
INFORME DE ACTIVIDAD

VENTANILLA ÚNICA DE
INTERNACIONALIZACIÓN

VUI

1 enero – 31 dic. 2021



VENTANILLA ÚNICA
de Internacionalización

Cámara
MADRID



Comunidad
de Madrid

ÍNDICE DEL INFORME DE ACTIVIDAD (Enero - Diciembre 2021)

1.- INTRODUCCIÓN	1
2.- REALIZACIÓN TALLERES – WEBINARS SENSIBILIZACIÓN	2
3. ATENCIÓN PERSONALIZADA A EMPRESAS, AUTÓNOMOS Y EMPREN. MADRILEÑOS	20
4. ACTIVIDADES DE PROMOCIÓN E INFORMACIÓN DE LA CÁMARA DE MADRID	24
5. PUNTO DE INFORMACIÓN BREXIT	25
6. CONTACTO CON AYUNTAMIENTOS - ASOCIACIONES MADRILEÑAS	27
7. PROYECTO “MADRID EXPORTACIÓN DIGITAL”	29
7.1 Bienes Industriales: “Madrid Industrial Solutions”	29
7.2 Productos Agroalimentarios: “Madrid Food & Drink Suppliers”	30
8. CAMPAÑA DE COMUNICACIÓN VUI	33
9.- PORTAL WEB - CRM VUI	35
10.- PARTICIPACIÓN EN SEMANA DE LA INTERNACIONALIZACIÓN DE MADRID- IMEX 2021	37
11. PARTICIPACIÓN VUI EN FERIAS Y CERTÁMENES INTERNACIONALES	39
12.- PROGRAMA ENGLISH FOR EXPORT “E4E”	42
13.- PROGRAMA EN MANAGEMENT DIGITAL PARA LA INTERNACIONALIZACIÓN - PMDI	43
14.- HERRAMIENTAS DE INFORMACIÓN Y APOYO PARA CONSULTAS	44
15.- RESUMEN EMPRESAS BENEFICIADAS CONVENIO VUI	45

Ventanilla Única de Internacionalización- VUI

1.- Introducción

Tras su aprobación por el Consejo de Gobierno de la Comunidad de Madrid, el pasado 29 de julio se firmó el nuevo Convenio VUI entre la Comunidad de Madrid y la Cámara de Comercio de Madrid para el fomento de la internacionalización de las empresas madrileñas y para incrementar la actividad exportadora de la Comunidad de Madrid a través de la Ventanilla Única de Internacionalización.

El periodo de validez del Convenio es desde la fecha de su entrada en vigor, 29 de julio de 2021, hasta el 31 de diciembre de 2023. Con ello se amplía y consolida la existencia de la VUI, iniciada en 2019, como oficina de atención primaria y apoyo a la internacionalización en la región de Madrid.

Para el periodo del 15 de noviembre de 2020 hasta 29 de julio de 2021, la Comunidad de Madrid habilitó un proceso de Convalidación de gastos para la Cámara de Comercio de Madrid, dando cobertura así a la actividad de la VUI en esos meses. A continuación, se detallarán todas las actuaciones realizadas en el año 2021

2.- Realización de Talleres de Sensibilización y Jornadas de Internacionalización

En este periodo, se ha desarrollado una intensa organización de Talleres y webinarios dirigidos a las empresas, autónomos y emprendedores de Madrid, organizados para sensibilizar al tejido empresarial con potencial exportador de la Comunidad. Bajo propuesta de la Comunidad de Madrid, se han ido organizando una serie de *webinars* que incidían en diversos aspectos de la actualidad del comercio internacional vinculados principalmente con la digitalización e internacionalización, ayudas financieras y estratégicas, cooperación empresarial para la internacionalización, búsqueda de clientes internacionales y empoderamiento de la mujer en el comercio exterior. Así mismo, con el fin de dar a conocer la VUI en el tejido empresarial de la región, se ha realizado un acercamiento a localidades en el extrarradio madrileño, organizándose varios webinarios en colaboración con los Ayuntamientos de Las Rozas, Alcalá de Henares, Torrejón de Ardoz y Getafe.

- **JORNADA “POSICIONAMIENTO DE LA WEB EXPORTADORA: ESTRATEGIAS SEO Y SEM”, 4 de febrero.**

Como consecuencia de las excelentes valoraciones que obtuvo el *webinar* sobre “La web de la empresa exportadora” realizado a finales de 2020, se decidió desarrollar con más detalle la temática la página web como herramienta para internacionalizarse, sobre todo en las diferentes acciones dirigidas a mejorar su visibilidad y posicionamiento en los principales buscadores (SEO), y en saber designar las campañas de anuncios o acciones de marketing electrónico internacional en un buscador (SEM), para llegar a potenciales mercados y conseguir más clientes internacionales. La jornada contó con 54 asistentes y 84 inscripciones.

- **JORNADA “CIBERSEGURIDAD Y NEGOCIOS INTERNACIONALES”, 11 de febrero.**

En el marco de actuaciones para celebrar el día de Internet Seguro, la VUI organizó este webinar para sensibilizar a las empresas que operan en mercados internacionales de la necesidad de establecer protocolos internos y externos de ciberseguridad, reforzando sus medidas de protección de información comercial y datos, e implementando soluciones en sus servidores, sistemas y redes para hacerlas más seguras.

La ciberseguridad afecta a múltiples facetas dentro de la empresa y se está constituyendo como un factor de competitividad a la hora de realizar ofertas internacionales. Es un instrumento de seguridad para clientes y proveedores internacionales que ven garantizados así, sus secretos comerciales y reducido el riesgo de robo, manipulación o la fuga de información. El ponente de este *webinar* fue el coronel del Ejército del Aire, Ángel Gómez de Ágreda, experto en seguridad de infraestructuras críticas y miembro del Mando estratégico de ciberseguridad del Estado. La jornada contó con 49 asistentes y 73 inscripciones.



- JORNADA “PRESENTACIÓN PROGRAMA ICEX NEXT 2021”, 23 de febrero.

ICEX Next es el programa de ICEX España Exportación e Inversiones dirigido a PYME españolas con el objetivo de ayudarlas en sus proyectos de internacionalización. ICEX Next combina el asesoramiento personalizado, realizado por expertos, que ayudan a revisar, diseñar y ejecutar el Plan de Negocio internacional de las PYME, aplicando inteligencia de mercados, minimizando el riesgo, contando con apoyo económico de hasta 20.000 euros para impulsar la promoción exterior de la empresa y su presencia en los mercados seleccionados.

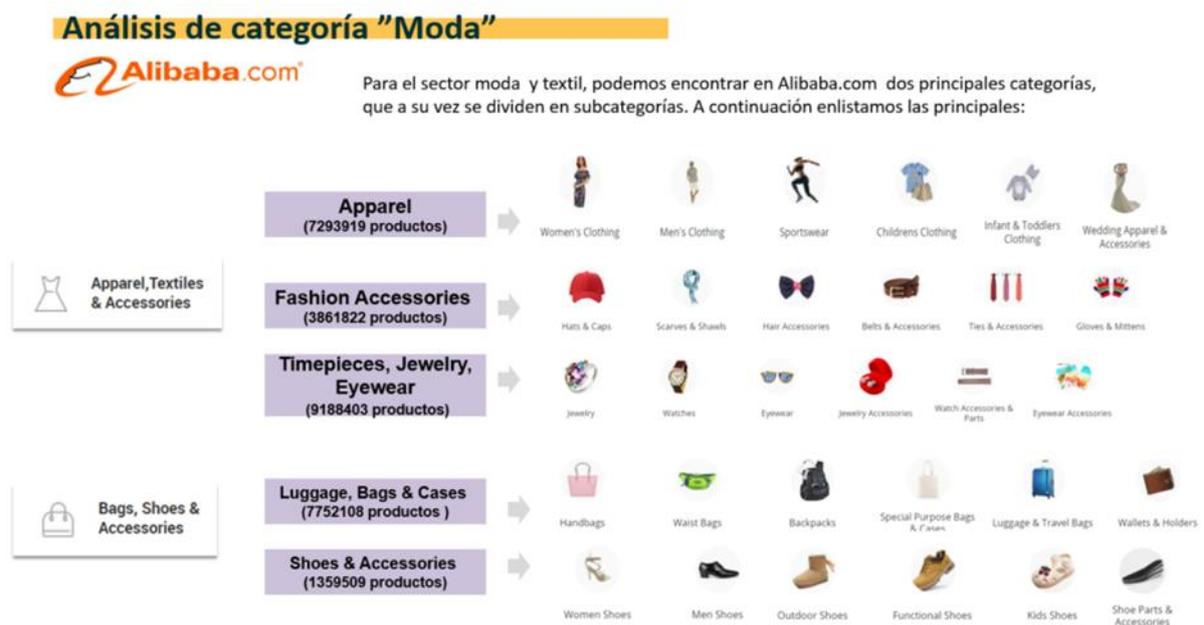
Para conocer en detalle este programa y los requisitos de la convocatoria, la VUI convocó a las empresas madrileñas a un *webinar*, donde se explicó en profundidad sus características principales, el perfil de empresas que pueden acceder, exponiéndose un caso de éxito de una empresa madrileña participante. El ponente principal de la jornada fue D. José Antonio Bretones, director de Iniciación, Implantación y Cooperación Empresarial en ICEX España Exportación e Inversiones. La jornada contó con la asistencia de 57 empresas y 94 inscripciones.



- **WEBINAR: “MADRID EXPORTACIÓN DIGITAL”: ALIBABA.COM para el sector Moda de Madrid, 11 de marzo.**

El impacto de la pandemia en el sector de la moda ha acelerado del uso del *e-commerce* por parte de las empresas del sector, permitiendo compensar la caída de las ventas en los canales tradicionales. En el contexto actual en el que se han cancelado las principales ferias y viajes comerciales, los *marketplaces* digitales desempeñan un papel fundamental para las marcas que, de esta manera, pueden presentar sus productos a potenciales clientes internacionales, sin limitaciones geográficas, ni de tiempo, las 24 horas, durante todos los días del año. En este sentido, Alibaba.com es el mayor *marketplace* B2B del mundo. El objetivo de este *webinar* fue explicar el funcionamiento de esta plataforma, así como los beneficios y características del Proyecto Madrid Exportación Digital, como canal de presencia en la misma.

