de las marcas asturianas de moda a través de redes sociales, en el que se da visibilidad a cada una de las marcas así como a las acciones que desde Asturex se realizan para promocionar el sector. En la actualidad se están trabajando varias redes sociales con más de 2.000 seguidores, aunque la más relevante es Instagram con más de 1.100 seguidores y un crecimiento continuado de seguidores, interacciones y alcances, donde centraremos los esfuerzos en 2026.

@tastingasturias En marzo de 2023 se creó el proyecto @tastingasturias en Instagram y Facebook con el objetivo de visibilizar los productos y servicios de las empresas del sector Alimentos y Bebidas a través de una herramienta de *marketing* digital. A través de @tastingasturias se ha dado visibilidad a todas las actividades del sector y acercando tanto al público profesional, como el consumidor final las excelencias de los productores asturianos. De esta manera, las empresas han podido posicionarse en el mercado internacional a través de las publicaciones en redes sociales de @tastingasturias, que a finales de 2025 cuenta ya con 1.800 seguidores. La cuenta durante estos meses ha ido creciendo constantemente en número de seguidores, cuentas que interactúan y cuentas alcanzadas.





PÚBLICO OBJETIVO

- Empresas asturianas de los sectores alimentos y bebidas y moda y complementos con capacidad para internacionalizarse y que desean multiplicar su visibilización a través de una cuenta institucional.



PROPUESTA DE VALOR

- Visibilización profesional en redes sociales a través de herramientas que Asturex les facilita.
- Las empresas disponen de manera gratuita de una red social corporativa @tastingasturias y @asturiasfashion que da valor añadido a su plan de internacionalización.
- Aquellas empresas que no sean usuarias del *marketing* digital podrán acercarse a este y servirá de apertura para complementar sus campañas tradicionales.
- El impacto de las cuentas @tastingasturias y @asturiasfashion ejercen un efecto tractor sobre las empresas asturianas ya que ganan seguidores al dar visibilidad a sus propias cuentas.
- Posicionamiento de Asturias como región vinculada a la moda y a la alimentación/gastronomía de calidad.
- Promoción de los productos de las empresas, visibilidad de las marcas, y posibilidad de difundir sus contenidos propios y hacer *linkbuilding*.
- Posibilidad de captar contactos internacionales para las marcas y para la propia red de Asturex.

VIDEOS DE EMPRESAS – CASOS DE ÉXITO

L1	L2	L3	O1A	O1B	O2	O3	O4	O5	O6

Se elaborarán vídeos de empresas asturianas, que se hayan apoyado en servicios de Asturex, para dar visibilidad y animar a las empresas a la exportación y a utilizar nuestros servicios. Los vídeos se publicarán en el portal de Asturex, en el canal de YouTube y en las demás redes sociales de Asturex.



PÚBLICO OBJETIVO

- Nuevas potenciales empresas exportadoras que no conocen Asturex.
- Empresas que nos conocen por algún servicio, pero desconocen otros servicios que prestamos.
- Empresas asturianas interesadas en aparecer en los vídeos para dar a conocer sus servicios.



PROPUESTA DE VALOR

- Generar contenidos útiles para los distintos canales de comunicación.
- Dar visibilidad a empresas asturianas con éxito en la exportación que puedan animar a otras empresas a seguir sus pasos.
- Presentar los servicios de Asturex de una forma más dinámica.

DOSIER DIGITAL – CASOS DE ÉXITO

L1	L2	L3	01A	01B	02	03	04	05	06

Asturex, en colaboración con la Universidad de Oviedo, realizó un dossier en formato digital, de experiencias de éxito en los procesos de internacionalización de empresas asturianas. Esta iniciativa tiene un doble valor, académico y divulgativo, redundando en beneficio de las empresas implicadas y las instituciones participantes en el proyecto.

En 2024 se llevaron a cabo tanto la publicación de los primeros 7 casos en la web asturiasexporta.com como la presentación de la iniciativa en una jornada especial en la Universidad. Durante el año 2025 se publicaron 12 casos más.

Para el 2026, se espera poder ampliar los casos, con empresas de diferentes sectores y se empezarán a utilizar los casos ya publicados en las aulas además de implicar a los alumnos en la propia investigación y redacción del caso.



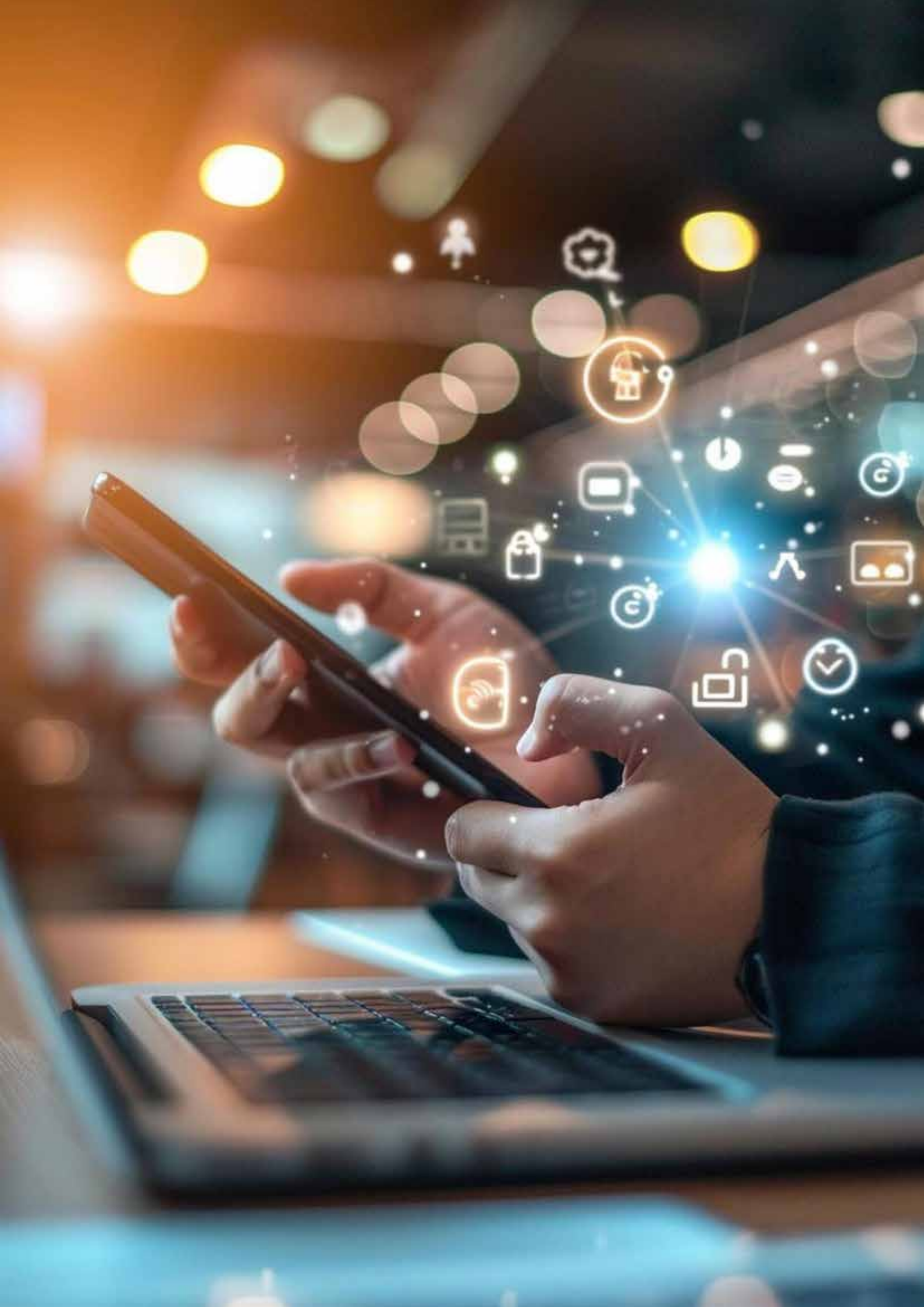
PÚBLICO OBJETIVO

- Tejido empresarial.
- Público universitario susceptible de convertirse en profesionales de comercio exterior.



PROPUESTA DE VALOR

- Compartir con el tejido empresarial las buenas prácticas de las empresas exportadoras asturianas.
- Compartir casos de éxito replicables con el objetivo de generar un efecto de atracción a la internacionalización.
- Reconocer aquellas empresas que con proyectos exitosos han sabido recorrer el camino internacional haciendo uso de las herramientas y servicios de Asturex.
- Atraer a estudiantes al mundo del comercio exterior, a través de casos que puedan ser trabajados por los profesores universitarios en sus asignaturas, y con la posibilidad de trabajarlos con la propia empresa protagonista del caso.



8. FORMACIÓN

MISIÓN DEL PROCESO

- Facilitar los conocimientos necesarios para el desarrollo de la internacionalización.

GRUPOS DE INTERÉS

- Personal laboral de Asturex.
- Empresas clientes directos.
- Becarios.

NECESIDADES Y EXPECTATIVAS

- Que la entidad les capacite en la medida en que lo necesiten para realizar adecuadamente el trabajo y retos encomendados (personal Asturex).
- Asesoramiento para la internacionalización. (Empresas).
- Adquirir formación práctica especializada y fomentar su empleabilidad en Asturias tras la finalización del programa. (Becarios).
- Apoyar a las empresas en su proceso de internacionalización, mediante la puesta a disposición de personal cualificado y especializado en internacionalización empresarial.

RESULTADOS CLAVE

- Aportar valor con acciones de formación al personal de Asturex.
- Aportar valor con acciones de formación a clientes, y colaboradores de Asturex, en especial a los gestores de exportación de programas.
- Aportar valor a través de las becas al capital humano asturiano, así como a las empresas asturianas en las que los becarios presten sus servicios.

INDICADORES DE CUMPLIMIENTO DE RESULTADOS

- Grado de satisfacción.
- Índice de satisfacción.
- Evaluación positiva de la aplicación práctica.
- Becas "otorgadas".

ACTUACIONES:

TALLERES FORMATIVOS

ASTURIAS FASHION GLOBAL
+ VISITA A INDITEX

CAPACITACIÓN PARA CEOs

FORMACIÓN A LAS EMPRESAS

FORMACIÓN A ESTUDIANTES

BECAS INTERNACIONALIZACIÓN

BECAS PROGRAMAS EXPORTA

FORMACIÓN INTERNA

L1	L2	L3	O1A	O1B	O2	O3	O4	O5	O6

Plan formativo personal de Asturex (personal interno y consultores de los Programas Exporta), buscando la especialización del equipo en función del conocimiento de los diferentes sectores, mercados, idiomas...



PÚBLICO OBJETIVO

- Personal de Asturex.
- Getex.



PROPUESTA DE VALOR

- Incrementar la formación del capital humano de Asturex, con el objetivo de dotar de un mayor valor añadido el servicio que se ofrece a las empresas asturianas.



TALLERES FORMATIVOS

L1	L2	L3	O1A	O1B	O2	O3	O4	O5	O6

Talleres sectoriales y/o temáticos dirigidos a empresas, fundamentalmente de preparación de acciones de promoción; de temáticas relacionadas con comercio exterior, el comercio electrónico y el *marketing* digital, o sobre comunicación comercial. Se colaborará con la formación que impartan otras instituciones y organismos asturianos en estas materias.



PÚBLICO OBJETIVO

→ Empresas asturianas.



PROPUESTA DE VALOR

→ Facilitar el acceso a la formación básica en materia de comercio exterior a las empresas asturianas, lo que repercute en un ahorro directo de costes económicos y de tiempo.

PROGRAMA CAPACITACIÓN PARA CEOS

L1	L2	L3	O1A	O1B	O2	O3	O4	O5	O6

Programa de capacitación en materias de interés y relevancia para CEOs de empresas asturianas con el objetivo de ofrecer herramientas clave para facilitar la toma de decisiones en un entorno digital en continua transformación. Se ofrecerá solamente en el caso de que no se organice el DigitalXBorder o Marca e Innovación del ICEX, con un formato híbrido: presencial y *online*.



PÚBLICO OBJETIVO

- CEOs (y directivos) de empresas asturianas.



PROPUESTA DE VALOR

- Acercar la formación a los responsables de la toma de decisiones en las empresas.
- Facilitar herramientas para la toma de decisiones estratégicas desde la dirección.
- Animar a las empresas a dar formación a sus directivos y responsables de exportación.
- Mantener la colaboración con el ICEX.
- Formación de altísimo nivel sin coste para los participantes.

BECAS INTERNACIONALIZACIÓN

L1	L2	L3	O1A	O1B	O2	O3	O4	O5	O6

El objetivo del Programa es apoyar a las empresas en su proceso de internacionalización, mediante la puesta a disposición de jóvenes cualificados y especializados en internacionalización empresarial, para que éstos a su vez adquieran formación práctica en el desarrollo de su carrera profesional.

Las becas comprenden un total de 12 meses (1 mes de formación en Asturias y 11 en la sede exterior de la empresa asturiana).

Durante el 2026 se desarrollarán 3 becas en el marco de este programa, dos iniciadas en junio del 2025 y 1 que comenzará en enero del 2026.

Por otro lado, está previsto realizar una selección de becarios/as en la segunda mitad del 2026, para ofertar 4 becas que comenzarán en enero del 2027.

Por último, resaltar que desde que se inició el Programa en el 2018, se han concedido 43 becas a destinos como México, Chile, Colombia, Guinea Ecuatorial, USA, Senegal, Bahréin, Turquía, Guatemala, Reino Unido, India, etc.



PÚBLICO OBJETIVO

- Empresas y entidades constituidas en el Principado de Asturias con sede en el extranjero y con fuerte componente internacional, que presenten un plan estructurado con la formación que aportarán a la persona beneficiaria de la beca.



PROPUESTA DE VALOR

- Apoyar a las empresas en su proceso de internacionalización, mediante la puesta a disposición de un grupo de jóvenes especializados en internacionalización empresarial, para que éstos a su vez adquieran formación práctica en los estudios cursados durante su carrera universitaria.
- A través de este programa, se incentiva el retorno a la empresa asturiana (sede asturiana y sedes extranjeras) del capital humano formado en Asturias.

BECAS PROGRAMAS EXPORTA

L1	L2	L3	O1A	O1B	O2	O3	O4	O5	O6

Programa gestionado a través de la FUO con el objetivo de reforzar el rendimiento de las empresas que participan en los programas EXPORTA de promoción de las exportaciones mediante la incorporación de universitarios interesados en mejorar sus competencias profesionales en materia de comercio internacional.



PÚBLICO OBJETIVO

- Empresas que participan en los programas EXPORTA INICIO, EXPORTA MÁS y EXPORTA DIGITAL.
- Universitarios interesados en adquirir competencias y habilidades profesionales en materia de internacionalización.



PROPUESTA DE VALOR

- Favorecer la incorporación en el tejido empresarial de la región de profesionales en comercio internacional.
- Favorecer el crecimiento de expertos en comercio exterior en el mercado laboral de la región.
- Favorecer a los universitarios la adquisición de competencias en materia de internacionalización.
- Favorecer la incorporación de universitarios en el mercado laboral.
- Favorecer la incorporación de universitarios en empresas exportadoras.
- Favorecer la creación, crecimiento y fortalecimiento de departamentos de exportación en empresas de la región.

PROMOCIÓN DE LAS BECAS DE LOS PROGRAMAS EXPORTA

L1	L2	L3	O1A	O1B	O2	O3	O4	O5	O6

Desarrollo de una campaña de *marketing* digital para posicionar y dar a conocer el Programa de Becas asociado a los Programas Exporta.



PÚBLICO OBJETIVO

- Estudiantes con interés en participar en el Programa de Becas.



PROPUESTA DE VALOR

- Poner en conocimiento de los estudiantes el Programa de Becas.
- Activar el interés por las becas.
- Posicionar entre los estudiantes las salidas profesionales relacionadas con el comercio exterior.
- Que las empresas tengan un canal para favorecer la incorporación en sus plantillas de profesionales en comercio exterior.



9. **MEJORA CONTINUA**

MISIÓN DEL PROCESO

- Lograr la mejora continua de la gestión de la organización y de los servicios ofrecidos, así como la consecución del reconocimiento ISO 9001:2015.

RESULTADOS CLAVE

- Mejora continua de la gestión organizativa.
- Certificación ISO 9001.

INDICADORES DE CUMPLIMIENTO DE RESULTADOS

- Auditorías internas y externas.
- Mantenimiento de la certificación.



EVALUACIÓN DE IMPACTO

L1	L2	L3	O1A	O1B	O2	O3	O4	O5	O6

Tras el estudio contratado en 2021 en el que se realizó una evaluación del impacto de los servicios ofrecidos en los últimos 3 años se definieron 4 indicadores de resultados que se deberían analizar cada 3 años, de manera que nos permita evaluar el impacto en las operaciones de exportación de nuestros usuarios y clientes. En 2024 se lanzó el estudio, con cuestionarios personalizados enviados a más de 400 empresas, con los que se hizo un análisis de: Empresas adoptan decisiones basadas asesoramiento, Empresas iniciadas exportación, Empresas consolidan exportación y becarios que continúan trabajando. Durante 2026 se podrá presentar los resultados de esta evaluación.



PÚBLICO OBJETIVO

- Interno de Asturex.
- Consejo de Administración de Asturex.
- Tejido empresarial, el análisis de resultados nos permitirá evaluar nuestros servicios y por ende mejorarlos y seguir adaptándolos a las necesidades de las empresas.



PROPUESTA DE VALOR

- Medición objetiva de resultados.
- Toma de Decisiones Informadas.
- Demostración de Valor aportado.
- Transparencia y Confianza.

SISTEMAS DE INFORMACIÓN Y ERP

L1	L2	L3	O1A	O1B	O2	O3	O4	O5	O6

Durante 2026 se lanzará una nueva licitación para el mantenimiento y actualización del sistema ERP de Asturex, basado en la plataforma Odoo, con ello pretendemos implantar avances en dos áreas principales:

- **Business Analytics**, desarrollo de herramientas de análisis que permitan a Asturex acceder a información completa para la toma de decisiones.
- **Implantación definitiva de los módulos de administración contable y presupuestaria:** con ello se cerrará el ciclo del área administrativa dentro de la ERP, reforzando la eficiencia en la gestión interna.



ANEXO **PLANES DE PROMOCIÓN**

ALIMENTOS Y BEBIDAS

El sector de **alimentos y bebidas de Asturias** encara 2026 con una necesidad clara: **consolidar los avances logrados en 2025 y dar un paso más en su internacionalización**. La competencia es intensa y los mercados evolucionan rápido, pero los productos asturianos cuentan con un valor diferencial: historia, autenticidad, origen y calidad contrastada. El reto es transformar esas cualidades en oportunidades comerciales sostenibles en el tiempo.

Este plan se construye como una **herramienta práctica y coordinada** para que las empresas dispongan de escenarios de visibilidad, contactos cualificados y apoyo institucional que facilite la apertura de nuevos mercados y la consolidación en los ya iniciados.

Objetivos principales

- **ImportMatch como eje transversal:** motor que asegura un flujo constante de compradores internacionales seleccionados previamente por Asturex y la organización de viajes personalizados a Asturias.
- **Presencia internacional reforzada** en ferias y foros de referencia del sector gourmet y HORECA.
- **Consolidación, prospección y apertura de mercados estratégicos** en Alemania, Grecia y Países Nórdicos.
- **Confianza comercial tangible** mediante degustaciones, *showcookings* y visitas de compradores internacionales.
- **Optimización de recursos** gracias a alianzas con ICEX, FIAB y la Dirección General de Agricultura, Agroindustria y Desarrollo Rural del Principado de Asturias.
- **Visibilidad digital reforzada** a través de la marca **TastingAsturias y el Catálogo TastingAsturias Alimentos y Bebidas**, con contenidos audiovisuales que den voz al sector y a su oferta exportadora.

Cómo se va a ejecutar

- **ImportMatch:** es un servicio continuo en el que Asturex selecciona importadores de alto potencial, los entrevista en origen y organiza viajes personalizados a Asturias con agendas a medida.
- **Ferias internacionales:** Food Expo Greece, Salón Gourmets Madrid y The Spanish Taste en Alemania.
- **Misiones Inversas (MCI):** Madrid Fusión y Gastronomika, con compradores seleccionados por ICEX en el marco del convenio de colaboración.
- **Showcooking con Chefs reconocidos por el sello de calidad de ICEX Restaurants from Spain:** En el marco de Salenor 2026 en colaboración con la Cámara de Comercio de Avilés.
- **Catálogo digital TastingAsturias Alimentos y Bebidas:** directorio vivo de la oferta exportadora, reforzado con materiales y contenidos audiovisuales para la promoción del sector.

Valor para las empresas asturianas

- **Acceso directo a importadores internacionales desde Asturias**, con un coste mínimo en tiempo y recursos personales y económicos.
- **Visibilidad en mercados clave** mediante ferias y eventos de prestigio.
- **Soporte en comunicación** con materiales audiovisuales reutilizables para la promoción propia.
- **Respaldo institucional** que refuerza la credibilidad en las actividades.
- **Aprendizaje práctico** sobre tendencias, cultura de negocio y claves de acceso a nuevos mercados.

Beneficiarios

- **Empresas asturianas del sector de alimentos y bebidas**, incluyendo a los **Consejos Reguladores de IGP y DOP**, que se benefician de la proyección conjunta como origen de calidad y autenticidad.
- **Compradores internacionales**: importadores, distribuidores, cadenas retail, gourmet y canal HORECA.
- **Instituciones colaboradoras**: ICEX, FIAB y la Dirección General de Agricultura, Agroindustria y Desarrollo Rural del Principado de Asturias.

En síntesis, este plan es una hoja de ruta realista y orientada a la acción. Conecta las fortalezas del sector con los escenarios adecuados para que en 2026 las empresas asturianas de alimentos y bebidas puedan **abrir mercados, consolidar relaciones y reforzar su imagen internacional**.

PLAN ALIMENTOS Y BEBIDAS			
INFORMACIÓN, CAPACITACIÓN Y NETWORKING	PROMOCIÓN		
	Destino	Actividad	Fechas
→ Jornadas especializadas: ▶ Capacitación en internacionalización para el sector alimentos y bebidas ▶ Jornadas País con enfoque práctico → ImportMatch y Catálogo TastingAsturias ▶ Herramienta clave de promoción internacional ▶ Espacio vivo que conecta empresas asturianas con importadores ▶ Potencia la visibilidad del sector alimentos y bebidas de Asturias en mercados internacionales → Diseño del plan sectorial ▶ En colaboración con ICEX, FIAB y la Dirección General de Agricultura, Agroindustria y Desarrollo Rural del Principado de Asturias → Grupos de trabajo en FoodTech ▶ Colaboración y apoyo a iniciativas de innovación del ICEX y de instituciones asturianas en el ámbito FoodTech → Grupos de trabajo nacionales ▶ Participación en Alimentos y Bebidas ICEX ▶ Comité Certificador del sello Restaurants from Spain ▶ Mesa Gastronómica nacional	España	ImportMatch TastingAsturias	Todo el año
	España	MCI Extensión Feria Madrid Fusión (ICEX)	26-28 enero
	España	Showcooking TastingAsturias en Salenor 2026	23-25 febrero
	Grecia	Participación agrupada en la Feria Food Expo Greece	14-16 marzo
	España	Participación agrupada en la Feria Salón Gourmets Madrid	13-16 abril
	Alemania	ImportMatch Frankfurt Live – Taste Asturias Edition	(Pte. publicar fechas organización)
	España	MCI Extensión San Sebastián Gastronomika (ICEX)	5-7 octubre
	Alemania	The Spanish Taste by Koch des Jahres – Tasting Asturias	Noviembre (pte. publicar fechas organización)
	Internacional	Eventos colaboración ICEX	Todo el año
	Internacional	Eventos colaboración ICEX	Todo el año

ImportMatch TastingAsturias (Servicio Continuo)

Descripción de la actividad:

ImportMatch TastingAsturias es el eje central de la estrategia de promoción internacional del sector de alimentos y bebidas. Su éxito en 2025 lo consolida como un servicio continuo de alto valor. Consiste en un trabajo proactivo de Asturex para identificar, seleccionar y atraer a importadores y distribuidores de alto potencial en mercados europeos estratégicos, organizando para ellos viajes individuales a Asturias con agendas personalizadas.

