

Memoria de Gestión

2014

2014



Presentación

Un año más presentamos la Memoria de Gestión de Proexca, un documento que refleja las principales acciones que se han llevado a cabo desde esta empresa pública para contribuir a la diversificación de la economía de Canarias, tanto a través de la promoción de inversión exterior en el archipiélago como con la internacionalización de las pymes de las islas.

Los datos de cierre de 2014 certifican un notable incremento de la inversión extranjera en Canarias que alcanzó a finales de este año más de 118 millones de euros, volumen que se ha triplicado respecto al año anterior.

El destino principal de esta inversión se ha dirigido a sectores estratégicos para la diversificación como el audiovisual; las tecnologías de la información y la comunicación; la logística y el transporte; el informático y la electrónica; la biotecnología; las energías

renovables; y los servicios avanzados en las áreas de turismo y la salud.

Sin duda, en este logro ha sido clave la intensa promoción realizada desde Proexca en los ámbitos nacionales e internacionales para divulgar las ventajas de Canarias como foco de atracción para el capital exterior.

Desde la creación de Proexca nuestro objetivo siempre ha sido atraer a Canarias iniciativas empresariales que aporten innovación y diversificación económica y que tengan amplia incidencia en la generación de empleo. Y lo estamos logrando, tal y como muestran los datos.

De forma paralela, Proexca impulsó a lo largo de 2014 la salida al exterior de 130 empresas de las islas a través de una nueva edición del programa 'Canarias Aporta'. Estas sociedades, organizadas en grupos de empresas y clústers, ya han empezado a desarrollar 18 proyectos en el exterior. Son iniciativas relacionadas con servicios de arquitectura e

ingeniería, consultoría y sociedades tecnológicas.

Para consolidar este impulso a la internacionalización, Proexca continuó durante 2014 con las acciones formativas para preparar a jóvenes expertos que asesoren a los empresarios de las islas en su apertura al exterior.

La participación en ferias y congresos internacionales, la organización de jornadas y la celebración de encuentros B2B entre expertos y empresas son algunas de las actividades realizadas por Proexca a lo largo de 2014 que podrá encontrar en nuestra Memoria de Gestión.



Pablo Martín Carbajal,
consejero delegado de Proexca

Quiénes somos

La empresa pública Sociedad Canaria de Fomento Económico, S.A., (Proexca), adscrita a la Consejería de Economía, Hacienda y Seguridad del Gobierno de Canarias, pretende convertirse en el referente de la internacionalización para el tejido empresarial de las islas y, a la misma vez, funcionar como agente de atracción de inversiones.

Por tanto, la promoción de la internacionalización de las empresas de Canarias, el fortalecimiento del tejido empresarial para que sea más competitivo y la atracción de inversiones en sectores estratégicos como las energías renovables, el turismo o los servicios son algunos de sus objetivos generales. Además, Proexca es un ente colaborador de la Enterprise Europe Network (EEN) Canarias, que provee a sus clientes de una amplia gama de servicios gratuitos de ayuda, asistencia y asesoramiento, suministrando información y prestando asesoramiento en el



acceso a las políticas, programas y oportunidades de financiación de la Unión Europea. La estructura de Proexca contempla cuatro divisiones:

- **División 'Promoción' y Red Exterior.** La función principal es promocionar a las empresas canarias en el exterior fortaleciendo el tejido empresarial y la creación de empleo. Para ello desarrolla programas como el Canarias Aporta, los planes sectoriales con el Programa Productos y Mercados, Programa Operativo de Cooperación Transfronteriza España-Fronteras Exteriores (Poctefex), Proyectos estratégicos para la economía canaria y con el apoyo de la Red Exterior que asesoran y acompañan a las empresas que se des-

plazan a los mercados, imparten formación en los países de destino y también colaboran en la participación y organización de las misiones, ferias y acciones de promoción realizadas por Proexca.

- **División 'Invertir en Canarias'.** Desarrolla la labor de atraer inversiones destinadas a los proyectos estratégicos para la economía canaria, siempre con el fin de generar empleo cualificado en las islas.

- **División 'Formación e Información'.** Es la responsable, entre otras tareas, de formar a técnicos especializados en comercio exterior para que sean los dinamizadores de la economía del archipiélago.

División 'Promoción' y Red Exterior

Programas

Canarias Aporta 2014

En enero de 2014 se puso en marcha una nueva edición del programa de Medidas de Apoyo a la Internacionalización de la Empresa Canaria 'Canarias Aporta' con una duración aproximada de un año. El objetivo, igual que en ediciones anteriores, es ofrecer asesoramiento y apoyo continuo a las empresas de las islas que quieren expandir su actividad al exterior, ya sea a través de una licitación internacional, la implantación en otro país o la exportación de los productos o servicios.

Principales sectores de las empresas participantes en 'Canarias Aporta'



Consultoría



Transporte, logística y comercio



Agroalimentario

La mayoría de las empresas participantes en el proyecto 'Canarias Aporta' pertenecen a los sectores de la consultoría; el transporte, la logística y el comercio; y agroalimentación. Por otro lado, los mercados más demandados por parte de las empresas son Marruecos, Mauritania, Perú, Colombia y los países del mar de norte.

El presupuesto de esta edición asciende a 360.000 euros, provenientes de la Dirección General de Promoción Económica de la Con-

sejería de Economía, Hacienda y Seguridad del Gobierno de Canarias.



Algunas de las empresas beneficiarias de la nueva edición del Canarias Aporta, durante la firma de adhesión al programa.



Algunas de las empresas beneficiarias de la nueva edición del Canarias Aporta, durante la firma de adhesión al programa.

Logros alcanzados por las empresas participantes en 'Canarias Aporta'

Incremento de la facturación en 1.157.605,73 euros

60 operaciones y acuerdos obtenidos en el exterior

El importe global de los contratos conseguidos asciende a 5.000.000 euros

23 empleos creados en origen y 20 en destino, ocho de ellos indefinidos

13 sucursales o filiales abiertas en el exterior

56 empresas participan en operaciones y concursos internacionales. Ocho de ellas tendrán resultados cuantitativos en el primer semestre de 2015

Balance del programa 'Canarias Aporta'

Tras la publicación de la convocatoria, se recibieron 70 solicitudes de empresas interesadas en formar parte del programa. Tras el estudio de cada una de ellas se seleccionaron 18 proyectos desarrollados por 10 pymes, 6 agrupaciones empresariales (formadas por 26 pymes) y 2 clústers (engloban 94 empresas) lo

que hace que 130 pymes se hayan beneficiado en esta edición del apoyo económico, del asesoramiento técnico y acompañamiento que ofrece este programa.

Se ha realizado un esfuerzo por impulsar la colaboración entre nuestras empresas para propiciar las sinergias entre ellas con la celebración del II Foro Canarias Aporta (celebrado el 11 julio 2014).

Las empresas beneficiarias son las siguientes:

- Clúster Canario del Transporte y la Logística
- Clúster Marítimo de Canarias
- Planificación Básica de Consultoría S.L.U.
- Cordial Canarias Hotels&Resort S.L.
- Génesis Ingeniería Asociados S. Coop
- Brok-Air Consulting S.L.
- Iniciativas de Comunicación de Canarias S.L.
- Construcciones Rodríguez Luján S.L.
- Arquitecto Construcción e Ingeniería Asociados ee Fuerteventura S.L. (Arcoín)
- Proarf 2009 Ingeniería S.L.
- Piñaban
- Geoscala Consultores A.I.E.
- Excellence and Business Value S. L.
- Efilogic S.L.
- Clínicas de Urgencias Nuestra Señora del Perpetuo Socorro de Las Palmas de Gran Canaria S.L.
- Luciano Fuerteventura S.L.
- Construplan Construcciones y Planificaciones S.L.
- Consultora para el Desarrollo Exterior Canario S.L. (Codexca).

Proyectos estratégicos para la internacionalización

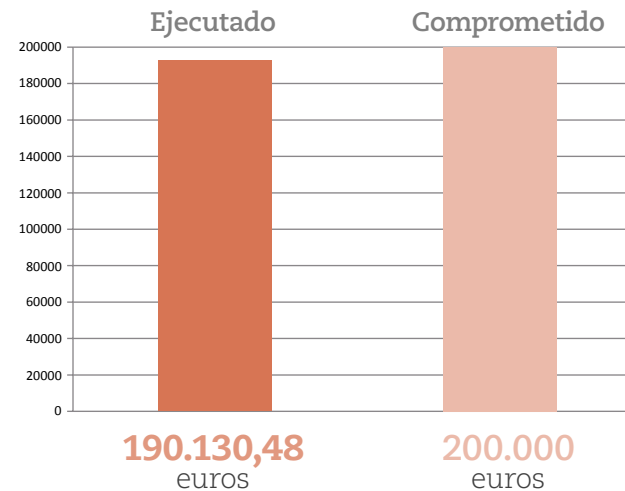
Proexca, a través de la División 'Promoción' y con la financiación de la Dirección General de Promoción Económica, invirtió 200.000 euros en cuatro iniciativas empresariales de gran interés para la apertura internacional de la economía del archipiélago. Se trata de proyectos que se desarrollan en sectores estratégicos como la actividad portuaria, la industria, el turismo, sector audiovisual y sector agroindustrial.

