



*Soluciones innovadoras para atender nuevos mercados a través de modelos de negocio inclusivos y sostenibles*



# Contexto

*Hemos dedicado nuestras fuerzas a competir por un trozo de mercado y no a colaborar para hacerlo más grande.*

# Oportunidad para las empresas españolas

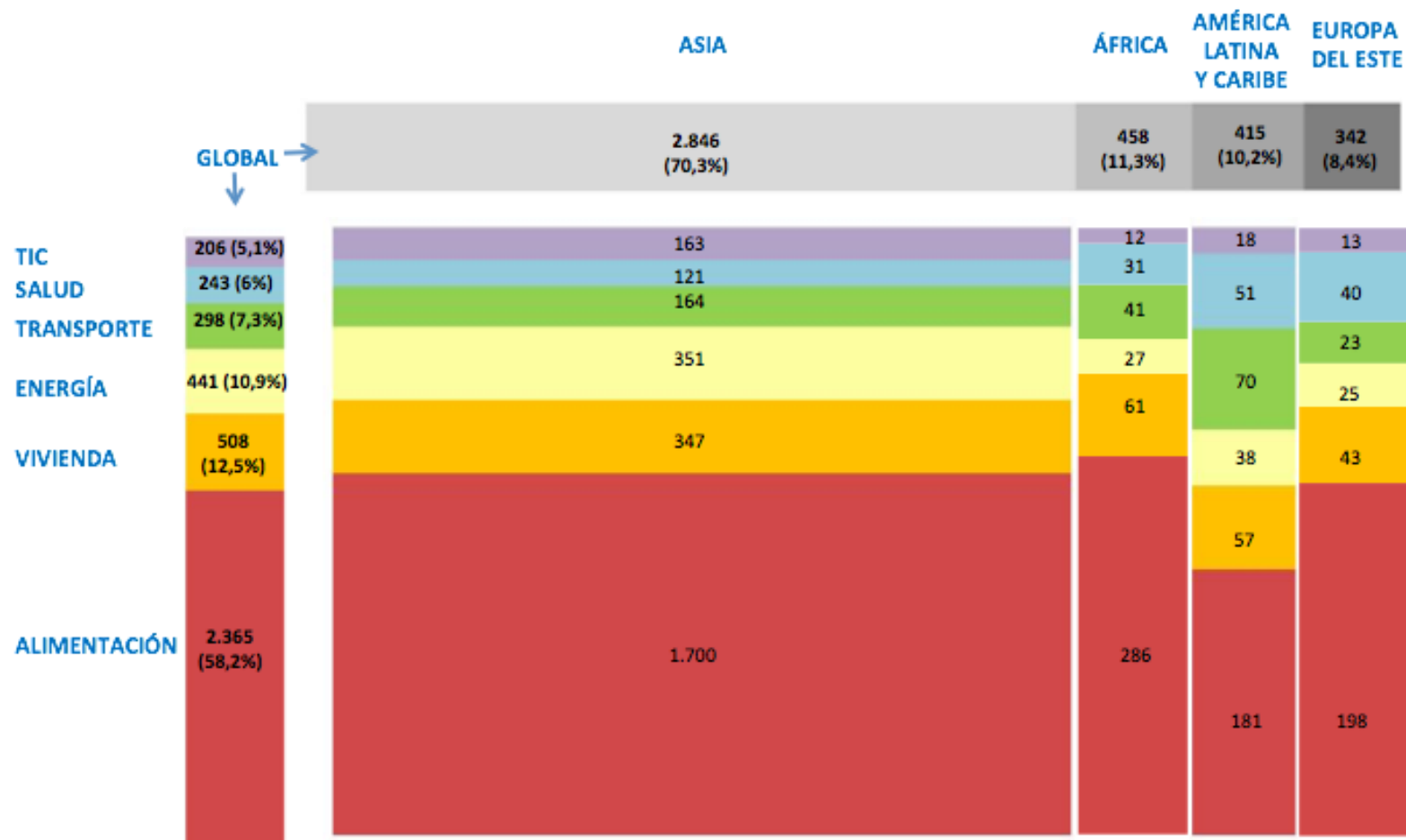
La sostenibilidad como factor de innovación y competitividad