Resultados destacados 2025:

El lanzamiento del programa demostró ser un éxito rotundo. Las encuestas de satisfacción y el seguimiento comercial reflejan que un alto porcentaje de las empresas participantes ha iniciado o está en proceso de negociación comercial como resultado directo del programa. La clave ha sido el acceso directo a compradores cualificados en una reunión breve y sin costes, lo que ha permitido que, en algunos casos, se cierren acuerdos comerciales en las reuniones e incluso antes de la visita del importador, fruto de la presentación previa de Asturex del Catálogo TastingAsturias Alimentos y Bebidas.

- **Valor para las empresas asturianas:** Servicio llave en mano que incluye la selección y entrevista previa de importadores, validando su interés real. Las empresas acceden a un comprador cualificado mediante una presentación de hasta 30 minutos, con un ahorro fundamental en tiempo y costes. El programa gestiona el envío de muestras y garantiza un seguimiento personalizado durante al menos tres meses.
- **Propuesta de valor generada:** Un modelo de negocio proactivo, flexible y eficiente. No se limita a un escaparate, sino que busca activamente al comprador más adecuado y lo trae a Asturias para crear un entorno óptimo de negocio.
- **Beneficio de la acción (Sinergia POA):** Es la acción que da coherencia a todo el plan. Las ferias y misiones detectan oportunidades que ImportMatch trabaja y convierte. Mantiene un pulso comercial constante durante todo el año.



MCI Extensión Feria Madrid Fusión ICEX (26-28 enero 2026)

Descripción de la actividad:

En el marco del convenio con ICEX, se organiza una Misión Comercial Inversa con chefs y jefes de compra del canal HORECA internacional. Madrid Fusión es el congreso de alta cocina más influyente del mundo, y los visitantes, que ya han asistido al evento, son seleccionados específicamente por su alto interés para realizar una visita de extensión a Asturias.

- **Valor para las empresas asturianas:** Facilita el contacto directo con responsables de compra de alto nivel en un entorno de prestigio gastronómico. Es una excelente oportunidad de iniciar relaciones comerciales cualificadas sin tener que viajar al extranjero para categoría de productos previamente seleccionadas por ICEX.
- **Propuesta de valor generada:** Se ofrece un acceso directo y cualificado a profesionales internacionales con poder de decisión. La visita a las instalaciones de las empresas permite mostrar el origen, la calidad del producto y la historia que hay detrás de un sector gourmet como el asturiano, generando una gran confianza.
- **Beneficio de la acción (Sinergia POA):** Es el punto de partida del calendario internacional. Permite generar una base inicial de contactos y posibilita el conocimiento de mercados no contemplados inicialmente a través del perfil diverso de los participantes.

Showcooking Tasting Asturias en Salenor (23-25 febrero 2026)

Descripción de la actividad:

En colaboración con la Cámara de Comercio de Avilés, se impulsa un *showcooking* en Salenor con chefs del sello "Restaurants from Spain" de ICEX. Este sello de calidad certifica a restaurantes fuera de España que ofrecen auténtica cocina española con productos de origen, sirviendo como embajadores de nuestra gastronomía.

- **Valor para las empresas asturianas:** Permite a las empresas asociar su producto a la alta cocina y a chefs de prestigio internacional. Crea un espacio ideal para el contacto directo con importadores y distribuidores que asisten a la feria Salenor.
- **Propuesta de valor generada:** Posiciona la gastronomía de Asturias en el panorama internacional, asociándola a un sello de prestigio. Aumenta la visibilidad del producto ante un público profesional con alta capacidad de compra y prescripción.
- **Beneficio de la acción (Sinergia POA):** Funciona como un escaparate de prestigio que genera confianza y reconocimiento de cara a las ferias internacionales del calendario, como Food Expo Greece y Salón Gourmets.

Participación agrupada en Food Expo Greece (14-16 marzo 2026)

Descripción de la actividad:

Food Expo Greece es la feria de alimentación y bebidas más grande del Sudeste de Europa. Es la segunda participación consecutiva con un espacio TastingAsturias para reforzar la presencia en la región, tras el éxito de las 6 empresas participantes en la edición 2025 y que han manifestado su interés en consolidar.

- **Valor para las empresas asturianas:** Ofrece una plataforma de acceso a una zona con interés creciente por productos europeos de calidad, especialmente para el sector turístico y de la restauración. Tras la edición anterior, las empresas han cerrado ventas y se han establecido contactos comerciales sólidos.
- **Oportunidades de mercado:** Grecia y los Balcanes son mercados con una fuerte dependencia de la importación y un sector turístico en auge que demanda productos gourmet y de alta calidad para su canal HORECA.
- **Beneficio de la acción (Sinergia POA):** Consolida la primera fase de expansión en ese mercado. Durante la feria, Asturex mantendrá reuniones con importadores seleccionados para valorar su posible inclusión en futuras ediciones del programa ImportMatch.

Participación agrupada en Salón Gourmets Madrid (13-16 abril 2026)

Descripción de la actividad:

El Salón Gourmets es el mayor evento europeo dedicado en exclusiva a los productos delicatessen. La participación con un pabellón de Asturias, en alianza con la Consejería de Medio Rural y Política Agraria y la marca Alimentos del Paraíso Natural, es una acción histórica que sirve como gran escaparate internacional para el sector.

- **Valor para las empresas asturianas:** Es un escaparate de gran relevancia internacional que atrae a compradores de todos los canales (retail, HORECA, distribución) y permite reforzar la imagen de Asturias como región productora de alimentos de alta calidad.
- **Propuesta de valor generada:** Se ofrece un espacio institucional con una imagen atractiva y representativa que facilita un punto de encuentro y promoción para las empresas co-expositoras, dándoles cobertura mediática y visibilidad audiovisual a través de TastingAsturias.
- **Beneficio de la acción (Sinergia POA):** Actúa como el gran punto de encuentro para el sector. Además, durante la feria, Asturex mantendrá reuniones con importadores seleccionados para valorar su posible inclusión en futuras ediciones del programa ImportMatch.

MCI Extensión San Sebastián Gastronomika ICEX (5-7 octubre 2026)

Descripción de la actividad:

Segunda misión del año con prescriptores HORECA en el marco del convenio con ICEX. San Sebastián Gastronomika es un referente mundial de la vanguardia culinaria. Los participantes han sido seleccionados por su perfil prescriptor y su interés en descubrir productos de alta gama.

- **Valor para las empresas asturianas:** Permite un segundo punto de contacto con prescriptores de alto nivel en un contexto de máxima credibilidad y prestigio, sin necesidad de desplazarse.
- **Propuesta de valor generada:** Acceso directo y cualificado a profesionales internacionales con poder de decisión.
- **Beneficio de la acción (Sinergia POA):** Refuerza la estrategia de posicionamiento en el canal HORECA de alta gama y sirve para dar seguimiento a contactos de ferias anteriores.

The Spanish Taste by Koch des Jahres – Tasting Asturias (noviembre 2026)

Descripción de la actividad:

Participación en este prestigioso evento gastronómico alemán. El mercado alemán es el mayor de Europa, y eventos como "Taste by Koch des Jahres" marcan las tendencias y reúnen a los actores más relevantes de la alta gastronomía. Esta colaboración es fruto de la alianza estratégica generada a través de ImportMatch y la participación de 7 empresas en la final del evento en noviembre de 2025.

- **Valor para las empresas asturianas:** Asocia la marca TastingAsturias a la excelencia y a las tendencias del mercado más importante de Europa a través de una plataforma de enorme influencia.
- **Propuesta de valor generada:** Posicionamiento de marca en un escaparate de altísimo prestigio y en un mercado importante. Esta colaboración está generando además otras oportunidades, como el proyecto piloto en el Aeropuerto de Frankfurt.
- **Beneficio de la acción (Sinergia POA):** Demuestra cómo el modelo ImportMatch no solo genera ventas directas, sino que crea alianzas estratégicas que abren puertas a nuevas e innovadoras acciones comerciales.

ImportMatch Frankfurt Live – Taste Asturias Edition (pte. fecha organización)

Descripción de la actividad:

Actividad innovadora, derivada de ImportMatch, para introducir productos en el Aeropuerto de Frankfurt. La presencia en este aeropuerto, uno de los de mayor tráfico de pasajeros del mundo, supone un escaparate excepcional para alcanzar a un consumidor global con alto poder adquisitivo.

- **Valor para las empresas asturianas:** Ofrece una oportunidad única de posicionar productos en un punto de venta de altísimo tránsito y visibilidad internacional (sala VIP, espacios pop-up). Se posiciona el producto y la empresa no necesita desplazarse a destino.
- **Propuesta de valor generada:** Es una acción muy económica de posicionamiento de marca con un toque de exclusividad y sofisticación, fruto de una negociación directa con un cliente estratégico para introducir los productos TastingAsturias en un escaparate global.
- **Beneficio de la acción (Sinergia POA):** Funciona como una palanca de conversión y visibilidad de marca, demostrando cómo el programa ImportMatch deriva en acciones comerciales innovadoras y de alto valor añadido.

Eventos de colaboración ICEX (transversal - todo el año)

Descripción de la actividad:

Capa de soporte transversal para aprovechar de forma ágil las oportunidades de colaboración que surjan en el marco del convenio con ICEX. El ICEX convoca continuamente nuevas acciones a lo largo del año, y esta partida garantiza que las empresas asturianas puedan sumarse a iniciativas de interés.

- **Valor para las empresas asturianas:** Aporta agilidad y capacidad de reacción para beneficiarse de nuevas oportunidades que ICEX ponga en marcha a lo largo del año.
- **Propuesta de valor generada:** Acceso a una red internacional de contactos con el respaldo institucional de Asturex e ICEX.
- **Beneficio de la acción (Sinergia POA):** Incrementa la efectividad global del plan al añadir una capa de flexibilidad que conecta y alimenta el resto de acciones.

Proyecto de Marketing y Comunicación Digital –TastingAsturias y Catálogo TastingAsturias Alimentos y Bebidas

En 2023, Asturex lanzó TastingAsturias, que en menos de tres años ha superado los 2.000 seguidores profesionales, convirtiéndose en la marca oficial de promoción internacional del sector. Para 2026, nace un nuevo ecosistema de contenidos de alto valor que nutrirá la marca TastingAsturias a través del poder audiovisual y un *storytelling* profesional.

Esta nueva estrategia de comunicación está intrínsecamente vinculada al catálogo digital de empresas: Catálogo TastingAsturias Alimentos y Bebidas. El objetivo es transformar el catálogo desde una herramienta de consulta a una pieza clave y proactiva de promoción. Se utilizará como soporte fundamental para el programa ImportMatch y el resto de las acciones del plan de promoción del sector, permitiendo presentar de forma dinámica y atractiva la oferta de las empresas asturianas a los compradores e importadores que se identifiquen, convirtiéndose así en el primer punto de contacto de alto valor.

Acciones del Proyecto:

- **Tastminute:** Creación de píldoras de vídeo de un minuto donde directivos de las empresas explican de forma personal por qué trabajan con Asturex, generando testimonios que refuercen la confianza en la marca.
- **TastingDate:** Producción de vídeos breves que funcionarán como agenda audiovisual del plan, narrando el viaje comercial del sector y mostrando la coherencia de las acciones de promoción.

Público Objetivo:

- **Compradores internacionales:** Importadores, distribuidores y responsables de compra. Para ellos, los contenidos y el Catálogo TastingAsturias Alimentos y Bebidas se presentan como herramienta directa de Asturex para mostrar la oferta exportadora y facilitar un primer contacto de alto valor.
- **Empresas asturianas:** Como herramienta de comunicación y captación, con materiales reutilizables en su propia promoción.
- **Prescriptores y medios:** Periodistas gastronómicos e *influencers*. Para este grupo, el catálogo y los contenidos son también la vía que utiliza Asturex para reforzar el relato colectivo del sector y proyectarlo en medios especializados y de gran alcance.

Valor para las empresas asturianas

- Permite a las empresas visibilizarse en mercados internacionales sin necesidad de realizar inversión.
- Refuerza la conexión entre la promoción exterior y la identidad de cada empresa, integrando su voz en el relato común de TastingAsturias.

Propuesta de Valor:

- Para compradores internacionales: Ofrece una visión auténtica del sector alimentos y bebidas de Asturias. El *storytelling* audiovisual y los testimonios directos generan una confianza que acelera las decisiones de negocio.
- Para empresas asturianas: Proporciona una herramienta de *marketing* de prestigio sin coste, que eleva su imagen de marca y las convierte en protagonistas y embajadoras de la estrategia de internacionalización.

Beneficio de la acción (Sinergia POA):

Este proyecto conecta la comunicación digital con las acciones presenciales del plan (ferias, misiones, ImportMatch). El Catálogo TastingAsturias Alimentos y Bebidas se convierte en la pieza transversal que articula la información, da continuidad a las relaciones comerciales y asegura que cada acción de promoción tenga un refuerzo audiovisual y narrativo que multiplica su impacto.

PLAN SECTORIAL DEL SECTOR METAL

El presente Plan de Promoción Internacional del Sector Metal se ha elaborado a partir de las aportaciones de las empresas metalmecánicas y de construcción que participaron en las actividades desarrolladas durante 2025, así como de las reuniones mantenidas con FEMETAL y el clúster FEMETALINDUSTRY.

También se han tenido en cuenta los resultados de la encuesta realizada entre las empresas del sector incluidas en nuestra base de datos, con el objetivo de identificar los países y tipos de acciones de mayor interés en su estrategia de internacionalización —como visitas comerciales, participación en ferias y eventos especializados o la organización de misiones inversas centradas en cadenas de valor concretas.

El análisis de las encuestas muestra que la mayoría de las empresas mantienen su interés comercial en mercados europeos, aunque se trata de destinos maduros, con una competencia elevada y de difícil penetración. Por este motivo, además de las acciones previstas en el continente europeo, Asturex ofrece alternativas personalizadas, como la organización de agendas individuales a través de nuestra red exterior, el servicio DECOIN o el acceso a información estratégica mediante nuestras herramientas de inteligencia comercial.

En respuesta a la demanda empresarial, se propone la organización de **misiones comerciales a los Países Nórdicos (Dinamarca, Suecia y Finlandia) y a los Países Bálticos (Estonia, Letonia y Lituania)**. Asimismo, las empresas del sector metal podrán participar en las acciones del plan de construcción y en las previstas dentro del plan multisectorial.

Durante 2025 se realizaron visitas a los principales certámenes industriales y ferias especializadas en energías renovables en Europa, todos ellos con alto potencial de desarrollo, como Hannover Messe (Alemania), **Intersolar** (Múnich), en la que Asturex participó con un stand institucional acompañado por empresas del sector, y otros eventos de referencia. Para 2026 se propone repetir la presencia en Hannover Messe e Intersolar, así como asistir a la feria **Wind Energy** de Hamburgo.

Tras la reapertura de las relaciones comerciales con **Argelia** a finales de 2024 y la misión comercial realizada en julio de 2025, el plan de 2026 contempla una nueva misión a este país, dada la buena acogida y las oportunidades detectadas. Se prevé también dar continuidad a las misiones en el continente africano, con especial atención a **Marruecos**, el país con mayor participación empresarial en 2025. Asimismo, se propone una **misión a Argentina y Uruguay**, donde las acciones desarrolladas el año anterior confirmaron un alto potencial de colaboración.

Finalmente, la Cámara de Comercio de Avilés estudia la celebración del **Congreso Norte Renovables**, en el que Asturex volverá a colaborar mediante la organización de una misión comercial inversa de empresas internacionales vinculadas al sector de las energías renovables.

PLAN SECTOR METAL			
INFORMACIÓN, CAPACITACIÓN Y NETWORKING	PROMOCIÓN		
	Destino	Actividad	Fechas
→ Diseño del plan con la asociación sectorial FEMETAL y el Clúster FEMETALINDUSTRY	Países Bálticos (Estonia, Letonia, Lituania)	Misión Comercial Directa a Países Bálticos	23-27 marzo
	Hannover (Alemania)	Visita a la feria Hannover Messe con stand de Asturex	20-24 abril
	Suecia, Dinamarca y Finlandia	Misión Comercial a Suecia, Dinamarca y Finlandia	4-8 mayo
	Buenos Aires, Bahía Blanca y Montevideo	Misión Comercial a Argentina y Uruguay	1-5 junio
	Múnich (Alemania)	Visita a la feria Intersolar Múnich con stand de Asturex	23-25 junio
	Hamburgo (Alemania)	Visita a la feria Wind Energy Hamburg	22-25 septiembre
	Avilés (España)	Misión Comercial Inversa al Congreso Norte Renovables	Octubre
	Argel (Argelia)	Misión Comercial Directa a Argelia	4-8 octubre
	Casablanca (Marruecos)	Misión Comercial a Marruecos	16-20 noviembre



Misión Comercial a Países Bálticos (23-27 marzo 2026)

Los Países Bálticos (Lituania, Letonia y Estonia) configuran una región de gran importancia económica y comercial que puede tener un potencial significativo para las empresas asturianas. Se trata de países con un alto nivel de desarrollo económico, cuyas últimas previsiones de crecimiento apuntan a porcentajes cercanos o superiores al 3% en 2026. Son un mercado de en torno a 6 millones de consumidores y pertenecen a la UE desde hace más de dos décadas.

Destacan por el dinamismo de sus industrias tales como las tecnologías de la información, la biotecnología, la industria del plástico o el procesamiento de madera. Igualmente, continúan especializándose en las tecnologías de información y tecnologías verdes, por lo que ofrecen oportunidades para suministros e ingeniería de los sectores energético, informático e industrial, entre otros.

Los tres países se encuentran en el top 15 de la clasificación del Banco Mundial en cuanto a cumplimiento de contratos (con Lituania y Estonia en los puestos 7 y 8, respectivamente) siendo los impagos un fenómeno muy infrecuente.

Los principales proyectos de ingeniería civil y de construcción en los Países Bálticos incluyen actualmente:

- **El ferrocarril de alta velocidad Rail Baltica.** Supone la construcción de 870 km. de nuevas vías férreas, electrificación y la construcción de infraestructura como puentes y estaciones. Supondrá una inversión de 26.000 mill. € con empresas españolas como Indra, Elecnor, Cobra o Alstom, ya implicadas en su ejecución.
- **Construcción de carreteras:** en Lituania (estimación de 1.300 mill. €, para mejoras), Estonia (presupuesto anual de 203 mill. € y un aumento presupuestario de 100 mill. € en 2025) y Letonia (concepto de red de carreteras de 2040: incluye la conversión de 1.020 km. de carreteras principales en autopistas de alta velocidad de cuatro carriles, con un coste de construcción estimado de 5.900 mill. €).
- La **modernización en los edificios residenciales** presenta una gran oportunidad para los sectores de: ascensores, ventanas, puertas y productos auxiliares. Solo para sustituir hasta 1.500 ascensores en Riga (capital de Letonia) se necesitará una inversión de aproximada de 100 mill. USD en los próximos años.
- La **electrificación rural en los Países Bálticos se basa en el aumento de proyectos de energía renovable como parques eólicos y solares**, y la integración con la red europea continental. Estos mejorarán la seguridad energética, reducirán la dependencia de Rusia y aumentan las fuentes de energía renovables. La sincronización con la red europea, valorada en 1.600 mill. €, y la electrificación ferroviaria en curso de Rail Baltica. La UE ha aportado más de 1.200 mill. € para la sincronización de la red y más financiación para Rail Baltica, que electrificará 870 km de vías.
- La región del Mar Báltico está trabajando para **aumentar la capacidad instalada en alta mar de los 2,8 GW actuales a alrededor de 19,6 GW para 2030** (proyectos eólicos marinos). Lituania planea desarrollar aproximadamente 1,4 GW de energía eólica marina para 2035, y se prevé la construcción de dos proyectos de parques eólicos de 700 MW. El segundo proyecto, de 700 MW, se encuentra en proceso de licitación. La Comisión Europea ha aprobado un total de 193 mill. € en ayudas estatales para apoyar estos proyectos y otras iniciativas de energía verde, y se espera que la inversión privada alcance los 3.000 millones de euros. El principal proyecto eólico marino de Letonia es el proyecto conjunto estonio-letón ELWIND, un parque eólico de 1 GW de capacidad planificado en el mar Báltico, con una subasta de derechos de desarrollo en 2026. La financiación incluye subvención de la UE de 18,7 mill. € para estudios de viabilidad y ambientales.

Visita a la feria Hannover Messe (20-24 abril 2026)

La **Hannover Messe**, está considerada la feria industrial más importante del mundo, se celebrará del **20 al 24 de abril de 2026** en Hannover, Alemania. Para esta edición, se espera la asistencia de aproximadamente **123.000 visitantes** procedentes de más de **150 países**, reunirá a más de **4.000 expositores** y contará con la participación de **más de 1.600 ponentes**, presentación de innovaciones, intercambio de conocimientos y establecimiento de relaciones comerciales estratégicas. Más del **90% de los asistentes** serán profesionales del sector industrial, con cerca del **50% involucrados directamente en decisiones de inversión**.

Misión Comercial a Suecia, Finlandia y Dinamarca (4-8 mayo 2026)

Suecia

Dentro del *Plan de Infraestructuras y Transición Energética 2024-2033*, Suecia destina 1.748 millones de euros para el periodo 2024-2027, en el marco del programa InfraSweden 2023-2033, que forma parte de un ambicioso plan nacional de inversiones en infraestructuras por un total de 86.000 millones de euros para 2022-2033.

Áreas clave de inversión:

- **Alta velocidad ferroviaria:** conexión de las principales ciudades con velocidades de entre 250 y 320 km/h.
- **Electrificación:** ampliación de la red eléctrica en el norte del país para atender nuevas industrias intensivas en energía, especialmente el acero verde.
- **Medio ambiente:** impulso a la energía eólica, los biocombustibles y la producción sostenible de alimentos. Suecia y Dinamarca lideran el *Índice de Transición Energética* del Foro Económico Mundial.
- **TIC y start-ups:** apoyo a empresas tecnológicas verdes mediante programas de financiación y facilidades operativas.

El país mantiene un firme compromiso con la sostenibilidad y la innovación tecnológica, extendiendo la transición energética a todos los sectores estratégicos. Se abren oportunidades para empresas con soluciones tecnológicas avanzadas en los sectores mencionados.

Finlandia

En 2024, Finlandia registró un volumen total de importaciones de 73.000 millones de euros, de los cuales aproximadamente 43.300 millones correspondieron a intercambios con países de la zona euro.