Se contó con la inscripción de 28 empresas asistiendo finalmente 21 participantes.



- **JORNADA SOBRE APOYOS FINANCIEROS ANTE EL BREXIT PARA EMPRESAS DE MADRID, 23 de marzo**

La adaptación de las empresas al nuevo marco de relaciones comerciales con Reino Unido, tras la entrada en vigor del Brexit, está suponiendo retos y dificultades que afectan a la financiación de sus cuentas. Conscientes de ello, existen organismos e instituciones que están habilitando líneas de ayudas, encaminadas a paliar estos efectos adversos y contribuir, de esta manera, a que las pymes incorporen este apoyo a los planes de contingencia que deben tener establecidos. En esta sesión, también se abordaron los riesgos que este nuevo escenario ha abierto en las operaciones con Reino Unido y la mejor manera de estar cubierto ante ellos.

Para informar de todo ello se contó con la intervención de ponentes de las instituciones que ofrecen actualmente en Madrid soluciones financieras ante el Brexit:

- Avalmadrid: Líneas Especiales para limitar el impacto del Brexit en las pymes de la Comunidad de Madrid- Ana Suárez Rotellar, Responsable Dpto. Comercial.
 - CESCE: El seguro de crédito como herramienta de crecimiento en el entorno Brexit- Adele Roberto Capuano- Directora de Canales de Distribución CESCE.
 - ICEX: ¿Qué es el Cheque Brexit y quién puede beneficiarse? - María Rodríguez de la Rúa- Directora de Información y Asesoramiento Personalizado, ICEX España Exportación e inversiones.
- **WEBINAR “EMPRENDE EN LAS ROZAS”: PRIMEROS PASOS PARA EXPORTAR: ELECCIÓN DE MERCADO Y PAÍS, 25 de marzo**

Existen oportunidades de negocios más allá de nuestras fronteras, que ofrecen una alternativa real a la caída de la actividad empresarial provocada por la crisis sanitaria. Internacionalizarse es una actividad que las empresas y emprendedores deben contemplar necesariamente, pero que se debe abordar con la preparación necesaria para afrontarla con solidez y método. A través de este *webinar*, se informa a los emprendedores y empresas de Las Rozas sobre cómo dar los primeros pasos a la hora de internacionalizar su empresa: por qué, cuándo y en qué mercados.

Esta jornada es inaugurada por la concejal de Economía, Empleo e Innovación y Educación del Ayuntamiento de Las Rozas, Dña. Mercedes Piera y por el director general de Economía y Competitividad de la Comunidad de Madrid, D. José Rubio Vela.



The screenshot shows a registration page for a webinar. At the top, there are logos for Ayuntamiento de Las Rozas, LAS ROZAS NEXT, VENTANILLA ÚNICA de Internacionalización, Cámara MADRID, and Comunidad de Madrid. The main image features a world map with orange circles indicating various regions. The webinar title is "Webinar Emprende: 'Primeros pasos para exportar: Elección de país y mercado'". It is organized by Ayuntamiento de Las Rozas, Las Rozas Next, Concejalía de Innovación, Educación y Empleo. The date is March 25, 2021, from 10:30 to 12:30 CET. The event is free (Gratis) and online (Evento online). A green "Registrar" button is visible. Below the main image, there is a description: "Conoce cómo dar los primeros primeros pasos a la hora de internacionalizar tu empresa: por qué, cuándo y en qué mercados". A section titled "Acerca de este evento" explains the webinar's goal: to provide a vision of internationalization from a gender perspective, with success cases, institutional support mechanisms, and international character, helping women exporters understand necessary resources and interesting countries.

- JORNADA “MUJER Y COMERCIO INTERNACIONAL”, 28 de abril

La participación de las mujeres en los negocios y el comercio internacional es cada vez mayor, favoreciendo así el crecimiento económico y la competitividad. Pero la internacionalización sigue siendo todavía un reto para muchas empresas propiedad de mujeres: condicionantes formativos, profesionales y sociales, entre otros, hacen que las empresarias no se planteen salir al exterior.

El objetivo del *webinar* fue ofrecer una visión de la situación de la internacionalización de empresas, desde una perspectiva de género, con casos de éxito, explicando los mecanismos de apoyo institucional y de carácter internacional que existen, dando a conocer las herramientas que refuerzan las capacidades de las mujeres exportadoras.

Para la inauguración de esta Jornada se contó con la presencia de la vicepresidenta de la Cámara de Madrid, Dña. Eva Serrano, a su vez presidenta de la Asociación de Mujeres Empresarias de Madrid - AEME. También inauguró D. José Rubio, director general de Economía de la Comunidad de Madrid.

El programa que se desarrolló en tres bloques, siendo el primero el de **Buenas prácticas internacionales en la incorporación de las mujeres al comercio internacional**, para continuar con una **Mesa de experiencias de mujeres madrileñas y testimonios empresariales**, finalizando con **las Herramientas de apoyo a la internacionalización de las mujeres** que existen en la actualidad.

Se contó con las ponencias de numerosas instituciones internacionales, públicas y privadas, como dña. Teresa Guillén Zulueta, fundadora de Mujer Exportadora; dña. Anna Mori. ONU - ITC "SheTrades"; SBA "Women-Owned Small Business Federal Contracting"; embajada de Canadá; dña. Maggie Berry. Directora ejecutiva para Europa de WEConnect International, o dña. Paz Martín, presidenta de BPW Madrid.

Este webinar contó con 75 inscripciones y la asistencia final de 55 empresas.



- **Jornada "COOPERACIÓN EMPRESARIAL Y PROCESOS DE ALIANZAS ESTRATÉGICAS"** en el marco de la participación de la VUI en el Encuentro Internacional Empresarial **"MADRID PLATFORM" 10 de mayo**

Esta jornada se realizó dentro de los eventos que se organizaron en el evento "Madrid Platform"-Hub internacional de negocios entre Europa y América Latina, celebrado en el Palacio de Cibeles del Ayuntamiento de Madrid. El tema a debatir fue la necesidad de fomentar alianzas empresariales y establecer protocolos de cooperación entre empresas para abordar con éxito los mercados internacionales y poder acceder a las ayudas europeas que vendrán de la mano de los Fondos Next Generation UE.

Muchas empresas tienen grandes dificultades para iniciar su actuación en los mercados exteriores por sí solas. Una opción a su alcance consiste en andar el camino de forma agrupada, con otras empresas y empresarios. Son muchas las ventajas si se acierta con la fórmula y los compañeros. Ahora bien, la experiencia demuestra que la generación de alianzas empresariales para la internacionalización de bienes y servicios, no se da de manera espontánea, sino que se necesita el impulso de programas de promoción que estimulen su formación y presten el asesoramiento necesario.

En formato presencial se realizó una presentación de la mano de expertos en la materia para detallar las diferentes fórmulas de cooperación empresarial y cómo se articulan los procesos de alianzas estratégicas empresariales para lograr construir ofertas internacionales duraderas y competitivas. Se aprovechó el Taller para anunciar el lanzamiento del Programa de Cooperación Empresarial y Alianzas estratégicas de la VUI.



Se registraron 128 conexiones en *streaming* a través de YouTube.

- **JORNADA “BÚSQUEDA DE CLIENTES INTERNACIONALES”, 9 de junio**

La búsqueda de clientes internacionales debe realizarse a través de un procedimiento y de unas herramientas prácticas que encuentren el equilibrio entre los procedimientos tradicionales de búsqueda y la utilización de bases de datos y los canales de comunicación online.

Este *webinar* puso a disposición de las empresas y emprendedores un procedimiento estructurado de procesos de búsqueda y las herramientas prácticas adaptadas a la realidad de sus productos o servicios y a los mercados exteriores de su interés. Se proporcionó el conocimiento de las instituciones de apoyo, en origen y en destino exteriores, así como las principales bases de datos online que permiten identificar a sus potenciales clientes.

Durante el *webinar* se plantearon casos prácticos donde el empresario accedió in situ a estas herramientas y pueda conocerlas de mejor manera.

El programa se desarrolló en dos bloques principales:

- Plan de Búsqueda de Información sobre Clientes Internacionales
 - ¿Qué es lo que realmente necesito? ¿Existen procedimientos específicos de búsqueda dependiendo del tipo de cliente?
 - ¿Quién debe buscar y procesar la información? ¿Mis empleados? ¿Me puedo apoyar en instituciones o “infomediarios”?
 - ¿Cómo buscar información sobre clientes internacionales? ¿Qué procedimiento y herramientas para no perder el tiempo?
 - ¿Cómo validar, ordenar y clasificar los resultados de búsqueda? ¿Puedo profesionalizar mis búsquedas con el tiempo?
- Herramientas de búsqueda de información internacional sobre clientes
 - Herramientas específicas para la vía Oportunidades comerciales - Trading virtual
 - Herramientas específicas para la vía Proyectos, licitaciones y concursos internacionales
 - Herramientas con cobertura mundial, regional y nacional

Este *webinar* contó con 85 inscripciones y la asistencia final de 63 empresas.

- **WEBINAR “INTERNET COMO HERRAMENTA DE INTELIGENCIA DE NEGOCIO INTERNACIONAL”, 24 de junio- en colaboración con Ayto. Alcalá de Henares**

La búsqueda de información útil, precisa y actualizada es esencial a la hora de realizar una completa investigación de mercados exteriores. Saber dónde buscar es esencial para ahorrar tiempo y recursos. Esta Jornada aportó el conocimiento necesario sobre las mejores herramientas online de inteligencia competitiva existentes en el mercado, de sus analogías y diferencias y de su propuesta de valor. Así mismo, se profundizó, mediante ejemplos

prácticos, en los factores clave para analizar el posicionamiento online de las empresas y el de sus competidores nacionales e internacionales.

El programa contó con la bienvenida por parte de la gerencia de “Alcalá Desarrollo”, la Agencia de desarrollo local dependiente del Ayuntamiento de Alcalá de Henares y se desarrolló el siguiente contenido:

- Internet como fuente de información internacional: algunos datos sobre el auge del negocio online.
- Herramientas de análisis de mercado online y offline.
- Herramientas de inteligencia competitiva: analizando a mis competidores y obteniendo información relevante.
- Herramientas de inteligencia competitiva en marketplaces B2C.
- Herramientas de inteligencia competitiva en marketplaces B2B.
- Casos prácticos reales

Este *webinar* contó con 30 inscripciones y la asistencia final de 27 empresas.

