

Este artículo pertenece al nº20 de la revista electrónica: **“Proyección exterior de la economía española”**.

Haz clic [aquí](#) para leer la revista electrónica completa.

CHARLANDO CON... LUIS NOÉ, DIRECTOR DEL INSTITUTO DE PROMOCIÓN EXTERIOR DE CASTILLA-LA MANCHA (IPEX)



LUIS NOÉ, DIRECTOR DEL INSTITUTO DE PROMOCIÓN EXTERIOR DE CASTILLA-LA MANCHA (IPEX).

“Hemos ampliado nuestra presencia online y reforzado nuestra presencia en mercados no pertenecientes a la UE, fomentando así la diversificación de mercados”.

“Cabe destacar el crecimiento de nuestras exportaciones industriales, que ya suponen el 49% del total de las exportaciones de la región”.

“Estamos desarrollando un ciclo de Inteligencia Artificial aplicada a la internacionalización”.

“Contamos cada vez con más empresas de capital extranjero que eligen establecerse en Castilla-La Mancha y que ya suponen un 32% del total de nuestras exportaciones”.

“En 2022 tres países superan la cota de los 100 millones de inversión en Castilla-La Mancha: Alemania (212 millones), Estados Unidos (124 millones) e Italia (100 millones)”.

Luis Noé, director del Instituto de Promoción Exterior de Castilla-La Mancha (IPEX), habla en esta entrevista con nuestra revista del papel del organismo de promoción exterior de la Comunidad de Castilla-La Mancha, sus líneas estratégicas, los problemas a los que se enfrentan las empresas de la región en su internacionalización, las perspectivas de la exportación, la captación de inversiones extranjeras en la región, etc.

¿Qué es el IPEX (Instituto de Promoción Exterior de Castilla-La Mancha), cuáles son sus objetivos?

El Instituto de Promoción Exterior de Castilla-La Mancha (IPEX), es el organismo dedicado a impulsar la internacionalización de nuestra región. Los objetivos principales de la organización son promover la expansión de las empresas castellano-manchegas en mercados internacionales, fomentar la exportación de sus productos y servicios, así como atraer inversión extranjera a nuestra Comunidad. Estamos integrados en la Consejería de Economía, Empresas y Empleo, desde la cual se desarrolla toda la política de promoción empresarial de la región.

Nuestra misión es contribuir al crecimiento económico y al desarrollo sostenible de la comunidad autónoma a través de la internacionalización empresarial y la atracción de inversión extranjera.

En lo que se refiere a la promoción exterior, ¿cuáles son las líneas estratégicas básicas de IPEX? ¿Han introducido cambios significativos en los últimos tiempos?

Las líneas estratégicas del IPEX parten de adaptarnos a las necesidades de las empresas y a la naturaleza de sus productos, mercados y nivel de internacionalización, en un contexto cada vez más cambiante.

Para aquellas empresas que comienzan su actividad exportadora, brindamos apoyo y acompañamiento en fases iniciales, con el objetivo de facilitar esos procesos y a la vez ampliar nuestra base de empresas exportadoras de forma constante.

Para aquellas empresas con más experiencia y trayectoria, ofrecemos respaldo a través de participaciones en todo tipo de acciones de promoción, desde ferias especializadas y misiones comerciales a mercados clave, como participaciones en plataformas digitales con acciones en marketplaces. Reconocemos que cada empresa tiene necesidades únicas y buscamos proporcionarles herramientas adecuadas, de ahí que estemos incrementando también nuestros servicios de inteligencia de negocio para aportar más valor a nuestras empresas.

En cuanto a cambios, nos adaptamos constantemente para responder a un contexto tan volátil como el actual. Hemos ampliado nuestra presencia online y reforzado nuestra presencia en mercados no pertenecientes a la UE, fomentando así la diversificación de mercados para las empresas de la región. Además, proporcionamos un apoyo más específico en situaciones críticas, algo cada vez más habitual,

como es el caso de la pandemia, el Brexit o la guerra contra Ucrania, con el objetivo de ayudar a nuestras empresas a enfrentar estos desafíos de manera efectiva.