Cada uno de los proyectos cuenta con la participación de varias empresas o asociaciones empresariales.

Gracias a estas alianzas aumentan las posibilidades de éxito en el proceso de apertura hacia el exterior con el objetivo final de favorecer la reactivación económica de Canarias.

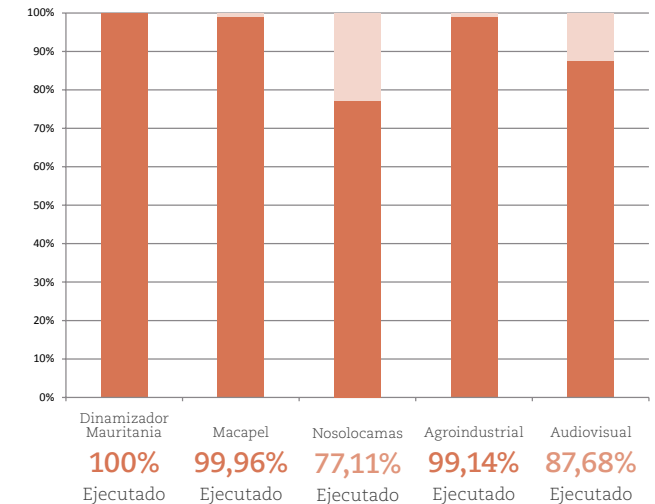
Los proyectos son los siguientes:

Resumen gráfico del presupuesto comprometido y ejecutado



- Plan Estratégico para la Internacionalización de los Servicios Portuarios (Macapel).
- Nosolocamas Alliance: modelos para la renovación turística.
- Proyecto Estratégico Industrial

Grado de ejecución de los proyectos



- Consorcio Canario de Exportación Audiovisual

Estos proyectos han contado con un intenso apoyo de la red exterior de Proexca, de la delegada en Bruselas y de la oficina de Proexca en Agadir además de un dinamizador de negocios en Mauritania.

Detalle de los proyectos y del papel del dinamizador

Proyecto Estratégico Agroindustrial

■ **Sector:** industria agroalimentaria

■ Empresas participantes:

- **AVIBO.** Asociación de viticultores y bodegueros de Canarias
- **La Vieja licorería S.L.** Elaboración de licores.
- **Mojos Guachinerfe, S.L.** Elaboración de salsas y mojos.
- **Grupo Ganaderos de Fuerteventura, S.L.** Elaboración de queso.
- **Productos Naturales de Canarias, S. L.** Elaboración de cosméticos de aloe vera.

■ **Mercados objetivos:** Estados Unidos, Canadá, Reino Unido, Península, Alemania y Suiza.

■ Objetivos del proyecto:

- Impulsar la internacionalización del

sector agroindustrial canario a través de una estrategia empresarial conjunta de penetración en mercados exteriores.

- Fortalecer la colaboración interempresarial con la búsqueda de sinergias para afrontar la salida al exterior.
- Posicionamiento de marca.
- Mejorar la presencia en el mercado europeo para el gofio y los mojos, afianzando los mercados de Reino Unido y Alemania.
- Potenciar la penetración en los mercados estadounidense y canadiense de los vinos y licores, donde ya han iniciado operaciones.
- Identificación de los mejores canales y clientes objetivos

■ Acciones realizadas y resultados obtenidos:

- Misiones Directas y presentación de productos en los mercados objetivos.
- Contratación de export managers tanto en origen como en destino.

- Participación en concursos internacionales.
- Publicaciones en medios especializados.

El periodo de tiempo del programa ha sido de seis meses por lo que, tras la coordinación y programación, las acciones se pusieron en marcha al final de ese tiempo. Por eso aún es pronto para obtener resultados concretos.

■ Apoyo de Proexca:

- Acompañamiento y asesoramiento en el desarrollo de una estrategia conjunta de internacionalización.
- Apoyo para la contratación de la figura de los export managers y para la realización de acciones de promoción en el exterior.
- Soporte en destino a través de la Red Exterior y de los export managers.
- Proexca aporta 39.391,95 euros y las empresas, 53.607,61 euros.

Proyecto Estratégico Servicios Portuarios y Pesca

■ **Sector:** industria portuaria y pesca

■ Empresas participantes:

● **Mauritania Canarias Pelagic, MACAPEL:** sociedad mixta hispano – mauritana, participada mayoritariamente por Atlantic Pelagic, S. L.

● **Atlantic Pelagic, S. L.:** participan, La Luz Market, S. L., Guilleemos Sintés Reyes, S. L., SAPCAN, Mauritano Español Comercio Internacional, S. L., Graneros de Canarias, S. A., Graneros de Tenerife, S. A., Contener Fruit Mauritania.

■ **Mercados objetivos:** Mauritania.

■ Objetivos del proyecto:

El objetivo es el desarrollo de un proyecto de colaboración público y privada para el desarrollo de actividades relacionadas con

la descarga y tratamiento de productos de la pesca en los puertos mauritanos en el que participen de forma directa los empresarios canarios y europeos del sector:

- Participando en la gestión de la actividad en Mauritania.
- Garantizando un periodo de adaptación a la nueva situación que a su vez permita la continuidad de una parte de la actividad en el Puerto de Las Palmas.
- Consolidando la implantación de empresas canarias fuera de nuestras fronteras

■ Acciones realizadas y resultados obtenidos:

- Reconocimiento del proyecto MACAPEL por las instancias políticas, el presidente de la República y el Ministro de Pesca.
- Participación directa de la Zona Franca de Nouadibou (Gobierno Mauritania)

- Gestiones conjuntas en el ámbito técnico y de financiación. (Solicitud inclusión en el PIR, UE – África Occidental)
- Constituido el Consorcio MACAPEL, Canario Mauritano, MACAPEL, LTD, 51% capital español.
- Autorización para el funcionamiento de la Zona Franca de Nouadibou.
- Gestiones pendientes en el ámbito de financiación.
- Realización de un plan de formación.
- Realización del proyecto técnico de necesidades básicas del puerto.
- Reconocimiento especificidades puertos canarios como RUP.
- DG Mare, inclusión del proyecto MACAPEL en el ámbito del protocolo

■ Apoyo de Proexca:

- Asistencia y asesoramiento técnico durante todo el proceso.
- Seguimiento del proyecto y labores de coordinación.
- Apoyo en destino. Red Exterior.
- Apoyo personalizado a través de un dinamizador del Programa de Dinamizadores de Negocios Internacionales.
- Facilitación de contactos con otros organismos mauritanos, canarios y europeos.
- Apoyo en la redacción de proyectos europeos y presentación de oferta para licitación internacional.
- Apoyo económico: Proexca 83.695,48 €.- MACAPEL 127.000€

Proyecto Estratégico para la internacionalización del sector turístico canario (Nosolocamas Alliance: modelos para la renovación turística)

■ **Sector:** Turismo (arquitectura, gestión hotelera, comunicación y marketing)

■ Empresas participantes:

- **Ashotel.** Asociación Hotelera y Extrahotelera de Tenerife, La Palma, La Gomera y El Hierro.
- **CF Cabrera Febles Arquitectura, Paisaje y Urbanismo S.L.P.** Urbanismo, arquitectura y paisajismo.
- **Amigó Machado Arricivita Arquitectos.** Edificación, paisaje e interiorismo.
- **Estudio Yague.** Restauración paisajística y edificación.
- **Woll Consultores.** Asesoramiento y planificación de comunicación estratégica de las empresas y organizaciones.
- **Room Project.** Gestión integral de hoteles.

■ **Mercados objetivos:** Marruecos.

■ Objetivos del proyecto:

- El enfoque fue plantear soluciones integrales para la modernización del sector turístico para trazar posibles vías de negocio entre empresarios canarios y marroquíes.
- Ofrecer innovación y reposicionamiento de los productos turísticos, adaptación de la oferta a las demandas de nuevos perfiles de clientes.

■ Acciones realizadas y resultados obtenidos:

- El 4 de diciembre de 2014 se reunieron en Agadir 150 profesionales y proveedores del sector turístico de las Canarias y del país vecino. Foro para la Modernización Turística Canarias-Marruecos. Incluyó reuniones B2B entre empresarios de las islas y africanos. Participaron en el foro 8 empresas canarias y 23 marroquíes.

Participaron un total de 8 empresas canarias relacionadas con el sector turístico y servicios y 23 empresas marroquíes. Durante el B2B entre empresarios canarios y marroquíes, se dio un promedio de 4 o 5 reuniones con un promedio de media hora de duración y cada mesa de trabajo ha tenido una duración de 1 hora y media.

A partir de ahora se continuará trabajando para que de esas reuniones se consoliden alguna iniciativa empresarial y de colaboración entre empresarios de ambos territorios

■ **Apoyo de Proexca:**

- Asesoramiento y apoyo continuo durante el período de ejecución.
- Apoyo en la búsqueda de financiación europea.
- Infraestructura de apoyo en destino desde la oficina de Agadir.
- Apoyo en la organización del Foro para la competitividad turística, en Agadir.

- Contratación de la logística del evento.
- Contacto con entidades y representantes locales.
- Proexca aporta 31.261 euros y Nosolocamas, 9830 euros.

Proyecto Estratégico creación del Consorcio Canario de Exportación Audiovisual

■ **Sector:** producción audiovisual.

