

## Servicios de apoyo a la exportación III

### OTROS INSTRUMENTOS DE PROMOCIÓN COMERCIAL

#### PROGRAMA ICEX SOURCING

**+ del 67%**

de las solicitudes cursadas han sido resueltas con éxito lo que se ha traducido en el envío de propuestas de más de 144 empresas españolas a proveedores de compañías extranjeras

#### PLAN DE PROMOCIÓN DE LA IMAGEN DE LAS EMPRESAS ESPAÑOLAS EN ESTADOS UNIDOS

Más de 170 actividades

**42**

participaciones en ferias

**+22**

jornadas técnicas y seminarios

**15**

misiones comerciales

**19**

visitas a Estados Unidos

**24**

reuniones presenciales del Spain Business Forum

### PROYECTOS ESPECIALES



#### NEGOCIOS INCLUSIVOS

ICEX es miembro de la Red Española del Pacto Mundial

Se han realizado 34 jornadas formativas y divulgativas en materia de sostenibilidad

Extensión del programa ICEX Impact+ a Perú y Bolivia



#### PROGRAMA CRE100DO.ES

Busca potenciar el crecimiento de empresas españolas de 40 a 300 millones de euros de facturación

Se han evaluado más de 150 empresas y se han incorporado 25 al programa



#### PROGRAMA STC SAN

Iniciativa que permite a emprendedores españoles interactuar con expertos en tecnología en Estados Unidos

Programa de inmersión en Madrid y Silicon Valley



#### DIGITALXBORDER

Dirigida, principalmente a CEOs de pymes

625 empresas participantes

25 ciudades españolas

Principal objetivo: incrementar la internacionalización a través de las ventas online

## 2.4.

### OTROS INSTRUMENTOS DE PROMOCIÓN COMERCIAL

#### Programa ICEX Sourcing

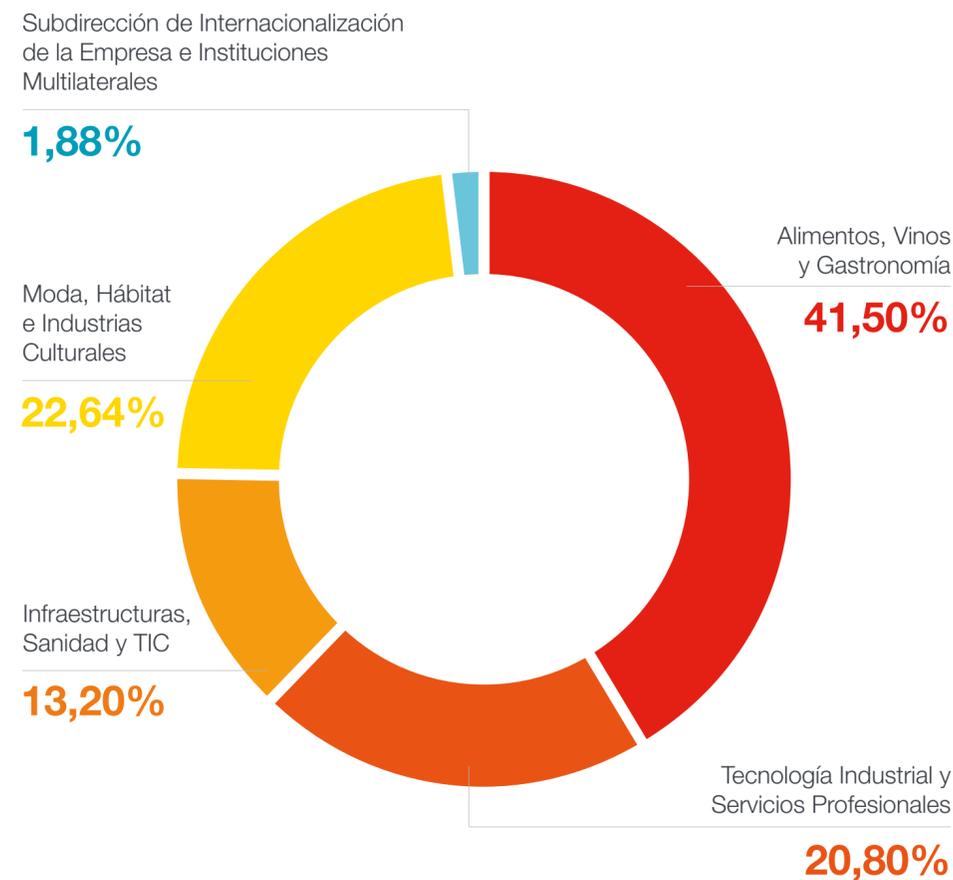
Este programa, puesto en marcha en el año 2012, tiene por objeto hacer llegar a las empresas españolas las oportunidades de negocio que reciben las Oficinas Económicas y Comerciales de España en el Exterior, a través de contactos con operadores locales (importadores, distribuidores, centros comerciales, contratistas, etc.).