También estamos trabajando por actuar como punta de lanza en aspectos clave como son la incorporación de la sostenibilidad en las estrategias de internacionalización de las empresas, la mejora en el posicionamiento de marca de nuestras empresas o el desarrollo de actuaciones en materia de género, favoreciendo la internacionalización de empresas lideradas por mujeres.

Por último, estamos potenciando todo lo relativo a la incorporación de talento a la internacionalización. Hemos puesto en marcha un programa de becas de internacionalización para jóvenes, que ya va por su tercera edición. Desarrollamos a su vez una labor de sensibilización entre jóvenes y estamos trabajando en conectar talento con las necesidades de las empresas, algo prioritario en este momento.

¿Cuáles son los principales obstáculos a los que se enfrentan las empresas de Castilla-La Mancha en su proceso de internacionalización?

De forma general, los obstáculos a los que se enfrentan las empresas de Castilla-La Mancha en su proceso de internacionalización son similares a los de cualquier empresa de nuestro país. Aspectos como la falta de experiencia y conocimientos sobre los mercados internacionales y su operativa puede suponer un desafío, aunque es cierto que el nivel de preparación de nuestras empresas ha mejorado notablemente en los últimos años. Diría incluso que a veces nos hace falta creer más en nuestras capacidades, contamos con unos niveles de calidad, de servicio y de competitividad que cada vez son más reconocidos fuera de nuestras fronteras y que muchas veces son difíciles de superar.

La competencia en los mercados internacionales es intensa. No obstante, las empresas de Castilla-La Mancha están sabiendo destacarse entre competidores locales y globales para posicionarse con éxito en el extranjero. El resultado de ello es haber alcanzado las mejores cifras de exportación para nuestra región el año pasado. Además, con un alto nivel de diversificación sectorial y también de mercados. Sirve como ejemplo el crecimiento de nuestras exportaciones industriales, que ya suponen el 49% del total de las exportaciones de la región.

Hay otro aspecto que considero importante y que a veces puede pasar desapercibido y es conseguir que la estrategia de internacionalización sea permeable a todas las áreas de la organización al igual que exista una consistencia en la misma. Los resultados de estas estrategias rara vez llegan de forma inmediata y por ello es importante mantener esa constancia, involucrando a su vez a todas las áreas de la organización para maximizar las opciones de éxito.

¿Qué tipos de apoyo o de servicios pueden encontrar las empresas de Castilla-La Mancha en IPEX?

Las empresas de Castilla-La Mancha pueden encontrar en el IPEX una amplia variedad de soluciones para impulsar su internacionalización. Anualmente desarrollamos un plan de acciones de promoción que incluye cerca de 100 actuaciones en total en todo el mundo, con especial énfasis en mercados de oportunidad y mercados que puedan suponer mayor dificultad para que las empresas acudan por sí mismas. También ofrecemos ayudas económicas individuales para respaldar los planes de internacionalización de cada empresa, al igual que planes sectoriales de apoyo a la participación individual en ferias de nicho.

También desarrollamos programas específicos de formación, iniciación a la exportación, sostenibilidad y fomento de la transformación digital empresarial. Siempre atentos a todas las actuaciones que podamos llevar a cabo para aumentar nuestra utilidad y nuestro impacto en las empresas. Por ejemplo, en este momento estamos desarrollando un ciclo de Inteligencia Artificial aplicada a la internacionalización que busca capacitar a nuestras empresas en nuevas herramientas que puedan incorporar en su día a día para ganar en competitividad.

Además, tenemos un servicio de inteligencia de negocio, que proporciona información clave sobre mercados, importadores y análisis de operaciones internacionales. Nuestro asesoramiento técnico especializado está a disposición de las empresas para resolver consultas y ofrecer orientación en temas específicos de mercado y también sobre legislación.

Por último, contamos con una red exterior que opera en mercados estratégicos para las empresas de la región, brindando apoyo local y facilitando la expansión internacional.

¿Cuáles son los países prioritarios en la estrategia de IPEX?

