



INFORME  
DE FERIA

---

2020



# BOS / Business Opportunity Seminar

**Abiyán**

**13-14 de octubre de 2020**

Oficina Económica y Comercial  
de la Embajada de España en Abiyán

Este documento tiene carácter exclusivamente informativo y su contenido no podrá ser invocado en apoyo de ninguna reclamación o recurso.

ICEX España Exportación e Inversiones no asume la responsabilidad de la información, opinión o acción basada en dicho contenido, con independencia de que haya realizado todos los esfuerzos posibles para asegurar la exactitud de la información que contienen sus páginas.

icex



INFORME  
DE FERIA

26 de octubre de 2020  
Abiyán

Este estudio ha sido realizado por  
Esther Velasco Moya

Bajo la supervisión de la Oficina Económica y Comercial  
de la Embajada de España en Abiyán.

<http://CostadeMarfil.oficinascomerciales.es>

Editado por ICEX España Exportación e Inversiones, E.P.E., M.P.

NIPO: 114-20-024-0



# Índice

1. Perfil del seminario	4
1.1. Ficha técnica	4
1.2. Segunda edición virtual: el e-BOS. Servicios y espacios ofrecidos a los asistentes	5
1.3. Sectores y productos presentados	6
1.4. Perfil de los asistentes	7
1.5. Actividades de promoción del evento por parte de la Ofecome	7
2. Descripción y evolución del seminario	8
3. Tendencias y novedades presentadas	15
4. Valoración	16





# 1. Perfil del seminario

## 1.1. Ficha técnica

### BOS / BUSINESS OPPORTUNITY SEMINAR 2020

Fechas de celebración	13 y 14 de octubre de 2020
Fechas de la próxima edición	Por determinar, entre marzo y abril de 2021.
Frecuencia	Bianual
Lugar de celebración	Seminario <i>online</i> – Vía ZOOM
Horario de la feria	13 de octubre de 8:00 a 14:00 GMT <sup>1</sup> 14 de octubre de 11:00 a 17:00 GMT <sup>2</sup>
Precios de entrada	Gratuita, con inscripción obligatoria.
Sectores y productos presentados	Consultoría, recursos humanos, agricultura, TIC, energía eléctrica, infraestructuras, agua y saneamiento, arquitectura y desarrollo urbano, energías renovables.
Página web	El siguiente <a href="#">enlace</a> .
Idioma	Inglés y francés con acceso a subtítulos.
Grabación	El seminario fue grabado y se hizo accesible <i>online</i> .
Preguntas	El BAfD habilitó un sistema de preguntas con la aplicación <i>Slido</i> a través de la cual los participantes pudieron mandar sus preguntas por adelantado. Más preguntas pudieron hacerse en directo a través de <i>Zoom</i> .

<sup>1</sup> Edición para África, Europa, Asia y Pacífico.

<sup>2</sup> Edición para América.

## 1.2. Segunda edición virtual: el e-BOS. Servicios y espacios ofrecidos a los asistentes

El Business Opportunity Seminar (BOS), es un seminario bianual, organizado por el Banco Africano de Desarrollo (BAfD) y orientado a los consultores, contratistas, fabricantes y proveedores de los países miembros del Grupo del Banco que deseen suministrar bienes y servicios a los proyectos del Banco en los países beneficiarios. Su principal misión es ayudar a reforzar las relaciones con sus accionistas y el sector privado.

Los objetivos del BOS están enfocados a los participantes. Se espera, en primer lugar, que los interesados aprendan sobre la dirección estratégica del BAfD, así como sobre sus prioridades operacionales, proyectos en vigor y operaciones tanto soberanas como no soberanas. En segundo lugar, se busca informar a los participantes sobre los instrumentos financieros disponibles, así como darles a conocer a los expertos regionales y a los sectores prioritarios del Banco. Al socaire de esto último, el seminario permite realizar una amplia red de contactos o *network* con otras empresas que estén interesadas en trabajar con el BAfD. Por último, los asistentes al BOS pueden informarse sobre los requisitos necesarios para participar en los contratos financiados por el Banco y descubrir todas las oportunidades de negocio que África ofrece. El resultado que se espera obtener tras el logro de los objetivos anteriores es el aumento del número de participantes proveedores de bienes y servicios a los proyectos del Banco, para así contribuir a la ejecución más eficiente y exitosa de las iniciativas de esta institución.

La crisis mundial causada por la COVID-19 obligó a las autoridades del Banco Africano de Desarrollo a posponer la celebración del primer seminario de 2020 y realizarlo bajo la modalidad *online* por medio de la aplicación *Zoom*. Inicialmente previsto para los días 11 y 12 de marzo, finalmente tuvo lugar el 28 de abril. La segunda edición del e-BOS tuvo lugar los días 13 y 14 de octubre. Se eligieron dos días para ofrecer una edición para África, Europa y Asia, y otra dedicada al continente americano.

Durante el seminario *online*, tuvieron lugar las siguientes actividades:

- Sesión informativa a cargo de Hassanatu Mansaray, del Departamento de Estrategia y Políticas Operacionales (SNSP, por sus siglas en inglés), sobre la estrategia actual del Banco y las prioridades para la transformación de África.
- Sesión informativa a cargo de Jean-Guy Afrika del Departamento de Integración Regional, sobre el papel de las regiones en el continente africano.
- Sesión informativa a cargo de Mose Mabe-Koofhethile, del Departamento de Servicios Generales y Adquisiciones, sobre las oportunidades en el mercado de licitaciones y adquisiciones con el Banco Africano de Desarrollo.
- Sesión informativa a cargo de Florence Freda Dennis del Departamento de Integridad y Anticorrupción (PIAC, por sus siglas en inglés), sobre las políticas del BAfD en materia de integridad y anticorrupción.

- Sesión informativa introductoria a cargo de Ashraf Ayad sobre las normas y procedimientos para la adquisición institucional de bienes, obras y servicios del Banco Africano de Desarrollo.
- Sesión informativa sobre dos proyectos realizados por el BAfD y sus procesos: *Scaling up Energy Access Project (SEAP)* y *Under Electricity Access Roll-out Program (EARP)*.
- Sesión informativa a cargo de Philips Gareth sobre la transición energética en África hacia un crecimiento verde e inclusivo.
- Sesión informativa a cargo de Aissatou Ba-Okotie sobre el desarrollo del capital humano, juventud y sus competencias para acompañar el crecimiento en África.
- Sesión informativa a cargo de Stefan Atchia del Departamento de Infraestructura y Desarrollo Urbano (PICU) sobre el desarrollo del sector.
- Sesión informativa a cargo de Lamin Drammeh sobre el sector financiero y su desarrollo.
- Sesión informativa a cargo de Kene Obianagha sobre el desarrollo industrial y del comercio.

Puesto que el seminario se realizó a través de una plataforma *online*, en cuanto a las facilidades ofrecidas, se puso a disposición de los participantes las siguientes:

- Aplicación *slido* para enviar sus preguntas.
- Rondas de preguntas en directo después de cada intervención a través de la aplicación *Zoom*.
- Acceso al seminario grabado de forma *online*.
- *Emails* de contacto con cada interlocutor y facilidad de intercambio de contactos entre los participantes.
- