



Encuentro Empresarial

2017 - 2018

Productos y Servicios para mejorar la Competitividad de la PYME
en el Negocio e Inversiones Internacionales

IMEX es la primera y más importante feria de negocio internacional y comercio exterior que se celebra en España. Anualmente ha celebrado 18 ediciones en Madrid, 7 en Andalucía, 6 en Cataluña, 5 en la Comunidad Valenciana, 4 en Castilla-La Mancha y 2 en Asturias.



Inaugurada en 2003, IMEX trabaja para mejorar la competitividad de las pymes a través de una oferta eficaz e innovadora de los productos y servicios necesarios para impulsar la internacionalización de nuestras empresas. Su atractivo reside en que ofrece a su visitante la búsqueda de la mejora de la productividad del negocio en los mercados internacionales. En IMEX la internacionalización se entiende como la optimización de las inversiones, las compras y las ventas en los nuevos escenarios del mercado global.

Durante estos 18 años se han celebrado 42 ferias en las que han colaborado las principales administraciones, entidades financieras y empresas dedicadas directa o indirectamente al negocio exterior.

2018	19 de ABRIL de 2018 FeriAsturias - Recinto Ferial Luis Adaro - Palacio de Congresos de Gijón	007 - 022
-------------	--	------------------

2017	19 y 20 de ABRIL de 2017 FeriAsturias - Recinto Ferial Luis Adaro - Palacio de Congresos de Gijón	023 - 044
-------------	---	------------------



impulso exterior
Asturias

Encuentro Empresarial

II Edición

19 de ABRIL de 2019

**FeriAsturias - Recinto Ferial Luis Adaro
Palacio de Congresos de Gijón**



Asturias

IMEX-Asturias cierra su de más de 300 visit



2ª edición con la visita antes en un solo día



El Encuentro Empresarial IMEX-Asturias 2018 cerró sus puertas después una jornada de intensa actividad orientada a los empresarios asturianos.

Por el Palacio de Congresos de Gijón, donde tuvo lugar la segunda edición de IMEX-Asturias en el Principado, pasaron 322 profesionales interesados en hacer negocios dentro y fuera de nuestras fronteras.

El Encuentro, organizado por la revista Moneda Única, fue inaugurado por Félix Baragaño, presidente de la Cámara e Comercio de Gijón; Jorge Andreo, director de internacionalización en Bankinter; Rubén González, director de Impulsa Gijón y José Terreros, director de IMEX. Contó con el patrocinio principal de Bankinter, Impulsa Gijón e Iberia On Business, y el apoyo de la Cámara de Comercio de Gijón. Además,

Iberia IBERIA L.A.E. ha sido el transportista aéreo preferente de la feria.

Los asistentes a la feria fueron, en su mayoría, empresarios asturianos con un claro interés en el crecimiento empresarial, que quisieron aprovechar la oportunidad que brinda el Encuentro IMEX-Asturias para reunirse con asesores comerciales, jurídicos y financieros de 19 países. El interés suscitado ha sido incuestionable, especialmente por las empresas del sector servicios, llegando a realizarse más de 300 reuniones one to one.

Los asistentes a la feria también pudieron visitar los stands de las 20 empresas expositoras y elegir entre 22 conferencias y mesas redondas impartidas por 22 expertos que han abordado la búsqueda de soluciones a los problemas actuales y la transmisión de experiencias para el desarrollo empresarial.

Cámara de Gijón, Ayuntamiento y Bankinter inauguraron el 2º Encuentro Empresarial IMEX-Asturias

10



El Encuentro, organizado por la revista Moneda Única, fue inaugurado por Jorge Andreo, director de internacionalización en Bankinter; Félix Baragaño, presidente de la Cámara de Comercio de Gijón; Rubén González, director de Impulsa Gijón y José Terreros, director de IMEX.

Para la inauguración de la jornada tomó la palabra José Terreros, director de IMEX, para agradecer la presencia de los asistentes y también el apoyo de la Cámara de Comercio de Gijón, en cuyo espacio se celebró la segunda edición de la Feria IMEX en Asturias. Así mismo, el director agradeció la colaboración de los numerosos apoyos y presencias, entre la que destacó la de los representantes económicos y comerciales de 19 países y especialmente las del Ayuntamiento de Gijón, Bankinter, e Iberia, que fueron los tres principales apoyos de esta edición. El presidente de la Cámara de Comercio de Gijón, **Félix Baragaño**, dijo que para la Cámara es un honor contar con eventos como IMEX y que desde la Cá-

mara se está al servicio del mundo empresarial ayudando a iniciativas que supongan el apoyo a las empresas en su proceso de internacionalización. Vais a tener en nosotros siempre un colaborador, añadió el presidente, y ojalá que la jornada sea un éxito de contactos y acuerdos de colaboración. Por su parte, **Jorge Andreo**, director de negocio Internacional de Bankinter, dijo que IMEX es un lugar necesario donde las empresas que están comenzando su proceso de internacionalización pueden conocer las numerosas oportunidades que tienen en el exterior. En Bankinter, dijo Andreo, la actividad internacional es prioritaria, representando un tercio de la actividad. Un pilar fundamental no solo para la facilitación de financiación, sino también la de otros servicios financieros actuan-

do, además, no como un mero proveedor sino apoyando mediante un asesoramiento especializado. **Rubén González**, director gerente de Impulsa Gijón, agradeció la organización del encuentro empresarial IMEX, que dijo que está alineado con las acciones desempeñadas por el Ayuntamiento de Gijón, que promueve el desarrollo del tejido económico en la ciudad. Señaló que en el stand de Impulsa Gijón en IMEX se encuentran algunas de las empresas asociadas a este proyecto de crecimiento y animó a los asistentes a que se produzca un diálogo abierto y constructivo en el que se observen las numerosas herramientas en el contexto de un Gijón en crecimiento, una ciudad moderna, con incentivos para el muchos sectores, destacando el digital.



MAERSK TRADE FINANCE

Un único y sencillo producto donde Maersk está a cargo de su financiación y de su transporte puerta a puerta, ofreciendo un servicio integral a la internacionalización de su empresa.

TAN SOLO TENDRÁ QUE ENVIARNOS:



CUESTIONARIO
DE INFORMACIÓN
BÁSICA
DE SU EMPRESA



CUENTAS ANUALES
DE LOS ÚLTIMOS
3 AÑOS



INFORMACIÓN
SOCIETARIA
DE SU EMPRESA



<https://fs.maerskline.com/apply>



Zona de exposición



En el stand de Bankinter se atendieron numerosas reuniones y también se impartió el ciclo de conferencias “Su puente a la Internacionalización”.