En lo relativo a los países de destino, las exportaciones de nuestra región siguen un comportamiento similar al del resto del país, con una concentración en mercados europeos que se ha acentuado en el último periodo, llegando a alcanzar cifras récord del 74,6% del total de nuestras exportaciones de enero a julio de este año 2023, lo que es notorio porque hace muy poco estábamos por debajo del 70%. No es sino el resultado de dinámicas como el acortamiento en las cadenas de valor, el *nearshoring* o el incremento de los costes de transporte.

Nuestra estrategia es complementar estas dinámicas propias de la situación actual con actuaciones en otros mercados donde las empresas puedan requerir de más apoyo, es el caso de regiones como Oriente Medio, África o Sudamérica.

De este modo mantenemos acciones comerciales en mercados consolidados y de gran interés para nuestras exportaciones, pero también focalizamos nuestros esfuerzos de promoción y apoyo a las

empresas de nuestra región en mercados de oportunidad, a la vez que nos adaptamos a un contexto tan cambiante. Por ejemplo, en este momento estamos replanteando acciones que estaban previstas en Israel el primer semestre de 2024.

¿Cómo actúa IPEX en el exterior? ¿Cuenta con oficinas, antenas, etc.?

El IPEX tiene una presencia estratégica en países clave para las exportaciones de nuestra región. Contamos con promotores directos en China y sudeste asiático, con presencia en Shanghai, Beijing y Hong Kong, en Japón, en Estados Unidos con base en Nueva York, y también en Alemania.

Estos equipos proporcionan a las empresas de Castilla-La Mancha servicios personalizados en el país de destino, tales como facilitar el contacto con entidades e instituciones locales, establecer conexiones con empresas extranjeras interesadas en nuestros productos, y brindar apoyo a nuestras acciones de promoción y durante los viajes de las empresas. También contamos con dos antenas comerciales en Reino Unido y Oriente Medio, con el objetivo de ofrecer servicios de desarrollo de negocio a nuestras empresas en estos mercados.

Además, contamos con los becarios del programa de internacionalización que hemos puesto en marcha junto con la Dirección General de Formación Profesional para el Empleo en nuestra región y que este año están destinados en Estados Unidos, Guatemala, Perú, Filipinas, Hong Kong, Alemania, Bélgica, Italia y Portugal.

Las exportaciones españolas, tras un periodo de fuerte expansión, están dando en los últimos meses muestras de desaceleración. ¿Cómo están evolucionando las exportaciones de Castilla-La Mancha? ¿Qué previsiones sobre la evolución de las exportaciones cara al futuro?

Las exportaciones de Castilla-La Mancha están experimentando un crecimiento sostenido que alcanza cifras récord, toda vez que estamos observando un proceso de estabilización. En el acumulado de los primeros siete meses de este año, las exportaciones han aumentado un 1,4%, alcanzando una cifra récord de 5.816 millones de euros.

Este comportamiento es significativo, más si tenemos en cuenta que la región cerró 2022 como nuestro mejor año de exportaciones, con 10.272 millones de euros exportados, un 13,5% más que en 2021. Son datos positivos que a su vez debemos poner en contexto con la dinámica general en nuestro país, donde existe una influencia de la situación actual de inflación, algo que se puede observar en la comparativa de las exportaciones por volumen y valor.

De cara a la segunda mitad del año y 2024 son muchas las voces que hablan de ralentización de la economía a nivel mundial e incluso de recesión en la economía europea o también de la pérdida de cuota

de mercado de los productos españoles en los mercados internacionales, situación sobre la que recientemente ha llamado la atención el Club de Exportadores.

Todo ello, sumado a la inestabilidad política en nuestros mercados objetivo, sin duda va a influir en el comportamiento de las exportaciones. No obstante, somos optimistas. Castilla-La Mancha ha demostrado una capacidad notable para mantener y aumentar sus exportaciones incluso en condiciones económicas adversas.

Nuestra base de empresas exportadoras regulares mantiene una senda de crecimiento continuada y observamos una notable profesionalización en nuestras empresas. Además, contamos cada vez con más empresas de capital extranjero que eligen establecerse en Castilla-La Mancha y que ya suponen un 32% del total de nuestras exportaciones, con claras expectativas de crecimiento en cuanto a presencia de este tipo de organizaciones en nuestra región en los próximos años.