- **WEBINAR “CÓMO CONSEGUIR CLIENTES INTERNACIONALES UTILIZANDO REDES SOCIALES”, 30 de junio**

Las RRSS son herramientas de utilidad para generar negocio y fomentar las ventas, también en los negocios internacionales. Su extenso y masivo uso nos ayuda a tener presencia en todo el mundo y llegar a potenciales clientes a través de las diferentes plataformas, convirtiéndose en un importante canal de marketing y comercialización a considerar en las estrategias de internacionalización empresarial.

Así, coincidiendo con el Día Internacional de las Redes Sociales, la Ventanilla Única de Internacionalización organizó este *webinar* en el que, de forma práctica, se presentaron a las empresas las oportunidades que estas ofrecen, como facilitadoras para su internacionalización y captación de clientes.

Dentro de la amplia extensión de RRSS que existen, el programa se concentró en: LinkedIn y *social selling* para mejorar tus ventas

- Definición de objetivos. Creación del perfil en LinkedIn. Idiomas del perfil.
- Cómo construir una red de contactos. Participación en foros de mi industria.
- Localización y contacto con potenciales clientes, socios y grupos de interés
- YouTube para conseguir clientes
 - ¿Por qué utilizar el vídeo para la promoción internacional en Internet?
 - Posicionamiento en Google y YouTube.
 - Elementos de un canal de YouTube.
 - ¿Cómo crear el canal? ¿Y si no sé inglés?
 - Elaboración de un vídeo: Mensaje, estructura.
 - Material mínimo necesario: Vídeo, audio, edición

Este *webinar* contó con 76 inscripciones y la asistencia final de 53 empresas.

- **WEBINAR “LA WEB DE LA EMPRESA EXPORTADORA”, 8 de julio- en colaboración con Ayto. Torrejón de Ardoz**

En colaboración con el Ayuntamiento de Torrejón de Ardoz, se organizó este *webinar* donde se incidió en la necesidad de que las páginas web de las empresas sean auténticos canales de promoción y comercialización para los exportadores. La web de una empresa que actúa en el mercado internacional es su carta de presentación, la primera información que nuestros compradores van a visitar. Cómo esté estructurada, la información que contenga, la usabilidad y las traducciones que contengan, van a ser, entre otros, elementos decisivos a la hora de generar ventas.

Se contó con la inauguración por parte de la concejala de Empleo y Contratación del Excmo. Ayuntamiento de Torrejón de Ardoz, Dña. Ainhoa García Jabonero.

El objetivo fue dar a conocer la importancia del sitio web como herramienta de promoción internacional de la empresa y, por otra parte, identificar los elementos relevantes necesarios para que una web tenga carácter internacional. Se desarrolló el siguiente Programa:

- Estrategia digital general en la empresa exportadora.
- Destinatarios de la web.
- Dominio a elegir.
- Idiomas. Traducciones.
- Modos de contacto.
- Usabilidad.
- Diseño para el posicionamiento en buscadores en otros idiomas.

Este *webinar* contó con 53 inscripciones y la asistencia final de 35 empresas.

La web de la empresa exportadora

Carlos Enrile

8 de julio, 2021



- WEBINAR “CÓMO NEGOCIAR EN MERCADOS INTERNACIONALES”, 23 de sept.

La negociación en los mercados internacionales exige la adaptación a un diferente medio, donde intervienen determinadas variables que, muchas veces, no se tienen en cuenta y afectan directamente al resultado de los negocios propuestos. El diferente contexto cultural, el desconocimiento mutuo de la contraparte, las ideas preconcebidas, y las diferentes costumbres comerciales son algunas de las claves a considerar para alcanzar éxito en el comercio internacional.

Con el objetivo de ayudar a las empresas madrileñas a desarrollar habilidades comunicativas y culturales en el comercio internacional, incrementar su nivel de influencia y mejorar los resultados en las negociaciones interculturales, la Ventanilla Única de Internacionalización, organizó este *webinar* en el que se abordaron estas materias, de acuerdo con el siguiente programa.



- **WEBINAR “BENCHMARKING INTERNACIONAL: ANALIZA TUS COMPETIDORES EN EL EXTERIOR” 21 de octubre.**

El entorno de los negocios internacionales en la época poscovid, se ha convertido en altamente competitivo. Por ello, las empresas que aborden los mercados exteriores deben poner en práctica metodologías y herramientas de análisis para identificar y analizar a los competidores y mejorar su posicionamiento internacional. La información que pueda obtener de la competencia permite tomar mejores decisiones para entrar con buen pie en los mercados objetivo. De esta manera, con el objetivo de ayudar a las empresas madrileñas a identificar y evaluar a sus competidores en el mercado internacional, la Ventanilla Única de Internacionalización organizó este *webinar* en el que se abordaron estas materias, de acuerdo con el siguiente programa:

- Investigar y conocer de forma minuciosa a nuestros competidores.
- Realizarles un seguimiento y rastreo que nos proporcione una imagen actualizada de los mismos.
- Conocer en qué momento una empresa de nuestra competencia va perdiendo cuota y volumen en relación a un cliente de interés para nosotros.
- Nivel de utilización de las redes sociales.
- Nivel de utilización del comercio electrónico.
- Nivel de utilización de la contratación pública internacional.
- Como utilizar toda esta información para mejorar la competitividad de nuestra empresa y transformar la oportunidad en un nuevo cliente.

Para este *webinar* se registraron 45 personas y participaron finalmente 35 asistentes.



21 OCTUBRE 2021

BENCHMARKING INTERNACIONAL

ANALIZA TU COMPETENCIA EN EL EXTERIOR

 VENTANILLA ÚNICA
de Internacionalización

 **Cámara**
MADRID

 **Comunidad
de Madrid**

1

- **INTERVENCIÓN VUI EN SOUTH SUMMIT- “MADRID REGION OF INNOVATION”, 7 de Oct.**

Bajo el lema *Who is who in the ecosystem* el subdirector de Internacionalización y Digitalización de la Comunidad de Madrid realizó una presentación de la VUI y los servicios que presta para la internacionalización de las *startups* y emprendedores de la región.

En este foro, intervinieron también instituciones como la Fundación Madri+d, la Dirección de Innovación de la Comunidad de Madrid, la empresa de inteligencia económica Unit Dealroom que presentó un análisis de datos del ecosistema de *startups* en la región de Madrid, que muestra una tendencia al alza en proyectos iniciados, consolidados y fondos captados. La asistencia presencial fue de 25 personas, aunque el acto también se pudo seguir en *streaming*.



- **INTERVENCIÓN VUI: I ENCUENTRO NACIONAL “INTERNACIONALIZA MUJERES”, 7 de oct., CC.AA. Islas Canarias**

El programa Internacionaliza Mujeres es un programa de capacitación, *networking* y mentoría femenina que impulsa la participación de la mujer en mercados internacionales. Dirigido a los targets mujeres empresarias/ emprendedoras y jóvenes mujeres profesionales, el programa se articula en jornadas técnicas que ofrecen las herramientas necesarias para facilitar la toma de decisiones en el ámbito empresarial e institucional.

El encuentro, organizado por PROEXCA, se estructuró en formato online, con mesas debate, contando con la participación de organismos públicos regionales que promueven la participación femenina en mercados internacionales como IPEX, ASTUREX, IVACE, Extremadura AVANTE, Gobierno de Navarra y la Comunidad de Madrid, además de entidades

que lanzan y difunden programas de apoyo a la internacionalización. Por parte de Madrid, intervino la Vicepresidenta de la Cámara de Comercio de Madrid, Eva Serrano Clavero que, a su vez, es Presidenta de la Asociación Española de Mujeres Empresarias de Madrid ASEME. Durante el encuentro se abordaron diferentes temáticas, como los avances normativos internacionales, nuevos programas de apoyo para la internacionalización de mujeres empresarias y se compartieron experiencias para la identificación de clientes internacionales. Además, se trataron las licitaciones internacionales de la mano de representantes del Banco Interamericano de Desarrollo, la *Trade Comissioner* de la Embajada de Canadá y la directora del Departamento de Multilaterales de la Embajada española en Washington D.C.

Se registró una asistencia de 113 empresarias.



- **WEBINAR “COMUNICACIÓN PARA LA INTERNACIONALIZACIÓN EMPRESARIAL”, 17 noviembre**



Las empresas que se desenvuelven en el entorno de negocios internacionales están sometidas a tres claves estratégicas: la credibilidad, la reputación y la influencia.

La comunicación estratégica articula los mensajes, las acciones y las decisiones ejecutivas en las empresas. En la actual coyuntura de incertidumbre, la digitalización de procesos y mensajes, la dirección de personas a través de la comunicación interna, la coherencia entre mensaje y acción o la sobreexposición en redes sociales son cuestiones clave en la gestión empresarial.

Por este motivo, conviene conocer cuál es el estado de la comunicación en el entorno internacional (nuevos y viejos medios), cómo desenvolverse en las redes y plataformas, cómo estructurar los mensajes institucionales y cómo cuidar la proyección mediática del directivo.

Por ello, la VUI organizó este *webinar*, desde una perspectiva práctica, analizando el marco de la comunicación actual, la innovación que viene de la cultura digital y la caja de herramientas que las empresas disponen para elaborar una estrategia de comunicación que redunde en la ejecución efectiva de los proyectos internacionales. Se siguió el siguiente programa:

- Riesgos y oportunidades: comunidades de conocimiento en redes sociales. El valor del contenido.
- Reputación y gestión de intangibles: influencia, confianza social.
- Sistema de medios en el país destino: ¿qué leen nuestros inversores, stakeholders, activistas medioambientales o reguladores?
- Identidad digital: estrategias, no herramientas.

Es de destacar la intervención como ponente de D. Juan Luis Manfredi, catedrático Príncipe de Asturias en la Georgetown University y profesor titular en UCLM. Hubo 35 inscripciones, registrándose 25 asistentes.