En el stand de Gijón Impulsa se ubicaron nueve empresas auspiciadas por este organismo: Nessmeeting, Owltech, English Getaway, Barenta Report, Gesing Consultores, Trade Ibérica, Método y Emoción, Virtual Intelligence, Dil Se Estudio Creativo.



Iberia fue el transportista aéreo preferente y copatrocinador principal de IMEX-Asturias.



Asociación de Empresarios del Transporte de Asturias (ASETRA).



Banco Sabadell.



Caja Rural de Asturias.



Cámara de Comercio de Gijón.



Kompass.



Quabbala.



Rey Nuñez Abogados.



Empresas en el stand de Impulsa Gijón.

La Mayor Feria de

Negocio Internacional e Inversiones

Productos y Servicios
para mejorar la competitividad
de la Pyme

15

TARRAGONA
14 -15 Junio 2018

CASTILLA-LA MANCHA
Octubre 2018

ANDALUCÍA
14 -15 Noviembre 2018

MADRID
Febrero 2019

ASTURIAS
Abril 2019

**Mesas
Redondas**

Conferencias

Países

**Empresas
Expositoras**

www.impulsoexterior.net - @ImpulsoExterior

IME
IMPULSO EXTERIOR



La logística y el comercio electrónico

En esta mesa redonda participaron Juan García, responsable de Formación y Economía de ASETRA y Guillermo Pérez-Holanda, CEO de Pérez Holanda Internacional.

Ambos expusieron la importancia de la logística en el negocio internacional. García aportó las cifras del comercio electrónico en 2017 en el que se han superado los 24.000 millones de euros, suponiendo más del 45% de la población española la que compra online y con unos aumentos en los últimos años del 17% de media, más que ningún otro segmento de mercado, dijo García, a lo que añadió que en 2020 el negocio logístico del comercio electrónico podría ser de 1.000 millones de euros. El directivo de ASETRA añadió que en España se compra más que

se vende vía e-commerce y que en la última encuesta del observatorio del comercio electrónico más del 75% de las tiendas on line en España están satisfechas con su operador logístico. En 2015 se movieron en Europa unos 4.500 millones de paquetes.

Un comercio pequeño no tiene acceso a su propia distribución, por lo que subcontrata ese servicio, siendo la tendencia que la logística integral sea subcontratada, gestionando transporte y almacenamiento, con un flujo de información permanente; plazo de entrega, pago anticipado fiable, calidad en la entrega, documentación, en buenas condiciones horarios más amplios en la entrega, información disponible a tiempo real, la logística inversa -devoluciones- rápidas y al menor coste te posible.

Los dos ponentes coincidieron en que la logística para el e-commerce es un factor crítico para el éxito ya que los fallos en la entrega hacen perder clientes y, además, los costes logísticos en algunas ventas marcan el margen.

Se habló de los plazos de entrega, preparación rápida de pedidos, embalaje de calidad, control y seguimiento a tiempo real, la ocultación en muchos casos del precio de envíos, planes de movilidad urbana,... y concluyeron en aconsejar que las empresas y emprendedores no pierdan tiempo y que se pongan en manos de profesionales.

Pérez-Holanda, por su parte, añadió una interesante reflexión sobre la exportación de gran volumen y la logística marítima, indicando las ventajas y desventajas de exportar, los riesgos políticos, comercial, de impago, siniestros y retrasos en la entrega, entre otros.

Gijón en crecimiento



Gijón Impulsa, organización muy activa perteneciente al Ayuntamiento de Gijón, presentó esta mesa redonda donde se cambiaron experiencias de diferentes empresas y la entidad financiera Bankinter.

En ella participaron Rubén González Hidalgo, director gerente de Impulsa Gijón, que intervino y moderó la mesa; Jorge Andreo, director de Comercio Internacional en Bankinter; Ignacio Escudero, socio de Altabox; Fernando Álvarez, CEO de Curvastur; David Martínez, CEO de ADN Mobile Solutions; Jesús Torres, CEO de Torsa Capital y Carlos Ramírez, CEO e Cubers.

Además de las experiencias expuestas de cada una de las empresas y organizaciones presentes, se puso de manifiesto la tarea desarrollada en el objetivo de incubar y apoyar financieramente proyectos que representen una oportunidad de resolución de los retos planteados en la estrategia Im-

pulsa a través de modelos de negocio sostenibles que dan como resultado iniciativas de diversa índole. Con impacto social (envejecimiento/salud, medio ambiente, eficiencia, movilidad, etc.), activos intangibles elevados que ponen en valor el talento local y que se orienten hacia modelos de financiación sostenible.

Así mismo se trató la importancia de satisfacer las necesidades de financiación que tienen las iniciativas empresariales. En este sentido, el programa de Incentivos Impulsa se estructura en tres líneas de actuación que da cobertura y cubre las necesidades del tejido empresarial del municipio, desarrollando iniciativas alineadas con alguno de los grandes retos establecidos bajo un modelo de negocio innovador.

Por su parte, Bankinter, principal patrocinador del 2º Encuentro Empresarial IMEX-Asturias, puso de manifiesto su colaboración activa acompañando a las empresas asturianas tanto en su negocio en España como fuera.



Los representantes de los 19 países se emplearon a fondo en el asesoramiento en esos mercados



En el Encuentro Empresarial estuvo también el apartado de consultas con representantes comerciales de 19 países. En esta ocasión estuvieron representados, además de España, Bosnia-Herzegovina, Brasil, Chile, China, Emiratos Árabes Unidos, Finlandia, Guinea Ecuatorial, Hong Kong, Kazajstán, Lituania, México, República Dominicana, Rumanía, Rusia, Singapur, Suecia, Uzbekistán y Vietnam.

Desde IMEX se dotó al Encuentro del sistema de concertación previa de entrevistas one to one, de 15 minutos de duración cada una, realizándose más de 300 reuniones con los representantes de estos países.

Pese a estar representados grandes mercados, obteniendo sus agendas numerosas reuniones, sorprendió el interés de los empresarios asturianos en mercados como República Dominicana, países Nórdicos y Bálticos.



Gordana Milošević, Ministra-Consejera de la Embajada de Bosnia y Herzegovina en España.



Chile. Tomás Pablo, Presidente Ejecutivo de Wolf y Pablo Consultores.



Guinea Ecuatorial estuvo atendido por personal de la consultora Job Servicios.



Hong Kong y Singapur. Teresa Aragón, Socio Abogado de Quabbala Abogados y Economistas.



Kazajstán y Uzbekistán. Adolfo Romero de Marcelo, CEO de ESKZ GLOBAL y Cónsul Honorario de Kazajstán en España.



Manuel Carlos Pérez, Delegado en España de la Asociación Nacional de Importadores y Exportadores de la República Mexicana.



