

ICEX impulsa el desarrollo exportador de las empresas con su nuevo programa eMarket Services

El pasado 20 de febrero la Secretaría de Estado de Comercio, Marisa Ponzela, presentaba la nueva plataforma que se ha diseñado para apoyar el programa de ICEX España Exportación e Inversiones: eMarket Services.



Market Services es un programa de apoyo de ICEX España Exportación e Inversiones que tiene como objetivo facilitar a las empresas españolas, particularmente a las pymes, la venta internacional a través de canales *online*, y especialmente la utilización de los mercados electrónicos con este fin. Para ello, aporta información, formación, consultoría y apoyo mediante acciones de promoción en mercados electrónicos.

Como señalan desde la plataforma, eMarket Services no es un mercado electrónico, pues no es posible vender o comprar productos desde el portal: su objetivo no es otro que ayudar a las empresas a comprender y utilizar los mercados internacionales *online*.

SERVICIOS QUE OFRECE

De esta forma, podemos establecer tres tipos de servicios principales a través de esta plataforma eMarket Services, a saber:

A. Aquellos relacionados con transformación digital y formación (**sección Transforma-Área de Formación**). Dentro

de este bloque de servicios la web incluye, entre otras, herramientas de autodiagnóstico para ayudar a las empresas a evaluar su potencial para abordar la internacionalización a través del comercio electrónico, o bien un apartado especial con todo lo relacionado con la formación (cursos presenciales y *online*, tutoriales y otros contenidos de formación online, académica a través de la escuela de negocios ICEX-CECO, o a medida de la empresa *in company*)

B. Los orientados a definición de estrategia y conocimiento de los mercados internacionales *online* (**sección Descubre-Insight de mercados**): observatorio de tendencias e-Commerce e información de mercado a partir de la colaboración de la red de 100 Oficinas Económicas y Comerciales de España en más de 80 países.

C. Información y consultoría orientadas a implementar acciones de promoción y venta en mercados electrónicos (**Secciones Conecta con Mercados Electrónicos y Conoce Nuestros-Servicios**).

D.- Promoción comercial (sección Conoce Nuestros-Servicios). El ICEX está iniciando una nueva línea de acciones de promoción comercial en mercados electrónicos con el fin de crear espacios promocionales que posicionen los productos y empresas españolas que operan en ellos, dándoles visibilidad y atrayendo clientes.

PARA CONTACTAR

La manera más rápida y directa para contactar con el equipo de eMarket Services es utilizar el servicio de ICEX Ventana Global, a través del teléfono gratuito 900 349 000, la cuenta de correo informacion@icex.es o los formularios de contacto de la web de eMarket Services o del portal de ICEX.

Como también señalan desde eMarket Services, gran parte de la información publicada en la web es de acceso público y gratuito, y solo determinados servicios requerirán registro previo: directorio de mercados electrónicos, información sobre proveedores, los informes de la sección Descubre-Insight de mercados, o la *newsletter* quincenal.

Para estar al día en los servicios que ofrece eMarket Services existe una sección específica en el portal (**sección Conoce nuestros servicios**). En ella se puede encontrar información detallada sobre los servicios del programa ICEX eMarket Services, así como de otros servicios ICEX y de los de empresas colaboradoras especializadas en todas las áreas relacionadas con la operativa de comercio electrónico internacional. Adicionalmente, eMarket Services distribuye una *newsletter* quincenal con las últimas novedades publicadas, a las que cualquier usuario puede suscribirse.

LAS EXPORTACIONES AUMENTAN TAMBIÉN EN EL CANAL ELECTRÓNICO

El comercio electrónico en España ha registrado en los últimos años tasas de crecimiento de dos dígitos. Según los últimos datos que ofrece la Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia, el volumen de ventas online se incrementó en un 23 % en el primer semestre de 2017 respecto al mismo periodo del año anterior. Concretamente, las transacciones con origen en España y dirigidas hacia el exterior fueron de 3.244,7 millones de euros en segundo trimestre de 2017 lo que supone un 27,3 % más que en el mismo trimestre de 2016.

El 92,4 % de las compras desde España hacia el exterior se dirigen a la Unión Europea, seguidas de Estados Unidos (2,8 %). Las ramas de actividad con mayor volumen de negocio desde España hacia el exterior son el transporte aéreo (un 12,9 %), las prendas de vestir (6,6 %) y las agencias de viajes y operadores turísticos (un 6,4 %). 

Mejore la eficiencia energética de sus procesos.

Reduzca las emisiones de CO₂ en su producción farmacéutica.

Gracias al nuevo diseño de la válvula de diafragma, sus procesos de fabricación, CIP/SIP alcanzan las temperaturas deseadas más rápidamente. Reducción del tiempo de fabricación y consumo de vapor, son algunos de los beneficios que aporta la innovación de Bürkert.

Multiplique todas esas ventajas por cada válvula de diafragma de su planta.



TUBE-Valve

Un proceso aún más eficiente.

We make ideas flow.

www.burkert.es

Bürkert Contromatic S.A.

Avda. Barcelona, 40

08970 SANT JOAN DESPÍ (Barcelona)

Teléfono: 34.934.777.980 - Telefax: 34.934.777.981

<http://www.burkert.es/>