Los principales productos importados por Finlandia en 2025 incluyen maquinaria industrial y sus componentes, productos electrónicos y eléctricos, equipos de transporte, productos químicos, así como petróleo y derivados. En el ámbito de las energías renovables, Finlandia presenta cierto retraso en comparación con sus vecinos nórdicos. Para acelerar la transición energética, el Gobierno ha destinado 400 millones de euros en 2025 a inversiones industriales orientadas a la descarbonización de procesos productivos y la mejora de la eficiencia energética.

El país dispone de una matriz energética diversificada, que combina energía nuclear, biomasa y térmica, con el objetivo de reducir su dependencia del gas procedente de Rusia.

En el sector de la construcción, se observa una clara tendencia hacia la búsqueda de suministros dentro de la Unión Europea, reforzando la integración comercial con sus socios comunitarios y promoviendo cadenas de suministro más seguras y sostenibles.

Dinamarca

Según el informe *Doing Business*, Dinamarca —junto con el resto de países escandinavos— se posiciona como uno de los mejores destinos para hacer negocios en Europa. En particular, ocupa el primer lugar mundial en transparencia y ausencia de corrupción, y los cuatro Países Nórdicos se sitúan entre los diez primeros del ranking.

Actualmente, Dinamarca desarrolla el mayor plan de infraestructuras de Europa, el *Plan de Infraestructuras 2021-2035*, que contempla una inversión superior a 21.000 millones de euros. Este plan genera importantes oportunidades de negocio para empresas nacionales e internacionales en sectores como:

- Obra pública e infraestructuras ferroviarias.
- Energías renovables.
- Tecnologías de la información y la comunicación (TIC).
- Transporte marítimo y logística, ámbito en el que Dinamarca mantiene una posición de liderazgo internacional.

Misión Comercial a Argentina y Uruguay (1-5 junio 2026)

Argentina ha logrado recuperar el crédito internacional, y las proyecciones apuntan a una expansión económica del 4,8 %, respaldada por políticas de estabilización fiscal y monetaria. En 2024, la balanza comercial registró un superávit récord de 18.899 millones de dólares.

El país ofrece amplias oportunidades comerciales para empresas en sectores como:

- **Minería y materiales críticos**, especialmente el litio, con fuerte desarrollo en las provincias del norte.
- **Energía y gas natural**, con el mayor superávit comercial energético en 18 años, exportando 9.680 millones de dólares en combustibles y energía.
- **Productos químicos y petroquímicos**, impulsados por la disponibilidad de materias primas y la necesidad de modernizar instalaciones.
- **Infraestructuras y equipos industriales**, incluyendo automoción, maquinaria agrícola, agroindustria, industria alimentaria, química, petroquímica, equipos para la minería y TIC, donde existen oportunidades de inversión debido a la infrautilización de capacidad productiva en determinados segmentos.

Durante la misión organizada en 2025 se visitaron, además de la capital, la ciudad de Bahía Blanca, identificada como enclave estratégico por su puerto e infraestructura energética. En 2026 se prevé intensificar estos lazos comerciales con esta y otras regiones del país, consolidando la presencia de empresas asturianas y españolas en el mercado argentino.

Visita a la feria INTERSOLAR (23- 25 junio 2026)

The Smarter Europe es un evento que agrupa varias ferias internacionales de referencia en el ámbito de la energía:

- **Intersolar Europe** – Energía solar fotovoltaica y tecnologías solares.
- **ees Europe** – Soluciones de almacenamiento de energía.
- **Power2Drive Europe** – Movilidad eléctrica y tecnologías de carga.
- **EM-Power Europe** – Gestión inteligente de la energía en edificios y redes.

En conjunto, el evento reunirá a **2.800 expositores** procedentes de todo el mundo y se consolida como el punto de encuentro más relevante para el ecosistema energético europeo.

Intersolar Europe es la feria más importante del sector de la **energía fotovoltaica**, donde se presentan las últimas innovaciones tecnológicas, tendencias y desarrollos del mercado global. En la edición de 2025 se espera la participación de alrededor de **1.300 expositores** y **100.000 visitantes** procedentes de los cinco continentes.

El certamen constituye una **plataforma internacional de primer nivel** vinculada a las **energías renovables**, con especial énfasis en la **tecnología solar**, la **fotovoltaica** y la **energía solar térmica**, ofreciendo amplias oportunidades para la cooperación tecnológica y comercial.

Visita a la feria WIND ENERGY de Hamburgo (22-25 septiembre 2026)

La feria **WindEnergy Hamburg 2026** se celebrará del **22 al 25 de septiembre** y se espera que reúna a más de **1.500 expositores** y atraiga a más de **40.000 visitantes** procedentes de alrededor de **100 países**.

Considerada uno de los eventos más importantes a nivel mundial en el ámbito de la **energía eólica**, la feria abarca toda la **cadena de valor** del sector: desde la **investigación y el desarrollo** hasta la **producción, instalación e implementación de proyectos**, tanto en **tierra (onshore)** como en el **mar (offshore)**.

El evento contará con un **programa integral de actividades**, que incluirá **foros especializados, conferencias técnicas y talleres temáticos**, orientados a promover la transferencia de conocimiento y la cooperación empresarial internacional.

Además, **WindEnergy Hamburg** no se limita únicamente a la energía eólica directa, sino que integra también los **sectores de soporte tecnológico, financiero y medioambiental**, configurándose como un punto de encuentro estratégico para todo el ecosistema de las energías renovables.

Misión Comercial Inversa al Congreso Norte Renovables (octubre 2026)

Colaborando con la Cámara de Comercio de Avilés se realiza anualmente como apoyo a esta institución, una misión comercial inversa de empresas internacionales, pertenecientes a la cadena de valor de las energías renovables.

Misión Comercial a Argelia (4-8 octubre 2026)

Tras el levantamiento de las restricciones comerciales con España a finales de 2024, Argelia ha reabierto las posibilidades de intercambio directo y ha recuperado la fluidez en las operaciones. Paralelamente, el país ha comenzado a impulsar reformas orientadas a atraer inversión extranjera y mejorar el clima de negocios.

Actualmente, dispone de proyectos públicos de gran envergadura con inversiones en múltiples sectores:

- **Energía y renovables:** desarrollo de proyectos solares y eólicos; producción de hidrógeno verde y sus derivados, con iniciativas conjuntas entre empresas argelinas y españolas; así como modernización de redes de transmisión, almacenamiento y distribución energética.
- **Exploración y producción de gas y petróleo:** apertura de nuevos bloques, incentivos para la exploración onshore y aprovechamiento de infraestructuras existentes.
- **Construcción e infraestructuras públicas:** el Fondo Nacional para el Equipamiento prevé inversiones significativas en infraestructuras y energía. Entre las principales líneas de actuación se incluyen obras de transporte (carreteras, autopistas, vías rápidas, puentes y circunvalaciones); proyectos de urbanismo y vivienda pública; así como obras hidráulicas (redes de saneamiento y abastecimiento, plantas de tratamiento y desaladoras).
- **Agroindustria y alimentación:** modernización del sector agrícola mediante la incorporación de sistemas de riego eficientes, tecnología agronómica y maquinaria avanzada; además del fomento del procesamiento de productos agrícolas y pesqueros.
- **Servicios profesionales, ingeniería y gestión de proyectos:** consultoría técnica, estudios de viabilidad, gestión de obras y cooperación público-privada; junto con iniciativas de formación técnica, capacitación laboral y transferencia de *know-how*.

Misión Comercial a Marruecos (16-20 noviembre 2026)

La relevancia de Marruecos como destino estratégico para las **empresas españolas** queda acreditada por su **sólida presencia en el país**. Según datos de **ICEX (2024)**, actualmente operan en Marruecos **más de 350 empresas españolas establecidas**, con actividad en sectores clave como **infraestructuras, energía, transporte, tecnología, agroindustria, turismo y servicios financieros**.

Además, existen otras **674 entidades españolas** con presencia **comercial indirecta**, a través de **exportaciones, representaciones o acuerdos de distribución**. En conjunto, el número total de empresas españolas con actividad en Marruecos **supera las 1.000**.

Marruecos se encuentra en un proceso de **desarrollo sostenido** y de **modernización estructural**. El **Fondo Monetario Internacional (FMI)** prevé un crecimiento del **4,5% en 2026** impulsado por los **esfuerzos de reconstrucción** tras el **terremoto de septiembre de 2023**, así como por la **inversión pública** y el **dinamismo del sector privado**.

De cara a **2030**, el país será **sede del Mundial de Fútbol**, lo que está acelerando la ejecución de **grandes obras de infraestructura**, entre las que destacan:

- **Infraestructuras viarias y de transporte.**
- **Hotelería y construcción de estadios.**
- **Plantas potabilizadoras y redes hidráulicas.**
- **Infraestructuras eléctricas y sanitarias.**
- **Proyectos de urbanismo y regeneración ambiental.**

Este proceso ofrece **amplias oportunidades** para las empresas españolas con experiencia en **ingeniería, construcción, energía, tecnología y gestión de servicios públicos**, que pueden aportar su *know-how* y su capacidad de ejecución en proyectos de alto impacto.



PLAN SECTORIAL DEL SECTOR DEFENSA

El Plan de Promoción del sector Defensa para 2026 se presenta como consecuencia de la reflexión y experiencia de los dos años anteriores, en los que hemos podido observar que la gran mayoría de empresas asturianas relacionadas con el sector están trabajando en el mercado nacional, buscando sus nichos de negocio en España y no tanto a nivel internacional. Sin embargo, es cierto que las políticas europeas de Defensa están totalmente enfocadas en la cooperación transnacional de pymes europeas, y las líneas de actuación y financiación de Europa para el sector están alineadas con esta política, de manera que se hace necesario que nuestras empresas miren al exterior a medio y largo plazo para poder desarrollarse en este sector.

Tras diversas reuniones con el clúster de Defensa regional, el **Hub Defensa Asturias**, que aúna ya 54 empresas del sector, se plantean tres actividades para este año 2026, alineadas con los intereses tanto de las pymes como de las grandes empresas que componen el Hub.

La actividad principal para el año 2026, y que centrará la mayoría de los esfuerzos por parte de **Asturex**, será la **participación en la feria EUROSATORY de París**, dentro del Pabellón de España, y a la que se acudirá en colaboración con **TEDAE**, la Asociación Española de Tecnologías de Defensa, Seguridad, Aeronáutica y Espacio.

Se ha seleccionado también una feria para realizar una visita, donde las empresas puedan ver no solo innovaciones y novedades del sector, sino explorar también posibilidades de cooperación con otras pymes para el acceso a programas europeos. Asimismo, se realizará una misión inversa para intentar acercar a potenciales clientes y países europeos al tejido de defensa de Asturias.

Por último, se continuará con la difusión de los programas y servicios de **Asturex** entre las empresas del sector, y se organizarán dos seminarios específicos sobre temáticas y/o países de interés.

PLAN DEFENSA			
INFORMACIÓN, CAPACITACIÓN Y NETWORKING	PROMOCIÓN		
	Destino	Actividad	Fechas
→ 2 Seminarios específicos	Francia	Participación en Feria EUROSATORY	15-19 junio
→ Programas Exporta INICIO	Asturias	Misión Inversa Polonia	Sin determinar
	Turquía	Visita a Feria IDA	14-16 octubre

Participación en la Feria EUROSATORY – Paris (15-19 junio 2026)

La mayor Feria de Defensa de Europa, y una de las mayores del mundo. Se participará dentro del Pabellón de España, donde tendremos un stand informativo y base para las empresas asturianas que se inscriban, presentando sus productos/servicios de manera gráfica y presencial.

El Pabellón de España en Eurosatory está organizado por TEDAE, y estarán presentes las principales empresas contratistas españolas de Defensa, de manera que nuestra participación cubre también un objetivo importante para las empresas asturianas, y es establecer relaciones y potencial de cooperación con empresas españolas.

Histórico de la actividad:

En 2024 se organizó una participación en Eurosatory, también con un stand conjunto de titularidad Asturex dentro del Pabellón de España, y dando la oportunidad a las empresas de asistir con su imagen dentro del stand, así como mantener reuniones en el mismo. Participaron 6 empresas.

Visita a la Feria IDA – Ankara (14-16 octubre 2026)

Turquía es uno de los países con mayor potencial de colaboración para nuestras empresas, y la **Feria IDA** se ha consolidado como el evento más relevante del sector, no solo en Turquía, sino también en toda su zona de influencia. Organizada por el **OSTİM Defence and Aerospace Cluster**, el clúster turco del sector defensa, esta feria representa una excelente oportunidad para que nuestras empresas establezcan contactos y exploren posibles alianzas con socios europeos e internacionales.

Misión Inversa de Polonia (sin determinar fecha)

Siguiendo las actividades realizadas en 2025 con el sector para Polonia (Jornada sobre el sector de Defensa en Polonia), y la Visita a la Feria MSPPO, se plantea el traer una Delegación de Polonia en el marco del evento "*Fabricación Avanzada y Sistemas Integrados para una industria de Defensa Poderosa*", que organizará el Asturias Hub Defensa en Asturias. Este evento, aún sin fecha definida, tiene por objetivo reunir a expertos, empresas y entidades del sector de defensa para explorar las últimas innovaciones en fabricación avanzada, analizar su impacto en la industria de defensa y fomentar la colaboración entre los diferentes actores clave.

CONSTRUCCIÓN Y AUXILIAR

El Plan de Promoción para el sector Construcción y Auxiliar 2026 nace del estudio y de las conclusiones obtenidas de planes anteriores. Tras varias reuniones con la patronal regional del sector, **CAC-Asprocon**, en las que se han obtenido la visión y las perspectivas para el sector a corto y medio plazo, así como las opiniones y sugerencias de las empresas a nivel individual, se elabora el plan para el próximo año con dos objetivos fundamentales: **dar acceso a las empresas a las novedades e innovaciones del sector a nivel internacional y facilitar el acceso a nuevos mercados que presentan dificultades para las empresas.**

Para alcanzar el primer objetivo, se propone la **visita a ferias internacionales del entorno europeo**, como vía para que las empresas asturianas conozcan las innovaciones del sector. De esta manera, se facilita el acceso al conocimiento en la utilización de **nuevas técnicas de construcción y materiales innovadores**, los **métodos de construcción eficiente y sostenible** para la reducción del impacto ambiental, la **aplicación de criterios de eficiencia energética** tanto en obra nueva como en reformas y rehabilitaciones y, en general, a las nuevas tendencias y técnicas empleadas en los principales mercados de nuestro entorno.

En cuanto al segundo objetivo, y teniendo en cuenta que un porcentaje significativo de las empresas está en búsqueda de nuevos mercados dada su creciente internacionalización, se propone la **realización de misiones comerciales a mercados de difícil acceso, como Chile, Paraguay y Colombia.**

Por último, se plantea la realización de **jornadas y seminarios informativos** dirigidos a las empresas, con especial énfasis en la presentación de los **programas de iniciación a la exportación disponibles**, con el fin de **incrementar la base exportadora** del sector en el medio plazo.

PLAN CONSTRUCCIÓN			
INFORMACIÓN, CAPACITACIÓN Y NETWORKING	PROMOCIÓN		
	Destino	Actividad	Fechas
→ Jornadas especializadas: ▶ Jornadas País ▶ Seminarios temáticos → Presentación Programa Exporta Inicio a empresas del sector	Italia	Visita Feria Caseitaly 2026	11-13 febrero
	Portugal	Misión Comercial Directa	20-24 abril
	Reino Unido	Visita Feria UK Construction Week	12-14 mayo
	Francia	Visita Feria Batimat	28-30 septiembre
	Chile/Paraguay	Misión Comercial Directa	Octubre
	Colombia	Misión Comercial Directa	Noviembre

Visita a Feria Caseitaly 2026 (11-13 febrero 2026)

Caseitaly 2026, que se celebrará en la ciudad de Bérgamo, es la principal feria de Italia en todo lo relacionado con materiales de construcción y de envolventes de edificación. Estarán presentes más de 140 expositores nacionales e internacionales, y contará con más de 40 eventos paralelos y conferencias. Se esperan más de 10.000 visitantes en la próxima edición, y la Feria estará centrada en subsectores de interés para las empresas asturianas, como puertas y ventanas, carpintería de aluminio, trabajos de chapa metálica para cerramientos, puertas, toldos, y todas las nuevas tecnologías e innovaciones de equipamiento, cerramiento y envolventes de edificios.

Misión Comercial Directa a Portugal (20-24 abril 2026)

Portugal es un mercado que desde Asturex se viene trabajando para el sector de la construcción en los últimos años. Se propone organizar una nueva Misión Comercial, que se pretende hacer coincidir con la celebración de la Feria Tektonica 2026 de Lisboa, principal Feria del sector en Portugal. Se elaborarán agendas individualizadas para las empresas participantes, dándoles la posibilidad también de que visiten Tektonica en el transcurso de la Misión.

Visita Feria UK Construction Week (12-14 mayo 2026)

La UK Construction Week es el mayor Salón de la edificación y construcción en el Reino Unido. Estarán presentes más de 650 empresas, y se esperan más de 18.000 visitantes nacionales e internacionales. Además, tendrán lugar más de 200 seminarios, sesiones y talleres específicos de diversos temas relacionados con la construcción y las nuevas tecnologías de edificación.

Paralelamente tendrá lugar el Salón The Stone & Hard Surface Show, específico de materiales de piedra y superficies, pensado específicamente para arquitectos, diseñadores de interior y exterior y también de fabricantes e instaladores del mundo de la piedra en la construcción.

Visita a Batimat 2026 (28-30 septiembre 2026)

Batimat es la mayor Feria de la Construcción de Francia, y una de las más importantes a nivel mundial del sector. Se esperan más de 1.400 expositores nacionales e internacionales, y están previstas más de 350 conferencias y seminarios durante la Feria.

En cuanto a los sectores presentes en la feria, Batimat recoge todos y cada uno de los subsectores de construcción, desde los fabricantes y proveedores de materiales y soluciones, hasta empresas de servicios relacionados con la construcción como certificación energética, tratamiento medioambiental, ingeniería y consultoría de tratamiento de emisiones de CO₂.

Misión Comercial a Chile y Paraguay (octubre 2026)

Con el objetivo de aumentar las exportaciones a nuevos mercados, y para ayudar en la introducción a mercados de difícil acceso para las empresas asturianas del sector, se programa una Misión Comercial Directa a Chile y Paraguay.

Se trata de mercados que presentan grandes perspectivas de crecimiento; en Paraguay, con una expectativa de crecimiento en torno al 3,5% según el Banco Mundial para 2026, situándolo en el segundo lugar en cuanto a crecimiento de la zona para el periodo 2025-2027. Estas expectativas se ven apoyadas además por la firma del Acuerdo UE-Mercosur, que facilitará la supresión de aranceles en el 91% de los productos que Europa exporta a la región, lo que supondrá además la eliminación de todo tipo de barreras y facilitará el acceso a las pymes europeas.

En cuanto a Chile, tiene unas perspectivas de crecimiento del 2,4% de su PIB, con una inflación moderada, e importantes proyectos de construcción de infraestructuras para el próximo año.

Misión Comercial Directa a Colombia (noviembre 2026)

Siguiendo con el mismo objetivo de facilitar acceso a mercados lejanos, y teniendo en cuenta que las perspectivas de crecimiento para Colombia en 2026 se sitúan en torno a un crecimiento del 2,6% según la OCDE. Aunque este crecimiento se ha visto rebajado debido a diversos problemas como los aranceles impuestos por Estados Unidos y la desaceleración económica global, Colombia sigue presentando unas perspectivas para el sector de la construcción interesantes, como un aumento previsto en la inversión privada, o los planes de inversión estatales en sectores como energía e infraestructuras, lo que hacen del país uno de los más interesantes de América del Sur.

TECNOLÓGICO Y EMPRENDIMIENTO

El sector tecnológico asturiano continúa mostrando un crecimiento significativo en los últimos años y se ha consolidado como un motor fundamental para la transformación de los modelos productivos, generando ventajas competitivas para las empresas de la región. Su característica más relevante es su **transversalidad**, dado que la tecnología se integra en los procesos de todos los sectores para impulsar la **digitalización de sus modelos de negocio**.

El Plan de Promoción del Sector Tecnológico y Emprendimiento 2026, elaborado por **Asturex**, incorpora las aportaciones de los principales actores del ecosistema, entre los que destacan el **Clúster TIC** y el **CEEI Asturias**.

Para definir las acciones previstas en 2026, se ha establecido una clasificación de empresas basada en dos criterios:

- Por un lado, las **tecnologías** habilitadoras, referidas a la tecnología que la empresa desarrolla o comercializa. Este criterio permite identificar especialmente **tecnologías disruptivas con potencial transformador**, con un enfoque prioritario en el ámbito digital.
- Por otro lado, la **tipología de cliente**, entendida como el sector al que la empresa dirige sus productos y servicios, lo que permite identificar al destinatario de sus soluciones tecnológicas.

Además, el plan contempla **actividades específicas para EBT, emprendedores digitales y startups**, incluyendo tres modalidades de participación en ferias: **a través de un stand institucional del Principado de Asturias, mediante visitas profesionales o integrando la participación de empresas asturianas en los pabellones de España gestionados por ICEX**.

Asimismo, se continuará apoyando al **sector asturiano de los videojuegos** y se incorporarán **actividades de prospección en ecosistemas internacionales** líderes en innovación y emprendimiento digital.

Finalmente, se reforzará el apoyo al sector tecnológico asturiano mediante un **programa de capacitación en técnicas de venta y estrategias de negocio**, a través de **talleres, sesiones y grupos de trabajo inspiracionales**.

PLAN SECTOR TECNOLÓGICO			
INFORMACIÓN, CAPACITACIÓN Y NETWORKING	PROMOCIÓN		
	Destino	Actividad	Fechas
→ Diseño del plan en colaboración con Clúster TIC y CEEI Asturias → Grupo de trabajo sectorial: "videojuegos y audiovisual"	Barcelona	Stand de Asturias en el salón 4YFN del Mobile World Congress www.4yfn.com/	2-5 marzo
	Madrid	Stand de Asturias en la feria South Summit www.southsummit.io/es/	3-5 junio
	Paris	Prospección ecosistema Francia y visita a feria Vivattech https://vivatechnology.com/partners/vivatech-2026	17-20 junio
	Colonia	Visita a la feria Devcom/Gamescom www.gamescom.global/en	20-24 agosto
	Asturias	Programa de capacitación en técnicas de venta y estrategias de negocio	Noviembre
	Helsinki	Misión ecosistema Finlandia y feria Slush https://slush.org/	Noviembre



Participación Stand de Asturias en el salón del 4YFN del Mobile World Congress (2-5 marzo 2026)

Se prevé continuar la participación en el evento 4 Years From Now (en adelante 4YFN) del Mobile World Capital (en adelante, MWC) de Barcelona, mediante la organización del stand institucional de Asturias.

La feria 4YFN es el evento de referencia para empresas emergentes organizado por MWC, una de las ferias más prestigiosas del sector tecnológico. Está enfocado al negocio de las *startups*, a las que ofrece posibilidades de conexión únicas.



PÚBLICO OBJETIVO

- Empresas expositoras:
Abierto a cualquier sector del emprendimiento tecnológico.
- Empresas asturianas cuya actividad principal esté vinculada con el desarrollo, producción, comercialización y prestación de bienes y servicios basados en tecnología, generando soluciones innovadoras para mejorar procesos, productos y servicios mediante el uso de la tecnología.



