

11 empresas murcianas aprenden a exportar con el programa 'Orienta2'

La primera edición del programa 'Orienta2', puesto en marcha el pasado mes de mayo por el Instituto de Fomento de la Región de Murcia (Info), ha permitido a 11 empresas sin experiencia en los mercados internacionales conocer las claves para diseñar un plan estratégico de internacionalización y convertirse así en exportadores regulares

La primera edición del programa 'Orienta2', puesto en marcha el pasado mes de mayo por el Instituto de Fomento de la Región de Murcia (Info), ha permitido a 11 empresas sin experiencia en los mercados internacionales conocer las claves para diseñar un plan estratégico de internacionalización y convertirse así en exportadores regulares. Uno de los objetivos del Plan de Promoción Exterior es precisamente ampliar la base de empresas exportadoras regulares, aquellas que exportaron de forma constante durante los últimos cuatro años.

El director del Info, Javier Celdrán, recordó que durante el año pasado este número de firmas alcanzó las 1.502, y que el objetivo es que a finales de este año se llegue a 1.600.

"El sector exportador regional ha experimentado un incremento constante en los últimos cinco años, tanto en términos de facturación y de empresas exportadoras como de mercados a los que llegan los productos y servicios de la Región. Nuestra intención con programas como el 'Orienta2' es asesorar y formar a las empresas que quieren empezar a exportar y dotarles de todas aquellas herramientas que les pueden ayudar a seleccionar los mercados más idóneos, los segmentos de público o los canales de venta más adecuados", señaló Javier Celdrán.

En esta primera edición, que se desarrolló entre los meses de mayo y julio y que tenía un límite de cinco empresas por grupo, han participado 11 empresas de sectores tan diversos como el agroalimentario -el más numeroso con un total de cinco firmas-; el del calzado; el de las tecnologías de la información y la comunicación o el de la cosmética.

El 82 por ciento de las empresas participantes no tenían ninguna experiencia comercial previa, y el 73 por ciento no tenía información sobre la competencia en los mercados internacionales. Además, solo el 45 por ciento conocían algún otro idioma y el 64 por ciento afirmó no tener una metodología previa para afrontar el proceso de internacionalización antes de iniciar este programa.

Formación personalizada y en grupos reducidos

Tras participar en el taller, las empresas lograron identificar oportunidades de negocio para sus productos, bienes y servicios en los mercados de diez países de Europa, América y norte de África. En concreto, los países por los que mostraron un mayor interés fueron Alemania, Reino Unido, Estados Unidos y Francia, aunque también se hallaron oportunidades en México, Marruecos, Portugal, Suiza,

Países Bajos y Noruega.

Ahora, aquellas empresas que quieran seguir adelante con el proceso de internacionalización cuentan con el apoyo del Info para, de forma individualizada, avanzar en el desarrollo de su propio plan de marketing estratégico de internacionalización. Además, se les asignará un tutor que se encargará de acompañarles, asesorarles y solucionar todas las dudas que surjan en ese proceso.

"Este taller ofrece a las empresas que no exportan de forma regular una valiosa herramienta que les ayudará a minimizar los riesgos de emprender el proceso de internacionalización. Además, se trata de una atención personalizada y en grupos reducidos con empresas de diferentes sectores estratégicos, lo que permite crear sinergias entre los participantes y contribuir así a reforzar el sector exportador de la Región", concluyó el director del Info.

Datos de contacto:

Nota de prensa publicada en:

Categorías: [Murcia](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>