Diseñado para proporcionar a las empresas extranjeras contactos de compañías españolas que puedan satisfacer sus necesidades, su finalidad está en resolver, de manera personalizada y directa, las solicitudes recibidas en las Oficinas Económicas y Comerciales de España en el Exterior, de manera que puedan proporcionar a las empresas españolas nuevas oportunidades de acceso a esos mercados.

Desde su puesta en marcha, se han atendido un total de 1.060 solicitudes de 104 Oficinas Económicas y Comerciales. De todas ellas, el 8,9 % han sido solicitudes cursadas en el año 2018.

De las solicitudes recibidas en 2018, el 67,08% han sido resueltas con éxito. Ello se ha traducido en el envío a las oficinas correspondientes de más de 144 empresas españolas como posibles proveedoras de compañías extranjeras demandantes de los productos y servicios solicitados.

#### Distribución de las solicitudes por sectores



#### Plan de Promoción de la Imagen de las Empresas Españolas en Estados Unidos

Durante 2018 se ha continuado con el Plan de Promoción de la Imagen de las Empresas Españolas en Estados Unidos, desarrollando acciones de mejora de la percepción de las empresas, marcas, bienes, y servicios españoles en este país.

La Secretaría de Estado de Comercio ha marcado el mercado estadounidense como prioritario, lo que ha determinado la realización de más de 170 actividades en 2018:

- 44 participaciones en ferias.
- Más de 22 jornadas técnicas y seminarios.
- Más de 15 misiones comerciales.
- 19 visitas a estados de Estados Unidos.
- 24 reuniones presenciales del Spain Business Forum (SBF), de carácter geográfico o sectorial, que han reforzado la comunicación entre las empresas y la administración comercial española.

Desde su lanzamiento en 2009, los principales logros del plan han sido, entre otros:

- Mejorar la percepción de España en los sectores prioritarios, participando en los principales eventos sectoriales en Estados Unidos (biotecnología, TIC, infraestructuras, medioambiente...).
- Fortalecer las relaciones económicas y comerciales entre Estados Unidos y España, mediante el programa de visitas institucionales a diferentes estados. Una planificación anual de visitas que comprende tanto reuniones al máximo nivel con altos cargos de la administración del Estado, como reuniones con las empresas españolas instaladas en territorio estadounidense, socios estratégicos, etc. Se han realizado un total 170 visitas a estados.
- Aumentar el conocimiento sobre el estado de situación de las empresas españolas que exportan o están instaladas en Estados Unidos, a través del Spain Business Forum. Se han realizado un total de 151 reuniones presenciales del SBF.

## Actividades más destacadas del Plan USA en 2018



### Seminario sobre tecnología *Blockchain*

**6 febrero. Washington D.C.**

60 empresas participantes.

**Sector**

Tecnología *Blockchain*.

**Organizadores con ICEX**

Oficina Económica y Comercial de España en Washington D.C, Global Delaware y Spitzberg Partners.



### Spain Business Forum con Emprendedores

**21 febrero. Miami**

**Sector**

Multisectorial.

**Organizadores con ICEX**

Oficina Económica y Comercial de España en Miami



### Jornada sobre oportunidades de negocio en Florida

**12 abril. Madrid**

16 empresas participantes.

**Sector**

Multisectorial.



### Viaje de Estado a Alaska

**14-15 junio. Anchorage (Alaska)**

9 empresas participantes.

**Sector**

Sector de las energías renovables, *smart cities* e infraestructuras.



### Desayuno de SMER con empresas españolas y americanas

**18 junio. San Antonio (Texas)**

**Sector**

Multisectorial.

**Organizadores con ICEX**

Secretaría de Estado de Comercio.



### Spain Business Forum - Visita de la secretaria de Estado a la ciudad de Nueva York

**2 octubre. Nueva York**

11 empresas participantes.

**Sector**

Multisectorial.

**Organizadores con ICEX**

Oficina Económica y Comercial de Nueva York.