PROPUESTA DE VALOR

- Incrementar la visibilidad de las capacidades tecnológicas e innovadoras del ecosistema emprendedor tecnológico asturiano.
- Contar con apoyo y respaldo a través de un stand institucional bajo la marca "Asturias".
- Visibilidad de la empresa como expositora con un espacio propio durante cuatro días.
- Oportunidad de establecer conexiones con emprendedores, inversores, grandes empresas e instituciones públicas internacionales.
- Posibilidad de identificar contactos relevantes y programar reuniones con potenciales socios antes de la feria.
- Ampliar la red internacional de contactos y explorar nuevas oportunidades comerciales.
- Fomentar el *networking* entre los miembros de la delegación asturiana generando posibles sinergias.
- Optimización de tiempo y costes en comparación con la participación individual mediante stand propio.

Histórico de la actividad:

Esta actividad se lleva organizando desde el año 2018 en modalidad visita a feria o participación dentro del pabellón España de ICEX. El número de empresas participantes fue aumentando desde 3 empresas en 2018, 6 en 2019 (reduciéndose la participación durante la pandemia 4 empresas en 2021 y 3 en 2022). Como novedad en 2023 se decidió asistir en modalidad de participación con stand institucional y esto conllevó un aumento considerable del número de empresas participantes (aumentando a 9 empresas), continuándose con esta modalidad en 2024 con una participación de 15 empresas, así como el pasado año 2025 con 11 empresas.

Participación Stand de Asturias en Feria South Summit (3-5 junio 2026)

Para 2026 Asturex prevé repetir la participación en la Feria South Summit, que se celebra en Madrid para *startups* tecnológicas.

South Summit es el evento líder del sur de Europa, que conecta a emprendedores con inversores mundiales más importantes y con empresas que buscan mejorar su competitividad a través de la innovación.



PÚBLICO OBJETIVO

- Empresas expositoras:
Abierto a cualquier sector del emprendimiento tecnológico.
- Empresas asturianas cuya actividad principal esté vinculada con el desarrollo, producción, comercialización y prestación de bienes y servicios basados en tecnología, generando soluciones innovadoras para mejorar procesos, productos y servicios mediante el uso de la tecnología.



PROPUESTA DE VALOR

- Incrementar la visibilidad de las capacidades tecnológicas e innovadoras del ecosistema emprendedor tecnológico asturiano.
- Contar con apoyo y respaldo mediante un stand institucional bajo la marca "Asturias".
- Facilitar oportunidades de *networking* y encuentros con potenciales compradores, colaboradores o socios estratégicos.
- Posibilidad de identificar contactos relevantes y programar reuniones con anticipación a la feria.
- Beneficiarse de apoyo económico y optimización de tiempo.
- Fomentar la creación de redes de contacto entre empresas del sector.

Histórico de la actividad:

La asistencia a esta feria se lleva realizando desde el año 2018 en modalidad stand institucional con empresas expositoras. Se trata de una feria accesible para ellas, normalmente para muchas se trata de la primera toma de contacto en un evento comercial que les sirve para ensayar sus *pitchs* comerciales y entrenarse para foros de mayor escala. El número de empresas asturianas expositoras se ha mantenido más o menos constante desde 2018 hasta la pasada edición de 2025, destacando el año 2024 con un pico de participación.



Prospección y visita a feria VIVATECH Francia (17-20 junio 2026)

VivaTech se ha consolidado como uno de los eventos más relevantes del sector tecnológico en Europa.

Se propone para 2026 llevar a cabo una misión ecosistema que incluya la participación en la Feria VivaTech, complementada con la elaboración de una agenda grupal de visitas para los participantes. Esto permitirá a cada empresa evaluar rápidamente las oportunidades de sus productos o servicios en el mercado francés, así como conocer de primera mano el ecosistema tecnológico del país.



PÚBLICO OBJETIVO

- Startups, pymes tecnológicas, profesionales de departamentos de innovación de grandes empresas.



PROPUESTA DE VALOR

- Visitar la feria de referencia para el ecosistema emprendedor en Europa.
- Profundizar en uno de los principales ecosistemas en el ámbito de las tecnologías digitales y la innovación.
- Posibilidad de dar a conocer la oferta de soluciones tecnológicas de las empresas asturianas.
- Oportunidad para las empresas de establecer conexiones y encuentros de interés con potenciales socios y clientes o inversores internacionales.
- Ayuda económica y ahorro de tiempo.

Visita a la feria DEVCOM/GAMESCOM (20-24 agosto 2026)

Asturex continuará apoyando la visita a la feria Devcom/Gamescom de Colonia. Esta feria es considerada como el evento de videojuegos más representativo de Europa y la principal feria a nivel mundial y sigue siendo la feria que más unánimemente interesa al sector de videojuegos asturiano.



Histórico de la actividad:

Esta actividad se organizó de los años 2016 a 2019, mediante una visita anual a la feria con 4 y 6 empresas, retomándose el año 2024 con 5 y este pasado 2025 con 2 empresas.



Programa de capacitación en técnicas de venta y estrategias de negocio (noviembre 2026)

En 2026 Asturex tiene previsto desarrollar un programa de capacitación en técnicas de venta y estrategias de negocio, desarrollado mediante talleres, sesiones y grupos de trabajo inspiracionales, con el objetivo de reforzar el apoyo al sector tecnológico asturiano.

Esta iniciativa surge a partir de la necesidad identificada durante el 3º Asturias Digital, organizado por el Cluster TIC en octubre de 2025, donde se evidenció la importancia de fortalecer las competencias directivas empresariales en áreas como ventas, modelos de negocio, financiación y gestión de personas, enmarcándose en el eje estratégico de competitividad del sector TIC.



PÚBLICO OBJETIVO

- Cualquier empresa asturiana en cualquier fase de su proceso de internacionalización, perteneciente al sector tecnológico, entendida como aquella empresa cuya actividad principal se basa en la creación, uso o comercialización de tecnología como elemento central de su producto, servicio o proceso.



PROPUESTA DE VALOR

- Formación específicamente diseñada para impactar directamente en el crecimiento comercial de la empresa, considerando especialmente las particularidades del sector tech.
- Ayuda a los equipos tecnológicos a transformar su conocimiento técnico en argumentos de venta claros, convincentes y orientados al cliente.
- *Networking* entre participantes que dé lugar a sinergias y colaboraciones.
- Ahorro de tiempo y costes para la empresa.

Misión ecosistema Finlandia y visita a feria Slush (noviembre 2026)

De acuerdo con el Índice de Economía y Sociedad Digitales (DESI) de la Comisión Europea, Finlandia se posiciona como el país con la economía digital más avanzada de la UE, al contar con el mayor porcentaje de empresas digitalizadas, liderar la integración de tecnologías digitales y registrar el nivel más alto de desarrollo en sus servicios públicos.

Se propone llevar a cabo una misión de ecosistema que incluya la participación en la feria Slush, complementada con la elaboración de una agenda grupal de visitas para los participantes. Esto permitirá a cada empresa evaluar rápidamente las oportunidades de sus productos o servicios en el mercado finlandés, así como conocer de primera mano el ecosistema tecnológico del país.



PÚBLICO OBJETIVO

- Startups, pymes tecnológicas, profesionales de departamentos de innovación de grandes empresas.



PROPUESTA DE VALOR

- Visitar la feria de referencia para el ecosistema emprendedor en el norte de Europa.
- Profundizar en uno de los principales ecosistemas en el ámbito de las tecnologías digitales y la innovación.
- Posibilidad de dar a conocer la oferta de soluciones tecnológicas de las empresas asturianas.
- Oportunidad para las empresas de establecer conexiones y encuentros de interés con potenciales socios, clientes o inversores internacionales.
- Ayuda económica y ahorro de tiempo.

Histórico de la actividad:

En 2025 se acudió en el marco del Pabellón España de ICEX y asistieron 3 empresas asturianas.

Programa Aceleradora para la Internacionalización “Quick Global”

Este programa está orientado a apoyar a las empresas de base tecnológica en su proceso de crecimiento internacional, mediante el acompañamiento a través de la ejecución de varios servicios, complementarios y simultáneos durante un corto periodo de tiempo.

Al respaldar a compañías emergentes, cuyos modelos de negocio se fundamentan en la innovación y las tecnologías digitales, se persigue también estimular la creación de nuevos sectores dentro de la economía asturiana.

En 2026 se celebrará la sexta edición, que incorporará mejoras fruto de las experiencias obtenidas en ediciones anteriores.



PÚBLICO OBJETIVO

- Empresas asturianas “*born global*”, empresas de base tecnológica cuyo enfoque estratégico está marcado por la incursión en los mercados globales desde el momento de su nacimiento o en un período muy cercano a este.
- Empresas caracterizadas por su modelo de negocio innovador, por ser altamente ágiles y resolutivas y por elevado nivel de digitalización.



PROPUESTA DE VALOR

- Varios servicios integrados dentro del mismo programa.
- Ahorro de costes y tiempo.
- Visión externa de tu negocio por parte de varios expertos en internacionalización y técnicas de ventas.
- Consultoría especializada y concentrada en un corto espacio de tiempo.
- Programa gratuito para la empresa.
- Posibilidades de *networking* que den lugar a sinergias.
- Conocimiento y contacto con el resto del ecosistema asturiano, así como con directivos de dilatada experiencia.

MODA E INDUSTRIAS CULTURALES

Asturex refuerza en 2026 su apoyo a las industrias culturales y creativas de Asturias integrando en un único plan las acciones de promoción internacional de la moda y de las industrias culturales (editoriales, galerías de arte y artes plásticas). Este plan busca dar visibilidad a la creatividad asturiana, abrir canales de comercialización en canales estratégicos y consolidar la imagen de Asturias como región innovadora y cultural. Para la elaboración del plan se ha trabajado no solo con las empresas del sector sino con la Asociación de Galerías de Arte Contemporáneo, la Asociación de Pastelistas de España y el Gremio de Editores de Asturias.

La moda asturiana mantiene un papel protagonista dentro de este plan, con el que se lleva trabajando desde los años 2017-2018, en acciones específicas que han permitido a las marcas avanzar en su preparación, visibilidad y acceso a mercados internacionales. En 2026 se dará continuidad a esta estrategia, consolidando el trabajo realizado con las empresas de moda y complementándolo con nuevas iniciativas que suman también al sector editorial, artístico y de artes plásticas, para proyectar en conjunto la creatividad asturiana hacia el exterior.

PLAN MODA E INDUSTRIAS CULTURALES			
INFORMACIÓN, CAPACITACIÓN Y NETWORKING	PROMOCIÓN		
	Destino	Actividad	Fechas
→ Diseño del plan con la asociación de pastelistas de España, el gremio de editores de Asturias y la Asociación de Galerías de Arte Contemporáneo de Asturias	Europa-Asturias	MI Galerías de Arte - Entrearte	Enero
	Dinamarca	Visita a la Feria Cliffe Copenhagen (moda)	27-29 enero
	Multipaís (región invitada África)	Misión Inversa artes plásticas – Bienal internacional pastel en España	13 febrero - 1 marzo
→ Actualización del catálogo <i>online</i> del sector de la moda www.asturiasfashion.com + promoción digital del sector	Unión Europea	PopUps Moda	Primer semestre
	Francia	Visita a la feria Maison&Objet	10-14 septiembre
→ Difusión de los planes del ICEX para el sector	Países Bajos (Ámsterdam)	Visita a la feria ISPO (moda deportiva)	3-5 noviembre
	México	Participación en la Feria FIL Guadalajara	Noviembre-diciembre

Plan de promoción digital AsturiasFashion (todo el año 2026)

AsturiasFashion es la estrategia digital de promoción del sector moda asturiano, centrada en la gestión activa de perfiles en Instagram y LinkedIn. A través de contenidos propios y colaborativos, el proyecto da visibilidad a las marcas participantes, refuerza la identidad común de la moda asturiana y conecta con audiencias profesionales y consumidoras.

Justificación:

- Constituye un canal permanente de promoción digital de la moda asturiana, con alcance regional, nacional e internacional.
- Genera una comunidad sólida y creciente en redes sociales, con públicos estratégicos en España y en mercados internacionales.
- Refuerza la imagen de Asturias como territorio creativo y de calidad.
- Complementa y amplifica las acciones presenciales de promoción (ferias, misiones, pop-ups).

Misión Inversa de galeristas de arte (enero 2026)

Asturex con motivo de la V edición de Entrearte en Asturias, una misión inversa dirigida a galeristas internacionales, invitándolos a visitar Asturias para conocer de primera mano el trabajo de las galerías y artistas de la región. La acción incluirá visitas a galerías, encuentros B2B y actividades de *networking*, con el objetivo de abrir canales de comercialización en circuitos internacionales de arte.

Justificación:

- Responde a la demanda del sector de las galerías asturianas, que buscan ampliar su red de contactos internacionales.
- Facilita el contacto directo con agentes clave del mercado del arte (galeristas, coleccionistas, críticos), generando oportunidades de colaboración y venta.
- Refuerza la visibilidad internacional de Asturias como territorio con una oferta artística diversa y de calidad.
- Aprovecha la experiencia de Asturex en la organización de misiones inversas en otros sectores, adaptándola al ámbito cultural.
- Permite **crear sinergias entre las galerías y otros subsectores culturales**, en el marco del plan integrado de moda e industrias culturales

Visita a la feria CIFF Copenhagen (27–29 enero 2026)

La feria CIFF Copenhagen (Copenhagen International Fashion Fair) es uno de los principales escaparates de moda en el norte de Europa, donde confluyen marcas internacionales, distribuidores, compradores y tendencias emergentes. La visita permitirá a las marcas asturianas conocer de primera mano un mercado clave y establecer contactos en un entorno profesional de alto nivel.

Justificación:

- Dinamarca y los Países Nórdicos representan un mercado estratégico para la moda de calidad y diseño diferenciado, alineado con el perfil de varias marcas asturianas.
- CIFF es un evento de referencia en el calendario internacional, que marca tendencias y conecta con agentes especializados en moda contemporánea y sostenible.
- La visita abre oportunidades para diversificar destinos, accediendo a un mercado donde la moda asturiana todavía no tiene presencia significativa.
- Se trata de una feria que Asturex no ha visitado hasta ahora, lo que refuerza la apuesta por explorar nuevos entornos comerciales.
- La acción se plantea como paso preparatorio para que las empresas valoren futuras participaciones como expositoras.

Misión Inversa artes plásticas – Bienal Internacional del Pastel en España (13 febrero – 1 marzo 2026)

La Bienal Internacional del Pastel en España, que en 2026 tendrá a **África como región invitada de honor**, reunirá a artistas de todo el mundo en Asturias. En esta edición, Asturex colaborará con la asociación ASPAS, prestando apoyo logístico y aduanero para garantizar que las obras de arte lleguen correctamente desde distintos países de origen, con especial atención a aquellas procedentes de África, donde los trámites suelen ser más complejos. La logística de obras de arte requiere un tratamiento especializado, por lo que el asesoramiento de Asturex será clave para el buen desarrollo del evento.

Justificación:

- La Bienal es un evento internacional consolidado, que atrae a artistas y público de numerosos países, reforzando la proyección cultural de Asturias.
- El papel de Asturex se centra en un área crítica: la gestión logística y aduanera de obras de arte, aportando experiencia y contactos para resolver barreras.
- Se trata de una acción de cooperación con una asociación cultural de ámbito nacional e internacional que tiene su sede en Asturias (ASPAS), que conecta con la misión de Asturex de apoyar a sectores emergentes en internacionalización.

Pop-Ups en tiendas multimarca europeas (primer semestre 2026)

Los pop-ups en tiendas multimarca europeas consisten en la organización de espacios temporales en puntos de venta estratégicos, donde las marcas asturianas de moda pueden exponer y vender sus colecciones directamente al consumidor final y a compradores locales, además de presentar sus propuestas a representantes y distribuidores de la zona con el objetivo de consolidar el mercado. Esta acción deriva del Programa de Compradores Internacionales de 2025, en el que un grupo de tiendas multimarca seleccionadas visitaron Asturias para conocer marcas asturianas e incorporarlas en sus portafolios, por lo que esta actividad viene a reforzar la continuidad de los contactos generados.

Justificación:

- Permite a las marcas testar la aceptación de sus productos en mercados internacionales sin necesidad de asumir los costes de implantación o de participación en ferias.
- Refuerza la estrategia iniciada en 2025 con la visita de compradores europeos a Asturias, dando continuidad a las relaciones establecidas.
- Es una fórmula ágil y de bajo riesgo para explorar mercados y obtener feedback directo de clientes y profesionales.
- Ofrece una visibilidad privilegiada en puntos de venta ya consolidados en Europa.
- Responde a la demanda del sector de contar con más oportunidades de contacto directo con mercados y consumidores internacionales.

Visita a la feria Maison&Objet París (10-14 septiembre 2026)

La feria Maison&Objet París es un evento internacional de referencia en diseño, decoración, estilo de vida y textil hogar, que incluye también un espacio destacado para moda y complementos. La visita permitirá a las empresas asturianas explorar un entorno multidisciplinar, en el que convergen tendencias de interiorismo, decoración y moda, generando sinergias entre distintos sectores creativos.

Justificación:

- Maison&Objet es una de las ferias más influyentes de Europa, que atrae a compradores internacionales de alto nivel.
- Permite a las empresas asturianas explorar oportunidades en nuevos canales de distribución vinculados al diseño y lifestyle, más allá del circuito exclusivo de moda.
- La acción abre la posibilidad de participación no solo para marcas de moda, sino también para empresas de textil hogar, decoración y complementos, dando cobertura a más empresas asturianas.
- Ofrece un enfoque innovador y transversal, alineado con la ampliación del plan hacia las industrias culturales.

Visita a la feria ISPO Amsterdam (3-5 noviembre 2026)

La feria ISPO es el evento líder mundial para la industria del deporte, la innovación y el outdoor. Reúne a fabricantes, distribuidores, minoristas y *startups*, convirtiéndose en un punto de encuentro clave para tendencias, *networking* y desarrollo de negocio en el sector. Asturex organizará en 2026 una visita profesional con el objetivo de explorar oportunidades para las empresas asturianas vinculadas a la moda deportiva, apoyando su primer acercamiento coordinado a un evento internacional de referencia.

Justificación:

- El sector de la moda deportiva es uno de los nichos con mayor potencialidad internacional en la industria asturiana de la moda.
- ISPO es la feria más influyente del sector deportivo y outdoor, con un área destacada dedicada a la moda deportiva, un subsector con alto potencial de crecimiento.
- Permite a las marcas asturianas conocer las últimas tendencias en diseño, sostenibilidad y funcionalidad aplicadas al textil deportivo y valorar una posible participación futura en la misma.
- Favorece el contacto directo con distribuidores, compradores y socios estratégicos de un sector internacional en expansión.

Participación en la Feria Internacional del Libro de Guadalajara (noviembre – diciembre 2026)

La Feria Internacional del Libro de Guadalajara (FIL) es el evento editorial más importante de Iberoamérica y una de las citas de referencia mundial para el sector. En 2026, Asturex apoyará la participación de editoriales asturianas con un stand agrupado, dando continuidad a la estrategia de alternar cada año entre visitas profesionales y presencia con stand propio, con el fin de optimizar recursos y maximizar la visibilidad.

Justificación:

- La FIL Guadalajara es un escaparate clave para la internacionalización de editoriales asturianas, especialmente en el mercado latinoamericano.
- En la edición de 2024, con participación a través de stand agrupado, las editoriales participantes alcanzaron sus objetivos, lograron más ventas de las esperadas y cerraron acuerdos con distribuidores, lo que supuso un éxito comercial rotundo.
- La fórmula de participación con stand cada dos años y visita en años intermedios permite mantener continuidad en la feria de las editoriales con un uso eficiente de recursos.
- La presencia con stand otorga mayor visibilidad a las editoriales, favorece la concertación de reuniones profesionales y fortalece la marca Asturias en un entorno internacional de prestigio.

BIOSANITARIO

En el plan Operativo anual 2026, Asturex continúa reforzando su compromiso en el sector biotecnológico y sanitario, que abarca fabricantes de dispositivos, empresas biotecnológicas, de cosmética y salud digital. Se trata de un sector con gran dinamismo e innovación en el que la internacionalización resulta clave para acceder a mercados altamente competitivos.

Continuamos apostando por la participación en ferias internacionales especializadas como principal instrumento de acceso a contactos estratégicos, detección de tendencias y generación de oportunidades de negocio.

Dada la dimensión relativamente reducida de este sector en Asturias y la heterogeneidad de sus subsectores, no se plantea de momento un calendario de misiones comerciales específicas, sino que se orientará a las empresas del sector hacia las misiones multisectoriales que se incluyen en este plan operativo 2026.

El objetivo de este plan es doble, dar visibilidad internacional para las empresas asturianas y la generación de alianzas que favorezcan su competitividad.

Además de las acciones aquí expuestas que se realizarán en 2026, se comenzará a preparar durante el año la posible participación con stand Asturias en Medica 2027 y el apoyo en la participación en WHX Dubai 2027 (Antigua Arab Health) el mayor evento sanitario de Oriente Medio.

PLAN BIOSANITARIO			
INFORMACIÓN, CAPACITACIÓN Y NETWORKING	PROMOCIÓN		
	Destino	Actividad	Fechas
→ Jornadas especializadas sobre normativa o mercados de especial interés	Alemania	Visita a la feria Analytica 2026	24-27 marzo
	Francia	Visita a In-Cosmetics Global 2026	14-16 abril
	España	BIOSPAIN 2026 BILBAO	29 septiembre y 1 octubre
	Alemania	Visita a la feria MEDICA 2026 (Düsseldorf)	16-19 noviembre

Visita a la feria Analytica 2026 - Múnich (24-27 marzo 2026)

Analytica es una de las principales ferias internacionales en el ámbito de la tecnología de laboratorio, análisis e instrumentación científica. Cada dos años reúne en Múnich a líderes mundiales de la biotecnología, la farmacéutica y la investigación aplicada, con un programa paralelo de conferencias científicas. Es un punto de encuentro clave para conocer los últimos avances en equipamiento, procesos de análisis y aplicaciones transversales en salud, alimentación y medio ambiente.



PÚBLICO OBJETIVO

- Empresas asturianas biosanitarias, biotecnológicas y de servicios avanzados que utilicen o produzca equipamiento y/ consumibles de laboratorio, reactivos, medios de cultivo o tecnologías de análisis, así como aquellas interesadas en incorporar innovación a sus procesos de I+D.



PROPUESTA DE VALOR

- La visita permite identificar tendencias tecnológicas, facilita el acceso a información estratégica para la toma de decisiones sobre inversión en equipamiento y procesos de investigación.
- Contactar con fabricantes y distribuidores de referencia.
- Anticipar oportunidades de colaboración internacional.



Visita a la feria InCosmetics Global 2026 - París (14-16 abril 2026)

InCosmetics Global es el evento de referencia mundial para la industria cosmética. Reúne a fabricantes de ingredientes, laboratorios de I+D y empresas de formulación de productos de cuidado personal y dermocosmética. La feria ofrece una plataforma internacional para descubrir nuevas tendencias en ingredientes activos, biotecnología aplicada a la cosmética y soluciones innovadoras de producción.



PÚBLICO OBJETIVO

- Empresas asturianas de cosmética, biotecnología aplicada y laboratorios de investigación interesados en innovación en formulación.