El panorama de la economía internacional se ha complicado en estos últimos años (pandemia, guerra de Ucrania, interrupciones en las cadenas de suministro, etc.). ¿Cómo se ha visto afectada la actividad internacional de las empresas de la Comunidad? ¿Cree que se van a producir cambios significativos en el futuro?

Efectivamente, la economía internacional ha enfrentado desafíos significativos en los últimos años, como la pandemia, conflictos geopolíticos como la guerra de Ucrania, interrupciones en las cadenas de suministro, la crisis en Argelia o muy recientemente la guerra abierta en Israel.

Estos eventos tienen un impacto directo en la actividad internacional de nuestras empresas, generando una mayor incertidumbre. Todas han tenido que adaptarse rápidamente, adoptando estrategias flexibles y trabajando para afianzar acuerdos a la vez que trabajaban en diversificar sus mercados y proveedores para mitigar riesgos.

En cuanto a los cambios futuros, es probable que asistamos a transformaciones significativas en la forma en que las empresas hacen negocios a nivel internacional. La digitalización será fundamental, de hecho, ya se ha producido un cambio en la forma de trabajar y las empresas lo están aprovechando. Es esencial fortalecer la resiliencia empresarial, fomentar la innovación y la internacionalización responsable, con la sostenibilidad vista además como una oportunidad de acceso a nuevos nichos de mercado.

¿Cómo se está comportando la inversión extranjera en Castilla-La Mancha?

Tras el parón lógico provocado por la pandemia, los datos están siendo muy buenos en la región. 2022 cerró como el año de la serie histórica con más inversión extranjera recibida en Castilla-La Mancha, 567 millones de euros. Esta cifra es tres veces superior a la del año precedente y un 244% superior a la media de la última década.

En la primera mitad de 2023 contabilizamos 89 millones de inversión registrada, un 53% más que en el mismo periodo de 2022. Además, en estos últimos años se han anunciado proyectos de gran envergadura para la región, como el nuevo centro de datos de Meta en Talavera de la Reina, la fábrica de electrolizadores de *Cummins* en Guadalajara o el gran parque de ecoturismo de Toro Verde en Cuenca.

En este momento estamos a su vez trabajando a pleno rendimiento en nuevos proyectos que esperamos se puedan convertir en una realidad a muy corto plazo, fundamentalmente en el ámbito industrial pero también en otros como la energía, con especial protagonismo del hidrógeno, o el sector logístico, en el cual nuestra región es referencia.

¿Cuáles son los principales atractivos que ofrece la región para los inversores extranjeros?

Castilla-La Mancha ofrece numerosas ventajas a los inversores: una excelente ubicación en el centro de la Península con una moderna red de comunicaciones y abundante disponibilidad de suelo industrial; un gran paquete de incentivos a la inversión y contratación de trabajadores, que pueden alcanzar hasta un 50% de la inversión; disponibilidad de energía verde, considerando que somos una de las principales regiones productoras a nivel nacional; un destacado ecosistema industrial y con disponibilidad de talento; un firme apoyo del Gobierno Regional para la atracción de nuevas inversiones; y por último una excelente calidad



EN LA IMAGEN, INTERVENCIÓN DE LUIS NOÉ EN UN ACTO SOBRE CONTRACT HOTELERO EN TOLEDO.

de vida y seguridad jurídica, que hacen que Castilla-La Mancha sea la primera región española en el índice de confianza empresarial.

¿Cuáles son los instrumentos básicos de actuación de IPEX para atraer inversiones extranjeras?

Trabajamos diversas vías para la atracción de nuevos proyectos. Por un lado la asistencia a ferias y eventos internacionales donde poder conocer a empresas e inversores internacionales, Castilla-La Mancha está presente de forma regular en eventos tales como Exporeal en Munich, MIPIM en Cannes o la Feria de Hannover. Por otro lado mantenemos una estrecha relación con Invest in Spain, organización que está desarrollando una gran labor para canalizar la inversión extranjera en España.