■ **Empresas participantes:**

- Volcano Films
- El Viaje Films
- High Voltage
- Tinglado Films
- OEK
- Chumuki Studio
- La Casa Animada

■ **Mercados objetivos:** Canarias y península, Alemania y Holanda.

■ **Objetivos del proyecto:**

- Obtener financiación en coproducción de obras audiovisuales canarias y comercialización internacional de las mismas.
- Posicionamiento del sector audiovisual canario en los mercados americanos y europeos.
- Posicionamiento de Canarias como lugar de referencia en Europa para la producción audiovisual.
- Reorientar a las empresas audiovisuales canarias hacia un modelo de negocio más competitivo.

■ Acciones realizadas y resultados obtenidos:

- Ejecución de la tercera fase del proyecto global que está implementando el CLAC.

Fase 1: Documentación y diseño del proyecto.

Fase 2: Desarrollo del proyecto y búsqueda de socios.

Fase 3: Creación del Consorcio de Exportación de Canarias

- Puesta en marcha del consorcio de exportación con productos y servicios diseñados para aumentar y mejorar las posibilidades del sector (banco de proyectos, base de datos de inversores, Bolsa de internacionalización, asesoramiento especializado).
- Estrategia para crear y promover una marca CANARIAS AUDIOVISUAL asociada al CLAC.



Una de las reuniones entre representantes de Proexca y miembros del Clúster Audiovisual de Canarias.

- Diseño y preparación de cursos especializados y de formación ocupacional para su puesta en marcha en 2015: Cuatro cursos de animación 3D en colaboración con la Fundación Canarias Animática.
- Asistencia al Mercado Internacional de Documentales Docs For Sale, en Amsterdam, en noviembre de 2014.

Dada la buena respuesta recibida tanto de los diferentes agentes regionales involucrados en la gestación del Consorcio como de los distribuidores, compradores y productores internacionales se ha logrado sentar las bases que permitan desarrollar la estrategia de internacionalización de éxito en los próximos años.

■ Apoyo de Proexca:

- Apoyo técnico y asesoramiento en la conformación del consorcio de exportación.
- Asesoramiento en materia de comercialización internacional.
- Apoyo en la búsqueda de financiación adicional.
- Apoyo conjunto en la difusión de los incentivos fiscales de Canarias.
- Apoyo económico: Proexca 19.000€. - CLAC 20.000€.

Planes Sectoriales, Programa “Productos y Mercados”

Sector Agroindustrial

■ Destacando la participación y apoyo a las empresas en las ferias:

- IPM Essen (28 – 31 enero, Essen - Alemania) - P.S. Flores y Plantas
- Salon du Vegetal (18 – 20 febrero, Angers – Francia) - P.S. Flores y Plantas
- Viveralia (2 – 4 febrero, Alicante - España) - P.S. Flores y Plantas
- Iberflora (1-3oct., Valencia - España) - P.S. Flores y Plantas
- Fruit Logística (febrero 2014 en Berlín) - P.S. Tomate
- London Wine Fair (2-4 junio) - P.S. Vino
- Vinitech-Sifel 2014 (2-4 diciembre Burdeos) - P.S. Vino
- Plan de Promoción Alemania DO Vinos de Lanzarote - P.S. Vino



Sector Audiovisual

Se apoya la internacionalización de las empresas que componen el Clúster Audiovisual como de sus productos a través de acciones específicas de comercialización de producciones canarias y la asistencia a la Feria IDFA (Ámsterdam).

Sector Portuario, y Transportes

El 14 de julio en Fuerteventura la reunión de coordinación para empezar a programar las acciones de intercambios empresariales relacionados con la logística y el transporte.

Respecto a Cabo Verde, tras la aprobación de la “Carta Política de Transporte”, conjuntamente con la oficina del Gobierno de Canarias en Praia, se ha trabajado con los Ministerios de Transportes y con el Ministerio de Asuntos Exteriores (MIREX) para analizar las posibilidades de participación de empresas canarias en los proyectos de modernización de infraestructuras portuarias y aeroportua-

rias del archipiélago caboverdiano, así como en los de conectividad doméstica

Seguimiento al documento que tiene que firmar Cabo Verde para su adhesión a la comisión gestora del Clúster de la Macaronesia.

Sector Turismo

El 23 de enero tuvo lugar el Foro de Inversiones y Negocios Turísticos en África (INVESTOUR) la página web de Proexca brindó un año más la oportunidad, por una parte, de registrarse en línea para participar en esta jornada y, por otra, de acceder a la información de las empresas ya registradas y realizar una preselección de sus preferencias a la hora de configurar su agenda.

Con un total de 114 participantes en los B2B: 74 africanos, 33 representantes de compañías e instituciones españolas y 7 de otros países (Camboya, Inglaterra, Hungría, Irán, Turquía, Estados Unidos).

El número de encuentros planificados fue finalmente de 287 y el número de proyectos africanos presentados alcanzó los 134 de 32 países diferentes. En cuanto al tipo de proyectos, destaca que 56 de ellos están relacionados con propuestas de construcción, rehabilitación o ampliación de complejos hoteleros, así como de otras infraestructuras similares como parques turísticos o restaurantes

Multisectorial

Proexca colabora con el Banco Mundial en la Misión Multilateral Conjunta en Ghana y Senegal, los días 22 a 26 de septiembre de 2014. Las 24 empresas participantes han tenido oportunidad de conocer la estrategia del Banco Mundial y el Banco Africano de Desarrollo en Senegal y Ghana, así como estudiar su cartera de proyectos a nivel regional y los procedimientos para la contratación de bienes y servicios y oportunidades para el sector privado.

Programa Operativo de Cooperación Transfronteriza España-Fronteras Exteriores (Poctefex)

Proexca interviene activamente en este programa, participando en varios proyectos para fomentar la cooperación con Marruecos y más concretamente con la región de Souss Massa Drâa.



■ TRANSMACA:

Proyecto para la mejora de la conectividad del transporte marítimo y aéreo entre ambas regiones para fortalecer y fomentar el intercambio comercial y de personas entre Canarias y Marruecos.



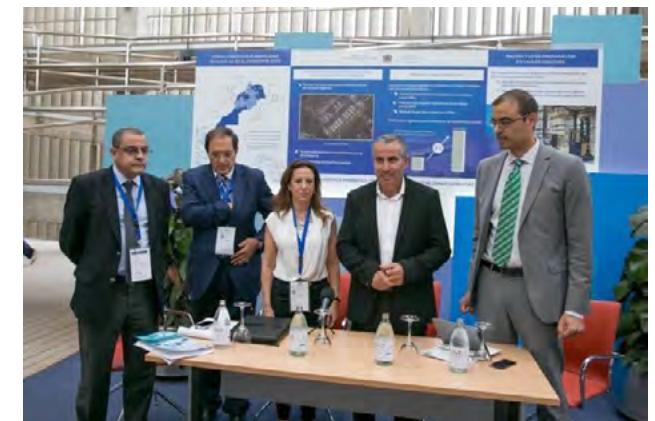
Jornadas:

- Logismed, Casablanca (6-8 de marzo).
- SIL, Barcelona (3-5 de junio).
- Firma del convenio CGEM – Confederaciones y Cámaras de Comercio.
- SALT 2014 - Salón Atlántico de la Logística y el Transporte (19, 20 y 21 de noviembre).
- Jornadas de Conectividad Canarias Marruecos (20 de noviembre).

■ ADECOT EXE:



Jornadas de Formación. Programa de desarrollo empresarial Canario-Marroquí, para la implantación de y gestión de Zonas Comerciales Abiertas en las dos capitales de provincia de Canarias durante el mes de noviembre, con una asistencia de más de 50 empresas canarias.



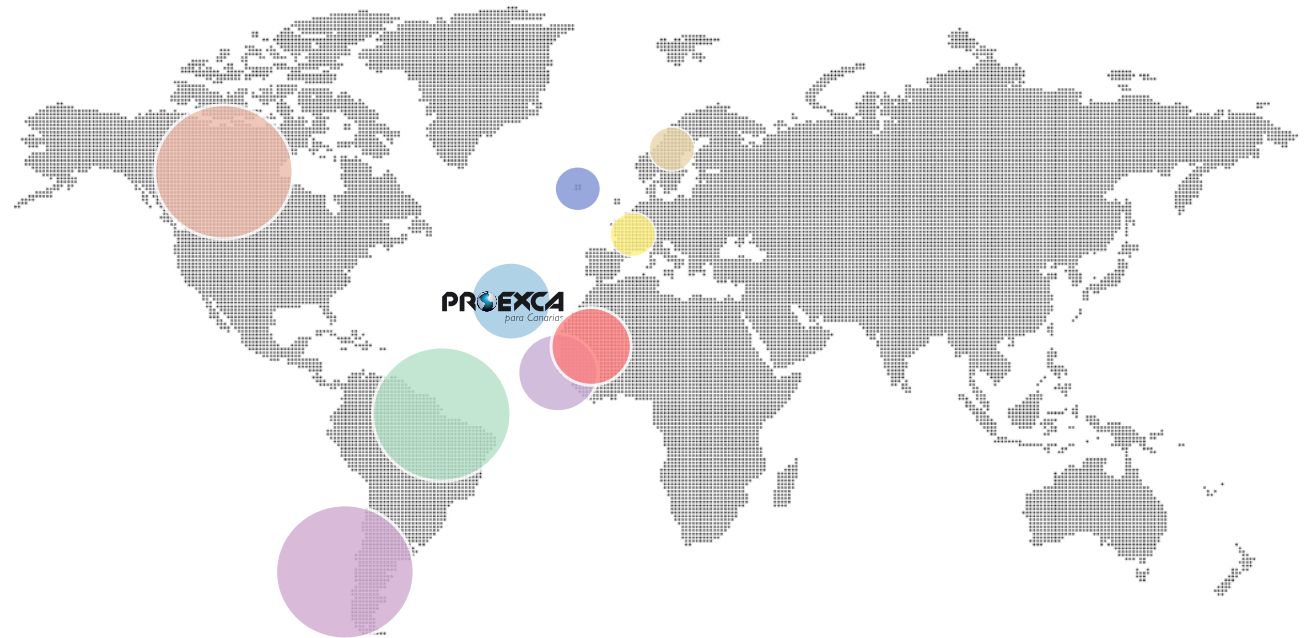
Una de las actividades del Salt 2014, celebrado en el marco del programa Transmaca.

