

El Instituto de Promoción Exterior de Castilla-La Mancha

Francisco Javier Vega Morillas*

En este artículo se detallan las líneas fundamentales de actuación en materia de internacionalización de productos, así como de captación de inversiones exteriores, del Instituto de Promoción Exterior (IPEX), órgano encargado de dar apoyo al tejido empresarial de Castilla-La Mancha, con el objetivo de facilitar a las empresas la adaptación y el cambio ante una economía cada vez más globalizada.

Palabras clave: internacionalización, comercio exterior, promoción del comercio exterior, planes de formación, empresas, Castilla-La Mancha.

Clasificación JEL: R10, F02.

El Instituto de Promoción Exterior (IPEX) es el órgano creado por el gobierno regional para dar el apoyo necesario al tejido empresarial de Castilla-La Mancha con el objetivo de facilitar a las empresas la adaptación y el cambio ante una economía cada vez más globalizada. La rápida evolución de la competencia internacional hace imprescindible la adaptación de los instrumentos a la nueva situación.

El IPEX, para tal fin, crea y desarrolla el Plan de Internacionalización de Castilla-La Mancha 2006-2010 en un marco de consenso, coordinación y complementariedad quedando integrado en el Pacto por el Desarrollo y la Competitividad.

Se ha puesto en marcha una serie de programas con el fin de, por una parte, mejorar la capacidad exportadora y buscar e identificar las empresas exportadoras, y por otra parte, la de fijar al territorio

el capital humano así como mejorar la formación en materia de comercio exterior desarrollando una bolsa de especialistas en comercio exterior, un programa de gestores de exportación a tiempo parcial, acciones de cooperación interempresarial y un programa de español como recurso económico.

Para formar más jóvenes en comercio internacional disponemos de una red de 12 becarios de forma coordinada con el Máster en Comercio Internacional de la Universidad de Castilla-La Mancha son formados en el exterior en las oficinas comerciales, así como de un programa de becas en empresas de la región dentro del departamento de comercio exterior.

Uno de los pilares que consideramos fundamentales es el apoyo a la promoción de los productos y servicios empresariales. Fruto de ello y de manera coordinada con el resto de agentes tanto regionales como nacionales con competencias en comercio exterior se ha desarrollado un



* Director del Instituto de Promoción Exterior de Castilla-La Mancha.

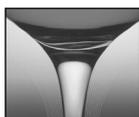
plan de promoción exterior enfocado a los sectores industrial y agroalimentario.

Tan importante como la promoción es disponer de una información muy concreta y especializada de los mercados y sectores prioritarios a disposición de los empresarios. Es por ello que se han desarrollado varios boletines sectoriales y de mercados exteriores como es el caso del Observatorio de Mercado: China.

En esta línea, se ha puesto en marcha un plan formativo basado en cursos de formación presenciales y *online* que pretenden llegar al mayor número de empresas posibles y profesionales de comercio exterior.

En definitiva, se pretende mejorar la competitividad y promoción empresarial internacional sobre la base de la cooperación desarrollando acuerdos y convenios de colaboración con la Consejería de Agricultura, Cámaras de Comercio y Consejo Regional, Confederación de Empresarios, Unión de Cooperativas, Instituto Español de Comercio Exterior, Universidad y Diputación Provincial en el marco de Fenavin y España Original.

A modo de resumen se detallan las líneas fundamentales de actuación del Instituto en materia de internacionalización de productos, así como captación de inversiones exteriores (Recuadro 1).



CASTILLA-LA MANCHA

Recuadro 1

Actuaciones del Instituto de Promoción Exterior

Acciones Estratégicas

- Plan Estratégico de Internacionalización.
- Pacto de Competitividad-Dinámica Empresarial-Internacionalización.
- Plan de Internacionalización.
- Plan Estratégico Promoción Inversiones.

Nuevos programas

- Programa de Gestores de Exportación Compartida.
- Acciones de Cooperación Interempresarial: industrial y agroalimentario.
- Español como Recurso Económico.

Web IPEX

- Guía de Ayudas.
- Buscador de Estudios de Mercado.
- Bolsa de Jóvenes Profesionales.
- Guías sectoriales y guías país.

Acciones de promoción

- Sector Industrial
- Sector Agroalimentario

- Español como Recurso Económico.
- Turismo: Japón, UK e Italia (entre otros)
- Inversiones: Francia, USA, Japón, UK, Dinamarca, Italia y Feria CIFIT China (entre otros)
- Viajes Institucionales: Aichi, China y otros.

Acciones de formación

- Convenio formación ICEX-Cámaras de Comercio-CECAM.
- Máster de Comercio Exterior de Castilla-La Mancha – Universidad: Involucración a todos los niveles.
- Nuevo Curso de Gerencia *online* de Pymes (en EOI)
- Curso de Gerencia de Pymes (Toledo, Albacete, Cuenca)

Red exterior

- Año 2006: 7 Becarios en Mercados Prioritarios.
- Año 2007: 12 Becarios en Mercados Prioritarios.
- Oficinas propias de Castilla-La Mancha en Shanghai y Hong Kong