También con el paso de los años hemos creado una extensa red de contactos con distintos agentes que operan en la región: desarrolladores, consultores inmobiliarios, etc., que nos permiten estar al tanto de las potenciales oportunidades que pueden surgir en nuestra comunidad. En este sentido tenemos una actitud muy práctica de sumarnos a los proyectos desde sus primeras fases, siendo conscientes de que muchos de ellos no prosperarán pero ofreciendo el máximo apoyo para hacer todo lo posible para que vayan adelante, aprendiendo siempre de aquellos en los que no somos elegidos para mejorar de cara a posibles nuevos proyectos.

Además, recientemente hemos desarrollado una plataforma de gestión de proyectos que nos permite trasladar demandas de suelo, naves y oficinas a los distintos Ayuntamientos de la región, para que puedan presentar sus ofertas y ya contamos con 130 Ayuntamientos registrados. También hemos creado un mapa de suelo industrial de la región de libre acceso para que todos los interesados puedan ver el suelo disponible en cada municipio.

Además, estamos trabajando en ampliar nuestras capacidades de atracción, hemos ampliado el equipo en esta área y ya se ha anunciado la creación de una agencia de captación de inversión en la segunda mitad de esta legislatura.

¿Tienen prevista la introducción de nuevos instrumentos?

Siempre valoramos nuevas oportunidades que nos permitan seguir creciendo. En particular, ahora estamos atentos a todos los nuevos desarrollos relacionados con la IA que puedan ser de utilidad para la generación de nuevos contactos y la potencial llegada de nuevos proyectos a la región.

¿Qué países valoran como más interesantes para la captación de inversiones extranjeras?

Históricamente, el grueso de las inversiones recibidas por Castilla-La Mancha ha provenido de Estados Unidos y de países europeos, destacando Francia, Alemania, Italia y Reino Unido. En 2022 tres países superan la cota de los 100 millones de inversión en Castilla-La Mancha: Alemania (212 millones), Estados Unidos (124 millones) e Italia (100 millones).

Tras este grupo, hay otra serie de países sobre los que tenemos el foco, como pueden ser China o México como países de referencia en cuanto a capacidad inversora.

¿Cuáles son las grandes líneas estratégicas que aplica IPEX para la promoción del sector agroalimentario y de bebidas?

El sector agroalimentario es sin duda uno de los que más han contribuido al crecimiento de nuestro sector exterior en los últimos tiempos, como muestra el hecho de que las exportaciones agroalimentarias de la

región han experimentado un crecimiento continuo en los últimos años. No obstante, consideramos necesario continuar apoyando a este sector para conseguir desarrollar al máximo sus potencialidades.

En general, las líneas estratégicas de Internacionalización para el sector agroalimentario de nuestra región son dinámicas, ya que se van incorporando objetivos, ideas y acciones en función de las necesidades que vamos detectando en el proceso de internacionalización de las diferentes tipologías de empresas en la región. En cualquier caso, son varios los ejes estratégicos en los que trabajamos de forma continuada.

Por un lado, trabajamos por incrementar y consolidar la base exportadora mediante la puesta en conocimiento de los diferentes servicios y programas de apoyo a la internacionalización, consultoría y acciones de promoción internacionales específicas para este sector.

También damos apoyo a la promoción exterior con el fin de fomentar la imagen y la calidad de los productos de la región. Como ejemplo, recientemente hemos colaborado para la puesta en marcha de un proyecto enmarcado en el programa europeo REA para la Promoción e Información de los productos agroalimentarios de calidad de la Unión Europea, en el que están participando 4 denominaciones de origen de la región, la D.O. Azafrán de La Mancha y tres denominaciones vitivinícolas, D.O. La Mancha, D.O. Jumilla y D.O. Almansa.

Consideramos a su vez muy importante la coordinación y colaboración con diferentes actores como ICEX, FIAB, Cámaras y CECAM, con el fin de desplegar un proyecto internacional coherente y sin duplicidades que genere mayor eficiencia en el uso de los recursos de las empresas.

Por último, trabajamos para impulsar la información y formación especializada para la internacionalización del sector agroalimentario mediante los servicios de inteligencia de negocio y seminarios específicos de mercados y subsectores. Por ejemplo, ahora nos encontramos dando forma a un programa de iniciación a la exportación enfocado de forma específica a productores de queso manchego.