República Dominicana. Valerine Hernández Rodríguez, Business Developer & Managing Partner ESDOM GLOBAL.



Nguyen Duc Thuong, Consejero Comercial de la Embajada de Vietnam en España.

Se realizaron un total de 22 conferencias impartidas por expertos en distintas materias. En la sala se realizaron tres: “Riesgos asociados a la Internacionalización”, ofrecida por Caja Rural de Asturias a cargo de Francisco José Varela, director de Comercio Exterior Banco Cooperativo Español; “Retos y oportunidades de la Internacionalización”, fue ofrecida por Banco Sabadell, a cargo de Carlos Dalmau, director de

Productos de Empresa en Banco Sabadell y en la conferencia “Cómo, cuándo y por qué elegir el Arbitraje o la Mediación como solución de un conflicto empresarial” participaron Irene Menéndez, abogada y diputada del Colegio de Abogados de Gijón, y Alberto Rey, abogado y socio del despacho Rey Nuñez abogados.

Además, en los stands de Bankinter y Quabbala se desarrollaron sendos ciclos de conferencias.



“Retos y oportunidades de la internacionalización”. Carlos Dalmau Llorens, Director de Productos de Empresa de Banco Sabadell.



“Riesgos asociados a la internacionalización”. Francisco José Varela, Director de Comercio Exterior Banco Cooperativo Español.



Conferencias en el stand de Quabbala. Rubén García-Quismondo socio director del Despacho.



Conferencias en el stand de Bankinter.



Irene Menéndez, abogada y Diputada del Colegio de Abogados de Gijón y Alberto Rey Nuñez, abogado y socio director de Rey Nuñez Abogados.



impulso exterior
Asturias

Encuentro Empresarial

I Edición

19 y 20 de ABRIL de 2017
FeriAsturias - Recinto Ferial Luis Adaro
Palacio de Congresos de Gijón



Asturias

IMEX Asturias pone de manifiesto la importancia del sector exterior para las empresas d



De izda. a dcha.: Pedro Ángel López Ferrer, vicepresidente de la Cámara de Comercio de Gijón; Balbino Prieto Alda, presidente del Club de Exportadores e Inversores españoles; Jaime Ussía, presidente de IMEX; Esteban Aparicio, concejal de movilidad del Ayuntamiento de Gijón y Carlos Freire, subdirector General de Banca de Empresas de Liberbank.

La Feria IMEX Asturias 2017 cerró sus puertas después de 2 días de intensa actividad en el Palacio de Congresos de Gijón. Durante los días 19 y 20 de abril se dieron cita los agentes del sector exterior para favorecer la internacionalización de las pymes asturianas.

Por la sala Asturias del Recinto Luis Adaro, donde tuvo lugar esta primera edición de IMEX-Impulso Exterior en el Principado, pasaron cerca de 500 profesionales interesados en hacer negocios a nivel internacional. Además, IMEX Asturias despertó también gran

interés mediático, ya que los principales medios de comunicación locales se hicieron eco tanto de los preparativos como del propio evento.

La Feria IMEX-Impulso Exterior está organizada por la revista Moneda Única, especializada en negocio internacional y, en esta ocasión, contó con el apoyo principal de Liberbank y también del Ayuntamiento de Gijón y Gijón Impulsa. Los asistentes a la feria fueron, en su mayoría, empresarios asturianos con un claro interés en la internacionalización que aprovecharon la oportunidad que brinda la Feria IMEX para reunirse con asesores comerciales, jurídicos y

financieros de 36 países. El interés suscitado ha sido incuestionable, especialmente del sector servicios, llegando a realizarse hasta 450 entrevistas B2B. Emiratos Árabes Unidos, Chile, Estados Unidos, México y Perú fueron los países que despertaron mayor interés por parte de las pymes asturianas.

Los asistentes a la feria también pudieron visitar los stands de las 24 empresas expositoras, asistir a las 3 mesas redondas sobre el sector del metal y la internacionalización asturiana o elegir entre más de 26 conferencias impartidas por 43 expertos de cada sector (fi-

portancia el Principado



nanciación empresarial, pagos y cobros, aseguramiento financiero, mercados y países con potencial para la inversión, aduanas, soluciones jurídicas, mercados de destino, ecommerce etc). José Terreros, director de IMEX-Impulso Exterior considera que la presencia de la Feria en Asturias "ha favorecido los contactos entre pymes y países facilitando y acercando la salida al exterior de las empresas de la región". Además Terreros señaló que "con estos datos tan positivos, no cabe duda que ya nos comencemos a plantear una nueva edición el próximo año".

Los medios en IMEX-Asturias



25

El formato empleado por IMEX Asturias consiguió despertar el interés tanto de los empresarios como de los propios medios de comunicación, que dieron una gran cobertura del evento.

La semana anterior a la feria, el día 10 de abril, se realizó una rueda de prensa en la Cámara de Gijón. Con presencia de la propia Cámara, Ayuntamiento de Gijón y Liberbank (principal entidad patrocinadora del evento), el director de la Feria, José Terreros, contó tanto el programa de conferen-

cias como las empresas que participarían.

Con más de 60 apariciones, un total de 24 medios de comunicación informaron o cubrieron el evento. Desde la Radiotelevisión del Principado de Asturias, pasando por RTVE y otras televisiones locales, los diarios regionales de mayor difusión como El Comercio o La Nueva España y también las emisoras como Onda Cero, Radio Nacional y otras, informaron sobre la importancia de la correcta internacionalización de las empresas asturianas para su desarrollo empresarial.





Jaime Ussía, presidente de IMEX; Esteban Aparicio, Concejal de Seguridad Ciudadana, Movilidad y Transporte del Ayuntamiento de Gijón; Pedro Ángel López Ferrer, vicepresidente de la Cámara de Comercio de Gijón; Balbino Prieto, presidente del Club de Exportadores e Inversores españoles y Carlos Freire, subdirector General de Banca de Empresas de Liberbank.

“Abran los ojos, los oídos y circulen por IMEX”

La inauguración oficial de la 1ª edición de IMEX-Asturias tuvo lugar el día 19 de abril en el Auditorio del Palacio de Congresos del recinto ferial Luis Adaro. En ella participaron, además del propio IMEX, la Cámara de Gijón, el Ayuntamiento de Gijón y Liberbank, principal patrocinador de la feria.