Red Exterior

Proexca cuenta con una amplia red de agentes distribuidos por Europa, África y América, que crece continuamente para dar más cobertura al empresario canario en el exterior. Esta red se complementa con una amplia red de export managers expertos en los mercados de interés estratégicos para Canarias.

Los servicios que presta la Red Exterior para acercar al empresariado a nuevos mercados comienza con la intermediación y van hasta la creación de una agenda de reuniones, pasando por la organización de misiones directas e inversas o de eventos que sirvan para ponerlos en contacto con socios potenciales.

Esta red da respuesta a las principales demandas empresariales, por lo que desde Proexca ha mantenido a lo largo de los últimos años el esfuerzo por reforzarla. Este refuerzo se ha enfocado desde la racionalización del gasto, y por ello se ha atendido



a la demanda planteada por el Gobierno central de aprovechar la estructura estatal siempre que fuera posible. En este sentido, se ha alcanzado un acuerdo para posicionar a nuestros dinamizadores de Estados Unidos y Mauritania.

En el primer caso, existen dos localizaciones. La primera de ella es su ubicación en la OFECOME de Washington DC y la segunda es en esa misma institución pero en Miami, donde ya se encuentra el representante del Gobierno de Canarias.

La oficina de Proexca en Washington DC se ha convertido en una plaza de especial trascendencia para el diseño y desarrollo de la estrategia de posicionamiento de Canarias como Hub de Negocios de cara a África. En el ámbito de esta estrategia se está trabajando tanto el mercado norteamericano como canadiense, teniendo en cuenta el potencial existente en los sectores de la minería y el gas, entre otros.

Por todo ello, las dependencias de Washington DC y de Miami están siendo muy activas en consolidar a Canarias como centro de servicios del Atlántico.

El dinamizador de Proexca en Mauritania se ubica en la Embajada de España en Nouakchott, lo que ha permitido dar una cobertura institucional de gran intensidad a las empresas canarias. Esta delegación ha sido de gran importancia en el soporte al proyecto Macapel.

En el objetivo de avanzar hacia una mayor estabilidad de la Red Exterior, Proexca puso en marcha, a finales de 2014, un proceso de

selección de candidatos a través de un procedimiento competitivo, que permitirá disponer de técnicos especializados cuando surja una necesidad concreta y se disponga de la financiación necesaria.

Las oficinas están localizadas en los siguientes puntos geográficos:

- Agadir, Marruecos
- Bruselas, Bélgica
- Nouakchott, Mauritania
- Washington, Estados Unidos.
- Miami, Estados Unidos.
- Praia, Cabo Verde.



Agadir, Marruecos

La actividad de la oficina de Proexca en Agadir durante 2014 se ha centrado principalmente en la asistencia técnica personalizada a las empresas canarias interesadas en internacionalizar su actividad hacia Marruecos, así como en la captación de proyectos y oportunidades de negocio en los sectores considerados estratégicos para las empresas canarias con posibilidad de internacionalizar su actividad hacia Marruecos, además de continuar dando cobertura y asistencia técnica a los distintos proyectos de cooperación existentes entre Canarias y Marruecos.

- Organización de agendas de reuniones para 6 viajes de prospección del mercado marroquí
- Atención de consultas empresariales: durante el 2014 se han respondido un total de 167 consultas relacionadas con distintos sectores de actividad.



- Asistencia técnica y apoyo a los técnicos responsables de la monitorización de las empresas integrantes del programa Canarias Aporta
- Licitaciones internacionales: durante el 2014 periodo se ha procedido a la búsqueda y difusión, a través de la página web de Proexca, de 546 licitaciones públicas de interés para las empresas canarias.
- Apoyo a la implantación de empresas canarias en Marruecos: Durante el ejercicio 2014 la Oficina de Proexca en

Agadir ha asesorado y acompañado a 2 empresas canarias en su proceso de implantación en Marruecos.

- Realización de numerosas jornadas informativas.

Desde la oficina de Proexca en Agadir se ha dado cobertura y asistencia técnica a los 28 proyectos de cooperación Transfronteriza España - Fronteras Exteriores Poctefex que han obtenido prórroga para el 2014, así como los aprobados en tercera convocatoria para el 2014-2015, entre otros:

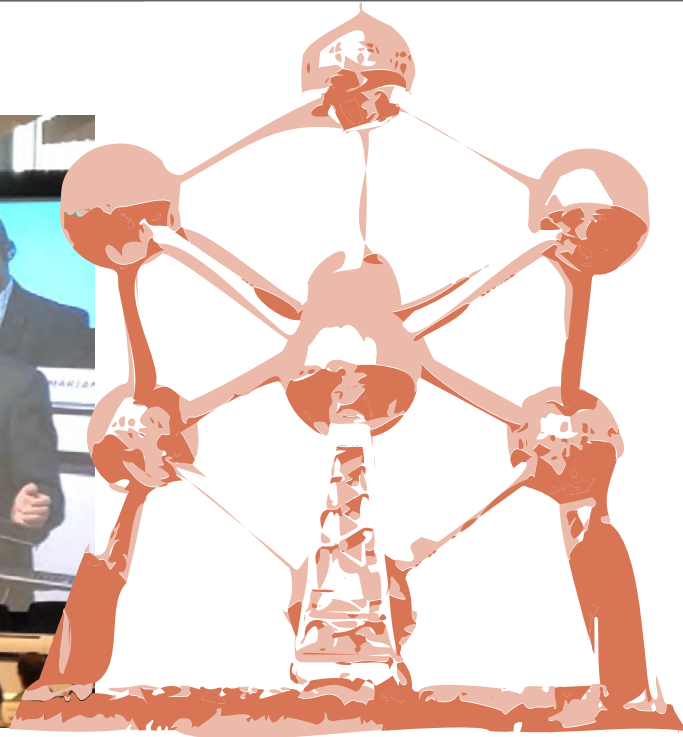
ADECOT PLUS, CLIMATIQUE, NAUCAM, RECICLA, QANTARA, PORTVERT, TAKATONA II, PALMERA, AQUATRANS, CEMITED, UPINNOVA, OMARCOST, CARTOGRAF-MOROCCO, TRANSMACA, SIT AL MAGHRIB, THINKATL, TECHMARAT, ADECOT EXE, CONNECTOUR ATLANTICO, CONNECTPORT, DRAGO, MUSAGADIR, NAUCAMNET, REDCAMINA, RURALPEST, SMARTPORT, TAKATONA III, y TRANSMACA II.

Bruselas, Bélgica

Por su proximidad a los diferentes organismos europeos y los contactos desarrollados en sus años de funcionamiento, la delegación de Proexca en Bruselas es un lugar privilegiado para la asistencia a las empresas canarias en todos los temas relacionados con la Unión Europea.

Destacamos el apoyo de esta Delegación a los siguientes proyectos empresariales, durante el año 2014:

- Especial atención la intensa colaboración que ha mantenido la Delegación de Proexca en Bruselas con COFIDES a lo largo del 2014, no sólo en lo que se refiere a la búsqueda de financiación para el proyecto MACAPEL, sino también para proyectos de otras empresas canarias.
- Colaboración en diferentes eventos (B2B, market place) organizados por la red EEN, en el marco de la colaboración institucional existente entre esta red europea y Proexca.
- De los proyectos empresariales más importantes que se han apoyado desde esta Delegación es el proyecto MACAPEL
- Participación en el grupo de trabajo de política de PYME (COSME, H2020) constituido por la DG REGIO, en el marco de la política a favor de las RUP, y puesta en común de las conclusiones del mismo en el III Foro de las Regiones Ultraperiféricas, celebrado en Bruselas, los días 30 de septiembre y 1 de octubre de 2014.



Nouakchott, Mauritania

En 2014 continuó centrándose principalmente en dar apoyo al empresariado canario, tanto en sus visitas de prospección, como en la exportación y en la implantación en el país, con un incremento del 4% respecto al ejercicio anterior, de las que se destacan:

- Asistencia técnica y apoyo a los técnicos responsables de la monitorización de las empresas integrantes del programa Canarias Aporta.
- Licitaciones internacionales: durante el 2014 periodo se ha procedido a la búsqueda y difusión, a través de la página web de Proexca, de 55 licitaciones públicas de interés para las empresas canarias.
- Asistencia Misión Comercial junto con las Cámaras de Comercio de Canarias en Nouadhibou y Nouakchot, del 8 al 8 de mayo.