## 2.5. PROGRAMAS ESPECIALES



### Negocios inclusivos

Durante 2018, ICEX ha continuado potenciando la sostenibilidad como herramienta para la mejora de la competitividad empresarial en el ámbito internacional, conforme a los compromisos asumidos como miembro de la Red Española del Pacto Mundial y la consecución de los objetivos de la Agenda 2030 de Desarrollo Sostenible. Además, se ha continuado apoyando a las empresas españolas en el desarrollo de sus negocios en mercados emergentes y con potencial de crecimiento, hacia los segmentos de población de rentas bajas, a través de modelos de negocios sostenibles e inclusivos.

### Acciones desarrolladas en 2018

- **Talleres y jornadas en materia de sostenibilidad y negocios inclusivos:** Se han organizado 34 jornadas formativas y divulgativas, dirigidas a promover entre las empresas españolas la innovación en los modelos de negocio, la sostenibilidad como eje estratégico y como vector de competitividad de las empresas, así como a dar a conocer el potencial de los negocios inclusivos y sostenibilidad.
- **Programa ICEX ImpACT+:** Se ha continuado potenciando este programa, dirigido a apoyar la internacionalización de empresas españolas en nuevos mercados a través de modelos de negocio inclusivos y sostenibles, en países emergentes con alto potencial de crecimiento. En 2018 se ha extendido a nuevos países en Latinoamérica (Bolivia y Perú). Este programa ha sido considerado como una buena práctica dentro de la red Española del Pacto Mundial para alcanzar los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) 2030.

- **Red Española del Pacto Mundial:** Desde que en septiembre de 2017 ICEX formalizó su adhesión al Pacto Mundial de Naciones Unidas se ha mantenido el compromiso con esta iniciativa, renovando en 2018 la condición de socio de la Red Española del Pacto Mundial. De esta manera, ICEX contribuye, con las empresas españolas, a la implantación de los 10 principios del Pacto Mundial y a impulsar el papel del sector privado español como agente de desarrollo y consecución de los 17 ODS.

### Programa Cre100do.es

El programa Cre100do es una iniciativa lanzada en 2014 promovida por ICEX, Fundación Bankinter y Círculo de Empresarios, cuyo objetivo es potenciar el crecimiento de empresas españolas que facturen entre 40 y 300 millones de euros.

De esta manera, Cre100do contribuye al desarrollo del modelo productivo español hacia un modelo basado en empresas con más valor añadido, más innovadoras, más competitivas y más internacionalizadas. Para conseguir esta evolución, el tamaño de las empresas es la variable que más influencia tiene.

En el programa han participado reconocidos expertos además de contar con el apoyo de 14 entidades asociadas: Accenture, AFI, AT Kearney, Bankinter, Deloitte, Ernst&Young, ESADE, Garrigues, IBM, IESE, McKinsey, PwC, Ramón y Cajal y Telefónica, junto a dos entidades colaboradoras: Foro de Marcas Renombradas y Corporate Excellence. Todas ellas han puesto su conocimiento al servicio de las empresas seleccionadas.

#### Un movimiento de transformación empresarial

A finales de 2018, el programa logró el hito de alcanzar las 100 empresas españolas del llamado "middle market". Durante 2018, se han evaluado más de 150 empresas y finalmente se han incorporado al programa 25 de ellas:

- Aertec
- Altia
- Alumasa
- Alvinasa natural ingredi
- Argal
- Encofrados Alsina
- Grupo Citrus
- Grupo TGT
- Manusa
- Molecor
- Teldat
- Andreu World
- Compac
- EYSA
- Grupo Apexl
- Hiperbaric
- Martiderm
- SP Berner
- Aquaservices
- Delaviuda
- Gioseppo
- Grupo Copese
- Joselito
- Mixer & Pack
- Symaga

Principales cifras de las empresas que participan en el programa:

- Facturación media de 108 millones de euros.
- El 100% están internacionalizadas.
- El 58% de su facturación tiene lugar en mercados exteriores.
- El 86% de ellas tiene filiales en el exterior.
- El 60% apoya su crecimiento en alianzas, *joint ventures* y adquisiciones.

Durante el 2018, se han organizado 36 actividades entre talleres, jornadas, diálogos y eventos sobre los temas fundamentales para el crecimiento de la empresa, que podrían resumirse en:

- Entorno y estrategia.
- Transformación digital.
- Ecosistema.
- Organización y gobernanza.
- Talento y fidelización.
- Marca y reputación, gestión de intangibles.
- Financiación, crecimiento y diplomacia corporativa para la internacionalización.