El turno de intervenciones en la inauguración oficial corrió a cargo del vicepresidente de la Cámara de Comercio de Gijón, **Pedro López Ferrer**, que además de dar la bienvenida a los asistentes a IMEX ejerció de anfitrión en el recinto Ferial Luis Adaro, gestionado por esta Cámara. Intervino para

decir que en la exportación de productos y servicios se encuentra el futuro, motivo por el cual toda acción tendiente a favorecer y procurar a las empresas una mayor presencia en mercados internacionales ha de ser apoyada. Dijo también que el modelo cameral es reconocido a nivel internacional y que las Cámaras tienen encomendado el papel de dinamizar y facilitar a las empresas del entorno la complicada labor de exportar. Hizo una mención especial acerca de la actividad ferial y congresual que desarrollan las Cámaras e hizo hincapié en que la industria del acero, zinc, aluminio, naval, química, energética, de bienes de equipo, servicios, inge-

niería y TIC son sectores donde Asturias cobra nombre propio, y con una proyección a nivel internacional. Terminó deseando a todos los participantes el éxito en sus reuniones y encuentros en IMEX esperando que sus expectativas se vean cumplidas.

Jaime Ussía, presidente de IMEX intervino a continuación. Comenzó diciendo el placer que supone volver a Gijón casi después de 40 años, cuando Ussía tenía responsabilidades en empresas del tradicional sector del Principado, la minería, lo que le hacía visitar la zona constantemente. Después de tantos años me siento complacido, dijo el presidente de IMEX, en poder volver a Gijón para inaugurar la primera



edición de IMEX en Asturias. Una fórmula, la de nuestra feria, que comenzamos hace 15 años y que hemos ido adaptando en cada una de las regiones donde se celebra, pero siempre con sus tres partes, una zona de exposición de las empresas que ofrecen sus servicios al empresario que quiere internacionalizarse; la programación de mesas redondas y conferencias de actualidad e interés para los empresarios de la región y la presencia de los especialistas y consejeros comerciales de numerosos países para que se puedan entablar reuniones con ellos referidas al modo de hacer negocio en cada uno de esos países.

Ussía definió como algo clave la colaboración público-privada, modelo también incorporado siempre en IMEX y lamentó que en esta ocasión no hubiera siquiera la presencia de Asturex, organismo de promoción exterior del Principado de Asturias que ese mismo día hizo público el nombramiento de su nueva directora general y refirió su deseo de que sí esté en futuras ediciones de la feria.

El presidente de IMEX concluyó agradeciendo al gran número de organizaciones, empresas y personas que se han participado en organizar la feria en Asturias y destacó este agradecimiento a Liberbank, principal patrocinador de IMEX-Asturias, y a título individual a Alberto Rey, del que dijo "nos ha convencido y ayudado mucho a organizar nuestra feria aquí. Espero que cuando llevemos muchas ediciones de la feria en Asturias todos puedan agradecerme tu impulso y esfuerzo".

Balbino Prieto, presidente de Club de Exportadores e Inversores Españoles, dijo en su intervención de la inauguración de IMEX-Asturias ser un defensor de este tipo de foros y en particular de IMEX, por su trayectoria. Aquí, dijo Prieto, las empresas comparten la información y el conocimiento, lo que es clave para gestionar con solvencia una empresa.

Continuó diciendo que el mundo se está *desoccidentalizando*, y que Europa está perdiendo peso en el mapa económico mundial y que se está quedando en la periferia. Para explicarlo puso el ejemplo de Arabia Saudita cuya factura exterior proviene en un 50% de Asia, el 38% de Estado Unidos y solo el 12% de Europa.

En el futuro, dijo el presidente del Club de Exportadores, si queremos ser competitivos y tener el estado de bienestar actual, tenemos que alcanzarlo mediante la excelencia empresarial. Si no, no podremos competir en costes que otras economías que literalmente nos sacarán del mercado. Dijo de Europa que se caracteriza por su excelencia y es gratificante ver el esfuerzo de las empresas españolas que han logrado en los últimos años un serio proceso de internacionalización y que la dificultad para hacerlo es tanto para las grandes, medianas y pequeñas.

Añadió también que la empresa familiar es la que mejor gestiona el largo plazo porque tienen presente la continuidad de las siguientes generaciones, y que hay que fijarse un horizonte, el 2030, momento en el que habrán cambiado muchas de las cosas que hoy son habituales, generándose oportunidades de negocio también distintas a las actuales. Europa, Estados Unidos y Japón representan un al-

to porcentaje de la clase media mundial, pero solo dos países como China e India han creado una clase media de 700 millones de personas, lo que ofrece numerosas nuevas oportunidades para nuestras empresas en educación, vivienda, métodos de transporte, viajes, infraestructuras de todo tipo, hospitales y sector sanitario, para el sector bancario, etc.

Carlos Freire, subdirector general de empresas de Liberbank, expuso dos motivos de peso por los que el banco es patrocinador principal de la primera edición de IMEX-Asturias. Destacó que es una excelente oportunidad para presentarse a las empresas asturianas que quieren desarrollar su negocio internacional y que el Banco tiene numerosos productos para ello, por tanto Liberbank aspira también a hacer negocio con su presencia en la Feria. En segundo lugar dijo que con su presencia también aspiran a apoyar a las empresas asturianas comprometidas con la expansión exterior. A este respecto concluyó diciendo que donde hay una empresa de éxito alguien tomó alguna vez una decisión valiente.

Esteban Aparicio, Concejal de Seguridad Ciudadana, Movilidad y Transporte del Ayuntamiento de Gijón dijo que el comercio exterior es algo complejo y que requiere de la toma de decisiones planificadas y meditadas. Aludió a la actualidad cambiante en la política económica en los mercados internacionales refiriéndose al Brexit y enfatizó la necesidad de atender los consejos correctos para la toma de decisiones, lo que puede encontrarse en la Feria IMEX en sus tres partes ya explicadas por el presidente Ussía: la zona de exposición, las conferencias especializadas y la consulta personalizada con los consejeros de los países.

El concejal también hizo mención pública y de reconocimiento a Alberto Rey por su apoyo en la organización de IMEX, algo que se puede considerar muy importante teniendo en cuenta que el comercio exterior es lo que en buena parte nos ha sacado de la crisis. Terminó su intervención inaugurando oficialmente la feria con estas palabras: "Abran los ojos, los oídos y circulen por IMEX-Asturias".



Zona de exposición



AJE Asturias.



Banco Nacional de Guinea Ecuatorial.



Cámara Oficial de Comercio Industria y Navegación de Gijón.



Cámara Oficial de Comercio, Industria y Navegación de Tarragona.



CESCE.



Club de Exportadores e Inversores Españoles.



DHL.



Exportun.



Pedro Ángel López Ferrer, vicepresidente de la Cámara de Comercio de Gijón; Jaime Ussía, presidente de IMEX; Esteban Aparicio, concejal de movilidad del Ayuntamiento de Gijón y Pedro Ángel López Ferrer, vicepresidente de la Cámara de Comercio de Gijón en el stand de Gijón Impulsa.