- **WEBINAR “Proyecciones de la economía mundial en tiempos de pandemia: Análisis del 2022”, 15 diciembre**



El ponente de la jornada, Mario Weitz, es consultor del Banco Mundial y de la Comisión Europea, conocido conferenciante en el área de economía internacional, y exConsejero Delegado en el Fondo Monetario Internacional. Explicó los grandes cambios que se avecinan en la economía mundial después del coronavirus, que sigue convulsionando a los principales países y sectores. Así mismo abordó temas como las políticas expansivas de EE. UU, el futuro

de Asia y la situación en Latinoamérica, la inflación creciente, el descenso del empleo, la inseguridad alimentaria, el cambio climático...

También se realizó mención especial a la coyuntura económica española y a su sector exterior.

Se registraron 51 inscripciones, asistiendo finalmente 32 empresas.

- **INTERVENCIÓN VUI: “CONGRESO INDUSTRIA 4.0”, Getafe, 16 de Diciembre.**

Organizado por el Ayuntamiento de Getafe y su ADL Getafe Iniciativas GISA, con la colaboración estratégica de la Asociación Española para la Calidad (AEC), tuvo lugar el 16 de diciembre el Congreso Industria 4.0 en Getafe.

Su objetivo principal es el de impulsar y desplegar la Industria 4.0 en Getafe, y con un alcance más amplio, desarrollar la transformación digital de la industria española.

Se trató de un congreso presencial que con el lema “Transición a la Industria 4.0” que reunió una representación institucional y empresarial muy relevante de esa zona, eminentemente industrial. Se descubrieron las claves y los retos en el despliegue de la industria 4.0, exponiéndose casos de éxito de Grandes Empresas y Pymes en su digitalización. La cita contó con la participación de la alcaldesa de Getafe, Sara Hernández, el presidente de la AEC, Miguel Udaondo, y el subdirector general de Digitalización de la Industria y Entornos Colaborativos del MINCOTUR¹, Jordi Llinares, entre otros.



La VUI fue invitada a participar con una ponencia en la que se informó de los servicios en internacionalización empresarial que presta a todas las empresas, emprendedores y autónomos de la región de Madrid. Así mismo se informó del Programa de Técnicos de Comercio Exterior de la Comunidad de Madrid y la Cámara de Comercio de Madrid.

En esta ponencia, se contó con la presencia de 103 asistentes.

¹ Ministerio de Industria, Comercio y Turismo.

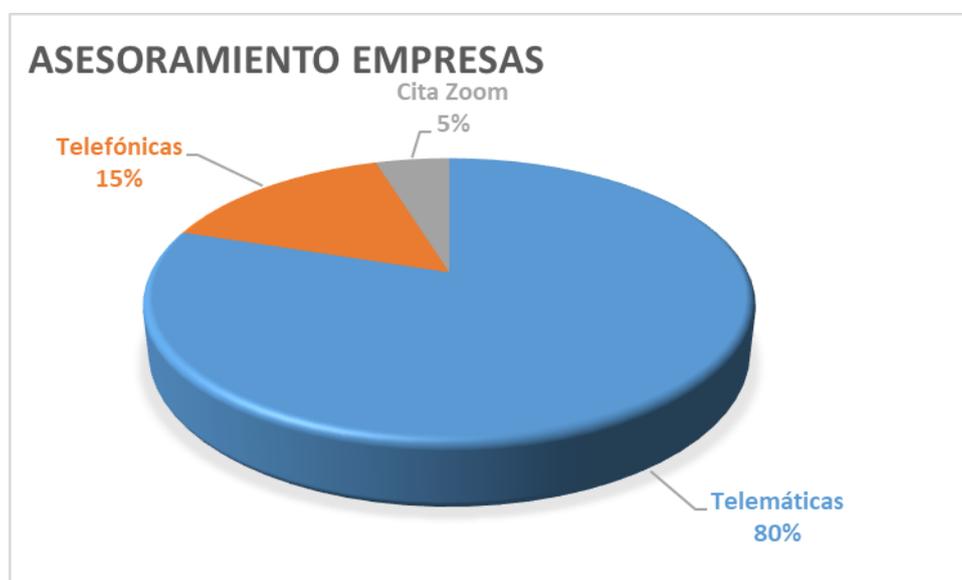
A modo de resumen el cuadro de Jornadas y webinaros realizados por la VUI quedaría así cifrado:



TALLER	FECHA	LUGAR DE CELEBRACIÓN	INSCRITOS	ASISTENTES
Posicionamiento SEO y SEM- Web empresa exportadora	04/02/21	Webinar Zoom	84	54
Ciberseguridad y Negocios Internacionales	11/02/21	Webinar Zoom	73	49
Presentación ICEX NEXT 2021	23/02/21	Webinar Zoom	92	57
Madrid Exportación Digital: Sector Moda de Madrid	11/03/21	Webinar Zoom	28	21
Brexit: Apoyos Financieros para empresas de Madrid	23/03/21	Webinar Zoom	50	22
“Emprende en Las Rozas” Primeros pasos para exportar	25/03/21	Webinar Zoom	57	40
Mujer y Comercio Internacional	28/04/21	Webinar Zoom	75	55
Cooperación Empresarial y Alianzas estratégicas	10/05/21	Evento “Madrid Platform”		128
Búsqueda de clientes internacionales	09/06/21	Webinar Zoom	85	63
Internet como herramienta de negocio internacional- Ayto. Alcalá de Henares	24/06/21	Webinar Zoom	30	27
Cómo encontrar clientes internacionales utilizando RRSS	30/06/21	Webinar Zoom	76	53
La web de la empresa exportadora- Ayto. Torrejón	08/07/21	Webinar Zoom	53	35
Cómo negociar en mercados internacionales	23/09/21	Webinar Zoom	75	41
Comunicación para la Internacionalización Empresarial	17/11/21	Webinar Zoom	35	25
Proyecciones de la economía mundial en tiempos de pandemia	15/12/21	Webinar Zoom	51	32
TOTAL			864	702

3. Atención personalizada a empresas, autónomos y emprendedores para internacionalizarse

La VUI ha continuado prestando este servicio, de carácter gratuito, a toda aquella empresa, autónomo y emprendedor que se ha dirigido a ella, en este primer periodo de liquidación, a través de las diferentes modalidades de contacto que se facilitan en su web: telefónico, telemático y por videoconferencia. La mayor parte de las consultas (un 73%) tienen su entrada por email, siendo las de origen telefónico el 24 %. Para su resolución, se registra un aumento gradual de los asesoramientos prestados por conexión Zoom, aunque la voluntad es retomar los asesoramientos presenciales en las premisas de la VUI, cuando la situación de pandemia lo permita.



EMPRESAS/ AUTÓNOMOS/EMPRENEDORES ASESORADOS	AÑO
	2021
Reunión presencial en VUI	0
Segundas reuniones presenciales VUI	0
Telemáticas	411
Telefónicas	83
Citas Zoom	27
	521

En el año 2021, se han resuelto 1.083 consultas y asesoramientos especializados correspondientes a 521 empresas, que a continuación se describen por tipología²:

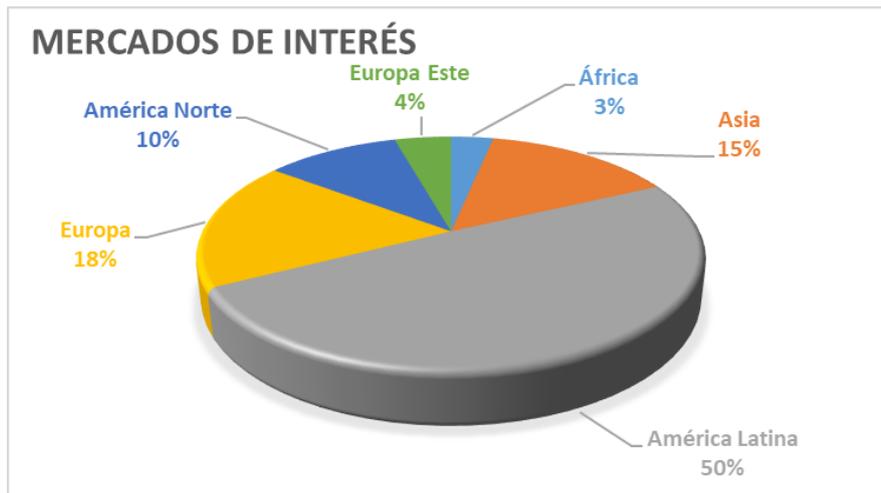
CONSULTAS RESUELTAS	AÑO
	2021
Otros	0
Instrumentos de apoyo a la financiación	38
Servicios VUI	415
Comercio electrónico	63
Información Mercados (cada consulta incluye varios países)	177
Madrid-Conecta, Ayudas ..	12
BREXIT	14
Asesoramiento estratégico	85
Gestión operativa/aduanas	279
	1083

Hay que destacar que muchas de las consultas requieren respuesta de varias de las temáticas ya que las necesidades de información, sobre todo de los emprendedores, requieren multitud de conceptos, casi todos ellos iniciales respecto a la internacionalización. La función de orientación inicial, que ayuda al emprendedor a estructurar sus ideas de negocio y los pasos que se deben acometer, es muy valorada por los receptores.

En cada consulta, la VUI presta a las empresas la utilización de los servicios que ofrece, con carácter gratuito y que son aprovechados en buena medida por los demandantes de información, como puede observarse en la estadística. Las consultas sobre gestión operativa y requisitos de exportación/ importación son también muy demandadas.

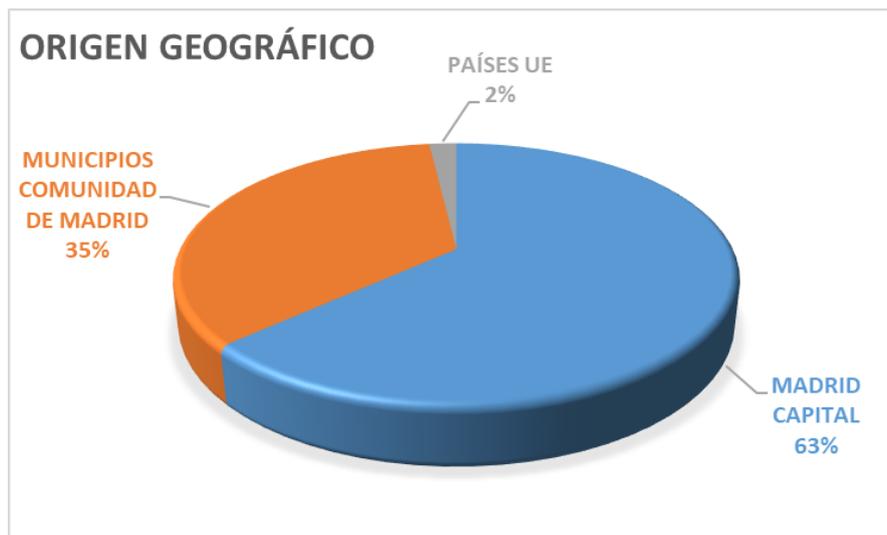
Los mercados de interés sobre los que han tenido lugar las consultas han sido:

² Una misma empresa puede realizar más de una consulta.