- ❑ Tradicionalmente, las empresas han centrado su proyección exterior en mercados que atienden a **segmentos socioeconómicos medios y altos**, con capacidad adquisitiva para absorber productos y servicios de alto valor añadido y elevado precio. No obstante esta población apenas supone el **30% de la población mundial**. Según estimaciones BM en 2050 el **85% de la población mundial vivirá en países en desarrollo**, atender estos mercados hoy permite posicionarse en los mercados del mañana al tiempo que permite a las empresas contribuir a dar respuesta a los retos en materia de desarrollo sostenible.
- ❑ Existe una oportunidad de negocio real: **5.000 millones USD** en poder de compra de la población con ingresos inferiores a 10 USD/día. Fidelización población creciente y que irá superando los contextos de pobreza en los que habita.
- ❑ Atender estos mercados precisa de un importante componente de innovación en productos/servicios y modelos de negocio, generando una oportunidad **de impulsar procesos de innovación en la empresa**.
- ❑ Las alianzas con productores, distribuidores, vendedores locales, etc. son fundamentales, lo que permite **fortalecer la cadena de valor global de la empresa**.

***Cambiar el foco: atender a un segmento socioeconómico***

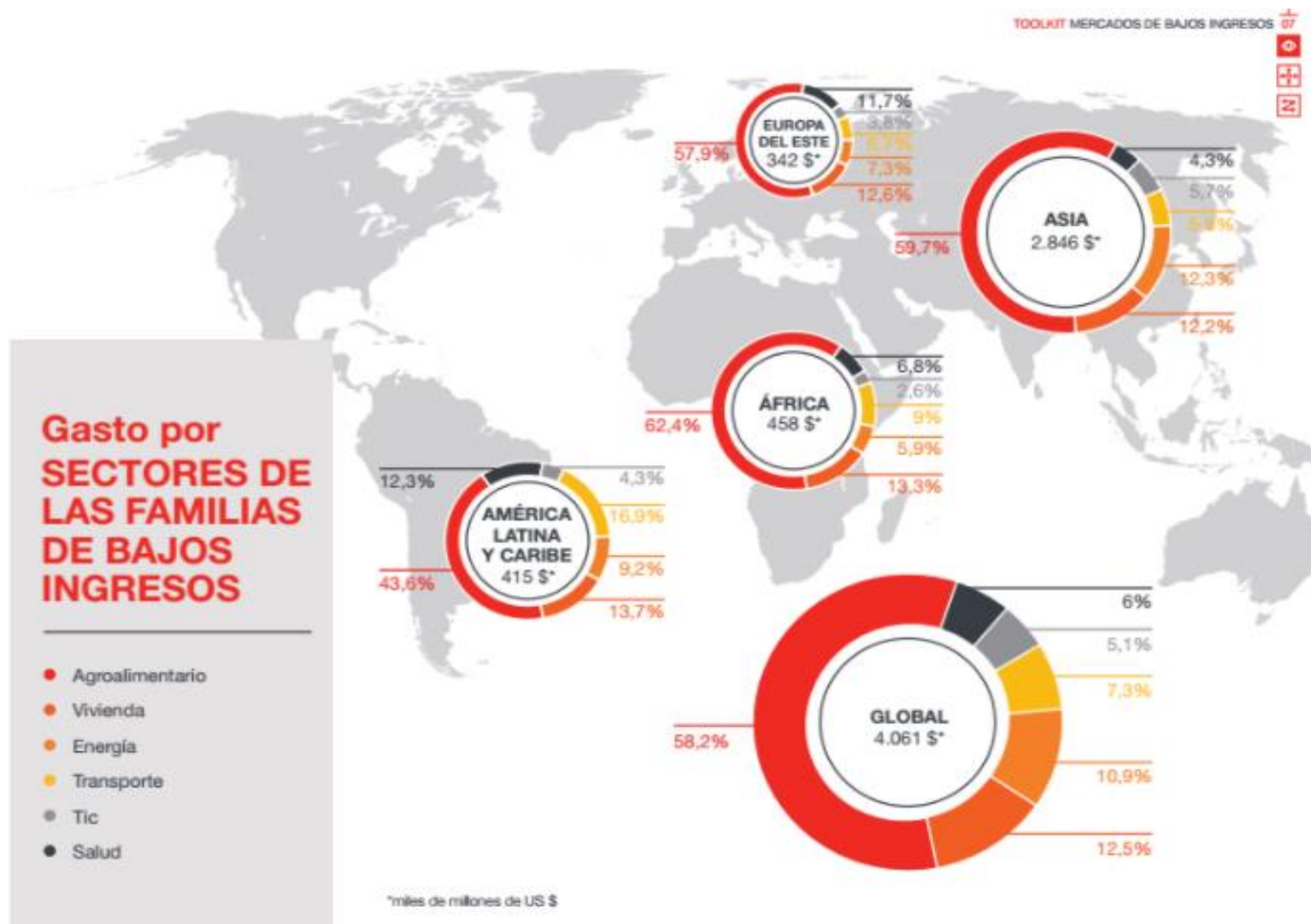
# Oportunidad de negocio real

Capacidad de gasto y ahorro de la población <8-10 \$USD/día



# Oportunidad de negocio real

Capacidad de gasto y ahorro de la población <8-10 \$USD/día



# Procesos para el éxito

Sostenibilidad-Innovación-Colaboración

## Generar valor

Las empresas son un agente indispensable en el desarrollo económico y social. La sostenibilidad como eje estratégico empresarial es un factor de competitividad y garantiza la viabilidad a largo plazo. Las instituciones de desarrollo hacen un llamamiento al sector privado para conseguir los Objetivos de Desarrollo Sostenible.



Sostenibilidad

## Tecnología y Conocimiento

Adaptaciones de producto/servicio suelen ser necesarias. Reducir al máximo los costes de las transacciones requiere tecnología.  
 Conocimientos especializados en negocios inclusivos en comunidades vulnerables.  
 Innovación inversa.

Innovación

Colaboración

## Co-crear y compartir

La complejidad del mercado requiere reducir riesgos compartiendo información con aliados estratégicos. Ante la falta de información sobre hábitos de consumo se imponen métodos de co-creación y pilotaje con usuarios, distribuidores, proveedores.  
 Se necesita colaboración intersectorial para generar propuestas de valor exitosas.