Favero y Kolschinske.



Job Servicios.



Gijón Impulsa, Trade Ibérica, P&L Global, Newlan International, Nealgae Micro Seaweeds Products, Gesing Consulting, Estrategia Exterior y Deba Luxury Snacks, expusieron en el stand de Gijón Impulsa.



Juárez Bufete Internacional.



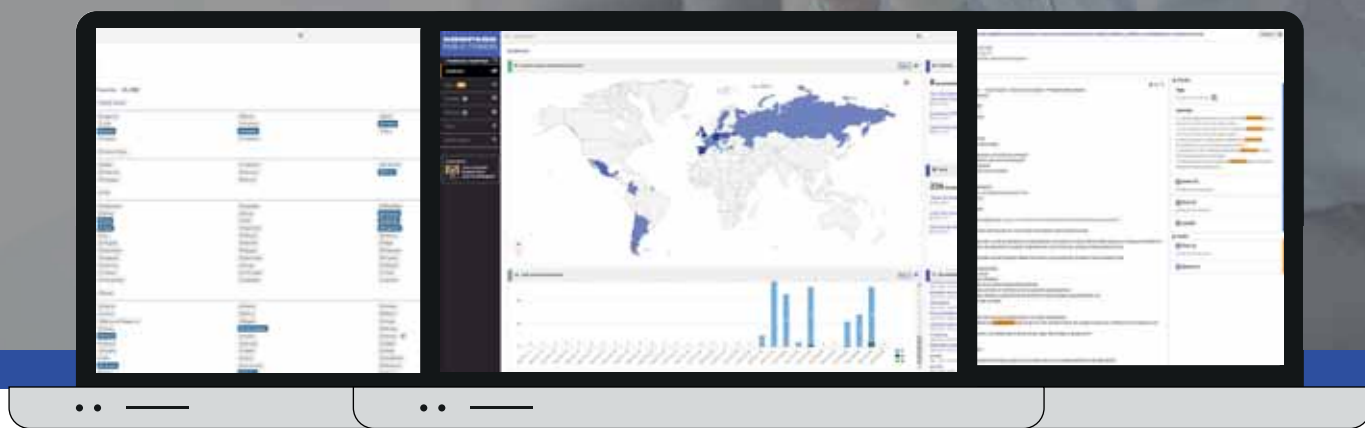
Oficina Comercial del Perú en España.



Bankinter programó interesantes conferencias en su stand.

¿Busca Licitaciones Públicas a nivel mundial?

Acceda a **+50.000 Licitaciones al día** con **Kompass Public Tenders**



Kompass Public Tenders

El mayor motor de búsqueda de Licitaciones Públicas a nivel mundial



Mayor Plataforma de Licitaciones a nivel mundial



Alertas de email diarias con nuevas oportunidades de negocio



Motor de Búsqueda Avanzado e intuitivo



Más de 50.000 Licitaciones al día



145 idiomas identificados



Más de 53.000 fuentes



El sector del metal en Asturias, palanca de crecimiento de las pymes de la región

El sector industrial y en concreto el del metal tienen un protagonismo especial en el tejido empresarial de Asturias. El vicepresidente de la Cámara de Comercio de Gijón fue quien presentó la mesa redonda e hizo una interesante introducción, aportando datos del sector en Asturias. Tres empresas de referencia, de distinta magnitud y especialización, aportaron su experiencia en el proceso de internacionalización y dos entidades financieras, Liberbank y CESCE, también hicieron las valoraciones y definieron el devenir de este sector en el Principado, que bien puede

considerarse una palanca de crecimiento empresarial en la región.

Pedro López Ferrer, vicepresidente de la Cámara de Comercio de Gijón, tras agradecer la presencia de los asistentes y de los ponentes de la mesa redonda que abrió el programa de conferencias de IMEX-Asturias, hizo unas oportunas y breves reflexiones. Dijo que no hay una sociedad desarrollada sin un potente sector industrial y que éste representa la riqueza estable, siendo un motor de actividad. López añadió que el peso de la industria en Asturias aún es más protagonista que en otros lugares ya que su aportación al PIB regional es del 22%,

razón por la que la UE ha incorporado a Asturias dentro de las Iniciativas de Vanguardia, apelativo otorgado a las regiones más desarrolladas industrialmente; en España son solo 4.

López Ferrer también dijo que Industria es sinónimo de exportación y en esto está el futuro, y que las Cámaras tienen un papel fundamental de apoyo a las iniciativas que van dirigidas a favorecer el mejor conocimiento de los procesos a seguir para la correcta internacionalización de las empresas. El vicepresidente de la Cámara de Gijón también apuntó que el protagonista de la mesa, el sector del metal, cuenta en Asturias con características



Pedro Ángel López Ferrer, Vicepresidente de la Cámara de Comercio de Gijón.



Carlos Freire, Subdirector General de Banca de Empresas de Liberbank.

difíciles de encontrar en ninguna región de la Unión Europea. La transformación del mineral en metal, hasta la fabricación de bienes de consumo pasando por la formación, sistemas de ventilación, material ferroviario, industria armamentística, automóvil, aeronáutica, naval, energía renovable, transporte, junto con ingenierías a nivel nacional e internacional, concurren en un solo lugar. Refiriéndose a los Puertos de Gijón y Avilés dijo que son centros de promoción empresarial y generadores del entramado de centros tecnológicos que facilitan el desarrollo empresarial.

Por todo esto, aseguró Pedro López, sumando todo lo dicho a la gran tradición industrial, Asturias cuenta con empresas que sorprenden por su grado de nivel tecnológico, competitividad, ajustado precio y compromiso en plazos de entrega, siendo ejemplo de ello las tres empresas representadas

en la conferencia: Asturfeito, Zittrón e ISASTUR.

Liberbank, banco de referencia asturiano fue el principal patrocinador de la 1ª edición de IMEX-Asturias. **Carlos Freire Ferrer, subdirector general de Banca de Empresas de Liberbank** dio la visión del sector del metal en Asturias mostrando con cifras su importancia. Freire dijo que de los 22.643 millones de euros de inversión bruta de Liberbank en 2016, 373 millones de euros correspondieron al sector del metal, lo que representa un 1,65% de la inversión bruta total y que la cuota en Asturias es del 2,06%; un 0,41% más que el global del banco.