- Visita del Presidente del Gobierno de Canarias a Nouakchot y Nouadhibú del 6 al 8 de mayo. Proexca en colaboración con la Dirección General de Relaciones con África, organiza el viaje institucional y empresarial del presidente del Gobierno a la República Islámica de Mauritania.

Los principales temas que, nutrieron la Agenda del Presidente del Gobierno de Canarias y la actividad de esta Delegación fueron los siguientes:

1. Proyecto pesquero MACAPEL: se presentó ante las autoridades mauritanas con el fin de obtener su compromiso para llevarlo a cabo.
2. Programa de Cooperación Territorial Europea (2014-2020), RUP-Mauritania, Senegal, Marruecos y Cabo Verde: se presentó el programa y se valoró el interés mauritano y los sectores hacia los que se pueden enfocar futuros proyectos de la Cooperación Canaria en Mauritania.
3. Transportes y equipamientos: Durante todo éste año también se continuó con el seguimiento de las conexiones, tanto aéreas como marítimas, entre Canarias y Mauritania.
4. Apoyo empresarial: Se hace un especial hincapié en lograr un mayor respaldo institucional y una mayor seguridad jurídica mauritana hacia las empresas canarias.



Washington DC, y Canadá

En 2014 se organizó la visita del Presidente del Gobierno de Canarias D. Paulino Rivero a EE.UU. a Washington DC, incluyendo reuniones con los Departamentos de Estado y Comercio, Banco Mundial, Banco Interamericano de Desarrollo, así como más de 300 empresas y fundaciones.

Proexca llevó a cabo numerosas acciones bilaterales y estableció importantes relaciones de colaboración y alianzas con Agencias Federales, Estatales, y agencias prescriptoras de Canadá y EE.UU. para el posicionamiento en Canarias de empresas con intereses en África.

En Toronto, Canadá, se acordó la participación de Canarias en la Cumbre de Negocios Canadá-África. Proexca fue el ponente invitado y presentó el video “Canary Islands, European Business Hub in Africa”.

Miami, Estados Unidos

Preparación de la Misión Comercial de Empresas del norte de Florida y sur de EE.UU. a Canarias e Inversa.

Organización del Seminario de Presentación del Canary Islands, European Business Hub in Africa, Estratégico Canary Island en Florida, hasta diciembre.

Visita y organización de Misión Comercial de empresas Canarias, del sector Agroalimentario, para posicionamiento en EE.UU.

Praia, Cabo Verde

La actividad de Proexca en Cabo Verde durante el 2014 se centró principalmente en dar apoyo al empresariado canario para desarrollar acciones en el país, tanto de cara a su implantación como a la comercialización de sus productos o servicios.

Proexca, a través de la oficina de Praia, atendió 60 consultas de carácter empresarial y se dieron a conocer 85 licitaciones de interés a las pymes de las Islas.

Participó en la “Mission for Growth” organizada por la UE, en la que unas 40 empresas europeas (la gran mayoría consultoras) visitaron Cabo Verde para conocer de primera mano oportunidades de negocio.

Además, Proexca desarrolló y participó en varios encuentros con distintos organismos caboverdianos insistiendo en la conveniencia de la adhesión de Cabo Verde a la Comisión Gestora del Clúster del Mar de la Macaronesia.

División 'Invertir en Canarias'

A través de la División Invertir en Canarias de Proexca se desarrollan una serie de actuaciones dirigidas a promover la **atracción de inversión extranjera** a Canarias, siendo una de las tres líneas de actuación decisivas de la estrategia de internacionalización desarrollada por el Gobierno de Canarias.

En este sentido, y con el fin de lograr, entre distintos agentes públicos y privados, una mejor coordinación de acciones que permitan impulsar la internacionalización de la economía canaria, el 17 de marzo de 2014 se constituyó la primera **Mesa de Internacionalización**, presidida por el presidente del Gobierno de Canarias, Paulino Rivero, en la que participaron representantes de las principales instituciones y entidades empresa-

riales de las Islas, así como administraciones estatales, insulares y locales.

A lo largo de esta Mesa, de la siguiente celebrada el 13 de junio, y de la última Mesa Técnica de Atracción de Inversiones celebrada el pasado 16 de octubre, se han puesto en común por parte del Gobierno de Canarias y los agentes públicos y privados participantes, tanto actuaciones emprendidas y desarrolladas a lo largo de este año, además de dar a conocer una estrategia común que refuerza las ventajas específicas que presenta el territorio canario. En este contexto, se ha hecho partícipes a todos miembros, la estrategia inicial, marca y desarrollo de una web "Islas Canarias Hub europeo en África" con el fin de contribuir entre todos a una herramienta regional que permita posicionar al Archipiélago a nivel internacional.

Desde el Gobierno de Canarias, se ha comunicado a estas Mesas de Internacionalización no sólo la estrategia global de atracción de inversiones, sino toda una serie acciones

desarrolladas en 2014 así como las siguientes previstas por Proexca en 2015, con el fin de poder realizar de forma coordinada y eficiente la promoción de las ventajas competitivas canarias en general, además de poder prestar servicios cada vez más profesionalizados de apoyo al establecimiento de la inversión extranjera y productiva, y para el impulso internacional de una Marca que potencie una imagen y estrategia única atractiva bajo la denominación **Islas Canarias HUB europeo de negocios internacionales en África**.

Esta nueva marca promocional y herramienta web ha sido presentada el pasado 14 de octubre de forma oficial en las Islas Canarias por el Presidente del Gobierno de Canarias, con los objetivos de promover y lograr una mayor diversificación de la economía, las creación de nuevo empleo y el incremento de la competitividad internacional de las pymes canarias:



Por tanto, se ha iniciado en 2014 **una estrategia promocional internacional** que se desarrolla a través de un plan de actuaciones global de promoción, marketing y comunicación de **Canarias como HUB europeo de negocios en África**, integrando a numerosas instituciones públicas y privadas colaboradoras canarias en un mensaje único y en una doble dimensión:

- Como plataforma atlántica de negocios, operaciones y servicios;
- Como laboratorio natural para la investigación, desarrollo y ensayo de tecnologías innovadoras.

Como áreas estratégicas para la atracción de inversiones, se han dado a conocer las oportunidades y ventajas competitivas ofrece Canarias para la inversión de iniciativas foráneas como son:

- El conocimiento y la alta experiencia de nuestras empresas en sectores estratégicos competitivos como la amplitud de ingenierías, distribución, logística, turismo y servicios en general.
- Como el territorio europeo más cercano a África Occidental.
- Sus infraestructuras portuarias y aeroportuarias y de telecomunicaciones de excelente calidad y seguridad.
- Los servicios sanitarios de excelencia.
- El capital humano altamente cualificado.
- La seguridad jurídica y estabilidad política como territorio de la Unión Europea, y como mercado local próspero y desarrollado.

- Las ventajas económicas y fiscales del Régimen Económico y Fiscal de Canarias (REF), favorable para la atracción de inversiones, que en 2015 serán un elemento clave para poder fomentar el desarrollo estratégico de la región.

Estas actuaciones conllevan la participación u organización de Ferias, misiones empresariales, viajes de prospección, congresos, seminarios, jornadas y talleres, así como la realización de presentaciones específicas que pongan en valor y den a conocer estas ventajas competitivas, enfocadas en países y sectores estratégicos que propicien un mayor crecimiento y desarrollo económico de las Islas, la generación de empleo e incremento de su competitividad como territorio ultraperiférico de la UE en el mercado global internacional.

En general, los sectores estratégicos sobre los que se potencia el desarrollo de la economía canaria son principalmente: EE.RR, TICs, servicios offshore y marítimos en general, logística y transportes a través del fomento de la conectividad marítima y aérea, servicios o productos avanzados del turismo, la salud, así como las industrias culturales y todos aquellos sectores que aporten innovación, y cumplan con el resto de objetivos mencionados.

Los países en los que se realiza un mayor esfuerzo promocional son principalmente los siguientes:

- Norteamérica y Latinoamérica: EE.UU, Canadá y Brasil.
- Europa y países Escandinavos: Reino Unido, Noruega, Suecia, Alemania e Italia, además del resto del territorio español

- Nuevas incorporaciones estratégicas: en 2014 se ha ampliado la promoción a los mercados de Ucrania e Irlanda debido al creciente foco de interés sobre las Islas Canarias como HUB estratégico en África y por el importante ahorro fiscal del REF canario, por lo que se incluyen en la estrategia de atracción de inversiones de 2015.

Por último, dentro de la estrategia para la atracción de inversiones a las Islas Canarias, se incluyen otras actuaciones que van dirigidas a ofrecer una serie de servicios de apoyo a la inversión adaptados a cada una de las iniciativas innovadoras que se atienden, favoreciendo la interacción de estas inversiones con los agentes públicos y privados canarios, sobre todo aquellos que participan en las Mesa Técnica de Atracción de Inversiones, y que pueden aportar un valor añadido acelerando el proceso de materialización de la inversión:

- Propiciando el contacto entre los inversores extranjeros y las pymes canarias, actuando como intermediarios entre las partes, y facilitando el acceso a financiación pública o privada hacia esas nuevas iniciativas de inversión que refuerce una mayor dinámica económica y social del territorio canario. Para ello se han organizado foros y encuentros empresariales, además del fomento de este tipo de servicios a través de redes sociales e Internet que promuevan estas asociaciones.
- Consolidando un espacio de discusión e intercambio entre instituciones públicas y pymes canarias, así como otras actuaciones directas que promueven la mejora de la conectividad de la RUP de Canarias, en el marco del objetivo de apoyo a la pymes para crecer realizando intercambios comerciales internacionales y en los procesos de innovación.