Siguen predominando las consultas con origen o destino Iberoamérica, promovidas principalmente por emprendedores de origen de estos países. No obstante se está también registrando un aumento de empresas jóvenes, ya constituidas, de base tecnológica que comienzan su andadura internacional y acuden a la VUI para este primer asesoramiento y toma de contacto. En este sentido, el servicio de Acelera Pyme, del que la Cámara de Madrid es antena, proporciona, así mismo, entrada de empresas que desarrollan productos y servicios innovadores.

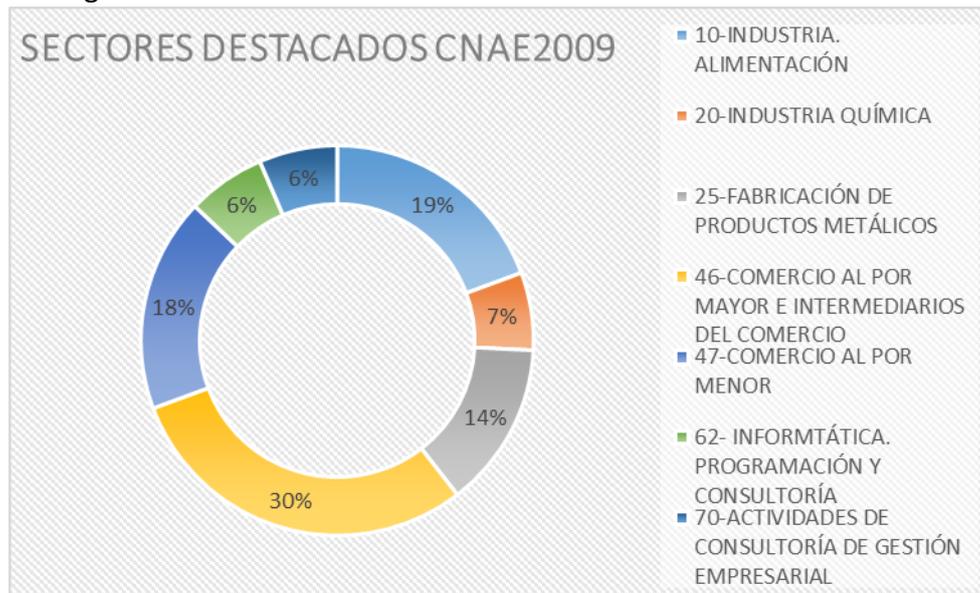
Respecto al origen territorial consultas, siguen predominando las realizadas desde Madrid capital con el 63%, siendo el 35% proveniente de otras localidades de la región, destacando Alcalá de Henares, Getafe, Leganés y Las Rozas. Hay un 2% de consultas que tuvieron su origen en otros países de la UE y Reino Unido.



La clasificación del CNAE entre estas empresas registra una dispersión sectorial muy elevada, primando los códigos correspondientes al 46: Comercio al por mayor e Intermediarios de

comercio, Código 23: Industrias de la Alimentación, Código 17: Fabricación de componentes metálicos excepto maquinaria y equipo y Código 15: Comercio al por menor.

En el siguiente gráfico se observan los sectores más destacados de consultas clasificados por la nomenclatura del CNAE 2009. Respecto a anteriores registros, hay un notable incremento de empresas del sector agroalimentario por su incorporación al servicio de la VUI de Madrid Exportación Digital.



Por tipología de empresa, aumentan las realizadas por empresas constituidas (55%), registrándose a su vez un relevante número de consultas realizadas por autónomos y emprendedores. Se mantiene la tendencia de meses anteriores donde predominan las realizadas por autónomos y emprendedores. Respecto al bloque de empresas (SA y SL) el reparto es igualitario ya que hay un 50% de Sociedades Anónimas y otro tanto de Sociedades Limitadas. Hay un pequeño porcentaje proveniente de consultas realizadas por la Embajada Británica respecto al Brexit.



El 48% de las consultas fueron remitidas por mujeres y el 52% por hombres.

4. Actividades de Promoción e Información Internacional de la Cámara de Madrid, pertenecientes al Convenio VUI

Dentro del Convenio VUI, uno de sus principales componentes son las acciones de promoción e información internacional que ejecuta la Cámara de Madrid. Desde el comienzo de 2021 se han desarrollado 5 misiones comerciales: Arabia Saudí, Colombia, Dinamarca, Portugal y Uruguay, habiéndose ampliado hasta 20 encuentros empresariales en 21 países, la colaboración con la Cámara de Madrid en este sentido, manteniéndose las condiciones del convenio. Se realizaron en formato virtual, con la participación de 134 empresas madrileñas.



En estas acciones se provocan reuniones de negocios entre empresas, importadores, distribuidores de los países “visitados” y las empresas de Madrid, que participan con la intención de obtener contratos, firmar alianzas e incrementar sus cifras de venta y exportación en estos países o áreas económicas.

Respecto al componente de información de mercados y de conocimiento de la gestión integral del comercio internacional, la Cámara de Madrid ha trabajado en colaboración con la Comunidad de Madrid, realizando 71 acciones incorporando a 2.926 beneficiarios.



FORO FONDOS EUROPEOS
**Líneas estratégicas en la
Reactivación de Madrid**

El marco financiero plurianual 2021-27 de la Unión Europea, junto con el nuevo fondo de Recuperación NextGenerationEU, es el mayor paquete de estímulo jamás financiado a través del presupuesto de la UE. Un total de **1,8 billones de euros** ayudará a reconstruir la Europa posterior a la COVID-19, y convertirla en más ecológica, digital y resiliente.

El pasado 16 de junio la Comisión Europea aprobó el **Plan de Recuperación y Resiliencia de España** por valor de **69 500 millones de euros**. Una oportunidad única para transformar la economía nacional y adaptarla a los retos actuales y futuros, mediante una ambiciosa hoja de ruta para la transición ecológica y digital, y un amplio programa de reformas e inversiones.

Madrid desempeña un **papel relevante en el avance económico** del conjunto nacional y es un referente en el impulso hacia **una economía y una sociedad más competitiva, sostenible y digital**.

5. Punto de Información Brexit[Error! Bookmark not defined.](#)

Pese a estar en activo, desde febrero de 2020, el servicio de resolución de consultas del Punto de Información Brexit-VUI, no ha sido hasta la entrada en vigor del Acuerdo que se han empezado a recibir las primeras demandas de información.



Hay que destacar la realización de reuniones periódicas cada 15 días que se han mantenido con representantes de la Embajada del Reino Unido en Madrid, en las que se daba cuenta del estado de situación de las necesidades y problemas de las empresas de ambos lados en sus operaciones comerciales tras la entrada del Brexit. En concreto, la Embajada y las empresas británicas (algunas a través de sus representantes en España) demandaban información sobre:

- Puestos de Inspección Fronterizos en Madrid.
- Inspectores Fitosanitarios y del SOIVRE que operan en Madrid.

- Fórmulas de constitución de Depósitos no aduaneros y depósitos fiscales y temporales para empresas británicas.
- Facturación de IVA en operaciones triangulares.
- Nombramiento de representante fiscal en España para empresas británicas.
- Requisitos necesarios en materia de seguridad, protección y homologación.

Por parte de las empresas de Madrid, la principal temática ha sido:

- Cómo encontrar o nombrar representante fiscal en Reino Unido para poder liquidar los impuestos correspondientes a las operaciones de exportación.
- Facturación en las operaciones de prestación de servicios.
- Obtención del EORI GB.
- Necesidad de certificación de origen de las mercancías.

6. Contacto con Ayuntamientos - Asociaciones Locales y Sectoriales madrileñas y otros organismos

- Fundación Madri+D: Programas Europeos

A través de la DG Economía y Competitividad se ha mantenido una reunión con el director adjunto, JA Blanco y diversos responsables de la Fundación Madri+D para conocer el alcance de los servicios que esta entidad de la Comunidad de Madrid realiza para la gestión de fondos europeos provenientes de los diferentes programas de la Unión Europea en los que participa.

Así mismo se hizo una presentación de los servicios de la VUI y la labor de sensibilización para la internacionalización que se realiza para el tejido empresarial y emprendedor madrileño.

- Dirección General de Agricultura de la Comunidad de Madrid

La DG Agricultura publica anualmente unas líneas de ayudas económicas dirigidas a la promoción internacional de las empresas del sector vinícola en Madrid. La reunión se mantuvo con la Subdirección general responsable de esta línea con el fin de conocer el detalle de las mismas, beneficiarios y cuantía y mecanismos de solicitud. Así la VUI puede asesorar correctamente a todas aquellas empresas de la región que puedan ser objeto de las mismas. También se ofreció la colaboración para que la VUI, difundiera sus servicios de orientación y sensibilización para internacionalización a las diferentes Denominaciones de Origen y Asociaciones sectoriales y Cooperativas con las que esta DG trabaja habitualmente.

- ASECOM: Asociación de Empresas de Confección y Moda de la Comunidad de Madrid

La VUI y la Cámara de Madrid han mantenido varias reuniones de trabajo con esta asociación para la puesta en marcha del Proyecto Madrid Exportación Digital, del que más adelante se hablará.

- Ayuntamiento de Las Rozas- Concejalía de Innovación, Economía, Empleo

Con el fin de realizar el 25 de marzo una jornada sobre internacionalización de emprendedores en esta localidad, se han mantenido múltiples contactos para lograr la organización conjunta del mismo.