## Actividades destacadas de negocios inclusivos

La sostenibilidad como vector de competitividad. Nuevos sectores/nuevos mercados en África bajo un enfoque inclusivo

**1 febrero. Madrid**

Meeting switch Med ICEX ImpACT+ Morocco

**4 junio. Barcelona**

Ciclo Seminario Magreb: ¿Cómo hacer negocios en Magreb y Egipto? Negocios inclusivos

**5 junio. Madrid**

Mesa redonda con empresarios Fundación Euroamérica en Perú: La sostenibilidad como herramienta de internacionalización

**7 junio. Madrid**

Jornada: Sostenibilidad, Responsabilidad e Internacionalización

**5 julio. Madrid**



European Business and Human Rights Peer Learning Group Meeting

**13 septiembre. Madrid**

Encuentro sobre empresa-objetivos de desarrollo sostenible

**9 octubre. Madrid**

Jornada Swithmed: “Switching to the circular economy in the Mediterranean. Connecting markets through the inclusive business”

**14-15 octubre. Madrid**

Jornada: ICEX y la internacionalización sostenible: Capacitación interna ICEX en sostenibilidad

**20 octubre-28 noviembre. Madrid**

Jornada Ship2B ImpACT+ Forum

**21-22 noviembre. Barcelona**

Mesa redonda: Otra empresa es posible. Oportunidades de la economía circular

**23 noviembre. Madrid**

Mesa redonda sobre el rol del sector privado en la cooperación para el desarrollo en el marco del ODS N° 17

**5 diciembre. Madrid**

Workshop sobre negocios inclusivos como diversificación de mercados

**2018. Oficinas Comerciales en Marruecos, Perú, Bolivia y Colombia**

Jornadas de capacitación en materia de sostenibilidad y negocios inclusivos

**28-29 mayo. Oficina Económica y Comercial de Rabat y Casablanca (Casablanca)**

**5-6 julio. Oficina Económica y Comercial de Perú (Lima)**

**8-9 octubre. Oficina Económica y Comercial de Bolivia (La Paz)**



## Programas inmersión STC

El Spain Tech Center (STC) es una iniciativa conjunta de ICEX España Exportación e Inversiones y Red.es, que permite a emprendedores españoles, tener la oportunidad de interactuar con expertos estadounidenses en inversión, leyes, oratoria, marketing, emprendimiento, desarrollo de negocio y tecnología, en el sector de las TIC, así como con emprendedores españoles exitosos en Estados Unidos.

Este programa, que pasará a denominarse "Desafía" a partir de 2019, cuenta con dos ediciones anuales, una en primavera y otra en otoño, realizadas en Madrid y Silicon Valley, durante tres semanas.

Los participantes en el programa de inmersión del STC San Francisco, un total de 16 empresas tecnológicas, deben haber desarrollado un producto o servicio de alto valor tecnológico y un modelo de negocio efectivo y con tracción de mercado demostrable.

STC nació inicialmente como mera "plataforma de aterrizaje" en Silicon Valley, pero en cada edición se ha venido realizando su importancia como transformador de la mentalidad del empresario.

El programa de inmersión ha tenido unos resultados muy positivos y cerca del 90% de las empresas participantes mantiene su actividad después de cuatro años, mientras que el 80% cuenta con clientes en Estados Unidos.



## DigitalXborder

Se trata de una nueva iniciativa puesta en marcha en 2018 por ICEX, en colaboración con la asociación Adigital y la Escuela de Organización Industrial (EOI) y que ha contado con la cofinanciación del Fondo Social Europeo.

El proyecto DigitalXBorder pretende, a través de un *road show* por las principales ciudades españolas, ofrecer la formación presencial necesaria a CEOs de empresas, fundamentalmente pymes, con más de cinco millones de facturación, con el fin impulsar a nivel internacional sus ventas *online*.

El programa pretende, fundamentalmente:

- Promover la venta de productos y servicios a nivel internacional, a través de la utilización de plataformas y herramientas en la nube.
- Formar a los directivos de esas empresas para que puedan tomar decisiones de negocio que les permitan incrementar su internacionalización a través de las ventas *online*, con un mayor conocimiento del mundo digital, consiguiendo ser más competitivos en mercados globalizados.
- Ayudar al crecimiento internacional de las pymes a través de la multiplicación de las oportunidades comerciales que ofrece la venta multimercado.

Se trata de un programa que está logrando un gran éxito de participación y una valoración extraordinaria por parte de los CEOs participantes.

Hasta la fecha prevista de finalización del proyecto, en 2021, se prevé la participación de 625 empresas.