## **Objetivo del programa**

*Apoyar a las empresas españolas en la diversificación de los mercados de destino de su actividad comercial y de inversión hacia mercados que atienden los desafíos a los que se enfrentan los **segmento de población más vulnerables** en los países emergentes y con alto potencial de crecimiento, de manera que implementen **soluciones innovadoras** que además de **rentables**, permitan dar respuesta a los **retos de desarrollo sostenible**.*

## **Resultados esperados para las empresas españolas**

- ✓ *Diversificación de los mercados en los que desarrolla su actividad comercial*
- ✓ *Mejora de la competitividad de la empresa, nuevos nichos de mercado*
- ✓ *Innovación en sus productos/servicios, procesos o modelo de negocio.*
- ✓ *Fortalecimiento de su cadena de valor.*
- ✓ *Contribución a la Agenda 2030 de Desarrollo Sostenible*



## *Servicios que ofrece ICEX*

### ❑ **TOOLKIT:**



**Guía práctica** para las empresas que quieren emprender negocios inclusivos y sostenibles. Incluye estrategias de internacionalización a estos mercados, casos prácticos de empresas y una **herramienta de autodiagnóstico** para evaluar el potencial de cada empresa para atender estos mercados.

### ❑ **Difusión de casos de éxito**



Visibilidad a las empresas españolas en **negocios sostenibles**

### ❑ **Talleres y jornadas prácticas**



Capacitación en las **herramientas e instrumentos** necesarios para abordar estos mercados con éxito.





## PROGRAMA PILOTO: COLOMBIA Y ECUADOR

☐ **Identificación de oportunidades de negocio** concretas en **Colombia y Ecuador**. Algunos ejemplos:

[www.minka-dev.es](http://www.minka-dev.es)



**Colombia:** Turismo sostenible



**Colombia:** Tratamiento de residuos



**Colombia y Ecuador:** Energías renovables y eficiencia energética

**Ecuador:** Soluciones tecnológicas para aumentar productividad MiPYMES



- ❑ **BOOTCAMP:** Acompañamiento a empresas durante sus procesos de prospección a estos mercados:
  - ✓ Conocer de primera mano las oportunidades de negocio país
  - ✓ Establecer contactos/reuniones con organizaciones y socios locales
  - ✓ Intercambio de buenas prácticas y experiencias de éxito (networking)
  - ✓ Estructurar modelos de negocio rentables y con impacto social y/o medioambiental positivo
  
- ❑ **Servicios de asesoramiento personalizado** durante el proceso posterior de **puesta en marcha** del negocio en el país.





GOBIERNO  
DE ESPAÑA

MINISTERIO  
DE ECONOMÍA, INDUSTRIA  
Y COMPETITIVIDAD

**ICEX** España  
Exportación  
e Inversiones

Muchas gracias.