-Ayuntamiento de Alcalá de Henares- Agencia de Desarrollo Local “Alcalá Desarrollo”

Para dar a conocer la existencia de la VUI y proponer la realización de acciones de sensibilización del tejido empresarial de la zona, conscientes del peso del sector industrial en la zona del Henares. Se organizó con la ADL de éste Ayto. un *webinar* el pasado 24 de junio, en el marco de su “Súper Junio” dedicado al tejido emprendedor de esa demarcación.

- Ayuntamiento de Torrejón de Ardoz- Concejalía de Empleo y Contratación

Dentro de las acciones que este Ayto. realiza para fomentar el emprendimiento y la competitividad en su sector empresarial, la VUI mantuvo una reunión con la Concejala de Empleo y Contratación en la que, además de fijar la organización de un webinar sobre

internacionalización el 8 de julio, se consensó la organización por la VUI de más sesiones informativas con sus emprendedores a lo largo del último cuatrimestre de 2021.

-Ayuntamiento de Móstoles- ADL “Móstoles Desarrollo”

Se ha establecido contacto también con esta ADL, con la que la VUI ya ha trabajado anteriormente en organización de seminarios y en resolución de consultas sobre internacionalización para sus asociados. El propósito es la participación de la VUI en alguna de las jornadas que organicen a sus empresas para hablarles sobre los beneficios de la internacionalización y apertura a negocios en el exterior.

- Asociación de Jóvenes Empresarios de Madrid

AJE Madrid ayuda a sus asociados a crear y consolidar sus empresas, promoviendo el espíritu emprendedor, analizando la viabilidad de los proyectos que se les presentan, dentro de los cuales entendemos que debe estar presente el carácter internacional de los mismos. Por ello tenemos contacto con la encargada de Tesorería y Relaciones Institucionales con la que estamos en diálogo para establecer fórmulas de cooperación entre esa Asociación y la VUI.

- Comités Interterritoriales de Internacionalización, País Vasco (virtual), Valladolid (presencial)

El 10 de junio, organizado por el Basque Trade & Investment, tuvo lugar la sesión plenaria del Comité Interterritorial de Internacionalización, que reúne a los representantes de Internacionalización empresarial de todas las agencias de desarrollo regional de España. La VUI estuvo presente acompañando al Subdirector General de Internacionalización y Digitalización de la Comunidad de Madrid. Además de atender a la sesión plenaria se asistió al Comité de Promoción Exterior donde hubo diversas intervenciones por parte del ICEX, CEOE y representantes de diversas CC.AA.

Se puso de manifiesto el crecimiento de las exportaciones españolas de un 5% pese a las restricciones del comercio mundial provocadas por la pandemia y caída del consumo empresarial. Así mismo, la necesidad de enfocarse en las empresas usuarias de los servicios de estos organismos para mejorar su experiencia de cliente, entendiéndolas como un todo, no simplemente enfocándose en sus departamentos de internacional.

El pasado 26 de noviembre tuvo lugar el Comité Interterritorial de Internacionalización, que organiza la Secretaría de Estado de Comercio, en la ciudad de Valladolid. La VUI participó en las sesiones plenarias y posteriormente dentro del Comité de Promoción Exterior, acompañando al Subdirector General de Internacionalización y Digitalización de la Comunidad de Madrid. Las temáticas que se abordaron fueron La Digitalización de los Instrumentos de Promoción Internacional y las Tendencias de las Políticas Comerciales dentro de la Unión Europea.

7. Proyecto “Madrid Exportación Digital”

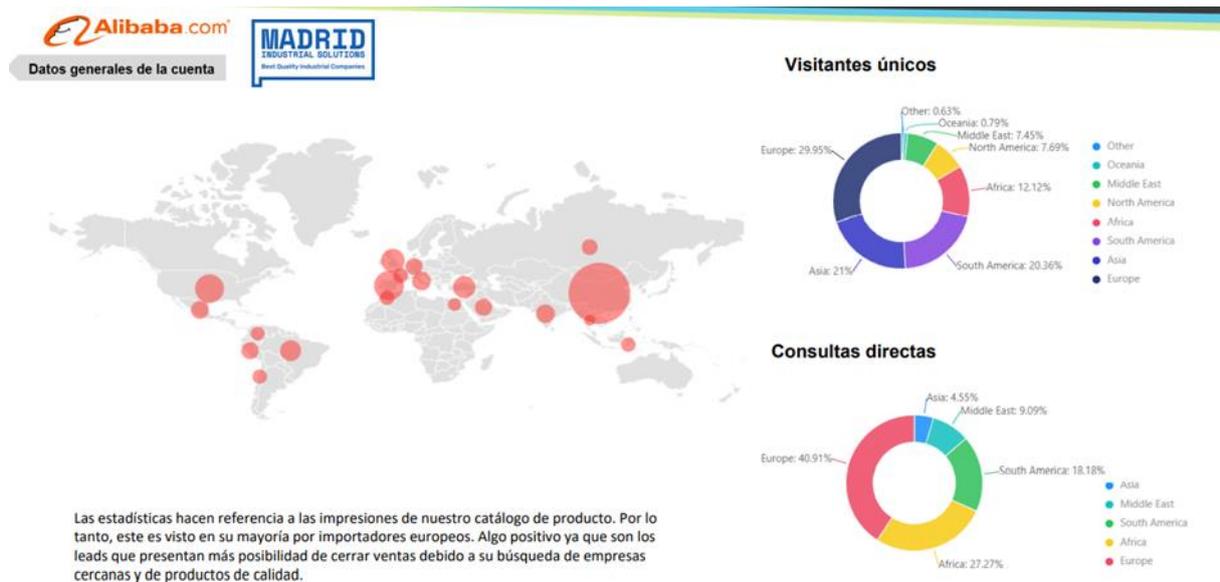
7.1 Bienes Industriales: “Madrid Industrial Solutions”

Tras el inicio en octubre de 2020 del *minisite* de la industria madrileña en Alibaba.com, “Madrid Industrial Solutions”, contamos con 164 productos de empresas industriales de Madrid en el mayor *marketplace* B2B del mundo. Durante estos meses, se ha proseguido con las campañas de marketing digital para realizar una optimización continua de estos productos. Tras el filtrado de consultas y RFQs (Request for quotation), se deriva a cada empresa participante las oportunidades de negocio que se generan en el portal para que puedan negociar directamente y cerrar por su cuenta la operación.

El portal “Madrid Industrial Solutions”, cuenta con una media de 1.300 visitantes mensuales. Se han activado estrategias de campañas de marketing “Keyword Advertising” combinado con la programación de *showcases* en Alibaba.com para aumentar la visibilidad y ayudar a las empresas a conseguir mayor cantidad de *leads*.

Este proyecto es una herramienta muy práctica para que las empresas participantes comprueben el funcionamiento de sus productos, dentro de la plataforma, analizando si son adecuadas y competitivas en su relación calidad- precio, obteniendo los beneficios y financiación con que han contado durante seis meses, a un coste muy competitivo por tratarse de un proyecto agrupado y valorar Alibaba.com como *marketplace* para la promoción de los productos y objetivos comerciales.

La distribución geográfica de estas consultas ha sido:



Respecto al seguimiento analítico de la cuenta, los resultados son los siguientes:

El gráfico de la derecha, muestra los resultados globales de la cuenta, haciendo un filtrado desde que se producen las impresiones y se convierten en clics, que a su vez, derivarán en consultas directas, más la captación de RFQ's, hasta terminar en leads verificados y trasladados a cada empresa.

Analizamos las estadísticas de los productos de cara a observar la evolución de su rendimiento.

En base a estos datos podemos tomar decisiones como potenciar el posicionamiento de algunos productos, basar la estrategia de ventas en newsletters en los más visitados o consultados. Incluso conocer los países cuyos usuarios visitan en más ocasiones nuestros productos.



Finalizado el periodo inicial, de presencia de seis meses de las empresas en el proyecto, se ha acometido, gracias a la financiación de la Comunidad de Madrid y el Ayuntamiento de Madrid, una ampliación del mismo, con las correspondientes mejoras a realizar.

Así mismo se aprobó la contratación de diversas campañas de marketing para este proyecto, hasta el mes de agosto 2021, donde se continuó promocionando los productos de las empresas madrileñas del sector industrial. Las labores de gestión que se están realizando dentro de esta ampliación son:

- ✓ Análisis de palabras clave y optimización SEO mensual
- ✓ Informes analíticos (Biz Trends) mensuales
- ✓ Filtro de respuesta a consultas (consultas directas)
- ✓ Filtrado y selección de órdenes de compra (RFQ)
- ✓ Gestión de campañas de marketing de PPC en Alibaba.com
- ✓ Informe mensual con las consultas recibidas y RFQs contestados.
- ✓ Soporte al seguimiento de potenciales compradores (ayuda con Incoterms, medios de pago internacional, seguros de crédito, recomendaciones logísticas, etc.)
- ✓ Envío de newsletter mensual a la BBDD de contactos obtenidos en la plataforma
- ✓ Entrega de informe final.

7.2 Productos Agroalimentarios: “Madrid Food & Drink Suppliers”

Dada la interesante experiencia y resultados obtenidos en el portal de Productos Industriales, el sector agroalimentario de Madrid, a través de su asociación ASEACAM, solicitó formar parte de esta plataforma de negocio virtual, mediante la creación de un Minisite en Alibaba.com, dando cabida a hasta 20 empresas madrileñas para incorporar una variada oferta de productos de la región. El objetivo es detectar potenciales compradores internacionales y comprobar el funcionamiento de sus productos en el canal de ecommerce internacional.

El 6 de mayo se organizó una jornada de trabajo con las empresas del sector en la que se explicó el funcionamiento detallado del proceso de trabajo, las necesidades en dedicación de horas y materiales a entregar por parte de las empresas, que exige el proyecto, las diferentes formas de entrada de leads comerciales que habilita la plataforma y se hará el proceso de filtrado y comprobación de estos leads, para que las empresas los respondan a la mayor brevedad posible para obtener garantías de respuesta del comprador.

El portal está visible desde el 1 de septiembre de 2021, realizándose el 3 de septiembre la sesión de presentación del mismo a las empresas e instituciones participantes. Para ello se ha trabajado en el diseño de la “home” principal, solicitud a las empresas de contenido gráfico, fotos de productos e información de rango de precios y condiciones de venta, para volcar en sus fichas de producto, que aparecen en el Minisite. A lo largo de los próximos meses se realizará el lanzamiento del stand y las correspondientes campañas de marketing y posicionamiento que también se han adquirido.