PROPUESTA DE VALOR

- La visita proporciona acceso a información sobre nuevos ingredientes y tecnologías.
- Oportunidades de *networking* con laboratorios y clústeres internacionales.
- Contribuye a posicionar a las empresas asturianas en un sector altamente competitivo y en rápida evolución.
- De forma opcional, las empresas que lo soliciten podrán contar con el acompañamiento de un colaborador de la red exterior de Asturex, con una ayuda del 100 %, tanto en la preparación previa como durante la feria, lo que permite realizar una preparación estratégica, optimizar el tiempo en la feria y aprovechar el conocimiento experto del sector.

BIOSPAIN, que celebrará su 13.ª edición (29 septiembre y 1 octubre 2026)

BIOSPAIN celebrará su 13.ª edición en Bilbao del 29 de septiembre al 1 de octubre de 2026, es el principal evento del sector biotecnológico en España y uno de los más relevantes de Europa. Organizado por ASEBIO, reúne a empresas, centros de investigación, inversores y entidades públicas del ámbito biosanitario, consolidándose como un punto de encuentro clave para impulsar la colaboración, la innovación y la internacionalización del sector.

La participación de Asturex con un stand agrupado bajo la marca "Asturias Biotech" permitirá dar continuidad al trabajo iniciado en BIOSPAIN 2025, reforzando la visibilidad del ecosistema Biotecnológico asturiano y facilitando a las empresas su acceso a redes de contacto y oportunidades internacionales.



PÚBLICO OBJETIVO

- Empresas asturianas del ámbito biotecnológico con interés en la internacionalización, la cooperación tecnológica o la búsqueda de socios estratégicos.
- Se dirige especialmente a pymes y *startups* innovadoras con oferta tecnológica y capacidad para proyectarse en mercados internacionales.



PROPUESTA DE VALOR

- Asturex ofrecerá a las empresas participantes la posibilidad de integrarse en el stand agrupado institucional "Asturias Biotech", que proporcionará una presencia destacada dentro de BIOSPAIN 2026, optimizando costes y reforzando la imagen conjunta del sector autonómico.
- La participación incluirá servicios de acompañamiento integral, que abarcan la preparación previa, apoyo en la gestión de la plataforma partnering, y seguimiento posterior de resultados.
- El objetivo es facilitar el acceso a contactos internacionales, inversores y oportunidades de colaboración tecnológica y comercial, contribuyendo a consolidar la posición de las empresas asturianas en la cadena de valor global de la biotecnología y la salud.

Visita a la feria MEDICA 2026 - Düsseldorf (16-19 noviembre 2026)

MEDICA es la feria más importante del mundo en el ámbito de la tecnología médica, con más de 5.000 expositores de 70 países. Su programa combina exposición comercial con foros especializados y competiciones de innovación. Se trata de un referente para la industria biosanitaria global, donde se presentan nuevas soluciones en dispositivos médicos, diagnóstico y salud digital.



PÚBLICO OBJETIVO

- Fabricantes de dispositivos médicos, empresas de consumibles médicos (material de uso hospitalario, equipamientos desechables...), empresas de ortopedia y rehabilitación, compañías de salud digital, biotecnología aplicada a la medicina y proveedores de servicios sanitarios avanzados, interesadas en acceder a los mercados internacionales.



PROPUESTA DE VALOR

- La visita facilita conocer la evolución de la tecnología médica y explorar alianzas internacionales.
- Permite mantener contacto con los principales distribuidores y prescriptores del sector.
- Conocer las tendencias en certificación y homologación en los principales mercados como la Unión Europea, EE. UU y Oriente Medio.
- Además, servirá como paso previo para preparar la posible futura participación con un stand Asturias dentro del pabellón España en 2027.
- De forma opcional, las empresas que lo soliciten podrán contar con el acompañamiento de un colaborador de la red exterior de Asturex, con una ayuda del 100% tanto en la preparación previa como durante la feria. Lo que permite realizar una preparación estratégica previa, optimizar el tiempo en la feria y aprovechar su conocimiento del sector.

MULTISECTORIAL Y PROSPECCIÓN DE MERCADOS

Los mercados emergentes, caracterizados por su menor madurez y saturación, adquieren una especial relevancia en las acciones de prospección internacional de las empresas asturianas, en su constante búsqueda de nuevos clientes. Igualmente, los mercados tradicionales continúan siendo fundamentales para el tejido empresarial regional, siendo objeto de un seguimiento y análisis continuos por parte de Asturex.

En este marco, las Misiones Comerciales se consolidan como una de las herramientas más eficaces de apoyo a la internacionalización, al ofrecer a las empresas la posibilidad de evaluar el potencial de sus productos o servicios en distintos países, con un coste económico moderado y un notable ahorro de tiempo. Este servicio, por su efectividad, se ha convertido en una opción muy valorada y solicitada por compañías de todos los sectores.

La diversificación de los destinos de exportación constituye un elemento estratégico clave para el tejido empresarial asturiano, permitiendo reducir la dependencia de los mercados tradicionales y fortalecer la presencia internacional de las empresas regionales. En este sentido, el Sudeste Asiático y Centroamérica se presentan como regiones prioritarias para la expansión de las exportaciones asturianas, debido a su alto dinamismo económico, crecimiento y oportunidades de negocio en sectores estratégicos.

Sudeste Asiático:

El Sudeste Asiático es una región caracterizada por su crecimiento económico sostenido, población joven y creciente demanda de productos y servicios industriales, tecnológicos y avanzados. Diversificar las exportaciones hacia países como Indonesia, Vietnam, Tailandia, Camboya y Singapur permite:

- Reducir riesgos derivados de la concentración en mercados europeos tradicionales.
- Acceder a mercados emergentes con menor saturación y competencia limitada de empresas asturianas.
- Fortalecer la internacionalización empresarial y la visibilidad de la marca Asturias.
- Aprovechar tratados comerciales y políticas de apertura económica regional, que facilitan la entrada de productos asturianos.

Hong Kong:

Hong Kong constituye un mercado estratégico de gran relevancia debido a su posición como centro financiero, comercial y logístico de Asia. La diversificación hacia este mercado aporta ventajas significativas para las empresas asturianas:

- Acceso a un hub regional clave, Hong Kong actúa como puerta de entrada a China continental y al Sudeste Asiático, ofreciendo a las empresas asturianas la posibilidad de posicionar sus productos y servicios en un mercado dinámico y de gran proyección regional.
- Entorno favorable para la inversión y el comercio.

Hong Kong se caracteriza por un marco regulatorio eficiente, políticas de apertura comercial y bajas barreras arancelarias, facilitando la entrada de productos asturianos y su competitividad frente a otros mercados regionales.

Centroamérica:

En Centroamérica, países como Nicaragua, El Salvador y Guatemala presentan mercados en desarrollo, con demanda creciente en alimentación, energía, construcción, tecnologías industriales y servicios avanzados, sectores donde Asturias cuenta con experiencia y capacidades competitivas. La diversificación hacia esta región permite:

- Minimizar riesgos derivados de la concentración de exportaciones en mercados consolidados.
- Posicionar productos y servicios asturianos en mercados con menor presencia regional.
- Establecer alianzas comerciales de largo plazo y consolidar la marca Asturias en mercados emergentes.
- Aprovechar los acuerdos de libre comercio existentes con la Unión Europea, que facilitan la reducción de barreras arancelarias.

Por otro lado, **México** constituye un mercado estratégico de gran relevancia para el tejido empresarial asturiano, tanto por su tamaño económico como por su posición geográfica y su vinculación comercial con América del Norte y el resto del continente latinoamericano.

República Dominicana y Jamaica:

La República Dominicana se caracteriza por ser un mercado emergente con alto dinamismo económico y un marco comercial favorable para la inversión y la importación de bienes y servicios. La diversificación hacia este destino permite:

- Explorar nichos de mercado con baja competencia internacional, particularmente en sectores como infraestructuras, construcción, energía, agroalimentación y servicios tecnológicos.
- Incrementar la visibilidad y la competitividad internacional de las empresas asturianas en el Caribe y América Central.

Jamaica representa un mercado de interés particular en el Caribe, por su crecimiento económico sostenido, apertura comercial y demanda en sectores específicos.

Aunque de menor tamaño que otros mercados regionales, Jamaica presenta un entorno económico dinámico y oportunidades para productos y servicios especializados, lo que permite a las empresas asturianas identificar nichos con menor competencia internacional. Igualmente, y tras el Huracán Melissa, el país necesita importar mercancías de diversos sectores para la reconstrucción parcial del mismo.

Por otro lado, el Plan Multisectorial 2026 presenta acciones de promoción en Italia, Australia-Nueva Zelanda y Egipto-Jordania:

Italia es un mercado maduro y estratégico para las exportaciones asturianas, con una relación comercial histórica y una demanda consolidada de productos industriales y agroalimentarios. Diversificar la presencia en Italia permite consolidar relaciones comerciales existentes, aumentar la cuota de mercado y mantener la competitividad frente a otras regiones europeas.

Ambos países son economías desarrolladas con mercados sofisticados y exigentes, pero con baja penetración de exportaciones asturianas. La diversificación hacia estos destinos ofrece la oportunidad de:

- ### Jordania y Egipto:

Estos países, situados en Oriente Medio y Norte de África, representan mercados emergentes con creciente dinamismo económico, donde la presencia de empresas asturianas es limitada. La diversificación hacia Jordania y Egipto permite:

- Acceder a nichos de mercado con menor competencia internacional.
- Establecer relaciones comerciales estratégicas con socios locales.
- Explorar oportunidades en sectores industriales, energéticos y de servicios avanzados.

En base a este análisis, se presenta el **Plan de Actividades Multisectorial y de Prospección de Nuevos Mercados 2026**, con el objetivo principal de favorecer la diversificación geográfica de las exportaciones asturianas y de reforzar la presencia internacional del tejido empresarial regional en mercados con elevado potencial de crecimiento.

Este planteamiento responde a la necesidad de ampliar los destinos tradicionales de exportación, concentrados en su mayoría en mercados europeos consolidados, y de explorar nuevas áreas geográficas de interés estratégico, especialmente en el Sudeste Asiático y Centroamérica, donde la presencia actual de empresas asturianas resulta aún limitada. Los datos de exportación disponibles reflejan una participación marginal de Asturias en las corrientes comerciales hacia estas regiones, a pesar de su dinamismo económico y de las oportunidades que ofrecen en sectores industriales, tecnológicos y de servicios avanzados.

En consecuencia, este Plan se configura como una herramienta esencial para la diversificación internacional del tejido empresarial asturiano, favoreciendo la apertura de nuevos destinos, el fortalecimiento de la competitividad exterior y la identificación de oportunidades en regiones emergentes con gran potencial económico.



PROMOCIÓN		
Destino	Actividad	Fechas
Italia	Misión Comercial Directa	2-6 marzo
El Salvador, Nicaragua y Guatemala	Misión Comercial Directa	13-21 abril
Hong Kong	Misión Comercial Directa	6-8 mayo
Malasia y Singapur	Misión Comercial Directa	11-15 mayo
Indonesia	Misión Comercial Directa	18-20 mayo
República Dominicana y Jamaica	Misión Comercial Directa	8-12 junio
México	Misión Comercial Directa	28 septiembre-2 octubre
Australia y Nueva Zelanda	Misión Comercial Directa	19-28 octubre
Vietnam, Tailandia y Camboya	Misión Comercial Directa	9-13 noviembre
Egipto y Jordania	Misión Comercial Directa	22-26 noviembre



PÚBLICO OBJETIVO

- Empresas asturianas de todos los sectores interesadas en prospeccionar y/o consolidar estos mercados.



PROPUESTA DE VALOR

- Las agendas que facilita Asturex en estas actividades, permiten a la empresa que prospecciona por primera vez el mercado, realizar un estudio muy rápido de las posibilidades de su producto/servicio en el mismo.
- Igualmente, las empresas que ya cuentan con cierto conocimiento del mercado, desde Asturex se trabaja para la consolidación de sus potenciales clientes, así como para la búsqueda de nuevos clientes, distribuidores y/o socios comerciales.

Misión Comercial multisectorial a Italia (2-6 marzo 2026)



Italia ocupa un lugar estratégico dentro de Europa, tanto en el plano económico como político. Con un PIB que superó los 2 billones de euros el año pasado y un PIB per cápita de 28.520 euros, se trata de una economía avanzada y diversificada que, a pesar de sus retos estructurales, mantiene un papel de referencia en la eurozona y en el escenario mediterráneo.

El país se caracteriza por un tejido productivo sólido, sustentado en más de 157 distritos industriales especializados en sectores como la mecánica, la confección, el calzado, los bienes para el hogar y la marroquinería, lo que da lugar al reconocido sello "Made in Italy".

La estructura económica italiana se apoya principalmente en el sector servicios, que representa más del 72% del PIB y del empleo, con especial relevancia del turismo, siendo Italia el tercer destino europeo y el quinto mundial.

En el ámbito industrial, el norte del país concentra gran parte de la actividad manufacturera, especialmente en Lombardía, considerada uno de los "cuatro motores de Europa", con polos de producción en metalurgia, automoción, textiles y química.

En el comercio internacional, Italia mantiene un grado de apertura del 58,4% y se integra plenamente en las cadenas de valor europeas. Alemania, Francia y Estados Unidos son sus principales socios, tanto en exportaciones como en importaciones, mientras que China se ha consolidado como un actor relevante en el abastecimiento.

Relaciones bilaterales con España:

España e Italia gozan de una relación económica estrecha y dinámica. Italia es el tercer cliente y cuarto proveedor de España, con un saldo comercial históricamente favorable a los intereses españoles.

En 2024, las exportaciones españolas hacia Italia alcanzaron los 33.354 millones de euros, mientras que las importaciones sumaron 29.545 millones, con una tasa de cobertura del 112,9%.

Entre los principales bienes exportados destacan automóviles, aceite de oliva, confección femenina, componentes de automoción y productos farmoquímicos, mientras que Italia suministra a España combustibles, telecomunicaciones, maquinaria y productos químicos.

En materia de servicios, España exportó hacia Italia en 2023 por valor de 3.154 millones de euros, principalmente en turismo, transporte y servicios empresariales, lo que refleja una tendencia creciente en el intercambio de servicios de alto valor añadido.

Oportunidades comerciales:

Italia ofrece múltiples oportunidades para las empresas extranjeras, especialmente en el marco del Plan Nacional de Recuperación y Resiliencia (PNRR), que promueve inversiones en sectores estratégicos como la transición energética, la sostenibilidad, la digitalización y la innovación tecnológica.

Este programa abre puertas a la participación de empresas extranjeras mediante asociaciones con firmas italianas o en proyectos de subcontratación.

Sectores con alto potencial de negocio incluyen:

- Energías renovables y sostenibilidad, donde Italia impulsa una transición verde en línea con las políticas europeas.
- Tecnologías digitales y TIC, reforzadas por la llegada de grandes inversiones en semiconductores y por multinacionales de software y datos.

- Turismo y hostelería, dada la magnitud del sector y la creciente demanda de servicios innovadores vinculados a la experiencia turística.
- Moda, diseño y agroalimentación, que siguen siendo distintivos de la identidad italiana y donde se demandan productos complementarios y de calidad.
- Infraestructuras y construcción, favorecidas por incentivos estatales y europeos a la modernización edilicia y de transporte.

Además, Italia dispone de organismos de apoyo a la inversión extranjera, como Invitalia o la Agencia Italiana de Comercio Exterior (ICE), que facilitan el acceso a información, financiación e incentivos fiscales. También existen zonas francas y ventajas regionales que permiten una entrada más competitiva al mercado.

Italia constituye un mercado de alta relevancia para España y para las empresas internacionales. Su tamaño, posición geoestratégica, dinamismo en sectores clave y pertenencia a la Unión Europea lo convierten en un socio prioritario. Pese a sus desafíos económicos estructurales, el país sigue ofreciendo un entorno fértil para los negocios, especialmente en los sectores ligados a la innovación, la sostenibilidad y el comercio de alto valor añadido.

Misión Comercial Multisectorial a El Salvador, Nicaragua y Guatemala (13-21 abril 2026)



El Salvador presenta diversas oportunidades de negocio para empresas españolas en 2025. A continuación, se detallan los sectores clave identificados:

1. Infraestructuras y Logística

- Modernización de infraestructuras: El Salvador busca posicionarse como un centro logístico regional, lo que implica inversiones en transporte y comunicaciones.
- Proyectos de construcción: La Ley Especial para la Agilización de Trámites para el Fomento de Proyectos de Construcción ha facilitado la inversión en este sector.

2. Energías Renovables

- Diversificación energética: Se están promoviendo proyectos en energía solar, eólica y biomasa, con el objetivo de reducir la dependencia de fuentes tradicionales.

3. Tratamiento de Aguas

- Gestión sostenible: La escasez de agua ha impulsado inversiones en tecnologías de tratamiento y gestión de recursos hídricos.

4. Sector Sanitario

- Demanda creciente: Existe una necesidad de servicios de salud de calidad, lo que abre oportunidades en atención médica, tecnología y gestión hospitalaria.

5. Turismo

- Desarrollo turístico: El país está promoviendo inversiones en infraestructura turística, incluyendo hoteles y servicios de transporte.

6. Nuevas Tecnologías

- Digitalización: La transición hacia una economía digital crea demanda de soluciones tecnológicas en diversos sectores.



Las principales oportunidades de negocio e inversión en **Nicaragua** se concentran en los siguientes sectores:

Oportunidades Comerciales:

- Agua y saneamiento: fuerte apoyo de cooperación internacional y financiación multilateral para proyectos en este sector.
- Obra civil, ingeniería y consultoría: impulsadas por proyectos financiados por el Banco Centroamericano de Integración Económica (BCIE).
- Maquinaria y material eléctrico: alta demanda, siendo uno de los principales rubros de importación.
- Maquinaria para construcción y agricultura: necesaria para modernizar el sector agrícola y responder al déficit de infraestructura.
- Turismo: recuperación progresiva abre espacio para el equipamiento de hoteles y restaurantes.
- Productos de consumo: alimentos, cosméticos y confección ganarán relevancia a medida que crezca el poder adquisitivo de la población.

Oportunidades de Inversión:

- Energías renovables: potencial de 4.500 MW en geotermia, hidroeléctrica, eólica y biomasa; meta de aumentar cobertura eléctrica del 65% al 85%.
- Infraestructuras de transporte: red vial de 24.000 km, con proyectos de ampliación y pavimentación financiados por organismos internacionales.
- Pesca y acuicultura: recursos marítimos en el Caribe poco explotados; oportunidades en licencias de pesca, plantas procesadoras y astilleros,
- Agroindustria: el alza de precios de alimentos y la tradición agrícola/ganadera del país la hacen estratégica
- Turismo: atractivo natural y cultural, con potencial en las costas del Pacífico y Atlántico Sur y en ciudades coloniales.

Incentivos y Marco Legal:

- Zonas Francas: beneficios fiscales (exención de 100% del impuesto sobre la renta durante 10 años, exenciones arancelarias y municipales) para empresas exportadoras.
- Acuerdos comerciales internacionales: participación en DR-CAFTA, Acuerdo de Asociación UE-Centroamérica y tratados bilaterales de inversión que amplían acceso a mercados.

En resumen, los nichos más prometedores son energía renovable, infraestructura, agroindustria, turismo, pesca y equipamiento industrial, además de bienes de consumo.



En **Guatemala** existen múltiples oportunidades de negocio derivadas de su posición estratégica, sus acuerdos comerciales y las necesidades de modernización del país:

1. Infraestructura y construcción

- Gran demanda de proyectos de transporte, energía y telecomunicaciones.
- Desarrollo de Alianzas Público Privadas (APP) a través de la Agencia Nacional de Alianzas (ANADIE).
- Necesidad de materiales de construcción, equipamiento urbano y maquinaria pesada.

2. Agroindustria y alimentos

- Exportación de maquinaria agrícola y para procesamiento de alimentos.
- Potencial en productos alimenticios diferenciados (aceites, vinos, quesos, embutidos y conservas).

3. Energía y medio ambiente

- Crecimiento de las energías renovables como política de Estado.
- Oportunidades en tratamiento de residuos, depuración de aguas y eficiencia energética.

4. Salud y equipamiento hospitalario

- Expansión planificada de la red hospitalaria tras la pandemia.
- Financiación asegurada de proyectos por organismos multilaterales.

5. Textiles, vestuario y manufactura ligera

- Mano de obra abundante y acuerdos de libre comercio con EE. UU., México y la UE.
- Competitividad en industria textil, BPO (Business Process Outsourcing) y manufactura liviana.

6. Bienes de consumo

- Creciente demanda de ropa, calzado, productos editoriales y artículos de hogar.
- Influencia cultural y comercial fuerte de Estados Unidos en hábitos de consumo.

7. Servicios de consultoría y modernización del Estado

- Proyectos en educación, justicia, salud y digitalización con apoyo de multilaterales.

En resumen, Guatemala ofrece un terreno fértil para negocios en infraestructura, energías renovables, agroindustria, salud, manufactura ligera y servicios especializados, con incentivos legales para la inversión extranjera y acceso preferencial a mercados internacionales.

Misión Comercial Multisectorial a Hong Kong (6-8 mayo 2026)



Hong Kong cuenta con un papel estratégico en la región:

- Centro financiero internacional: es la plaza donde empresas chinas buscan capital extranjero mediante salidas a bolsa. Aporta estabilidad, transparencia legal y un régimen fiscal atractivo.
- Puerta de entrada y salida de capitales: sigue siendo vital para canalizar flujos de inversión y como hub de reexportación en Asia.
- Dependencia mutua con China: Hong Kong necesita suministros básicos del continente, mientras que China utiliza Hong Kong para captar inversiones.
- Área de la Gran Bahía (Greater Bay Area): la integración con Shenzhen, Guangzhou y otras ciudades (70 millones de habitantes y un PIB de 1,7 billones).

Oportunidades Comerciales

A pesar de su limitada producción industrial, Hong Kong ofrece un mercado sofisticado, de alto poder adquisitivo y abierto a la importación. Las oportunidades identificadas son:

1. Agroalimentación y bebidas

- Crece la demanda de productos gourmet y de calidad, como el cerdo y el jamón ibéricos.
- Tras la eliminación de aranceles al vino en 2008, Hong Kong se ha convertido en hub regional para la reexportación de vinos hacia Asia. El vino español tiene gran potencial.

2. Consumo de lujo y estilo de vida

- Alta renta per cápita y fuerte atracción de turistas de alto poder adquisitivo (en especial chinos).
- Sectores con oportunidades: joyería, moda y calzado, cosmética y perfumería, complementos y mobiliario de diseño.
- Predomina la importancia de la marca sobre el país de origen.

3. Tecnología e innovación

- El gobierno impulsa la innovación, las *startups* y la atracción de talento en el marco de la Greater Bay Area.
- Sectores como fintech, smart cities, green tech y biotecnología ofrecen posibilidades de colaboración para empresas extranjeras.

4. Servicios estratégicos

- Hong Kong es centro de logística, transporte y turismo, además de polo financiero global.
- Existen oportunidades vinculadas a la gestión de activos, banca, seguros y fintech, apoyadas en un sistema legal transparente y fiscalidad reducida.