- Mejorando el clima de negocios en las Islas Canarias a través de estudios y el desarrollo de procedimientos que permitan mejorar el servicio de apoyo y atención al inversor extranjero, así como la introducción de mejoras para agilizar aquellos trámites administrativos que agilicen la materialización de inversiones estratégicas en las Islas tales como permisos de entrada, residencia o trabajo de los foráneos o no comunitarios.
- Atracción de inversiones de empresas de base tecnológica tipo 'startups' en fase de pre-comercialización o lanzamiento comercial a través de la Red Canaria de Business Angels (RECABA) gestionada por PROEXCA.



LA RED CANARIA DE BUSINESS ANGELS (Recaba)

Por otro lado, se han realizado una serie de actuaciones para dinamizar la **Red Canaria de Business Angels (Recaba)** gestionada por Proexca. Desde la creación de Recaba, se ha realizado una importante labor de detección y formación de inversores privados en Canarias, y se han analizado y presentado propuestas de inversión innovadoras. Por tanto, se ha renovado la metodología actual de trabajo, revisando e incorporando mejoras y nuevas colaboraciones con otras redes de inversores, con el objetivo de poder dinamizar la inversión privada en Canarias y favorecer el desarrollo de inversiones estratégicas en sectores innovadores.

Desde 2009 Recaba forma a inversores privados y orienta a emprendedores de proyectos



innovadores, lo que ha posibilitado la implantación de 16 proyectos en Canarias con necesidades de financiación y de sectores tan variados como TIC, Energías Renovables o Audiovisual. Recaba cuenta con 32 inversores, 6 de los cuales son Fondos de Inversión.

A lo largo de la semana del 15 al 19 de diciembre de 2014 tuvo lugar en Santa Cruz de Tenerife la primera BBooster Week Canarias, evento en el que startups de todo el mundo trabajaron para ganar 20.000€ de inversión directa procedente de un grupo de inversores de RECABA. El objetivo de esta semana de trabajo era **fomentar el ecosistema emprendedor en un entorno diferente** y de la mano de **experimentados profesionales del sector**. Además, de que se trataba de una oportunidad donde hacer networking de calidad juntando emprendedores más consolidados e inversores reales interesados en startups.

Se presentaron a esta iniciativa cerca de **100 proyectos**. Tras la evaluación de todos los proyectos, **sólo 8 startups fueron seleccionadas**. El nivel alcanzado por las candidaturas ha sido elevado. De hecho, **todas las startups que fueron evaluadas tenían tracción y ventas**. En porcentajes, podemos afirmar que un 5% de los equipos emprendedores eran del extranjero, el 75% de las empresas eran peninsulares y el 20% restante pertenecían a la comunidad canaria. Entre los equipos emprendedores afortunados encontramos a: Cuaquea, Trajesamedida, GearTranslations, Deportunity, Civitfun, Metrikea, Talentous y Bookelia.

Durante la semana los equipos **trabajaron y mejoraron aspectos de su proyecto, mientras eran evaluados por los inversores invitados**. Se les explicaron las ventajas de montar su empresa en Canarias gracias a las ventajas del Archipiélago sobre todo en materia de fiscalidad. En general llamó la atención el 7% de IVA (IGIC), el 4% de Impuesto de Sociedades que se paga en la ZEC



'La División 'Invertir en Canarias' participó en el IFL AFRICA FORUM de Londres para promocionar Canarias como hub de atracción de inversiones hacia África'

y la posibilidad de optar a recibir 100.000€ de acompañamiento en su proyecto de la mano de SODECAN. Además, fueron asesorados por profesionales como **Enrique Penichet, CEO de Bbooster, Jaime Caveró, de Dyrecto o Noemí Blanquer, abogado tributario en A2N.**

Finalmente la startup GearTranslations, que se dedica a las traducciones a bajo coste, se alzó con el **premio de 20.000 euros** de la BBooster Week Canarias. También, **la startup Metrikea fue premiada. Se alzó con el galardón del público**. Este es un reconocimiento a la startup que mejor conectó con el público.

Lo más valorado por las startups ha sido la dedicación y la cercanía con los inversores. La posibilidad de hacer un networking diferente ha sido clave en el éxito del evento. **"Poder conocer a inversores con actividades como pitch combat ha sido muy productivo para nosotros"** comentaba uno de los emprendedores participantes.

Esto ha hecho que, además de la startup Gear Translation, otras 3 más: Metrikea, Trajesamedida y Civitfun, eligieran el Archipiélago canario para instalar su base de operaciones, además de las dos canarias participantes: Bookelia y Deportunity.



PROMOCIÓN DE CANARIAS COMO PLATAFORMA ESTRATÉGICA PARA EL ACCESO A LOS MERCADOS DE LA COSTA OCCIDENTAL DE ÁFRICA (PCT-MAC PLATAFORMA)

En diciembre de 2014 ha concluido con éxito el Proyecto PCT-MAC PLATAFORMA, aprobado en las Segunda Convocatoria del programa de Cooperación Transnacional Madeira Azores Canarias (2007 – 2013), y que ha contado con financiación FEDER del 85%, cuyo Jefe de Fila es la Cámara de Comercio, Industria y Navegación de Santa Cruz de Tenerife, y Proexca, figura como socio del mismo, colaborando principalmente el desarrollo de la estrategia y marca del Canary Islands European Business Hub in África con el portal AfricaInfomarket.org.

El proyecto ha potenciado el papel de Canarias como Plataforma estratégica de acceso a los mercados africanos, especialmente para las empresas de países de América Latina, que se encuentran a gran distancia de África y presentan importantes similitudes y relaciones culturales, sociales y lingüísticas con Canarias.

Para ello, el proyecto se apoya fundamentalmente en el desarrollo de las tecnologías de información y comunicación y en la disponibilidad y capacitación de los recursos humanos de las entidades participantes.

El objetivo a largo plazo del proyecto es fomentar la relación de empresas canarias y americanas para acceder a los mercados africanos, favoreciendo también la inversión directa en el Archipiélago y en la costa occidental de África como el HUB estratégico de negocios entre continentes.



PRINCIPALES INDICADORES DE ACTUACIONES 2014

A modo de resumen, a lo largo del año 2014 se cuantifican las siguientes actuaciones:

Asistencia a 9 Ferias de carácter internacional con el objetivo de atraer inversión a través del contacto directo con prescriptores y empresas interesadas previamente en las Islas, procedentes principalmente de Reino Unido, Canadá, España, Alemania y de los sectores TIC, EERR, logística y transportes, y audiovisual.

Celebración de 10 seminarios para dar a conocer las ventajas económicas y fiscales de las Islas en Estados Unidos, Canadá, Italia, Noruega, Brasil, Reino Unido, Ucrania y Canarias.



Un instante de la firma del convenio con Afrochamber

Durante todo el ejercicio, Proexcaha realizado un total de **13 presentaciones de Canarias en Congresos, Seminarios, Jornadas y Talleres**, en eventos de países como Alemania, España, Canadá, EE.UU, Ucrania, Reino Unido y Brasil, correspondientes a los sectores de TICs, EE.RR y otros como el audiovisual, la logística, y transportes.

Como indicadores de resultados medibles, se han atendido a cerca de **200 nuevas iniciativas de inversión en sectores estratégicos**, gran parte de las iniciativas empresariales que se han recibido en este periodo se hallan aún en pleno proceso de toma de decisiones para la materialización de su inversión en las Islas Canarias, por lo que se les seguirá dando continuidad durante los próximos ejercicios. Sobre algunas de estas iniciativas se han organizado **agendas de reuniones** personalizadas con visitas a Canarias y contactos estratégicos locales como viajes de prospección a las Islas.

Por último, se han ejecutado otras **actuaciones directas de promoción de inversiones** con el objetivo de atraer proyectos estratégicos repartidos en:

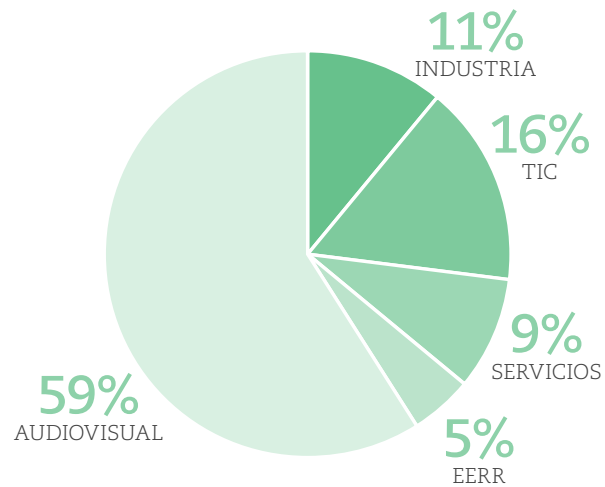
- Elaboración de informes personalizados a compañías foráneas que faciliten una toma de decisión de inversión sobre información de interés actualizada y real.