Citó como una de las principales debilidades el tamaño de las empresas. De las 557 empresas del sector, tres de ellas se consideran corporativas (grandes empresas) y 53 pequeñas o medianas, siendo el resto, el 90%, mi-

croempresas que facturan menos de 5,7 millones de euros. Por este motivo las economías de escala no se pueden aprovechar, sobre todo teniendo en cuenta otro dato que aportó: la OCDE dice que las grandes son más productivas que las pequeñas 1,7 veces en el sector servicios y 3,3 veces más en el sector industrial. Para tener una visión más completa, Carlos Freire dijo que en España el 41% de los ocupados trabajan en empresas de menos de 10 trabajadores mientras que en Estados Unidos es el 11% y también aportó más datos agregados por segmentos de actividad del sector de referencia.

Como amenazas, el mercado chino y ▶



Ricardo Rodríguez, Director comercial de Asturfeito.



José Antonio Álvarez Ruiz, Director Comercial Corporativo Grupo ISASTUR.

los costes energéticos son una traba y como fortalezas citó, entre otras, el gran conocimiento y *expertise* que hay en Asturias.

Habló también acerca de la reciente entrada de capital extranjero en las compañías del sector en Asturias, lo cual a lo mejor no es tan beneficioso para el negocio financiero local porque los centros de decisión financiera se van a otros países pero para el sector es realmente interesante.

Las asociaciones sectoriales también juegan un papel importante ya que se consigue compartir el conocimiento y la experiencia, dijo Carlos Freire, a lo que añadió que las estructuras de los balances de las empresas de este

sector son muy sensatas y sorprende que son similares comparando las microempresas con las medianas y grandes, siendo los fondos propios y pasivo/coeficiente de solvencia de las microempresas un 34% (34 euros de cada 100 son fondos propios), lo que en las grandes es de un 39%, solo cinco puntos más. El hecho de que la estructura de balance sea en general consistente, da una idea de la fortaleza del sector, concluyó Freire, valorando el estado de el sector con un notable alto.

Tras la visión del sector con las cifras aportadas por los dos primeros ponentes llegó el turno de exposición de las empresas. **Ricardo Rodríguez, director comercial de Asturfeito**, presentó este proyecto empresarial español de referencia en ingeniería, fabricación, montaje y puesta en marcha de bienes de equipo que afronta los retos más innovadores de los grandes proyectos industriales, empresas tecnológicas y organismos científicos internacionales. La compañía factura más de 25 millones de euros, de los cuales en la actualidad casi todo proviene de su intensa actividad exportadora con países de tres continentes: Europa, América y África. Asturfeito cuenta con un equipo de 160 profesionales y con 32.000 m² equipados con tecnología de última generación, que le permiten operar principalmente en seis sectores: instalaciones científicas y laboratorios de investigación, energía nuclear, petroquímica, energías renovables, plantas industriales y anillos para cilindros de laminación y lagrimado y estriado de cilindros.

Ricardo Rodríguez apuntó que en los tres últimos años la empresa ha experimentando un importante aumento en su sector exterior, vendiendo fuera el 95%. Dijo que en Asturias hay una gran capacidad y que Asturfeito es una empresa de tamaño medio que busca proyectos particulares, que cuentan con apoyos de servicios y de productos que en muchas ocasiones se encuentra fuera y que éstos son más flexibles que antes, como por ejemplo las empresas de empaquetado de producto.

Se refirió a que la internacionalización tiene que contemplar muchas cosas,

entre ellas las comunicaciones aéreas, que en el caso de Asturias, dijo, resta competitividad el hecho de que no existan mejores comunicaciones de este tipo, lo que contribuiría a una mayor atracción de clientes.

Con respecto a la parte empresarial, la compañía selecciona los proyectos a los que se presenta ya que ir a todo sería inabarcable. Como principal desventaja con respecto a su competencia de las grandes empresas multinacionales planteó la cobertura de riesgo del tipo de cambio, ya que en la compañía se encuentran dificultades para encontrar una entidad que asegure este riesgo a más de un año. Rodríguez concluyó su primera intervención diciendo que en Asturias se está en un buen momento de crecimiento.

ISASTUR, empresa holding del grupo, se funda en 1978 por un grupo de empresarios y profesionales asturianos. Los años y el buen hacer han propiciado su crecimiento y expansión por España y por varios países de Europa, África, Asia y América. Aquella empresa casi familiar de finales de los años setenta es hoy un grupo de empresas especializadas en la creación de infraestructuras relacionadas de forma mayoritaria con el sector de la energía.

Por su parte, **José Antonio Álvarez Ruiz, director comercial corporativo del Grupo ISASTUR**, presentó esta empresa familiar fundada hace casi 40 años. Hace solo 15 facturaba en el sector eléctrico de alta tensión y después comenzó su crecimiento, inorgánico, mediante la compra de empresas con red comercial en el exterior que permitieron que ISASTUR se desarrollara a través de la red comercial de las empresas incorporadas. Muy enfocada en la generación de energía en cinco sectores, principalmente en el sector energético y siderúrgico, la compañía realiza proyectos de Ingeniería, montaje electromecánico y mantenimiento, subestaciones y líneas eléctricas, manutención y almacenamiento automático. En el sector de la automoción opera por medio de varias de sus empresas ofreciendo proyectos llave en mano de manutención, sistemas de transporte y logística automatizados incluyendo ingeniería, fa-

bricación, gestión de proyecto y obra, montaje y puesta en marcha y en EPC hacen ingeniería, aprovisionamiento, montaje y puesta en servicio en los sectores de automoción, energético, cementero, siderúrgico, minero, petroquímico, medioambiental, entre otros. El grupo empresarial está en 7 países y desarrolla proyectos en e 30 países con diferentes grado de desarrollo. Según José Antonio Álvarez, cuando en España empezó la revolución del sector energético y de las energías renovables, ISASTUR afrontó la crisis en una posición de ventaja. Nosotros ya teníamos implantación en el exterior, dijo Álvarez, y el hecho de que el sector de las renovables no eclosionara en todos los países al mismo tiempo fue una ventaja. Las renovables tienen una vinculación política y medioambiental muy fuerte, por lo que en un país que no tiene nada de renovables es un sector que se desarrolla muy rápido, e ISASTUR tuvo una capacidad de adaptación importante en distintos países.



El director comercial de la compañía dijo que en este momento el grupo está en un volumen de ventas anual de unos 200 millones de euros, que es un grupo pequeño comparado con los grandes grupos internacionales y que los proyectos son muy de mucha envergadura. Grupo ISASTUR está

compuesto por diversas empresas, como BABCOCK MONTAJES, ISO-TRON, MANTOTAL, PROCINSA, o ISASTUR Ingeniería, solo ésta última con una plantilla de más de 100 personas.

En tan solo los últimos 5 años la empresa ha conseguido un crecimiento ▶

Bilbao
PORT **B**

Bilboiko Portuko Agintaritza | Autoridad Portuaria de Bilbao

Puerto de Bilbao, el N°1 en comercio exterior.