5. Inversión y “sourcing”

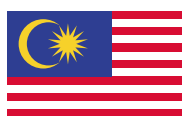
- Numerosas multinacionales lo utilizan como base regional para gestionar operaciones de fabricación y compras en Asia, especialmente en China continental.
- Las oportunidades de inversión están ligadas tanto a sectores locales (servicios, finanzas, logística) como a los proyectos de expansión urbana y territorial (Northern Metropolis, Islas Artificiales Kau Yi Chau).

Conclusiones

Hong Kong, pese a haber perdido protagonismo económico frente a China continental, sigue siendo un hub comercial y financiero insustituible en Asia. Para empresas extranjeras ofrece:

- Acceso rápido al mercado chino y a Asia-Pacífico.
- Un entorno de negocios estable, con trámites simplificados y seguridad jurídica.
- Un mercado de consumidores exigentes, con gusto por productos premium y marcas internacionales.
- Amplias oportunidades en agroalimentación, lujo, tecnología, servicios financieros, logística e innovación.

Misión Comercial Multisectorial a Malasia y Singapur (11-15 mayo 2026)



Malasia es la **tercera economía del Sudeste Asiático** (tras Indonesia y Tailandia, excluyendo a Singapur por tamaño) y una de las más diversificadas. Es uno de los grandes centros de manufactura de electrónica y semiconductores del mundo.

Lidera el desarrollo de energías renovables, digitalización y turismo sanitario, que son sectores de referencia en la región.

Situada en el Estrecho de Malaca, por donde transita cerca del 40% del comercio marítimo mundial, lo que convierte a Malasia en un nodo logístico fundamental.

Actúa como puente entre Oriente Medio, China y el sudeste asiático, con conexiones portuarias y aéreas de primer nivel.

Las oportunidades comerciales más destacadas en Malasia se concentran en varios sectores estratégicos y en su posición como hub regional en el sudeste asiático.

Sectores con mayor potencial:

- Electrónica y semiconductores: motor principal de exportaciones (39% del total en 2024). Se están recibiendo fuertes inversiones extranjeras en este sector, como la expansión de Infineon (5.000 millones de €).
- Centros de datos y economía digital: con proyectos de Google y NVIDIA, apoyados por el plan nacional National Investment Aspirations (NIA).
- Farmacéutico y sanitario: crecimiento del turismo sanitario y de la industria farmacéutica.
- Energías renovables y químico: apoyados por planes de diversificación energética y sostenibilidad.
- Aeroespacial: sector en desarrollo, considerado prioritario por el gobierno.
- Servicios digitales y comercio electrónico: el sector servicios representa ya el 56% del PIB, impulsado por la digitalización, la logística y la conectividad 5G.

Ventajas estratégicas:

- Ubicación clave entre China, Singapur y otros países ASEAN, con acuerdos comerciales como RCEP y CP-TPP.
- Zonas francas y corredores económicos (ej. Penang, Johor, Iskandar Malaysia) con incentivos fiscales y regulatorios para manufactura, logística y tecnología.
- Clase media en expansión y consumo privado en aumento (60,7% del PIB en 2024).

Relaciones con España y la UE:

- España exporta maquinaria, productos químicos, farmacéuticos y alimentos; Malasia exporta eléctricos/electrónicos, grasas vegetales y maquinaria.
- Existen acuerdos de cooperación en I+D+i (biotecnología, materiales avanzados, ciencias espaciales).
- La negociación de un posible acuerdo de libre comercio Malasia-UE ampliaría el acceso a mercados y las oportunidades de diversificación.

En resumen, las mejores oportunidades comerciales en Malasia están en tecnología (E&E, semiconductores, digital), salud, energías renovables, químico y aeroespacial, además de en el turismo sanitario y servicios digitales, con un contexto favorable por los acuerdos comerciales regionales y su atractivo como destino de inversión extranjera.



Singapur, con una renta per cápita de 100.000 USD, actúa como **plataforma económica, financiera y tecnológica de Asia**, además de ser un **referente global en logística e innovación**.

1. Sectores con mayor potencial:

- Electrónica y semiconductores: Singapur es uno de los mayores exportadores mundiales de circuitos integrados y componentes electrónicos.
- Productos químicos y farmacéuticos: fuerte inversión en biotecnología y química fina.
- Servicios financieros: más de 150 bancos comerciales y 1.600 family offices hacen de Singapur un hub financiero global.
- Logística y transporte: el puerto de Singapur es uno de los más activos del mundo y el aeropuerto de Changi conecta con más de 400 ciudades.
- Turismo y hospitalidad: 16,5 millones de visitantes en 2024 impulsan oportunidades en hostelería, comercio minorista y entretenimiento.
- Tecnología e innovación (TIC, IA, smart cities, fintech, agritech): ecosistema dinámico de *startups* con apoyo gubernamental.
- Energías renovables y sostenibilidad: foco en biocombustibles, eficiencia energética y agricultura urbana para mejorar la seguridad alimentaria.

2. Ventajas para exportadores:

- Aranceles bajos o inexistentes en la mayoría de los productos, salvo automóviles, alcohol, tabaco y derivados del petróleo.
- Acuerdos de libre comercio con numerosos países, incluido el EUSFTA con la Unión Europea, que elimina aranceles y reduce burocracia.
- Canales de distribución eficientes, desde grandes hipermercados hasta tiendas de conveniencia, apoyados en la excelente infraestructura logística.

3. Oportunidades de inversión:

- Joint-ventures con socios locales, apoyadas por un marco regulatorio favorable y zonas económicas especiales con beneficios fiscales.
- Incentivos fiscales sectoriales en manufactura avanzada, servicios financieros y tecnología.
- Programa para Inversores Globales (GIP): acceso a residencia con inversión mínima de 2,5 M SGD.

En resumen: Singapur es un mercado pequeño en tamaño, pero estratégico como plataforma de acceso al Sudeste Asiático. Las oportunidades se concentran en sectores de alta tecnología, servicios financieros, logística, turismo y sostenibilidad.

Misión Comercial Multisectorial a Indonesia (18-20 mayo 2026)



Indonesia ofrece múltiples oportunidades comerciales e inversión para empresas extranjeras y españolas en particular.

Oportunidades Comerciales:

- Equipamiento industrial: maquinaria eléctrica, máquina-herramienta, envase y embalaje, equipos médicos y de laboratorio, agroalimentario.
- Bienes duraderos: automoción y componentes.
- Infraestructuras:
 - ▶ Energía (refinerías, plantas de energía convencional y renovable, tratamiento de fluidos).
 - ▶ Electricidad (redes de distribución, microrredes).
 - ▶ Transporte (ferrocarriles, aeropuertos).
 - ▶ Agua (bombas, medidores, tratamiento de aguas).
- Consumo privado (clase media emergente): alimentación y bebidas, farmacéuticos, cosmética, vestido y calzado.
- Servicios: consultoría, TICs, gestión hospitalaria, smart cities, formación profesional y universitaria, turismo.

Oportunidades de Inversión:

- Planes de infraestructuras nacionales (RPJMN 2020-2024): transporte, energía, agua y saneamiento, gestión de residuos.
- Turismo: proyecto presidencial "10 Nuevos Balis" (Mandalika, Borobudur, Lago Toba, Wakatobi, Labuanbajo).
- Zonas Económicas Especiales: incentivos fiscales en industria y turismo.
- Smart Cities y Nueva Capital en Kalimantan.
- Energías renovables, salud, *e-commerce* y tecnología.

Factores Favorables:

- Mercado interno de más de 275 millones de consumidores y una clase media creciente.
- Nueva Ley Ómnibus (2020) y reformas que reducen restricciones a la inversión extranjera y facilitan licencias
- Posibilidad de participar en proyectos PPP (partenariados público-privados) con fuerte impulso gubernamental.
- Consorcios con empresas locales y subcontrataciones con empresas estatales (SOEs) como vía de acceso al mercado.

Misión Comercial Multisectorial a República Dominicana y Jamaica (8-12 junio 2026)



La economía **dominicana** supone prácticamente la mitad del producto interior bruto de la cuenca caribeña. Además, presenta estabilidad político-social desde hace varias décadas y su PIB ha estado creciendo varios años bastante por encima de sus vecinos.

Los sectores tradicionales de nuestra exportación a RD siguen ofreciendo oportunidades, es decir, maquinaria eléctrica y mecánica; materiales de construcción (especialmente recubrimientos cerámicos, químicos, piedra natural, cerramientos); sistemas de refrigeración, recambios, maquinaria para la industria alimentaria, las artes gráficas o la prensa, e inputs (papel, tintas), suministros para agroindustria (invernaderos, riego por goteo, maquinaria de procesado y embalaje).

Dentro de los bienes de consumo, con presencia y marcas españolas bien afirmadas, figuran mueble, vinos, aceite, medicamentos y alimentos envasados.

En Energía, también seguirá habiendo oportunidades en todo lo relacionado con la distribución de electricidad, líneas para alta y media tensión, refuerzo de redes y reducción de pérdidas eléctricas o la conversión a gas de antiguas centrales.

La República Dominicana presenta un marco legal favorable para la inversión extranjera, con la Ley de Inversiones Extranjeras (16-95) que permite el 100% de propiedad foránea, libre repatriación de beneficios y un trato equiparable al nacional.

El país mantiene un atractivo especial por su crecimiento económico sostenido, estabilidad política relativa y posición geoestratégica en el Caribe.

Sectores con mayor potencial de inversión:

→ Turismo y servicios asociados.

El turismo sigue siendo el motor principal de atracción de Inversión Extranjera Directa (IED), especialmente en el sector hotelero de la costa y la capital. Existen oportunidades en servicios complementarios como turismo cultural, restauración patrimonial, atención médica especializada y oferta de experiencias diferenciadas.

→ Energía y renovables.

Hay un fuerte interés en la expansión de energías renovables tanto para autoconsumo como para venta a la red. Destacan proyectos de cogeneración a partir de biocombustibles agrícolas y de residuos, así como la conversión de antiguas centrales a gas. También son prioritarias las inversiones en redes eléctricas, reducción de pérdidas y sistemas de distribución.

→ Infraestructuras y alianzas público-privadas (APPs).

La Ley 47-20 sobre APP ha abierto nuevas posibilidades en grandes proyectos de transporte, puertos, turismo e infraestructura energética. Ejemplos incluyen el desarrollo de Manzanillo, Pedernales y nuevos puertos de cruceros.

→ Zonas Francas y manufactura de exportación.

Con 79 zonas francas, especialmente en la frontera con Haití, existe potencial en la fabricación de cosméticos, bisutería, confección, dispositivos médicos, material de embalaje y procesamiento agrícola. Estos parques se benefician de acuerdos comerciales con EE. UU., la UE y CARICOM.

→ Agroindustria y distribución alimentaria.

Persisten oportunidades en modernizar la cadena de distribución de productos perecederos, mataderos y recintos frigoríficos, así como en maquinaria agrícola, riego, invernaderos y procesado de alimentos.

- Tecnología, digitalización y comercio electrónico.

El comercio electrónico crece rápidamente, superando los 800 millones de dólares anuales. Dado que gran parte de los envíos aún provienen desde EE. UU., existe espacio para fortalecer operadores locales y soluciones logísticas. También son prometedores los servicios digitales, ciberseguridad y modernización institucional.

Factores clave para inversionistas:

- Ventajas: ubicación estratégica, acuerdos de libre comercio, bajos aranceles para productos europeos, amplia base de consumidores con creciente clase media y entorno legal favorable a la IED.
- Desafíos: corrupción, trabas burocráticas en aduanas, barreras de entrada en mercados dominados por grupos locales, inseguridad jurídica en ejecución de contratos y sentencias.

Los sectores de turismo, energía renovable, infraestructuras, zonas francas, agroindustria y servicios digitales presentan un potencial considerable. El marco legal y los incentivos, junto con la posición estratégica del país en el Caribe, consolidan su atractivo como destino para negocios e inversión extranjera.



La economía de **Jamaica** es abierta y muy dependiente del exterior. Las oportunidades comerciales en Jamaica:

1. Turismo y servicios asociados

- Inversiones en construcción, ampliación y renovación de complejos hoteleros.
- Servicios complementarios: seguridad, mantenimiento, salud con estándares internacionales, centros comerciales, restauración y entretenimiento.
- Formación profesional y consultoría vinculada al sector turístico.

2. Energías renovables y sostenibilidad

- Gran interés en energía solar y eólica: el objetivo es que en 2030 el 33% de la generación eléctrica sea renovable.
- Oportunidades en gestión de residuos sólidos, aguas, alcantarillado y transporte.

3. Agricultura y agroindustria

- Incentivos para producción agrícola destinada a hoteles y exportación.
- Demanda de tecnología extranjera para cultivo en ambientes protegidos.

4. Logística y Zonas Francas

- Desarrollo de instalaciones logísticas y de transporte marítimo, especialmente en la zona franca de Spanish Town.
- Ley de Zonas Económicas Especiales: beneficios fiscales, atracción de manufactura extranjera y hub logístico para el Caribe.

5. Outsourcing y TIC

- Jamaica ya cuenta con más de 65 empresas instaladas y 43.000 empleos en outsourcing (BPO).
- Buenas perspectivas para call centers, servicios digitales y consultoría.

6. Infraestructura

- Oportunidades en PPP (asociaciones público-privadas) para carreteras, aeropuertos y puertos.
- Interés en vivienda social y urbanizaciones.

Resumen: Jamaica presenta oportunidades en turismo, energías renovables, agroindustria, logística portuaria, outsourcing y construcción/infraestructura. El gobierno fomenta la inversión extranjera directa y concede ventajas en Zonas Francas y proyectos de servicios comunitarios.

Misión Comercial Multisectorial a México (28 septiembre-2 octubre 2026)



México, estratégicamente situado en el norte del continente americano, con una frontera de más de 3.000 kilómetros con Estados Unidos, y con un mercado de aproximadamente 129 millones de habitantes, es la decimosexta economía del mundo y segunda de Iberoamérica.

Los grandes sectores exportadores del país, como la industria del automóvil, el sector eléctrico y el electrónico son, a su vez, grandes importadores de equipo y bienes intermedios. Por otro lado, representan oportunidades los insumos y componentes y acabados ligados a las operaciones de infraestructura, transporte y telecomunicaciones.

México ofrece un abanico interesante de oportunidades de negocio e inversión, impulsadas por su posición geográfica, el *nearshoring*, su red de tratados comerciales y programas de apoyo sectorial.

Los Sectores Estratégicos y Oportunidades de Inversión en México:

1. Manufactura y *Nearshoring*

- El sector manufacturero recibe casi el 50% de la Inversión Extranjera Directa (IED).
- Especialmente la industria automotriz y de autopartes, que representa 21,7% del PIB manufacturero y coloca a México como 5º productor mundial de vehículos.
- El fenómeno de *nearshoring* favorece a México como alternativa a Asia, por su cercanía a EE. UU. y costos competitivos.

2. Energías limpias y transición energética

- Grandes proyectos de energía renovable: Iberdrola anunció inversiones por 6.000 MUSD en energías limpias.
- El Plan México ofrece incentivos fiscales a empresas de este sector.

3. Electromovilidad y semiconductores

- México impulsa la industria automotriz eléctrica, con políticas de fomento a la electromovilidad.
- Incentivos para el desarrollo de tecnología digital y semiconductores.

4. Agroindustria y alimentos

- Gran potencial en tecnificación de riego, biotecnología agrícola y exportación de alimentos
- Demanda creciente de productos con valor agregado en EE. UU. y Europa.

5. Farmacéutico y biotecnología

- Sector considerado estratégico, con programas de incentivos y demanda en expansión.

6. Tecnología, Startups y TICs

- Inversiones relevantes: Amazon AWS (5.000 MUSD en infraestructura digital), Mercado Libre (7.932 MUSD en distribución).
- Apoyos del PROSOFT y del CONACYT para innovación tecnológica.

7. Infraestructura y Transporte

- El Gobierno 2024-2030 impulsa trenes de pasajeros, carreteras, puertos y corredores logísticos.
- Parques industriales estratégicos en el Corredor Interoceánico del Istmo de Tehuantepec, con beneficios fiscales.

8. Turismo Sustentable

- Incentivos para proyectos turísticos sostenibles.
- Alta rentabilidad en destinos consolidados (Cancún, Riviera Maya, Los Cabos) y emergentes (Oaxaca, Chiapas).

9. Retail y Franquicias

- El comercio minorista está en plena transformación: cadenas y centros comerciales concentran 43,5% de las ventas.
- Franquicias (restauración, salud, educación, servicios) son una vía atractiva y de bajo riesgo para inversión extranjera.

10. Incentivos e Instituciones de Apoyo

- Plan México: apoyos fiscales en 6 sectores estratégicos (energías limpias, automotriz/electromovilidad, semiconductores, agroindustria, farmacéutico, turismo sustentable).
- Secretaría de Economía y Ventanilla Única para Inversionistas: trámites, estadísticas y apoyo.
- Incentivos locales adicionales ofrecidos por estados y municipios (fiscales y de infraestructura).

En resumen, se presentan oportunidades comerciales en manufactura avanzada (autos eléctricos, semiconductores), energías limpias, agroindustria, TICs, farmacéutico, turismo sustentable y retail/franquicias. El *nearshoring* es la gran palanca actual para inversión en México.

Misión Comercial Multisectorial a Australia y Nueva Zelanda (19-28 octubre)



Australia: El mercado australiano es de reducida dimensión (algo inferior a 27 millones de habitantes), no obstante, tiene un gran potencial debido a su elevada renta per cápita y a que posee una economía de mercado estable, dinámica y abierta a los mercados internacionales.

Australia es uno de los países con mayor renta per cápita del mundo, situándose por encima de la media de las economías más desarrolladas. Según datos del Fondo Monetario Internacional, las previsiones para 2025 apuntan a un nuevo incremento, hasta los 67.980 USD.

Los sectores económicos más importantes son:

1. Sector servicios (72% del PIB en 2023)

- Principal motor de la economía australiana.
- Incluye turismo, finanzas, educación internacional, salud y servicios profesionales.
- La educación internacional es uno de los pilares clave: en 2023 generó más de 45.000 millones AUD en exportaciones y se espera que en 2025 supere los 33.000 millones AUD en ingresos.
- El turismo también es muy relevante: en 2024 generó 32.900 millones AUD en gasto de visitantes internacionales.

2. Minería y recursos naturales (13,6% del PIB en 2023)

- Pilar histórico y estratégico de la economía.
- Australia es uno de los cinco mayores productores mundiales de bauxita, litio, oro, hierro, níquel, manganeso, tierras raras y zinc.
- El mineral de hierro es el principal producto de exportación (136.200M AUD en 2024).
- El sector atrajo en 2023 el 33,2% de la inversión extranjera directa del país.

3. Agricultura, ganadería y pesca (≈2,7% del PIB en 2023-24)

- Gran importancia en exportaciones: alrededor del 72% de la producción agrícola se exporta, especialmente trigo, carne de vacuno, lana y productos hortícolas.
- La pesca y acuicultura también son relevantes, con especies clave como salmónidos, langostas y langostinos.

4. Construcción (6,6% del PIB en 2025)

- Uno de los sectores de mayor envergadura.
- Impulsado por grandes proyectos de infraestructura: Metro de Sídney, Túnel Metro de Melbourne, autopista WestConnex y proyectos de energía renovable.

5. Industria manufacturera (5,1% del PIB en 2023)

- En declive por la desindustrialización y la competencia asiática.
- Se mantienen nichos en alimentación, siderurgia, biotecnología, nanotecnología, energías renovables, equipamiento médico, defensa y cine.

En resumen, Australia es una economía altamente terciarizada, con los servicios (educación, turismo, finanzas) como motor central, complementados por la minería, la agricultura exportadora, la construcción y algunos sectores industriales especializados.

Con base a ello, las principales oportunidades comerciales en Australia se concentran en varios sectores clave:

1. Educación internacional

- Australia es uno de los destinos preferidos para estudiantes extranjeros (más de 853.000 inscripciones en 2024).

Gran demanda de servicios de formación, capacitación profesional, idiomas y soluciones tecnológicas vinculadas a la enseñanza.

2. Turismo y servicios asociados

- En 2023 el gasto turístico aumentó un 19% respecto al año anterior.
- Hay oportunidades en turismo sostenible, servicios de hospitalidad, restauración, transporte y experiencias culturales.

3. Infraestructura y construcción

- Proyectos de gran envergadura en metro, autopistas, ferrocarriles y energías renovables.
- Espacios para empresas de ingeniería, arquitectura, materiales de construcción y tecnologías de construcción sostenible.

4. Energías renovables y transición energética

- Australia impulsa un "Futuro Hecho en Australia" con foco en energías limpias, minerales críticos (litio, níquel, tierras raras) y descarbonización.
- Oportunidades en energía solar, eólica, hidrógeno verde y tecnologías de almacenamiento.

5. Agroalimentación y productos gourmet

- La exportación de productos agroalimentarios elaborados (ej. jamón ibérico, quesos curados, vinos) es viable, siempre que cumplan las normas sanitarias y de etiquetado.
- Restricciones para productos frescos, pero alta demanda en productos diferenciados y de calidad.

6. Franquicias y retail

- Australia es uno de los países con más franquicias per cápita: más de 1.300 sistemas de franquicias, con valor de 203.000 millones AUD en 2023.
- Especial interés en restauración, comercio minorista, servicios de salud y fitness.

7. Tecnología, salud y biotecnología

- Creciente inversión en equipamiento médico, biotecnología y nanotecnología.
- Oportunidades en telemedicina, dispositivos médicos y soluciones digitales para la salud.

8. Contratación pública

- El portal Austender centraliza licitaciones federales y estatales en sectores como construcción, defensa, salud y TIC.
- Aunque el proceso es largo y costoso, representa un canal clave para empresas extranjeras.

En resumen, las mayores oportunidades comerciales en Australia están en educación, turismo, energías renovables, infraestructuras, agroalimentación de calidad, franquicias y tecnologías de salud.



Nueva Zelanda: La economía neozelandesa se apoya en el sector primario exportador, con fuerte presencia internacional en lácteos, carne y kiwi; un sector secundario poco diversificado y con baja productividad; y un sector servicios dominante, donde el turismo es clave.

Principales Sectores Económicos de Nueva Zelanda:

1. Sector Primario

- Agricultura y ganadería: Representan el 5,1% del PIB (2024).
 - ▶ Lácteos: 47% de la producción primaria y 29% de las exportaciones totales. Nueva Zelanda es el 3.º exportador mundial con el 11% de cuota.
 - ▶ Carne: 31% de la producción primaria y 12% de las exportaciones. Líder mundial en carne ovina.
 - ▶ Frutas y verduras: 18,3% de la producción; destaca el kiwi (41% de cuota mundial de exportaciones).
- Silvicultura: 1% del PIB. Exportaciones equivalen al 6% del total de bienes y servicios; principales destinos: China, EE. UU., Japón, Corea y Australia.
- Pesca y acuicultura: 0,5% del PIB. Exportaciones >1.000 millones € (2024). Especies clave: bonito, atún, calamar, mejillón "green-lip", ostras y salmón.
- Minería: Escaso peso (0,1% del PIB). Producción de carbón, oro y áridos para construcción.

2. Sector Secundario (Industria y Construcción)

- Supone el 17% del PIB (2024) y el 20,5% del empleo.
- Manufacturas: 8% del PIB.
 - ▶ Alimentación (34% del total manufacturero).
 - ▶ Maquinaria y equipamiento (25%).
 - ▶ Química (11%).
 - ▶ Transformación de madera y metales (10%).
- Construcción: 6% del PIB. Sector afectado por la COVID-19 y alta volatilidad, cayó un 5% en 2024.
- Energía: 3% del PIB. Nueva Zelanda cuenta con fuerte generación renovable (hidroeléctrica, geotérmica y eólica).