- Colaboración permanente con prescriptores de inversión locales y foráneos para canalizar y atender adecuadamente la recepción de proyectos e iniciativas de inversión de interés.
- Participación en el marco del Consejo Interterritorial de Internacionalización (Comité de Atracción de Inversiones) organizado semestralmente por el ICEX para la puesta en común de una estrategia nacional que mejore la imagen de España en el exterior y reforzar la colaboración entre todas las comunidades autónomas integrantes.

INDICADORES DE RECEPCION DE INICIATIVAS DE INVERSIÓN EN CANARIAS - PROEXCA	2012	2013	2014
Nº agendas de reuniones organizadas a compañías y proyectos empresariales en Canarias	132	109	190
Nº de compañías y proyectos empresariales recibidos en Canarias	73	97	33
Nº empresas instaladas	28	21	37
Nº de países de procedencia de estas empresas	11	17	12
Nº acciones y programas directos llevados a cabo	90	120	112
Nº acciones y otros programas apoyados	26	22	30

RESULTADOS DE INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA (IED) Y CREACIÓN DE EMPLEO EN LAS ISLAS CANARIAS 2014

Creación de empleo IED
por sectores Canarias 2014 (%)



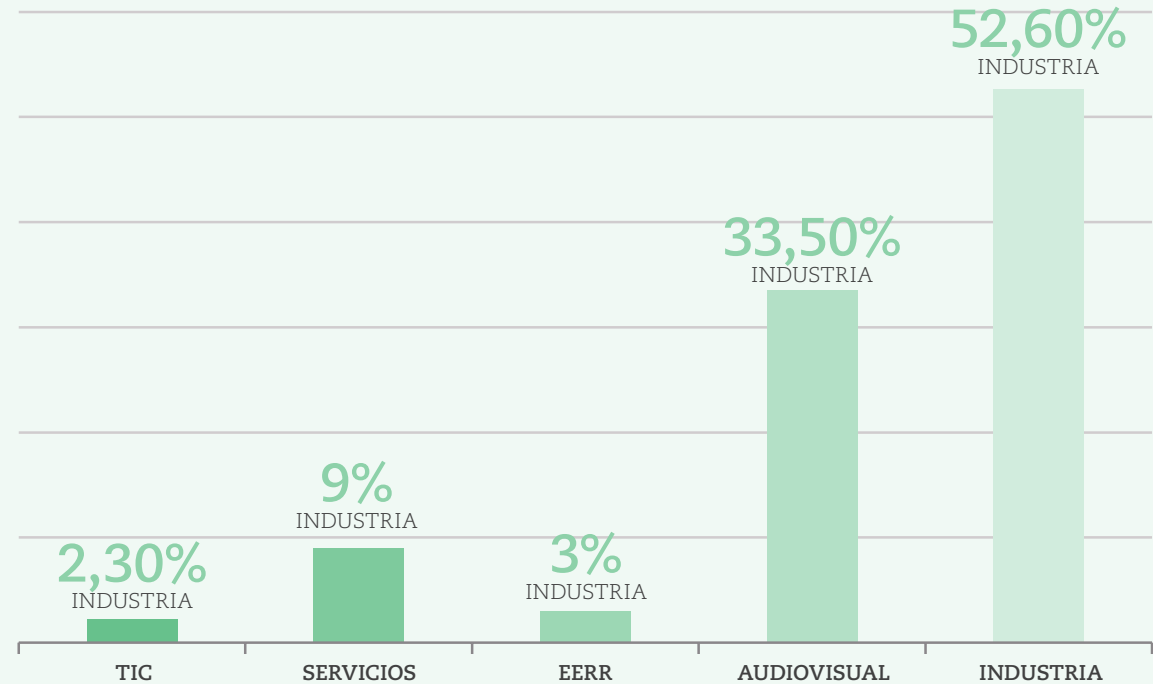
TOTAL INVERSIONES MA-
TERIALIZADAS 2014

85.688.305 €

VOLUMEN DE EMPLEO GE-
NERADO 2014

554

IED Por sectores en Canarias 2014 (%)



IED: Inversión Extranjera Directa

División 'Formación e Información'

Uno de los objetivos de la División 'Formación e Información' de Proexca es ser la ventanilla informativa para las empresas canarias que quieran ofrecer sus productos o servicios en otros mercados.

Entre sus funciones destaca la formar a titulado canarios en negocios internacionales de forma que estén capacitados para ser dinamizadores de la economía de Canarias.

Por otro lado, desde esta División se apoya al resto de divisiones de Proexca, desde el punto de vista formativo e informativo, para que puedan desarrollar las funciones que tienen encomendadas de forma eficaz.

Becas en Negocios Internacionales

La XI edición de las Becas en Negocios Internacionales se hizo pública en enero de 2014, una convocatoria para la que se recibieron 125 solicitudes. Tras realizar las pruebas de idiomas y las entrevistas personales, comenzó en el mes de abril la formación online a través del Máster Universitario en Internacional Business Management. Esta etapa contó con la participación de 40 jóvenes.

De forma paralela, en abril, se publicó la convocatoria para que las empresas de las islas que necesitan realizar estudios de mercado se inscribieran en esta iniciativa. Se registraron 17 solicitudes. La realización de esos informes sería el trabajo final de máster de los alumnos.

Los alumnos se distribuyeron en grupos de cuatro personas. Cada uno de esos grupos elaboró un informe, por lo que al final serían diez los proyectos empresariales seleccionados.

En el mes de mayo tuvo lugar la elección de diez proyectos en base a los siguientes criterios:

- Es la primera vez que, en el marco del programa de Becas en Negocios Internacionales, se realiza un estudio para la empresa solicitante.
- La empresa participa en el proyecto Canarias Aporta II.
- Tipo de proyecto.

Tras la selección, la División 'Formación e Información' organizó varias reuniones entre las empresas, los alumnos y los tutores para realizar una puesta en común sobre las necesidades y propuestas de cara a la realización de los proyectos.

Los estudiantes entregaron los proyectos fin de máster el 28 de octubre de 2014. En consecuencia, fueron 30 los jóvenes que finalizaron el proyecto de selección de ellos, 18 obtuvieron una beca.

En resumen, ocho alumnos de la XI edición fueron asignados para desarrollar funciones de export managers en oficinas comerciales; seis en organismos multilaterales; dos en Proexca y otros dos en empresas extranjeras. Los becarios de las oficinas comerciales desarrollan sus prácticas en Chile, Brasil, Canadá, Cabo Verde, Suecia, Noruega, Reino Unido y Alemania.

Los estudiantes de los organismos multilaterales están en la Corporación Interamericana de Inversiones y en las oficinas del Banco Mundial en Lima, Quito, Washington y Johannesburgo.

Los export managers profesionales en empresas se forman en Noruega y los de Proexca se encuentran en Gran Canaria y en Tenerife.



Presentación de las Becas Profesionales en Empresas de Proexca a emprendedores tecnológicos de Canarias.

Becas Profesionales en Empresas

La convocatoria de Becas Profesionales en Empresas se difundió del día 2 de diciembre. Esta iniciativa se realiza en colaboración con el Servicio Canario de Empleo.



La difusión de la acción se realizó a través del mailing a los contactos incluidos en la base de datos de Proexca a centros formativos, como centros de formación profesional y las universidades. También se publicitó a través de las redes sociales de la empresa pública (Facebook, Twitter y LinkedIn).

Por otro lado, la sede de Sodecan acogió el 17 de diciembre una presentación del programa de becas dirigida a universitarios.

El proceso se inició con la recepción de solicitudes y de la documentación requerida en las bases y con la resolución de consultas y dudas. A lo largo del último mes del año se resolvieron un total 45 consultas.

Cartel del Programa de Becas Profesionales en Empresas.

Jornadas del Banco Santander

Durante el mes de octubre, Proexca organizó la presentación del Plan Exporta 2.0 del Banco de Santander. Se realizaron dos sesiones formativas de dos días de duración cada una. En Las Palmas de Gran Canaria tuvieron lugar los días 20 y 21 y en Santa Cruz de Tenerife los días 22 y 23.

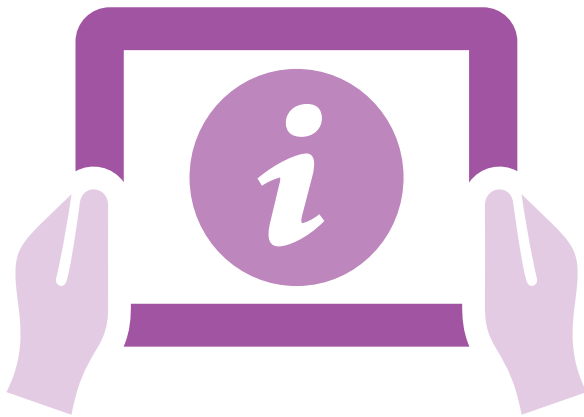
Las jornadas contaron con la asistencia de 59 personas, 23 en Gran Canaria y 36 en Tenerife.