Lanzamiento de Minisite

Nombre del proyecto/ Identidad gráfica

Madrid Food and Drink Suppliers *Experience the best Food & Drink from Spain*



Las labores de gestión que se están realizando por parte de la empresa consultora encargada del proyecto son:

- ✓ Interlocución con las empresas para adaptar en mensaje que se muestre en el portal: productos, textos, condiciones ofertadas
- ✓ Diseño y creación del portal y minisite en Alibaba.com
- ✓ Subida de las fichas de cada empresa y de los productos seleccionados
- ✓ Análisis de palabras clave y optimización SEO mensual
- ✓ Informes analíticos (Biz Trends) mensuales
- ✓ Filtro de respuesta a consultas (consultas directas)
- ✓ Filtrado y selección de órdenes de compra (RFQ)
- ✓ Gestión de campañas de marketing de PPC en Alibaba.com
- ✓ Informe mensual con las consultas recibidas y RFQs contestados.

- ✓ Soporte al seguimiento de potenciales compradores (ayuda con Incoterms, medios de pago internacional, seguros de crédito, recomendaciones logísticas, etc.)
- ✓ Envío de newsletter mensual a la BBDD de contactos obtenidos en la plataforma
- ✓ Entrega de informe final

8. Campaña de Comunicación VUI

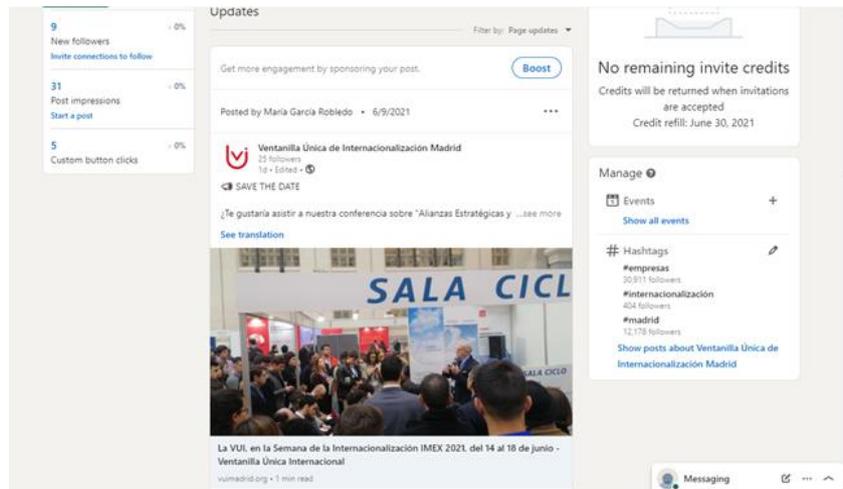
Uno de los compromisos que se estipulaban en el Convenio de colaboración firmado entre Comunidad y Cámara de Madrid, es la elaboración y ejecución de un plan de difusión y comunicación, basado en una estrategia de marketing específica para dar a conocer la existencia de la VUI y hacer llegar el valor de sus servicios a todo el tejido empresarial localizado en la región de Madrid. Se realizó una detección de necesidades específicas de la VUI, contemplando la realización de campañas de reputación y diferentes estrategias de *inbound marketing*, creación de blogs, *podcast* y *landing pages* y sobre todo una campaña en redes sociales con posicionamiento SEO y SEM.

Los mensajes que se están transmitiendo para referenciar a la VUI son los siguientes:

- Cercanía y personalización del servicio para las empresas destinatarias
- Ser el inicio del camino en su internacionalización, además de la guía para recorrerlo.
- Entidad amigable: Que las empresas no tengan miedo a acercarse a las instituciones que están detrás de la VUI. Rebajar así la imagen institucional que puedan tener, que no lo vean como una barrera sino como una solución para internacionalizar su actividad.
- Destacar la gratuidad del servicio de asesoramiento.
- Tu proyecto internacional empieza aquí.
- Servicio accesible que alcance a todas las empresas y emprendedores de la región Madrid.
- Destacar la sencillez y el contacto fácil con el cliente.

En este periodo se ha creado un perfil de la Ventanilla Única de Internacionalización en la red social de LinkedIn, desde el que se procederá a difundir eventos y noticias de la VUI y afiliar empresas y profesionales del mundo de la internacionalización para que formen parte del grupo VUI. De esta manera se enriquecerán los contenidos que se publiquen, contribuyendo así a la mejora de marca de la VUI y a que su nombre se vaya reconociendo en el ámbito de la internacionalización de empresas madrileñas.

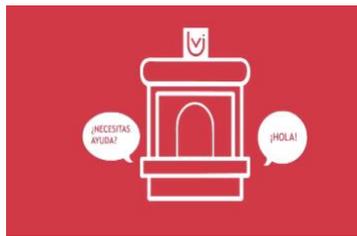




Así mismo se han elaborado videos explicativos sobre los servicios de VUI para su web y dinamización en RR.SS. realizadas dentro de la Campaña de Comunicación para la Ventanilla Única de Internacionalización de la Comunidad de Madrid. ([hipervínculos](#))



[¿Qué es la VUI?](#)



[Preparación para la Exportación](#)



[Internacionalización Digital VUI](#)

9.- Portal Web - CRM VUI

Así mismo, se ha acometido el rediseño de la página web de la VUI, para adaptarla con la nueva concepción de mensaje y línea gráfica descritos en el punto anterior. propuesta por la agencia de comunicación contratada al efecto. En este periodo, se procedió a la mejora y actualización del portal web de la VUI, trabajando en colaboración con entre la agencia de comunicación y la empresa encargada del desarrollo y mantenimiento informático de la web de la VUI.

Con la presencia de los representantes de la Comunidad de Madrid, se han mantenido varias reuniones donde se decidió dotar de una mensaje más comunicativo y cercano al público objetivo de la VUI, para provocar su puesta en contacto y responder las consultas que tenga. Se ha procediendo a una simplificación de la oferta de servicios que se proponen en la web, para que resulte más sencillo al emprendedor su identificación y obtenga información precisa del alcance de los mismos.



¿Cómo podemos ayudarte?



Tras la reunión mantenida el 14 de mayo, se definieron todas las pestañas que se visualizarán en la web, los índices que se desplegarán y la apariencia e imagen que se dispondrá.



VUI, un único punto de atención personal.

Te informamos y asesoramos sobre todos los instrumentos públicos de apoyo existentes para la internacionalización de tu empresa, sea cual sea el tamaño de tu negocio y tu experiencia en el exterior.

Nuestro equipo técnico, te ayudará a definir tu proyecto internacional.

Estableceremos los pasos a seguir para conseguir tus objetivos o revisar tu estrategia internacional, facilitando a tu empresa el acceso a clientes internacionales.



Decárgate nuestro díptico informativo.



Las actividades que se han realizado por parte de la empresa proveedora de servicios tecnológicos- Minsait- hasta la fecha son:

- Confección estructura principal del *site*: cabecera, pie, menú de navegación
- Definición interna de Tipos de contenidos (estructuras y plantillas)
- Página home, noticias, detalle noticias, *grid* de enlaces.

10.- Participación en Semana de la internacionalización de Madrid- IMEX 2021 (14- 18 de junio, 2021)

Organizada por la publicación Moneda Única, con el patrocinio de la Comunidad de Madrid y el Ayuntamiento de Madrid se celebró la Semana de la Internacionalización de Madrid, del 14 al 18 de junio. Esta es la Feria de referencia de servicios para la internacionalización en nuestra región. La semana contó únicamente con un día de exposición presencial, que se tuvo lugar en la galería de exposiciones Centro del Ayuntamiento de Madrid. La VUI formó parte del Stand Institucional en el que compartieron espacio la Cámara de Madrid, el Ayuntamiento de Madrid y la Comunidad de Madrid.



Se desplegaron tres puntos informativos de cada una de las instituciones, siendo la VUI la responsable de ofrecer la información sobre internacionalización a emprendedores con interés en internacionalizarse, en el mostrador de la Comunidad de Madrid.

Dentro del stand se resolvieron las consultas de aquellos emprendedores que se interesaron por los servicios que la VUI ofrece. La VUI atendió a 14 empresas y emprendedores en ese único día de presencialidad en la Feria. Dentro del recinto se organizaron diferentes jornadas técnicas, siendo la VUI la responsable de organizar la correspondiente a “Alianzas Estratégicas

y Cooperación Empresarial para la internacionalización” participando como ponente en la misma. Así mismo la VUI participó como moderadora en la Mesa Redonda de “Cooperación para la recuperación” que tuvo lugar el 17 de junio en la sede de la Cámara de España.

En el acto de inauguración se contó con la intervención del recién nombrado Consejero de Economía de la Comunidad de Madrid, Don Javier Fernández-Lasquetty, el Presidente, Director de la Cámara de Madrid y otras autoridades de ambas instituciones.



Después del acto de inauguración, se produjo la visita del Consejero y otras autoridades al stand institucional de la VUI, Cámara de Comercio y Ayuntamiento de Madrid.



11. Participación VUI en Ferias y certámenes internacionales

En este periodo la VUI ha participado en dos citas feriales, de carácter internacional, celebradas en Portugal y España.

- Visita a la Feria WEB SUMMIT Lisboa, 1 al 4 de noviembre

La Ventanilla Única de Internacionalización apoyó la presencia de los emprendedores y *startups* madrileñas en una Visita profesional a la Feria Web Summit 2021, que se celebró del 1 al 4 de noviembre en la Feria Internacional de Lisboa (FIL) y Estadio Altice Arena. Esta visita se enmarcaba dentro de la organización nacional que realizaron el ICEX y Red.es.

Web Summit es uno de los mayores eventos relacionados con la tecnología a nivel mundial, donde empresas tecnológicas líderes, Pymes, startups, emprendedores y la comunidad digital internacional, se dan cita para presentar las últimas innovaciones y compartir ideas con el objetivo de encontrar oportunidades de negocio, inversión y establecer contactos profesionales. El evento, que aúna zona de exposición y congresos, ha pasado en 10 años de 400 asistentes a más de 70.000 en la edición de 2019. Los asistentes provienen de más de 120 países, y cuenta también con la participación de más de 2.100 empresas expositoras, 1.400 inversores, más de 1.200 ponentes y 2.600 periodistas.