Con la terminal de contenedores de mayor calado de la Península Ibérica

We're always sensitive to your needs

comercial@bilbaoport.eu | +34 944 871 200

www.bilbaoport.eu





Pedro Quirós Pinel, Director de Marketing de ZITRÓN.



Beatriz Castejón Martín, Directora de Clientes Preferentes y Gran Cliente en la Dirección Territorial Norte de CESCE.

exponencial y el 80% de la cifra de negocio está en el exterior. El directivo de la compañía dijo también que la consecución de proyectos es de aproximadamente un 10% de los que se presentan, compitiendo con las grandes multinacionales de todo el mundo. Apuntó también que en principio, uno de las dificultades como es el idioma no lo es tanto en comparación con otras como la expatriación del personal directivo, el riesgo país, la moneda, asuntos fiscales, laborales... ya que fuera hay que contratar personal y materiales, lo que genera sorpresas diarias.

Lo importante es que se tenga una gran experiencia y que se cuente con

verdaderos expertos en cada una de las áreas de actividad. Hay que ir al exterior con un buen producto, exitoso y que tenga referencias contrastadas, concluyó.

Zitrón, con 55 años de historia, fue la empresa decana de la mesa redonda. **Pedro Quirós Pinel, director de Marketing de Zitrón**, dijo que la empresa tiene el 60% del mercado mundial. Presentó su empresa, líder en la fabricación de sistemas de ventilación para minería, obras públicas y sector naval, equipos para transporte, perforación y elevación. La innovación constante está en el diseño, fabricación, gestión y fiabilidad. Cuenta con el Banco de Ensayos más grande del mundo, lo que hace que la empresa puede validar sus diseños antes de fabricarlos. Además de su sede en España, Zitrón tiene oficinas en México, Chile, Francia, Países Bajos, Turquía, Rusia, Sudáfrica, India y Australia y una red de agentes repartidos por los cinco continentes.

Quirós dijo que en los años 90 la empresa comenzó su internacionalización. Entonces era un momento complicado en el mercado interior debido a la fuerte reconversión del sector minero. Los clientes de entonces estaban cercanos o a unas distancias de 400 ó 500 kilómetros, pero comienzan a desaparecer. Hoy, dijo el directivo de Zitrón, solo quedan un 0,3% de aquellos clientes, estando ahora prácticamente todos fuera de nuestras fronteras. Zitrón exportó el año pasado el 94% de lo que produce y este año, según indicó Pedro Quirós, se espera que se llegue al 98% fabricando en Asturias y en otros lugares como Australia, India o Rusia.

También indicó que la compañía es familiar y que hace 10 años se jubiló la primera generación de los trabajadores, siendo sustituidos por sus descendientes, que han otorgado una continuidad en la filosofía laboral en la que se da mucha importancia a que el cliente reciba lo que realmente espera, en precio y plazo de entrega. Como pistas para conseguir el éxito, Pedro Quirós dijo que en primer lugar hay que estar muy vigilante porque la competencia nunca duerme. También que hay que estar de manera

constante ofreciendo lo mejor y transmitiendo al mismo tiempo que se está buscando la mejor solución a cada problema que se está planteando. Se refirió a la importancia que tiene una buena gestión en la financiación, y que las comunicaciones en Asturias, siendo imprescindibles para el desarrollo empresarial, son las que son.

Terminó diciendo que cuentan con 10 empresas propias en otros países y que se apoyan mucho en ellas para su desarrollo, recurriendo aun así en la medida de lo posible a empresas locales.

Beatriz Castejón Martín, directora de clientes preferentes y gran cliente en la Territorial Norte de CESCE, presentó brevemente las dos líneas fundamentales de trabajo, como aseguradora de crédito a la exportación y como prestadora de financiación y avales. Nos hemos internacionalizado, dijo, y estamos presentes en los principales países de Latinoamérica. Añadió que CESCE nace precisamente para apoyar a las empresas en su proceso de exportación.

Dijo que para triunfar en la exportación hay que tener un buen producto y experiencia, para conseguir aumentar nuestro negocio, cobrar, y además financiarnos para crecer. Aseguramos el cobro, para apoyar los problemas sobre el plazo de pago, conseguir avales, dijo, a lo que añadió que los servicios del sector financiero a veces necesitan de garantías adicionales, por ejemplo por la complejidad del país de destino, y que en ese caso CESCE las ofrece, nada menos que con la garantía del estado español.

Del sector del metal, palanca de crecimiento en Asturias, dijo que está muy diversificado y que en ocasiones los riesgos de cobro son importantes; con proyectos por ejemplo de montos de 40 millones de euros, cuyo fallido cobro de esa operación puede hacer temblar el balance de la empresa. Para evitar esto CESCE genera productos para cada empresa, sin un límite máximo y se realizan contratos individuales.

Concluyó diciendo que si el sector del metal sube, Asturias también sube y que hay unas buenas perspectivas de crecimiento en el futuro.

El sector agrícola y los casos de éxito de las empresas Impulsa Gijón

El segundo día de la feria tuvieron lugar otras dos mesas redondas. La primera de ellas versó sobre "La transformación del sector Agroalimentario de Asturias. Internacionalización y e-commerce". La mesa, que estuvo moderada por el periodista económico José María Triper y en ella participaron Sergio Juan Blasco, presidente del Consejo Regulador de la IGP Ternera Asturiana y gerente de la Sociedad de Explotación Matadero de Gijón; Beatriz Castro, gerente de FRIO-BAS; Marta Belloso, directora de e-commerce en DHL y Antonio Rodríguez, director de desarrollo de negocio de Telecable.

Desde Impulsa Gijón se procuró la presencia de las empresas adheridas a este proyecto. Varias empresas expusieron en la zona de exposición de IMEX-Asturias y departieron con casi todos los representantes comerciales presentes en la feria. En esta mesa, moderada



La transformación del sector Agroalimentario de Asturias. Internacionalización y e-commerce.



La cooperación empresarial e internacionalización de las empresas Impulsa Gijón. Casos de éxito.

por el economista Juan Royo, contaron sus experiencias empresariales y compartieron eso tan importante para el desarrollo de una pyme: la información. Participaron Gabriel Domínguez Blanco, CEO de Routive; M^a Jesús Argüelles,

Gerente de Terrain Technologies; Raúl del Coso, CTO de Wearable Technologies; Isabel María Vinagre Busto, Directora Ejecutiva de P&L Global e Ignacio Albert de la Rosa, Socio fundador de Neoalgae Micro Seaweeds Products.

