

SERVICIOS DEL DEPARTAMENTO DE COMERCIO EXTERIOR



- » El Departamento de Comercio Exterior de AFME tiene como finalidad apoyar a las empresas Asociadas en todas sus actividades relacionadas con la exportación de sus productos, convirtiéndose en una **extensión de sus Departamentos de Exportación**. Asimismo, representa al sector tanto ante las administraciones públicas como frente a otros organismos (entidades feriales, etc.)
- » Las principales actividades que realiza el Departamento son:

1.

PLAN SECTORIAL DE COMERCIO EXTERIOR

- » Los Planes Sectoriales tienen un carácter anual y su diseño se realiza con las peticiones de las empresas Asociadas, recogidas por encuesta y discutidas en las Reuniones de Comercio Exterior.
- » Este Plan Sectorial cuenta con el apoyo del ICEX, si bien también se realizan acciones apoyadas por entidades autonómicas de promoción del comercio exterior, y acciones independientes sin apoyo. Los instrumentos más importantes del Plan Sectorial son:

PARTICIPACIONES AGRUPADAS EN FERIAS

5

En las Participaciones organizadas directamente por AFME, la Asociación se encarga de **reservar el espacio**, contratar la **decoración**, agrupar el **transporte** de mercancías a la feria, facilitar una **oferta de viaje** y **tramitar la petición de subvención** al ICEX, en el caso de que la hubiera.

Todo ello **reduce notablemente el esfuerzo** que han de hacer las empresas para organizar su presencia en la feria. Además, AFME tiene presencia en la feria para **asistir a los expositores** tanto en el montaje y desmontaje como durante la feria.

Las ferias apoyadas por ICEX, tienen **subvenciones** variables sobre el coste del alquiler del espacio y la decoración agrupada.



MISIONES COMERCIALES DIRECTAS

Son viajes a un país o países, de un grupo de empresas españolas, con el objeto de **promover sus exportaciones** o inversiones en dichos países.

AFME coordina con la Oficina Comercial del país/es de destino, la preparación de la **agenda de entrevistas** con potenciales clientes que se realizará para cada empresa. Las Misiones Comerciales pueden contar con subvenciones o **ayudas**.

JORNADAS TÉCNICAS Y SEMINARIOS

Eventos en el que **varias empresas** (entre 3 y 5) con productos complementarios exponen sus novedades a una audiencia formada por prescriptores, responsables de compras de ayuntamientos, compañías eléctricas u otros perfiles.

MISIONES COMERCIALES INVERSAS

7



Son grupos de **empresarios extranjeros a los que se invita** (con billete de avión y estancia pagados) a que visiten nuestro país, con el objeto de contactar con posibles proveedores españoles. Se suele realizar coincidiendo con las ferias del sector.

Se pueden **hacer a medida** para un grupo limitado de Fabricantes con contactos comunes. Tiene mayor flexibilidad y se ajusta a las necesidades de las empresas que participan.

STANDS INFORMATIVOS EN FERIAS Y CO-EXPOSICIÓN

8

En algunas de las ferias en las que la Asociación organiza una Participación Agrupada, AFME está presente con un stand desde el que se ofrece información general sobre el sector y se recogen las demandas de material eléctrico español de los visitantes a la feria.

Las empresas que no estén presentes en la feria directamente, pueden optar por **co-exponer** en el stand de la Asociación. La co-exposición da derecho a tener un póster y catálogos en el stand. El personal del stand se encarga de recoger la información de los visitantes interesados en las empresas co-expositoras.



2.

SERVICIOS DE APOYO A LA EXPORTACIÓN

INFORMACIÓN SOBRE MERCADOS EXTERIORES

La División de Comercio Exterior informa sistemáticamente a los Asociados sobre todos aquellos temas relacionados con la exportación. Los principales tipos de información que facilita son:

- » **LISTADOS DE IMPORTADORES/DISTRIBUIDORES POR PAÍSES.**
- » **INFORMES ACCIONES PLAN SECTORIAL:** de cada una de las acciones del Plan Sectorial se realiza un informe que, además de datos generales del país, contiene información sobre estadísticas de exportación, barreras técnicas, ferias más importantes del sector, etc.
- » **OTROS:** Convocatorias de ferias y misiones organizadas por otras entidades, demandas de empresas extranjeras hechas directamente a AFME, noticias de interés para los exportadores (cambios de legislación, etc.).

BASES DE DATOS KOMPASS

AFME ofrece a sus asociados acceso a diversas **bases de datos** para que sus asociados puedan solicitar informes de mercados concretos acotando por actividad de la empresa, producto y mercado.

BARRERAS TÉCNICAS Y COMERCIALES

Proporcionamos información sobre las **barreras técnicas y comerciales** que pueden encontrarse en nuestras empresas en los diferentes mercados (obligatoriedad de **certificar**, diferentes normativas, restricciones a las importaciones o pagos, sanciones internacionales, etc.). AFME, además de la información oficial disponible, facilita el **intercambio de experiencias prácticas** entre sus empresas.

REUNIONES DE EXPORTACIÓN

Reuniones, abiertas a todas las empresas Asociadas, en las que se explica la marcha de las actividades de la División y se recogen las opiniones de las empresas, para ajustar al máximo dichas actividades a sus necesidades.

Estas Reuniones sirven como foro de discusión y networking en el que se pone en común la marcha de la exportación de las empresas del sector, la problemática que deben afrontar y sus posibles soluciones.

También se realizan **Reuniones Express** para tratar temas puntuales (problemas de barreras técnicas en mercados específicos, embargos y similares, etc.)

PROYECTOS INDIVIDUALIZADOS

AFME ha creado una red de contactos con **consultoras especializadas** que ofrecen servicios especializados, agendas de entrevistas, análisis de mercado, proyectos de inversión, etc. para mercados concretos. También puede organizar Seminarios o Jornadas Técnicas en los mercados que necesiten nuestras empresas.

ASESORAMIENTO

AFME, gracias a la experiencia acumulada por los integrantes de la División de Comercio de Exterior, también funciona como **asesoría** ayudando a las empresas en su elección de mercados objetivo, ferias a las que participar y la solución de cualquier problemática relacionada con sus exportaciones.

ESTADÍSTICAS DE EXPORTACIÓN

Se realiza una **encuesta semestral** que recoge los principales indicadores de la actividad exportadora de las empresas (volumen y variación de sus exportaciones, países de destino, etc.).

Además, se tiene acceso a diversas bases de datos de exportaciones por partidas arancelarias.

EXPORTA CON AMIGOS

Para fomentar el **networking** entre empresas, se organizarán reuniones para que se intercambie información sobre distribuidores, mercados, normativas, proveedores, etc. aprovechando eventos como Misiones, Ferias o reuniones de exportación.

ACUERDOS Y CONVENIOS VARIOS

13

Con el objeto de obtener **condiciones más ventajosas** y facilitar las actividades de exportación de las empresas, AFME llega a **acuerdos con diversas entidades**.

Desde acuerdos con **ferias internacionales** para la obtención de descuentos en el alquiler del espacio, hasta acuerdos con **revistas** u **otros proveedores de servicios** para facilitar la actividad internacional de nuestras empresas.

Gracias a ser miembros de **SERCOBE**, nuestras empresas tienen acceso a ser proveedores en los **proyectos internacionales** gestionados por dicha entidad.



CONCLUSIÓN

Con **AFME** se tiene acceso a contactos, subvenciones e información que hacen más fácil la actividad de los departamentos de exportación.