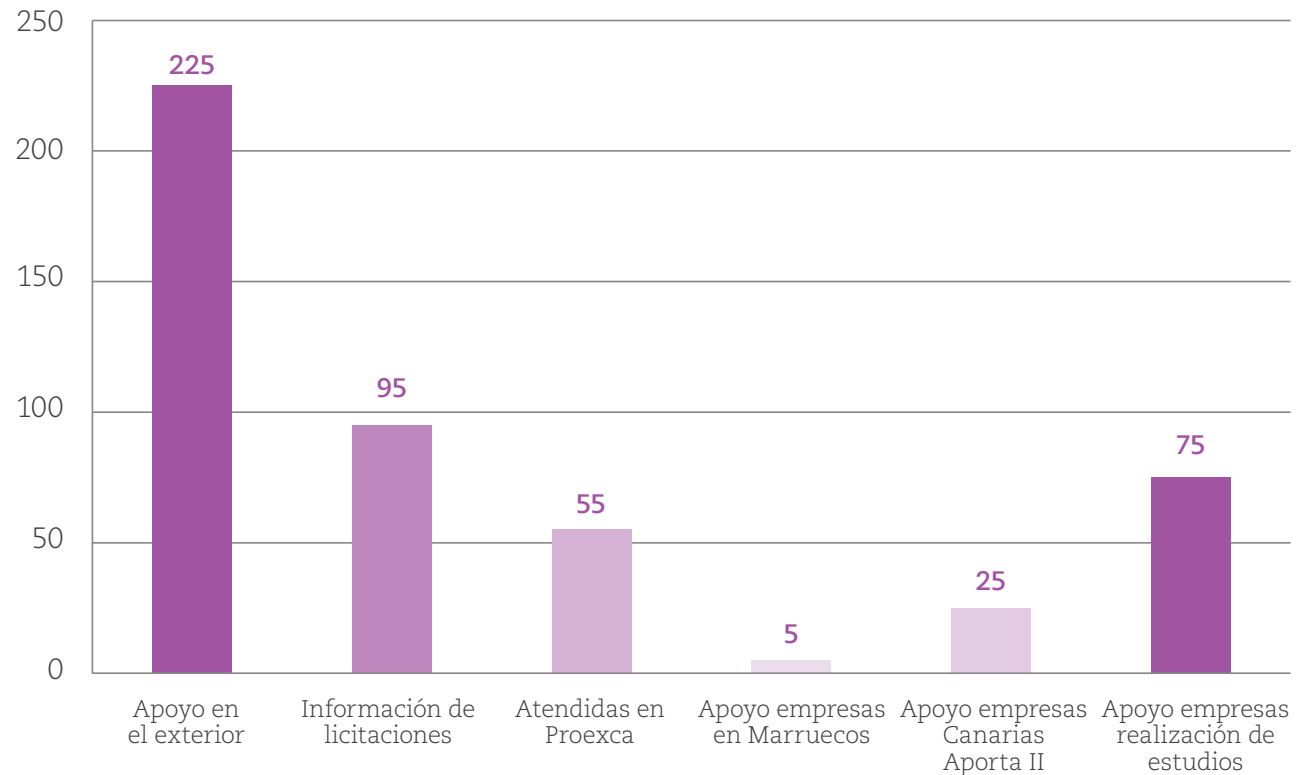
Celebración de las Jornadas Exporta 2.0 del Banco de Santander..

Otras acciones de la División 'Formación e información'

■ Resolución de consultas. Durante el año 2014 se resolvieron 520 consultas realizadas por las empresas canarias. 230 de ellas han sido apoyadas por los export managers en el exterior.



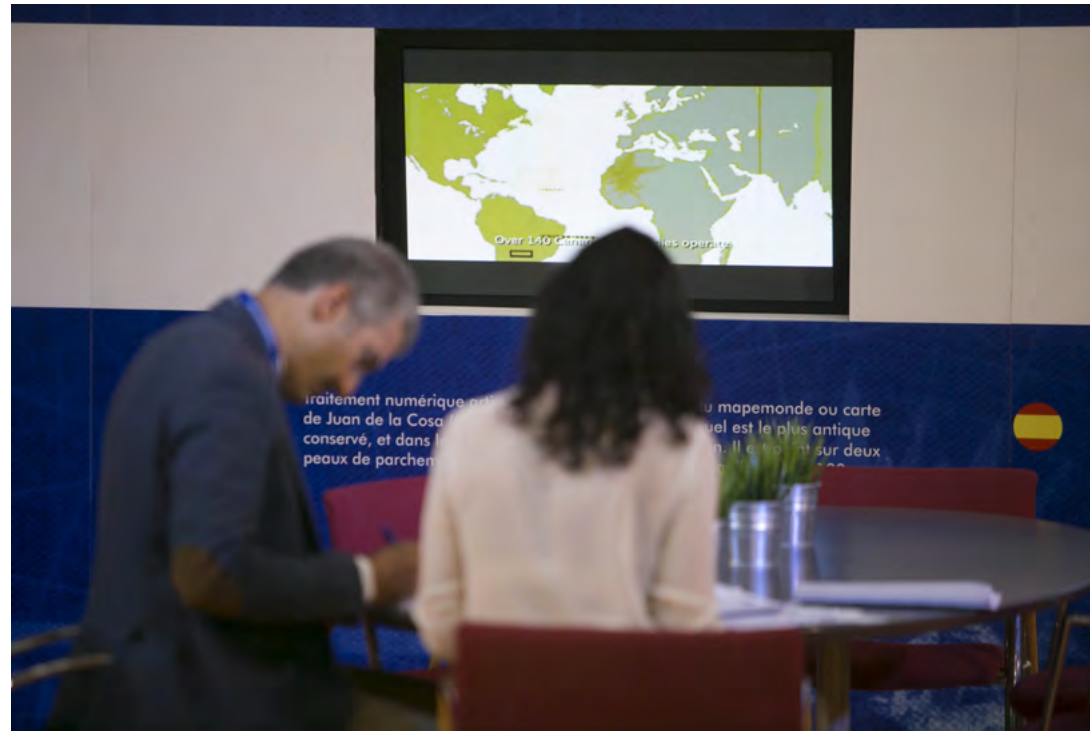
Tipología de las demandas de información



En cuanto al ámbito de las empresas que realizaron consultas durante 2014, se puede observar que el 38% son de sociedades canarias que desarrollan su actividad dentro de sector de los servicios profesionales. A continuación, se encuentran las del sector de la construcción (8%) y las del sector de la alimentación (7%).

■ **Reuniones B2B.** A lo largo del pasado año se realizaron las siguientes reuniones B2B.

- Empresas canarias con COFIDES. Participaron ocho pymes.
- Empresas canarias con la delegada de Proexca de Marruecos. Asistieron 39 organizaciones. Otras seis empresas mantuvieron un encuentro con el responsable en Mauritania a través de videoconferencia.
- Empresas canarias con la delegada de Proexca en Bruselas. Un total de cinco empresas participaron en este encuentro realizado a través de videoconferencia.



Las reuniones bilaterales son una de las actividades de la 'División de Formación'.

En concreto, participaron 58 empresas. El 36% de ellas pertenecen al sector de los servicios profesionales.

■ **Ofertas de empleo.** Durante el año pasado, ocho empresas contactaron con la División 'Formación e Información' de Proexca para

trasladar varias ofertas de empleo buscando los perfiles de los export managers formados por la empresa. Estas oportunidades laborales se enviaron a través del correo electrónico a todos los export managers. Además, se publicaron en el grupo específico que para ellos tiene Proexca en su perfil de LinkedIn.

Página web de Proexca

Tras el cambio de gestor del portal web de Proexca a un software libre, una medida que se tomó en 2013, a principios de 2014 se implementó el nuevo diseño de la página para convertirla en una herramienta más potente de consulta gracias a una estructura muy intuitiva que facilita mucho la navegación de los usuarios.

Las estadísticas de visita muestran que entre enero y diciembre la página web de Proexca tuvo 63.511 visitas, de las cuales 36.249 corresponden a visitantes únicos. El número medio de las páginas del portal consultadas por cada usuario se sitúa en 4,8. Además, el tiempo medio que cada visitante permanece en el portal se sitúa en torno a los cinco minutos.

Por otro lado, los contenidos más buscados por los usuarios son los relacionados con la licitaciones internacionales, junto con los apartados de consultas y noticias.



El director gerente de Proexca, Ernesto Yanes, participando en una entrevista en un medio de comunicación para trasladar la actividad de Proexca a la ciudadanía.

En cuanto a la procedencia de las visitas internacionales que recibe el portal web de Proexca, los países que más consultan la página son Italia y Marruecos, seguidos de Cabo Verde, México, Reino Unido, Mauritania, Panamá y Uruguay.

Además, las ciudades españolas desde donde más visitas se realizan son Las Palmas de Gran Canaria, Santa Cruz de Tenerife y Madrid.

Redes sociales de Proexca

Durante 2014, Proexca ha consolidado sus redes sociales como canales de comunicación online. De hecho, todos los perfiles han experimentado un aumento de seguidores. En el caso del perfil de Facebook el aumento ha sido de un 44,2%; en Twitter, del 43%; y en LinkedIn, del 321,8%. También, en el caso concreto del grupo de export managers de LinkedIn, ha crecido el número de miembros en un 72,8%.

Otras herramientas de comunicación

Proexca ha enviado 115 newsletters, 47 boletines internos, 36 mailings y 32 boletines de licitaciones internacionales.