OficinaLowCost

Un servicio de International Business Centre

ibcnet.es
info@ibcnet.es
902 332 902



Un nuevo concepto de oficina:
+ imagen, - precio.

Pregúntanos el coste, te sorprenderemos.

La mejor relación calidad-precio.

Gestionamos tu espacio, y te hacemos más eficiente.

Oficinas completamente amuebladas y con las últimas tecnologías, olvídate de las obras y empieza a trabajar ya.

Una recepcionista a tu servicio para dar la mejor imagen de tu empresa, servicio de office manager, mantenimiento... dedica el 100% de tu tiempo a tu trabajo, nosotros hacemos el resto.

Disfruta de un nuevo concepto de oficina todo incluido con la garantía de IBC. Más de diez edificios a tu disposición en las zonas más representativas de la ciudad.



International Business Centre
Madrid



Los asistentes a la feria fueron, en su mayoría, empresarios asturianos con un claro interés en la internacionalización que han querido aprovechar la oportunidad que brinda la Feria IMEX para reunirse con asesores comerciales, jurídicos y financieros de 36 países. El interés suscitado ha sido incuestionable, especialmente del sector servicios, llegando a realizarse hasta 450 entrevistas B2B. Emiratos Árabes Unidos, Chile, Estados Unidos, México y Perú fueron los países que han despertado mayor interés por parte de las pymes asturianas.



En primer plano Francisco Flores y Adrián De La Guía, Director de Asuntos Institucionales y Comunicación, y Asesor financiero de la Cámara de Comercio de EEUU en España respectivamente.



Adolfo Romero de Marcelo, CEO de ESKZ GLOBAL.



Manuel Carlos Pérez Ferreiro, Delegado en España de la ANIERM.



Leonel Mateo Hernández, Consejero Económico de la Embajada de la República Dominicana en España.



Rubén García-Quismondo Pereda, Socio Director de Quabbala Abogados y Economistas.



Paolo Ercolani, delegado de la Cámara de Comercio Italiana para España.



Iulia Schnecker, consejera Económica de la Embajada de Rumanía en España.



Tomás Pablo, Presidente Ejecutivo de Wolf y Pablo Consultores.



Pedro Cordero, Dpto. Invest in Japan de Jetro (Japan External Trade Organization).



Karlos Landeta, consultor de Inverest.



Teresa Aragón Sánchez, Socio Abogado de Quabbala Abogados y Economistas.



Sofía Zapata Gómez, Int. Project Manager de Excom Solution.



Mohamed Abdel Kawi, Departamento de Comercio y Economía de la Embajada de los Emiratos Árabes Unidos en España.



26 conferencias de Negocio Internacional





Reglas Seguras en los contratos internacionales, por Guillermo Pérez-Holanda, CEO de Pérez Holanda Internacional en el stand de Liberbank, principal patrocinador de la feria.



Cómo tener acceso a la información aduanera por Marta Beloso Fernández, e-commerce Product Manager de DHL Express.



África Central-CEMAC: Juntos de la mano. Alberto Rey Núñez, CEO de Job Servicios y Pedro Ndong Engono Bilogo, Director General de Job Servicios.



Globalízate: Internacionalización desde cero. Begoña Menéndez, Gerencia AJE Asturias.



Turismo de congresos, incentivos y reuniones. Pedro De Rueda Gallardo, Portavoz de Turismo y Cultura en la Junta General del Principado de Asturias.



Cómo eliminar el riesgo de cambio en operaciones internacionales, por Alejandro Ibarra, del dpto. de Negocio internacional Noroeste de Bankinter.



México, mercado de oportunidades para las pymes. Manuel Carlos Pérez Ferreiro, Delegado en España de la ANIERM.



Medios de pago en el comercio internacional. Rosa Ana Martínez Díaz, Responsable de Comercio Exterior Grupo Liberbank.



Bróker divisa y navegación por web. José Ángel Saro, Director comercial de negocio internacional en Bankinter.



Contratos Internacionales. Inmaculada Juárez Marroquí, Socia Fundadora – Directora General Juárez y Asociados.



Razones para olvidar el proteccionismo emergente. José Alba Alonso, Profesor Titular de Economía Aplicada de la Universidad de Oviedo.



Cómo hacerse proveedor de Naciones Unidas. Patricia Sanz Alonso, Directora Ejecutiva de ExportUN.



Instrumentos Financieros Internacionales. Andrés Aroca Roca, Responsable estructuración Negocio Internacional de Bankinter.



10 aspectos para el éxito del e-commerce internacional. Marta Beloso Fernández, e-commerce Product Manager de DHL Express.



Emiratos, mercado de oportunidades para las pymes. Mohamed Abdel Kawj, Consejero de Comercio y Economía de la Embajada de los Emiratos Árabes Unidos en España.



Cómo hacer negocios entre España y Estados Unidos. Francisco Flores, Director de Asuntos Institucionales y Comunicación de la Cámara de Comercio de EEUU en España.



La XXIII Cena de la Internacionalización en el marco de IMEX-Asturias 2017

44



El día 19 de abril, tras la jornada del primer día de la feria, el Real Club Astur de Regatas fue el lugar elegido para realizar el encuentro informal de buena parte de los amigos y participantes en IMEX-Asturias. Unos 150 empresarios acudieron a la cita que fue patrocinada por Rey Núñez Abogados y Job Servicios. En este encuentro los empresarios tuvieron la oportunidad de saludarse y cambiar experiencias. Algunos de estos empresarios que habían participado durante el día en la feria no habían tenido la oportunidad ni siquiera de saludarse y aprovecharon este momento para hacerlo.

José Terreros, director de IMEX, saludó a los asistentes y agradeció a Alberto Rey, director de Rey Núñez Abogados, su magnífica colaboración y apoyo prestado en la organi-



Alberto Rey Núñez, director de Rey Núñez Abogados y CEO de Job Servicios.

zación de la Feria en Asturias. Terreros dijo que "Como organizadores tenemos que reconocer el gran apoyo prestado por Alberto Rey en

la idea de traer IMEX a Gijón y de todo tu dedicación desde el comienzo de la organización de nuestra feria en Asturias, sin la cual no hubiéramos podido obtener el resultado, que ya podemos adelantar, es más que satisfactorio".

El director de IMEX cedió la palabra al conocido abogado gijonés, quien en un emotivo discurso dijo que desde que conoció IMEX creyó conveniente que se celebrara en Asturias y que la realidad de los mercados internacionales hacen necesario que las empresas asturianas incorporen en sus estructuras el conocimiento de los mercados exteriores. Dijo también que el momento actual, tras la profunda crisis, es positivo, comparándolo con una ola de mar que en este momento lleva una trayectoria ascendente, donde las empresas asturianas tienen que aprovechar y subirse a ella.