3. Sector Terciario (Servicios)

- Es el motor principal de la economía: 69% del PIB y 78% del empleo (2024).
- Áreas destacadas:
 - ▶ Sanidad y educación (20,5% del empleo).
 - ▶ Comercio mayorista y minorista (18%).
 - ▶ Servicios profesionales (10%).
 - ▶ Alojamiento y restauración (9%).
- Turismo:
 - ▶ Aporta el 7,5% del PIB (2024, efecto directo e indirecto).
 - ▶ Emplea a ~200.000 personas.
 - ▶ Principales emisores de turistas: Australia, EE. UU., China, Reino Unido e India.

4. Sector Exterior

- Economía altamente dependiente de exportaciones agrícolas y forestales.
- Principales exportaciones: lácteos, carne, madera, frutas, cereales.
- Principales importaciones: maquinaria, combustibles, vehículos, equipos eléctricos y de precisión.
- Socios comerciales principales: China, Australia, EE. UU., Japón y la UE.

Las oportunidades comerciales para empresas extranjeras (incluidas españolas) se concentran en sectores donde el país presenta déficit de producción interna, alta demanda o planes de inversión pública.

Oportunidades Comerciales en Nueva Zelanda:

1. Infraestructuras y Construcción

- Alta demanda de infraestructura de transporte (carreteras, ferrocarriles, puertos y aeropuertos).
- Inversiones previstas en vivienda, hospitales y colegios.
- Necesidad de empresas con experiencia en obras civiles, gestión de proyectos e ingeniería.

2. Energía y Medio Ambiente

- Nueva Zelanda es pionera en renovables: más del 80% de la electricidad se genera con fuentes limpias.
- Oportunidades en:
 - ▶ Energía eólica, solar y geotérmica.
 - ▶ Gestión de residuos y reciclaje (creciente demanda de soluciones sostenibles).
 - ▶ Eficiencia energética en edificios e industria.

3. Agroindustria y Tecnología Alimentaria

- Aunque es un gran exportador agrícola, requiere:
 - ▶ Tecnología para procesado y envasado de alimentos.
 - ▶ Sistemas de riego y maquinaria agrícola avanzada.
 - ▶ Soluciones de biotecnología y genética animal y vegetal.

4. Tecnología y Digitalización

- Expansión en telecomunicaciones y 5G, con fuerte inversión privada.
- Creciente mercado para:
 - ▶ Software empresarial y servicios en la nube.
 - ▶ Ciberseguridad.
 - ▶ E-commerce y logística digital.

5. Turismo y Servicios Relacionados

- El turismo aporta el 7,5% del PIB.
- Interés en:
 - ▶ Infraestructura turística (hoteles, transporte, servicios).
 - ▶ Turismo sostenible y experiencias innovadoras.
 - ▶ Servicios digitales para gestión de viajes.

6. Defensa, Ciencia e Innovación

- Programas de inversión en defensa, seguridad, espacio y tecnología satelital.
- Necesidad de colaboraciones internacionales para innovación científica y tecnológica.

7. Productos Industriales Importados

- Nueva Zelanda importa gran parte de su industria:
 - ▶ Maquinaria y equipos industriales.
 - ▶ Vehículos y componentes automotrices.
 - ▶ Equipos médicos y farmacéuticos.

En resumen, las oportunidades más atractivas para empresas extranjeras en Nueva Zelanda se concentran en infraestructura, energías renovables, agroindustria avanzada, digitalización y turismo sostenible. Además, su fuerte dependencia de importaciones industriales abre nichos en maquinaria, transporte y salud.

Misión Comercial Multisectorial a Vietnam, Tailandia y Camboya (9-13 noviembre 2026)



Vietnam mantiene un crecimiento sólido, con un PIB que avanzó 5,05% en 2023, pese a la ralentización mundial.

Vietnam es hoy una de las economías más dinámicas de Asia, apoyada en exportaciones manufactureras y atracción de inversión extranjera, con el reto de modernizar infraestructuras, diversificar producción y mantener estabilidad política.

Los principales sectores de la economía son:

1. Sector Primario (11,9% del PIB en 2023)

- Incluye agricultura, pesca y silvicultura.
- Productos clave: arroz, café, caucho, té, pimienta, anacardos, frutas tropicales, mariscos.
- Exportaciones agrícolas en 2023: 53.010 millones USD, con superávit comercial importante.
- Emplea al 26,9% de la población ocupada (con alta informalidad, ~65%).

2. Sector Secundario (37,1% del PIB en 2023)

- Industria y construcción.
- Manufactura: representa el 80% de exportaciones totales.
 - ▶ Principales productos:
 - Electrónica y componentes (computadoras, teléfonos).
 - Maquinaria y equipamiento.
 - Textiles y confecciones.
 - Calzado.
- Minería: reservas de carbón, petróleo, gas y grandes recursos de tierras raras (18% de las reservas mundiales).
- Construcción: en expansión por la inversión pública en infraestructuras y urbanización.

3. Sector Terciario (42,5% del PIB en 2023)

- Motor actual del crecimiento.
- Principales actividades:
 - ▶ Comercio mayorista y minorista (+8,8% en 2023).
 - ▶ Transporte y logística (+9,1%).
 - ▶ Turismo: 12,6 millones de visitantes en 2023 (70% del nivel prepandemia).
 - ▶ Servicios financieros y bancarios (6,2% del PIB).
 - ▶ Telecomunicaciones y tecnologías digitales, con fuerte crecimiento en pagos móviles y expansión de redes 5G.
- Emplea al 39,6% de la población activa.

Destacan varios proyectos de infraestructuras estratégicos que el país está desarrollando para sostener su crecimiento:

Transporte:

- Plan General de Transportes 2021-2030 (inversión prevista: 43.000–65.000 millones USD):
 - ▶ Carreteras: construcción de más de 10.000 km de autopistas, incluida la autopista Norte-Sur (Hanoi–Ho Chi Minh, 1.800 km).
 - ▶ Ferrocarril: modernización de la red (3.163 km, en gran parte obsoletos). Proyecto estrella: línea de alta velocidad Hanoi–Ho Chi Minh (1.545 km, coste estimado 60.000 millones USD, operación prevista antes de 2045).
 - ▶ Aviación: construcción de 5 nuevos aeropuertos (Son La, Lao Cai, Quang Tri, Binh Thuan y Dong Nai) y ampliaciones de Tan Son Nhat (HCMC), Noi Bai (Hanoi), Da Nang y otros.
 - ▶ Puertos: ampliación del sistema portuario con inversión de hasta 13.800 millones USD para manejar entre 1.000 y 1.400 millones de toneladas anuales en 2030.
 - ▶ Transporte urbano: expansión de redes de metro en Hanoi (línea 1 ya en marcha) y Ho Chi Minh (línea 1 prevista para 2024).

Telecomunicaciones:

- Plan de despliegue nacional 5G: objetivo de cobertura total en 2030.
- Líderes: Viettel y VNPT (estatales), con fuerte competencia de FPT y operadores extranjeros vía joint ventures.

Energía:

- Plan Nacional de Desarrollo Energético VIII (PDP8, 2023-2030, visión 2050):
 - ▶ Meta: 150.489 MW de capacidad instalada en 2030 (80.597 MW en 2022).
 - ▶ Renovables: entre 30–39% de la generación para 2030 (vs 12% en 2022).
 - ▶ Gas natural: 25% de la capacidad (15% GNL importado y 10% nacional).
 - ▶ Carbón: reducción a 20% en 2030 (desde 33% en 2022) → eliminación antes de 2050.
 - ▶ Inversión estimada: 134.700 millones USD (119.800 en generación, 14.900 en redes).
 - ▶ Proyectos eólicos marinos, solares y de hidrógeno verde en desarrollo con apoyo de la iniciativa internacional Just Energy Transition Partnership (JETP) (15.500 millones USD comprometidos).

En resumen, los principales proyectos de infraestructuras en Vietnam se concentran en:

1. Carreteras y autopistas (con la Norte-Sur como eje central).
2. Ferrocarril de alta velocidad Hanoi–Ho Chi Minh.
3. Aeropuertos internacionales y ampliaciones clave.

4. Ampliación y modernización de puertos marítimos y fluviales.
5. Redes de metro en Hanoi y Ho Chi Minh.
6. Expansión del sistema eléctrico con foco en renovables y GNL.
7. Red nacional 5G para 2030.

En base a ello, las oportunidades comerciales para empresas extranjeras (incluyendo españolas) se concentran en varios sectores estratégicos:

1. Infraestructuras y Construcción

- Transporte: autopistas, metro, aeropuertos y ferrocarriles (incluido el tren de alta velocidad Hanoi–Ho Chi Minh).
- Energía: transición hacia renovables (eólica marina, solar, hidrógeno verde) con apoyo de programas internacionales como el JETP.
- Agua y gestión ambiental: tratamiento de residuos, gestión de aguas residuales y proyectos de sostenibilidad.

2. Energía y Transición Verde

- Plan PDP8 (2023–2030): gran inversión en energías renovables y gas natural licuado (GNL).
- Objetivo: 30–39% de electricidad renovable en 2030 y reducción progresiva del carbón.
- Alta demanda de equipos, ingeniería y servicios tecnológicos.

3. Industria y Manufactura

- Vietnam es un hub de producción y exportación para electrónica, textil, calzado y mobiliario.
- Demanda creciente de maquinaria industrial, componentes y tecnologías para modernizar fábricas.
- Oportunidades para automatización, logística y digitalización.

4. Logística y Transporte

- Expansión de puertos marítimos y fluviales (Hai Phong, Da Nang, HCMC).
- Creciente necesidad de tecnología para almacenamiento, transporte multimodal y gestión de la cadena de suministro.

5. Turismo y Servicios

- Turismo internacional en recuperación: 12,6 millones de visitantes en 2023 (70% del nivel prepandemia).
- Oportunidades en hotelería, restauración, transporte turístico y ocio.
- Turismo sanitario y educativo con gran potencial.

6. Telecomunicaciones y Digital

- Rápida expansión de internet móvil, pagos digitales y comercio electrónico.
- Crecimiento explosivo en pagos móviles (+68% en 2023) y QR (+1.062%).
- Mercado atractivo para fintech, ciberseguridad, software de gestión empresarial y plataformas digitales.

7. Agroalimentario

- Importaciones crecientes de alimentos, vinos, aceite de oliva, productos gourmet.
- España tiene buena imagen en productos agroalimentarios de calidad.

Las mayores oportunidades para empresas extranjeras están en infraestructuras de transporte, energías renovables, digitalización, logística y agroalimentario, aprovechando la fuerte inversión pública, el dinamismo exportador y el crecimiento de la clase media vietnamita.



Tailandia: Los principales sectores de la economía tailandesa son los siguientes:

1. Sector primario (Agricultura, ganadería y pesca)

- Representa una parte significativa del empleo (30% de la fuerza laboral).
- Cultivos principales: arroz (46% de la superficie cultivada), caña de azúcar, tapioca, caucho natural (Tailandia es el mayor exportador mundial), palma aceitera.
- Ganadería: aves de corral (330 millones en 2024, dominado por Charoen Pokphand y Betagro), porcino (11,5 millones de cabezas, recuperación tras la fiebre africana porcina).
- Pesca y acuicultura: Tailandia es el 3º exportador mundial de pescado y marisco, aunque con capturas en descenso por sobreexplotación. La acuicultura (gambas, langostinos, atún en lata) es clave para mantener competitividad.

2. Sector secundario (Industria y manufactura)

- Es el motor exportador: en 2024 las exportaciones industriales representaron el 85,5% del total.
- Industrias principales:
 - ▶ Componentes electrónicos (14,5% de las exportaciones).
 - ▶ Automóviles y autopartes (13,2%).
 - ▶ Agroindustria y alimentos procesados (8%).
 - ▶ Maquinaria y equipos (7%).
- Estrategias: el programa Tailandia 4.0 busca digitalización, innovación y atracción de inversión extranjera.
- Minería: relevante en yeso (2º exportador mundial), tierras raras (5º productor mundial) y piedras preciosas.
- Construcción: impulsada por proyectos públicos (Corredor Económico Oriental, transporte, aeropuertos) y privados (vivienda y comercial).

3. Sector terciario (Servicios)

- Representa el 56,8% del PIB y el 53% del empleo.
- Turismo: uno de los sectores clave. En 2019 generaba el 15% del PIB y 5,4 millones de empleos. Tras la pandemia, en 2023 llegaron 27,2 millones de turistas y en 2024 se esperan más de 30 millones.
- Comercio y reparación de bienes: 17,1% del PIB.
- Finanzas y seguros: 8,5% del PIB, con gran impulso de la banca digital y sistemas como PromptPay.

- Telecomunicaciones: fuerte crecimiento en internet móvil y despliegue de 5G, con dominio de AIS, True y DTAC.
- Salud: turismo médico (más de 4 millones de pacientes internacionales en 2023).

Tailandia ofrece oportunidades en infraestructura, energía renovable, automoción eléctrica, agroindustria, turismo especializado, salud y digitalización.

Las oportunidades comerciales para empresas extranjeras, especialmente españolas, en sectores estratégicos donde el país está invirtiendo o necesita reforzar capacidades:

1. Infraestructuras y construcción

- Megaproyectos de transporte en el Corredor Económico Oriental (EEC): trenes de alta velocidad, nuevas líneas de metro en Bangkok, autopistas y ampliaciones portuarias y aeroportuarias (ej. ampliación de Laem Chabang, ciudad aeronáutica U-Tapao).
- Proyectos bajo esquemas PPP (Asociaciones Público-Privadas): gran demanda de ingeniería, maquinaria, materiales de construcción y tecnologías de gestión.

2. Energía y sostenibilidad

- Transición energética: Tailandia busca ser neutra en carbono en 2050.
- Oportunidades en:
 - ▶ Energías renovables (solar, eólica, biomasa, biogás).
 - ▶ Almacenamiento energético (baterías, smart grids).
 - ▶ Gestión de residuos y tecnologías de economía circular.
- Ampliación de capacidad en GNL y mejora de la eficiencia energética industrial.

3. Automoción y componentes

- Tailandia es el hub automotriz del Sudeste Asiático ("Detroit de Asia").
- Oportunidades en:
 - ▶ Vehículos eléctricos (EV) y sus componentes.
 - ▶ Tecnologías de baterías y estaciones de carga.
 - ▶ Subcontratación de piezas y autopartes.

4. Agroindustria y alimentación

- Seguridad alimentaria y valor añadido: demanda creciente de alimentos procesados, productos gourmet y bebidas.
- España puede posicionarse en aceite de oliva, vinos, productos cárnicos procesados y tecnología agroalimentaria.
- Interés en maquinaria agrícola y tecnologías para mejorar productividad y riego.

5. Turismo, hostelería y servicios

- Recuperación del turismo internacional (meta de 35,5 millones de visitantes en 2024).
- Nichos: turismo de lujo, sostenible, médico y de bienestar.
- Potencial para empresas de hotel management, restauración y soluciones digitales para turismo.

6. Salud y biotecnología

- Turismo médico: más de 4 millones de pacientes internacionales en 2023.
- Oportunidades en:
 - ▶ Equipamiento médico avanzado.
 - ▶ Telemedicina y digital health.
 - ▶ Farmacéutica y biotecnología.

7. Tecnologías digitales y telecomunicaciones

- Gran expansión de internet móvil, 5G e IoT.
- Demanda de soluciones en: Ciberseguridad, Smart cities, Fintech y banca digital.



Los sectores con mayores oportunidades comerciales en **Camboya** son los siguientes:

1. Industria y manufactura

- Textiles, calzado y cuero: principales rubros exportadores, aunque con competencia regional (Bangladesh, Vietnam, China).
- Manufactura electrónica, automotriz, piezas de bicicletas e iluminación, especialmente dentro de las Zonas Económicas Especiales (ZEE).

2. Agricultura y agroindustria

- Recursos forestales, minería y potencial petrolífero y gasífero.
- Procesamiento de alimentos y exportación de productos agrícolas con exenciones fiscales específicas.

3. Energía y recursos naturales

- Alta dependencia de hidroeléctrica y fósiles; oportunidades en energía solar, carbón y energías renovables dentro del plan de infraestructuras 2020-2030.
- Iniciativas para energía verde y tecnologías contra el cambio climático tienen incentivos fiscales preferentes.

4. Turismo

- Segundo sector económico más importante antes de la pandemia; aunque aún no ha recuperado niveles de 2019, sigue siendo estratégico (ej. aeropuerto internacional de Siem Reap inaugurado en 2023).

5. Construcción e infraestructuras

- Gran dinamismo en proyectos de carreteras, aeropuertos y puertos, financiados por China, Corea del Sur y Japón.

6. Servicios financieros y tecnológicos

- Sistema financiero en expansión, con fuerte presencia de microfinanzas y banca extranjera; aún existe un 41% de la población sin acceso a servicios financieros.
- Oportunidades en fintech, pagos digitales y alianzas tecnológicas (ejemplo: Alibaba y DaraPay).

Factores que favorecen la inversión:

- Zonas Económicas Especiales (59 aprobadas, 29 operativas): con incentivos fiscales, aduaneros y facilidades regulatorias.
- Ley de Inversiones 2021: ofrece exenciones del impuesto de sociedades (3-9 años), depreciación acelerada y deducciones adicionales de hasta 200% en I+D y formación.
- Posición estratégica en ASEAN y la RCEP, que facilitan la integración regional y el acceso a mercados vecinos.

En conclusión, las oportunidades comerciales más atractivas en Camboya se concentran en:

- Manufactura diversificada (más allá del textil).
- Agroindustria y procesamiento de alimentos.
- Energías renovables y sostenibles.
- Turismo e infraestructuras vinculadas.
- Fintech y servicios financieros inclusivos.



Misión Comercial Multisectorial a Egipto y Jordania (22-26 noviembre 2026)



Egipto se consolida como la tercera economía de la región MENA y la primera del continente africano por PIB. Con más de 109 millones de habitantes, ofrece un mercado amplio y una posición estratégica que da acceso preferencial a zonas como la UE, África (COMESA), países árabes (PAFTA) y EE. UU. mediante acuerdos comerciales (como el QIZ para textiles con arancel cero).

Egipto presenta las siguientes oportunidades comerciales y de inversión:

1. Energías renovables e hidrógeno verde

- Objetivo: generar 42% de la electricidad mediante fuentes renovables en 2035.
- Proyectos *greenfield* importantes:
 - ▶ ACME (13.000 M USD) y ReNew Power (8.000 M USD) en la Zona Económica del Canal de Suez.
- Fuerte apoyo de instituciones financieras internacionales (UE, BM, BafD).

2. Tratamiento y gestión del agua

- Alta dependencia del Nilo y rápido crecimiento poblacional.
- Se preparan licitaciones para 19 plantas desalinizadoras alimentadas con energía renovable.
- Oportunidades en tecnología de depuración, reciclaje y redes de distribución.

3. Transporte y logística

- Ambicioso programa ferroviario:
 - ▶ Línea de alta velocidad Ain Sokhna–New Alamein (528 km) y otras hacia Luxor y Abu Simbel (Siemens).
- Potencial en puertos, aeropuertos, metro y transporte urbano.
- Proyectos bajo esquema PPP (asociaciones público-privadas).

4. Construcción y desarrollo urbano

- En marcha la Nueva Capital Administrativa y nuevas ciudades (New Alamein, Port Said, etc.).
- Necesidades en infraestructuras, materiales de construcción, ingeniería y servicios urbanos.

5. Agroindustria y fertilizantes

- Egipto es uno de los mayores productores y consumidores de fertilizantes del mundo.
- Interés en tecnificación agrícola, tratamiento de suelos y exportación agroalimentaria.

6. Turismo sostenible

- Plan gubernamental para duplicar ingresos turísticos a 30.000 M USD.
- Inversiones en aviación, infraestructura hotelera y turismo verde (Sharm el-Sheikh, Hurghada).

7. Telecomunicaciones y digitalización

- Uno de los sectores con mayor crecimiento mundial.
- Oportunidades en 5G, ciberseguridad, software empresarial y administración digital.

Zonas económicas especiales:

- Zona Económica del Canal de Suez (SCZone): epicentro industrial y logístico del país, con ventajas fiscales, aduaneras y acceso marítimo estratégico.
- Otras zonas francas y de inversión prioritaria vinculadas a energía, manufactura y exportaciones.

Financiación y cooperación internacional:

- Participación activa de UE, Banco Mundial, BAfD, KfW, JICA, AFD, USAID, entre otros.
- Global Gateway (UE) financiará proyectos de energía verde, agua y transporte sostenible.
- Mecanismos PPP ampliamente fomentados.



Jordania representa un mercado con desafíos, pero también con múltiples oportunidades estratégicas para empresas extranjeras, incluidas españolas. La estabilidad política relativa, las reformas en curso, la importancia del turismo en la economía, y los compromisos con energías renovables y desarrollo sostenible lo convierten en un destino interesante para la internacionalización.

Situación económica general:

- Jordania mantiene un entorno económico de apertura progresiva, con incentivos para la inversión extranjera y sectores regulados que se van modernizando.
- Jordania posee relaciones comerciales bien establecidas con España, y hay canales institucionales activos como la Oficina Económica y Comercial en Ammán, la Cámara de Comercio, etc.
- La dependencia de importaciones es alta en varios sectores industriales y agroalimentarios, lo que genera espacio para productos y servicios de calidad importados (siempre cumpliendo con regulaciones locales, estándares islámicos, normas sanitarias, etc.).

Sectores con mayor potencial:**1. Transporte público urbano**

El transporte público, especialmente en Ammán, está infra desarrollado. El crecimiento demográfico, la congestión urbana y la demanda de mejor movilidad han impulsado iniciativas de transporte masivo. ICEX señala que hay proyectos de tipo BRT (Bus Rapid Transit) en marcha, alianzas público-privadas (PPP) y financiación exterior para mejorar la movilidad urbana.

Para empresas españolas especializadas en diseño de sistemas de transporte, vehículos eléctricos/híbridos, señalización, tecnología de tráfico y planificación urbana, esto supone una puerta para licitaciones y colaboraciones locales.

2. Turismo y actividades complementarias

El turismo es un pilar importante para la economía jordana: atrae visitantes internacionales por Petra, el Mar Muerto, Wadi Rum, Áqaba, etc. ICEX tiene la Ficha sectorial de actividades ligadas al turismo en Jordania 2025, la cual resalta la importancia de diversificar la oferta hacia segmentos como turismo cultural, ecoturismo, wellness, y experiencias de lujo o boutique.

Además, el equipamiento hotelero, restauración, servicios turísticos especializados, infraestructuras de alojamiento de alta gama tienen gran potencial, especialmente si se alinean con estándares internacionales y servicios diferenciados.

3. Maquinaria agroindustrial y sector alimentación

Jordania depende mucho de las importaciones en productos alimentarios y maquinaria para procesar, conservar y envasar alimentos. Un ejemplo concreto es el mercado de carne y animales vivos, donde los productos importados que cumplan con los estándares halal tienen buena acogida.

4. Equipamiento HORECA

El sector de Hostelería, Restauración y Catering (HORECA) es otro punto fuerte. Las oportunidades abarcan desde mobiliario, diseño, tecnología para cocinas industriales, suministro de alimentos preparados o semi-preparados, servicios de consultoría en gestión hotelera, hasta tecnologías de eficiencia energética en establecimientos turísticos.