El evento está dirigido a empresas de emprendimiento digital y tecnología (computación en la nube, diseño y creatividad, inteligencia artificial, robótica, tecnologías ambientales y energía, salud digital, ciberseguridad, electrónica de consumo, ciudades inteligentes, etc.)

Un total de 13 *startups* madrileñas participaron en esta visita, agrupadas en los siguientes sectores:

- Conectividad portátil
- Video gaming
- Soluciones tecnológicas de negocio
- Internet Universal
- Gobernanza e Identidad digital
- Scouting digital tecnológico
- Data Management y Analytics

En el marco de las actividades que se organizaron en el pabellón español, la VUI organizó una sesión informativa para las empresas madrileñas donde se ofrecieron las acciones y apoyos que la Cámara de Madrid y la Comunidad de Madrid tienen para emprendedores, incluyendo a la Fundación Madrid+D.

AGENDA DE ACTIVIDADES

SPAIN

#SpainWS21

MARTES, 02/11/2021

- 12:00 – 13:00. Encuentro informal con la Consejera Delegada de ICEX, María Peña Mateos, y el Director General de Red.es, Alberto Martínez Lacambra.
- 16:00 – 17:00. Town hall with the High Commissioner for Spain Entrepreneurial Nation: The Spanish Opportunity.

MIÉRCOLES, 03/11/2021

- 10:00 – 10:20. Servicios de Extenda para startups tecnológicas andaluzas para la puesta en contacto con inversores extranjeros.
- 11:00 – 11:30. Repsol Foundation Entrepreneurs Fund: 10 years.
- 12:00 – 12:30. Brainstorming sobre emprendimiento e internacionalización: servicios de la Ventanilla Única de Internacionalización de la Comunidad de Madrid.
- 13:00 – 13:30. La digitalización de la salud como motor de la transformación mundial. 100 startups Health. By Innsomnia.
- 16:00 – 16:30. Encuentro informal con la Secretaria de Estado de Digitalización e Inteligencia Artificial, Carme Artigas.

JUEVES, 04/11/2021

- 10:30 – 10:45. AWS support for early stage startups.



- **Participación en la Feria Internacional de Defensa y Seguridad-FEINDEF, IFEMA 3 al 5 de noviembre**

La segunda edición de la Feria Internacional de Seguridad y Defensa (FEINDEF) se celebró los días 3, 4 y 5 de noviembre en IFEMA, con la presencia de las principales empresas del sector y de delegaciones de todo el mundo. Organizada por la Fundación FEINDEF, con el apoyo institucional del Ministerio de Defensa y del resto de ministerios e instituciones públicas de la Administración General de Estado, contó con un completo programa de conferencias, foros y mesas redondas en los que se tratarán entre otros temas, la Europa de la Defensa, el papel de la mujer en la industria o las tecnologías disruptivas que están por llegar.



La Comunidad de Madrid, el Ayuntamiento de Madrid y la Cámara de Comercio de Madrid, apostaron por la internacionalización de las empresas madrileñas del sector Defensa y Seguridad, participando conjuntamente en FEINDEF 2021 a través de un stand que organizó la Ventanilla Única de Internacionalización. En él se atendieron las consultas de empresas madrileñas vinculadas con el sector, aprovechando además para visitar a la numerosa representación de empresas madrileñas que exponían.



12.- Programa “E4E- English for Export”



Programa de Diagnóstico y Mejora del idioma inglés para la Exportación

Dentro de los compromisos estipulados en el Convenio VUI, para aportar competitividad a los procesos de internacionalización de las empresas de Madrid, se ha realizado el lanzamiento de una convocatoria restringida a empresas que posean ya cierta experiencia exportadora y que utilicen el idioma inglés habitualmente para sus negocios internacionales. Así pues, se plantea este programa dirigido a acometer una de las principales carencias del tejido empresarial español, la comunicación efectiva en idioma inglés a la hora de exportar. Los objetivos del mismo son:

- Diagnosticar y Optimizar el uso del idioma inglés en su actividad de internacionalización
- Atender a las características únicas e individuales de cada empresa
- Ofrecer una perspectiva más internacional del negocio en otro idioma.
- Mejorar la imagen de la empresa en inglés para alcanzar más credibilidad en el mercado internacional.
- Favorecer el crecimiento y desarrollo internacional de la empresa y sus empleados en otro idioma.
- Introducir o mejorar la comunicación con clientes y proveedores en mercados de habla inglesa.

Por ello la VUI ha comenzado la ejecución de este programa cuyo objetivo es incorporar a 20 empresas madrileñas de carácter mediano, que ya estén internacionalizadas. Su contenido combina diagnóstico, *training* e implementación para desarrollar herramientas eficientes de comunicación en idioma inglés para crecer internacionalmente y exportar más y mejor.

Dado que los niveles de uso del inglés son diferentes entre las empresas, se realizan grupos uniformes para que el desarrollo del programa sea más efectivo y productivo. Se ha comenzado ya el trabajo con un primer grupo de seis empresas madrileñas.

13.- PMDI: Programa de Management Digital para la Internacionalización

La VUI está organizando un programa dirigido a directivos y responsables de empresas internacionalizadas que aporte capacitación en digitalización e internacionalización. Estas dos áreas de conocimiento, motoras de crecimiento empresarial en la actualidad, suponen uno de los principales retos que las empresas y autónomos deben acometer en la actualidad. Para ello se ha confeccionado un práctico programa formativo que incide en las competencias y habilidades que todo directivo vinculado con la internacionalización debe conocer en estos tiempos de oportunidades e incertidumbres.

Un total de 13 participantes pertenecientes a 11 empresas de Madrid, que tienen ya experiencia exportadora, desarrollaron el programa para obtener conocimientos, habilidades técnicas y herramientas necesarias en la gestión internacional bajo los nuevos modelos de gestión comercial digital, marketing digital y nuevas tecnologías aplicadas a procesos de toma de decisiones. Así mismo conocerán las nuevas formas de pago electrónicas y nuevos conceptos de *management* empresarial, en la era digital, aplicados al comercio exterior. Este programa se realiza en colaboración con el Instituto de Formación Empresarial, perteneciente a la Cámara de Comercio de Madrid. El IFE ha cedido su plataforma para que los participantes encuentren ahí las documentaciones de los módulos. Su contenido es:



Programa on-line gratuito para directivos

**PROGRAMA EN MANAGEMENT
DIGITAL PARA LA
INTERNACIONALIZACIÓN-PMDI**

- Introducción nueva Geoeconomía en la era post COVID 19
- Retos de la Digitalización para la Gestión Internacional
- Análisis Gestión y Negocio Internacional Basado en Big Data
- Medios de Pago electrónicos en el Comercio Internacional
- Marketing Digital para la Internacionalización
- Management Digital

Las sesiones se realizaron online, en streaming y además se graban para su posterior visionado y así adaptarse a los horarios que los participantes dispongan, debido a su actividad internacional. El comienzo del programa tuvo lugar el pasado 10 de noviembre.

14.- Renovación de las Herramientas de información y apoyo para las consultas sobre internacionalización recibidas

En este periodo se han renovado las herramientas y bases de datos que la VUI utiliza para elaborar la información y responder técnicamente a las consultas que llegan.

Estas herramientas son las siguientes:

- BD Aduanera TARIC: La base de datos dbTaric contiene la nomenclatura arancelaria y las herramientas necesarias para llevar a cabo una correcta clasificación de las mercancías con acceso directo a la base de datos de Informaciones Arancelarias Vinculantes de la Comisión Europea.
- Trade Library: Biblioteca online de comercio internacional, incluye 400 publicaciones y documentos de comercio internacional.
- BD de información Aduanera internacional “Importaciones e Importadores extranjeros”: Identificar compradores y competidores en los mercados internacionales de los países que cubren, mediante el acceso a toda la información disponible en las declaraciones de importación y exportación que se presentan todos los días en las Aduanas.
- BD del International Trade Center (INTRACEN - WTO) y su TradeMap que da acceso a indicadores de oferta y demanda internacional de bienes y servicios, mercados alternativos y competidores, así como a directorios de empresas en más de 200 países y 5.200 productos.
- BD Kompas: con acceso a 229.000 empresas del Unión Europea y otros países de Europa, incluyendo España, identificadas como operadoras de comercio internacional.
- Publicación ICC: Modelo del Contrato de Compra-Venta Internacional. Esta publicación es de suma utilidad e interés para las empresas y emprendedores que acuden a la VUI para iniciar o consolidar su actividad internacional, ya que es el instrumento básico para garantizar los acuerdos comerciales alcanzados. La Comunidad de Madrid, a través de la VUI, ofrece esta posibilidad entre las empresas e instituciones de la región interesadas.

15.- Resumen en Cifras de Empresas beneficiadas Convenio VUI Ene.- Dic. 2021

Actividad	Empresas / Asistentes
Jornadas VUI	702
Jornadas Mercados Exteriores Cámara-Comunidad de Madrid	2.463
Jornadas Informativas/Técnicas Cámara- Comunidad Madrid	463
Asesoramientos realizados VUI	521
Misiones y Encuentros empresariales virtuales	134
Madrid Exportación Digital- Alibaba.com- Productos agroalimentarios	20
Madrid Exportación Digital- Alibaba.com- Bienes Industriales	19
PMDI- Programa en Management Digital para la Internacionalización	13
Programa English for Export	6
Total	4.341

En total han sido **4.341** empresas, autónomos y emprendedores los beneficiados del Convenio suscrito entre Comunidad de Madrid y Cámara de Comercio para el fortalecimiento de la internacionalización de la economía madrileña a través de la VUI.

Nota: las Misiones Comerciales son acciones de promoción que financia y gestiona Cámara, que forman parte de su compromiso con la Comunidad de Madrid dentro del eje de internacionalización del Convenio VUI (eje A del anexo I del Convenio). Las acciones VUI que cofinancia la C.M. (eje B del anexo I del Convenio) son íntegramente gratuitas para los beneficiarios (empresas/autónomos/emprendedores), salvo el Programa Madrid Exportación Digital.