

# Servicios del Departamento de Comercio Exterior

La División 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:

### PLAN SECTORIAL DE COMERCIO EXTERIOR

Los Planes Sectoriales tienen un carácter anual y el diseño de los mismos 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

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 siempre monta un stand en la feria con lo que se asiste a los expositores tanto antes como durante la feria, como al acabar.

En el caso de las ferias apoyadas por ICEX, representan un porcentaje (variable según las zonas geográficas), sobre el coste del alquiler del espacio, la decoración agrupada y en algunas ferias también el transporte (para los bienes que retornen a España).

#### 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 que se realizará para cada empresa. Las Misiones Comerciales cuentan como subvención con una bolsa de viaje por empresa.

### MISIONES COMERCIALES INVERSAS

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 (MATELEC y en ocasiones CONSTRUMAT).

AFME, tras consultar a sus Asociados, elige las empresas a invitar y organiza las entrevistas entre los miembros de las misiones y las empresas asociadas.

### STANDS INFORMATIVOS EN FERIAS Y CO-EXPOSICIÓN

En todas 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.

## 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.**
- **BISE:** Información sobre demandas de productos, concursos, etc. que llega a las Oficinas Comerciales de España en el Exterior.
- **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.).

### BARRERAS TÉCNICAS Y CERTIFICACIÓN

Este servicio se lleva a cabo con la colaboración del Departamento Técnico. Además de proporcionar información sobre las barreras técnicas que pueden encontrarse nuestras empresas en los diferentes mercados (obligatoriedad de certificar, diferentes normativas, etc.), AFME puede gestionar la obtención de marcas de certificación de otros países (VDE, NF, etc.) en nombre de las empresas interesadas en este servicio.

## DIVISIÓN DE COMERCIO EXTERIOR

### 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 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.

### 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.

### ACUERDOS Y CONVENIOS VARIOS

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.

### 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.

### 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.

### PROYECTOS INDIVIDUALIZADOS

AFME ha creado una red de contactos con consultoras especializadas en mercados exteriores que ofrecen servicios especializados, agendas de entrevistas, análisis de mercado, proyectos de inversión, etc. para mercados concretos.

### CONCLUSIÓN:

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