5. Comercio electrónico y digitalización

Mercado en crecimiento, con consumidores cada vez más activos en compras *online*, mejoras regulatorias, pero con retos en logística, pagos, aranceles y etiquetado.

Las empresas españolas con experiencia en plataformas digitales, logística de última milla, soluciones IT para *e-commerce*, sistemas de pago seguros, *marketing* digital especializado, tienen espacio para incursionar.

6. Energías renovables, automatización y tecnologías limpias

En la feria JIMEX 2024, ICEX destaca cómo Jordania está adoptando tecnologías en robots industriales, estaciones de carga de vehículos eléctricos, turbinas eólicas, aplicaciones solares novedosas.

Esto evidencia que el gobierno, así como el sector privado, están abiertos a invertir en modernización, eficiencia energética, automatización de procesos y tecnologías limpias. Sector en el que empresas españolas pueden aportar: paneles solares, almacenamiento de energía, soluciones integradas "solar + almacenamiento", estación de carga para vehículos eléctricos, robótica para la industria, etc.

7. Salud, material médico y telemedicina

El mercado de material médico vinculado a la COVID-19 y otras enfermedades respiratorias continúa manteniendo oportunidades de negocio, tanto para productos físicos (equipamiento, kits de diagnóstico, protección) como para servicios digitales o software asociado.

Jordania ofrece, para empresas españolas, un conjunto diversificado de oportunidades de negocio: desde energía renovable, transporte público, turismo, agroindustria, comercio electrónico y salud.

LISTADO CRONOLÓGICO DE ACTIVIDADES ASTUREX 2026

MES	DESTINO	ACTIVIDAD	FECHA	SECTOR
ENERO	EUROPA	PROGRAMA IMPORTADORES IMPORTMATCH	Todo el año	ALIMENTOS Y BEBIDAS
	ASTURIAS	MISIÓN COMERCIAL INVERSA GALERÍAS DE ARTE	Enero	MODA E INDUSTRIAS CULTURALES
	ASTURIAS	MISIÓN COMERCIAL INVERSA EXTENSIÓN FERIA MADRID FUSIÓN (ICEX)	26-28 enero	ALIMENTOS Y BEBIDAS
	COPENHAGUE (DINAMARCA)	VISITA FERIA CIFI	27-29 enero	MODA E INDUSTRIAS CULTURALES
FEBRERO	TODO EL MUNDO	ASTUREX OPEN DAYS	3-4 febrero	MULTISECTORIAL
	BERGAMO (ITALIA)	VISITA FERIA CASEITALY	11-13 febrero	CONSTRUCCIÓN
	ASTURIAS	MISIÓN COMERCIAL INVERSA ARTES PLÁSTICAS	13 febrero -1 marzo	MODA E INDUSTRIAS CULTURALES
	ASTURIAS	FERIA SALENOR	23-25 febrero	ALIMENTOS Y BEBIDAS
MARZO	ITALIA	MISIÓN COMERCIAL DIRECTA A ITALIA	2-6 marzo	MULTISECTORIAL
	BARCELONA	PARTICIPACIÓN AGRUPADA EN FERIA MOBILE WORLD CONGRESS (SALON 4YFN)	2-5 marzo	TECNOLÓGICO
	ATENAS (GRECIA)	PARTICIPACIÓN AGRUPADA EN FERIA FOOD EXPO GREECE	14-16 marzo	ALIMENTOS Y BEBIDAS
	ESTONIA, LETONIA Y LITUANIA	MISIÓN COMERCIAL DIRECTA A PAÍSES BÁLTICOS	23-27 marzo	METAL Y AFINES
	MÚNICH (ALEMANIA)	VISITA FERIA ANALYTICA	24-27 marzo	BIOSANITARIO
ABRIL	MADRID	PARTICIPACIÓN AGRUPADA EN LA FERIA SALON GOURMETS	13-16 abril	ALIMENTOS Y BEBIDAS
	RIAD (ARABIA SAUDÍ)	VISITA FERIA LEAP TECH CONFERENCE	13-16 abril	TECNOLÓGICO
	EL SALVADOR, GUATEMALA Y NICARAGUA	MISIÓN COMERCIAL DIRECTA A EL SALVADOR, NICARAGUA Y GUATEMALA	13-21 abril	MULTISECTORIAL
	HANNOVER (ALEMANIA)	VISITA FERIA HANNOVER MESSE	20-24 abril	METAL Y AFINES
	PORTUGAL	MISIÓN COMERCIAL DIRECTA	20-24 abril	CONSTRUCCIÓN

Continúa →

MES	DESTINO	ACTIVIDAD	FECHA	SECTOR
MAYO	FRANKFURT (ALEMANIA)	IMPORTMATCH FRANKFURT LIVE-TASTE ASTURIAS EDITION	Todo el mes	ALIMENTOS Y BEBIDAS
	SUECIA, DINAMARCA Y FINLANDIA	MISIÓN COMERCIAL DIRECTA A PAÍSES NÓRDICOS	4-8 de mayo	METAL Y AFINES
	HONG KONG	MISIÓN COMERCIAL DIRECTA A HONG KONG	6-8 mayo	MULTISECTORIAL
	MALASIA Y SINGAPUR	MISIÓN COMERCIAL DIRECTA A MALASIA Y SINGAPUR	11-15 mayo	MULTISECTORIAL
	BIRMINGHAM (REINO UNIDO)	VISITA A LA FERIA UK CONSTRUCTION WEEK	12-14 mayo	CONSTRUCCIÓN
	INDONESIA	MISIÓN COMERCIAL DIRECTA A INDONESIA	18-20 mayo	MULTISECTORIAL
JUNIO	ARGENTINA Y URUGUAY	MISIÓN COMERCIAL DIRECTA A ARGENTINA Y URUGUAY	1-5 junio	METAL Y AFINES
	MADRID	PARTICIPACIÓN AGRUPADA EN FERIA SOUTH SUMMIT	3-5 junio	TECNOLÓGICO
	REPÚBLICA DOMINICANA Y JAMAICA	MISIÓN COMERCIAL DIRECTA A REPÚBLICA DOMINICANA Y JAMAICA	8-12 junio	MULTISECTORIAL
	PARIS (FRANCIA)	PARTICIPACIÓN AGRUPADA FERIA EUROSATORY	15-19 junio	DEFENSA
	MÚNICH (ALEMANIA)	VISITA FERIA INTERSOLAR	23-25 junio	METAL Y AFINES
	PARIS (FRANCIA)	VISITA FERIA VIVATECH	17-20 junio	TECNOLÓGICO
AGOSTO	COLONIA (ALEMANIA)	VISITA FERIA DEVCOM/GAMESCON	20-24 agosto	TECNOLÓGICO
SEPTIEMBRE	PARIS (FRANCIA)	VISITA FERIA MAISON&OBJET	10-14 septiembre	MODA E INDUSTRIAS CULTURALES
	HAMBURGO (ALEMANIA)	VISITA FERIA WIND ENERGY	22-25 septiembre	METAL Y AFINES
	PARIS (FRANCIA)	VISITA FERIA BATIMAT	28-30 septiembre	CONSTRUCCIÓN
	BILBAO	BIOSPAIN BILBAO	29 septiembre – 1 octubre	BIOSANITARIO
	MÉXICO	MISIÓN COMERCIAL MULTISECTORIAL A MÉXICO	28 septiembre – 2 octubre	MULTISECTORIAL
OCTUBRE	CHILE Y PARAGUAY	MISIÓN COMERCIAL DIRECTA CHILE Y PARAGUAY	Octubre	CONSTRUCCIÓN
	ARGELIA	MISION COMERCIAL A ARGELIA	4-8 octubre	METAL Y AFINES
	ANKARA (TURQUÍA)	VISITA FERIA IDA	14-16 octubre	DEFENSA
	AUSTRALIA Y NUEVA ZELANDA	MISIÓN COMERCIAL DIRECTA AUSTRALIA Y NUEVA ZELANDA	19-28 octubre	MULTISECTORIAL

Continúa →

MES	DESTINO	ACTIVIDAD	FECHA	SECTOR
NOVIEMBRE	COLOMBIA	MISIÓN COMERCIAL DIRECTA COLOMBIA	Noviembre	CONSTRUCCIÓN
	HELSINKI (FINLANDIA)	MISIÓN ECOSISTEMA FINLANDIA Y VISITA FERIA SLUSH	Noviembre	TECNOLÓGICO
	AMSTERDAM (PAÍSES BAJOS)	VISITA FERIA ISPO	3-5 noviembre	MODA E INDUSTRIAS CULTURALES
	VIETNAM, TAILANDIA Y CAMBOYA	MISIÓN COMERCIAL DIRECTA A VIETNAM, TAILANDIA Y CAMBOYA	9-13 noviembre	MULTISECTORIAL
	DUSSELDORF (ALEMANIA)	VISITA FERIA MEDICA	16-19 noviembre	BIOSANITARIO
	MARRUECOS	MISIÓN COMERCIAL DIRECTA MARRUECOS	16-20 noviembre	METAL Y AFINES
	EGIPTO Y JORDANIA	MISIÓN COMERCIAL DIRECTA EGIPTO Y JORDANIA	22-26 noviembre	MULTISECTORIAL

MES	DESTINO	ACTIVIDAD	FECHA	SECTOR
POR DETERMINAR	ALEMANIA	THE SPANISH TASTE BY KOCH DES JAHRES	Noviembre	ALIMENTOS Y BEBIDAS
	ASTURIAS	MISIÓN COMERCIAL INVERSA EXTENSIÓN FERIA GASTRONOMIKA (ICEX)	Octubre	ALIMENTOS Y BEBIDAS
	ASTURIAS	MISIÓN COMERCIAL INVERSA NORTE RENOVABLES	Octubre	METAL Y AFINES
	ASTURIAS	MISIÓN COMERCIAL INVERSA POLONIA	Por determinar	DEFENSA
	ASTURIAS	PROGRAMA CAPACITACIÓN EN TÉCNICAS DE VENTA Y ESTRATEGIAS DE NEGOCIO	Noviembre	TECNOLÓGICO
	EUROPA	POPUPS MODA	Primer semestre	MODA E INDUSTRIAS CULTURALES
	MÉXICO	PARTICIPACIÓN FERIA FIL GUADALAJARA	Diciembre	MODA E INDUSTRIAS CULTURALES

RESUMEN PLAN DE PROMOCIÓN INTERNACIONAL ASTUREX 2026

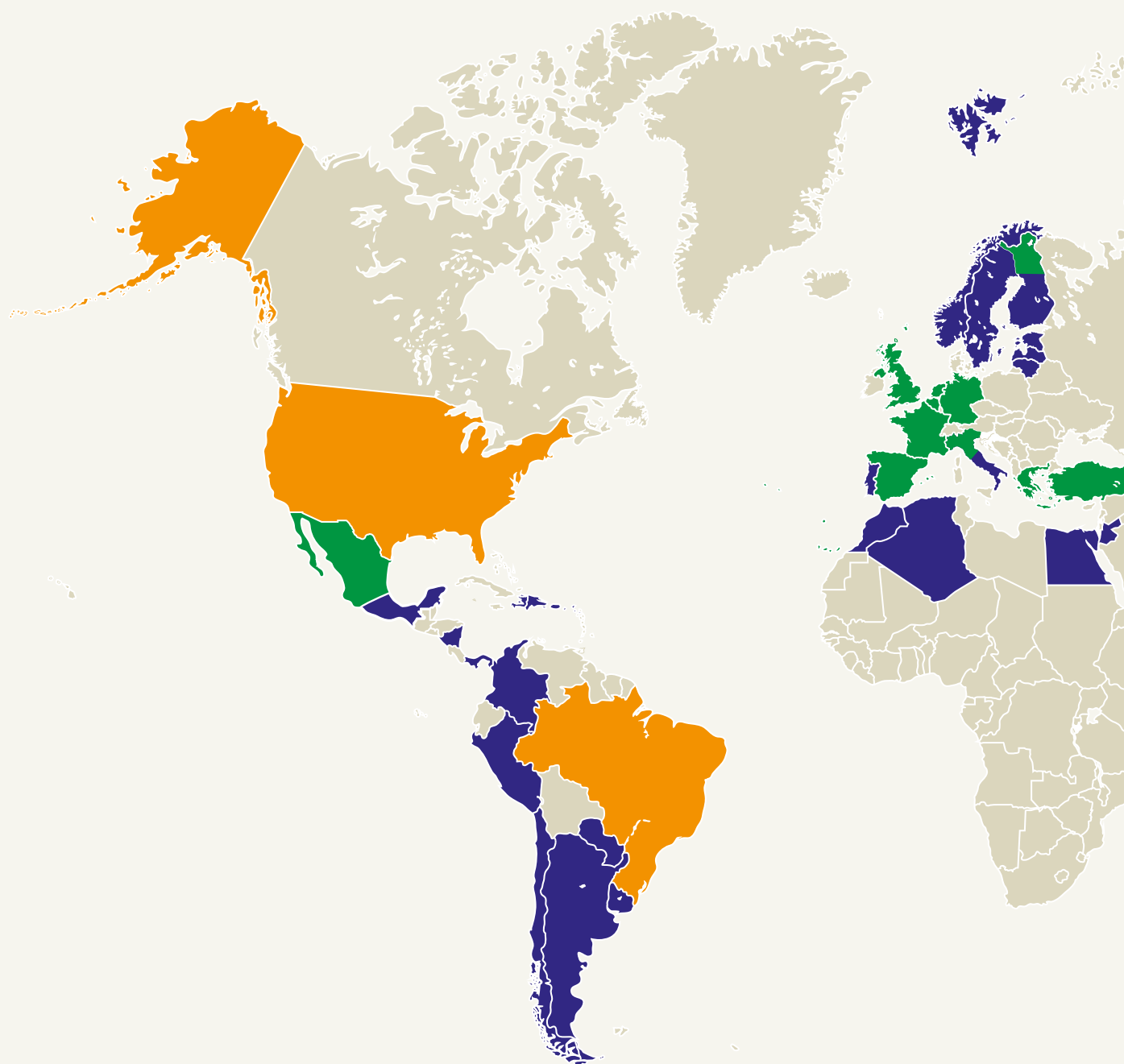
	ALIMENTOS Y BEBIDAS	METAL Y AFINES	DEFENSA	CONSTRUCCIÓN Y AUXILIAR	TECNOLÓGICO Y EMPRENDIMIENTO	MODA E INDUSTRIAS CULTURALES	BIOSANITARIO	MULTISECTORIAL Y PROSPECCIÓN DE MERCADOS
ENERO	Misión Inversa Extensión Madrid Fusión					MI Galerías de Arte - Entrearte Visita a la Feria CIFF Copenhagen		
FEBRERO	Showcooking Tasting Asturias en Salenor 2026			Visita Feria CaseItaly Italia		Misión Inversa artes plásticas – Biental internacional pastel en España		Asturex Open Days
MARZO	Feria Food Expo Greece	MCD a Países Bálticos					Visita Feria Analytica	MCD Italia
ABRIL	Salón Gourmets	Feria Hannover Messe		MCD a Portugal	Leap Tech Conference		Visita Feria In-Cosmetics	MCD El Salvador, Nicaragua y Guatemala
MAYO	ImportMatch Frankfurt Live – Taste	MCD Países Nórdicos		Visita Feria UK Construction Week				MCD Hong Kong MCD Indonesia MCD Malasia y Singapur
JUNIO		Feria Intersolar	Feria EUROSATORY		Feria South Summit			MCD República Dominicana y Jamaica
					Visita Feria Vivattech			
AGOSTO		MCD Argentina y Uruguay			Visita Feria GAMESCOM			
SEPTIEMBRE		Visita Wind Energy de Hamburgo		Visita Feria Batimat		Visita a la feria Maison&Objet	Biospain Bilbao	MCD México
OCTUBRE	Misión Inversa extensión San Sebastián Gastronomika	Misión Comercial Directa Argelia Comercial Inversa Salón Norte Renovables	Visita feria IDA Turquía	MCD Chile y Paraguay				MCD Australia y Nueva Zelanda
NOVIEMBRE	The Spanish Taste by Koch des Jahres – Tasting Asturias	Misión Comercial Directa Marruecos		MCD Colombia	Misión Finlandia y Visita Slush	Visita a la feria ISPO Feria FIL Guadalajara México	Visita Feria Medica	MCD Vietnam, Tailandia y Camboya MCD Egipto y Jordania

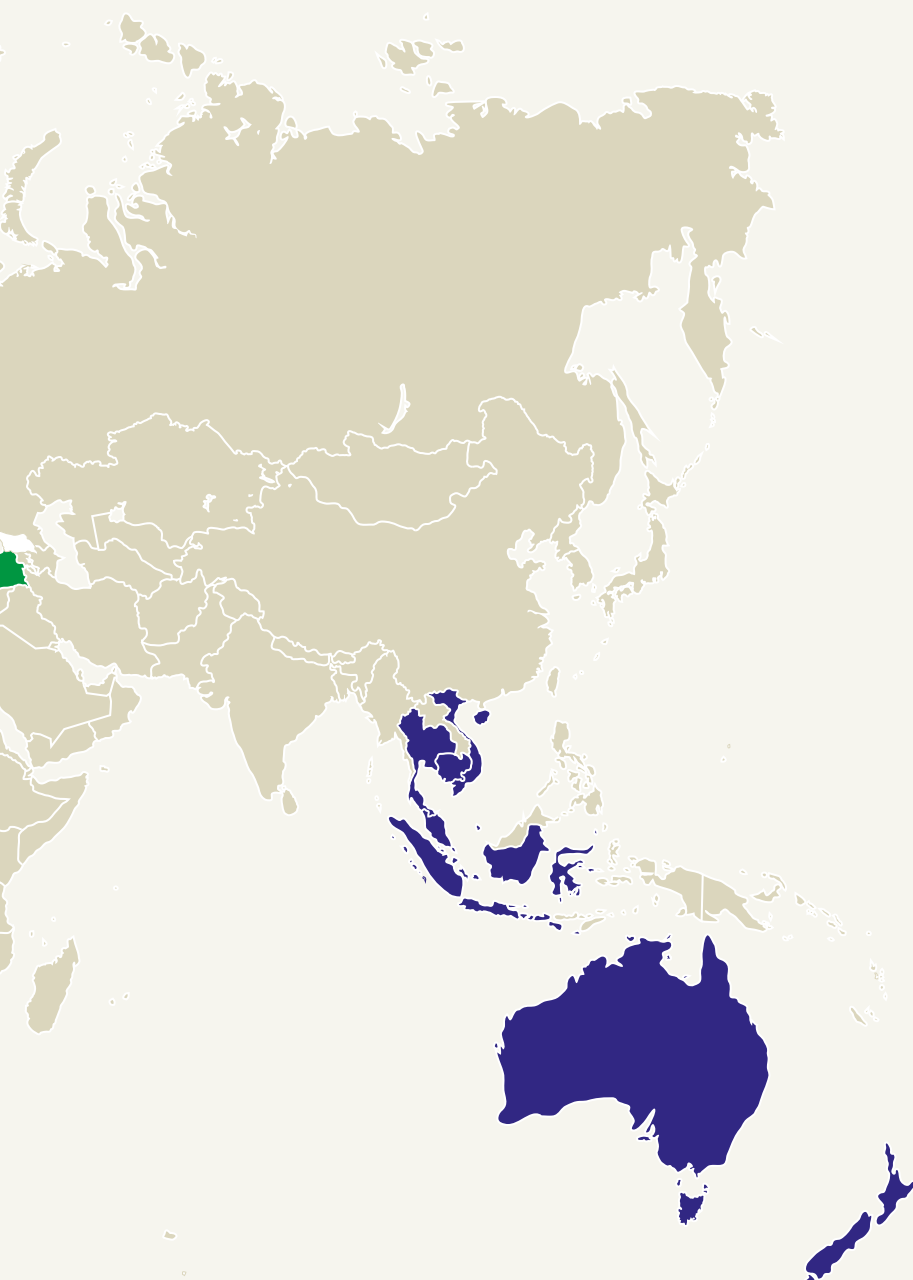
	ALIMENTOS Y BEBIDAS	METAL Y AFINES	DEFENSA	CONSTRUCCIÓN Y AUXILIAR	TECNOLÓGICO Y EMPRENDIMIENTO	MODA E INDUSTRIAS CULTURALES	BIOSANITARIO	MULTISECTORIAL Y PROSPECCIÓN DE MERCADOS
SIN FECHA	PROGRAMA IMPORTMACH (Todo el año)		Misión Comercial Inversa Polonia		Taller ventas internacional sector TIC	Pop-ups moda durante el primer semestre		

	CONTACTOS
ALIMENTOS Y BEBIDAS	M ^a Ángeles Álvarez mangeles@asturex.org Tel. +34 647 59 51 96
METAL Y AFINES	Jose Ramón Novoa joseramonnc@asturex.org Tel. +34 609 44 76 40
DEFENSA	Javier Tamargo Fanjul javiertf@asturex.org Tel. +34 646 63 82 04
CONSTRUCCIÓN Y AUXILIAR	
TECNOLÓGICO Y EMPRENDIMIENTO	Teresa Fernández Beltrán teresafb@asturex.org Tel. +34 677 60 15 88
MODA Y COMPLEMENTOS	Yolanda Méndez Álvarez yolandama@asturex.org Tel. +34 630 63 33 67
BIOSANITARIO	Eugenia Villabella Patallo eugeniavp@asturex.org Tel. +34 670 48 84 02
MULTISECTORIAL Y PROSPECCIÓN DE MERCADOS	Belinda Ordiz Villar belindaov@asturex.org Tel. +34 697 56 01 47



MAPA DE LA ACTIVIDAD DE PROMOCIÓN ASTUREX 2026





Servicio país

Misión Comercial

- Vietnam, Tailandia y Camboya
- Australia y Nueva Zelanda
- Malasia y Singapur
- República Dominicana y Jamaica
- Hong Kong
- Indonesia
- Italia
- Egipto y Jordania
- El Salvador, Guatemala y Nicaragua
- México
- Portugal
- Chile y Paraguay
- Colombia
- Países Bálticos
- Argentina y Uruguay
- Suecia, Dinamarca y Finlandia
- Argelia
- Marruecos

Feria / visita feria

- CIFF Copenhagen (*visita*)
- Maison&Objet Paris (*visita*)
- ISPO Amsterdam (*visita*)
- Feria Expo Food Grecia (*stand*)
- Salon Gourmets Madrid (*stand*)
- Caseitaly (*visita*)
- UK Construction week (*visita*)
- Batimat Paris (*visita*)
- Eurosatory Paris (*stand*)
- IDA Turquía (*visita*)
- Analytica Múnich (*visita*)
- In-cosmetics Paris (*visita*)
- Medica Dusseldorf (*visita*)
- 4FYN Barcelona (*stand*)
- South Summit Madrid (*stand*)
- Vivatech Paris (*visita*)
- Gamescom (*visita*)
- LEAP Arabia Saudi (*visita*)
- Slush Helsinki (*visita*)
- Hannover Messe (*visita*)
- Intersolar Múnich (*visita*)
- Wind Energy Hamburgo (*visita*)
- Biospain Barcelona (*stand*)



SOCIEDAD DE PROMOCIÓN EXTERIOR
PRINCIPADO DE ASTURIAS S.A.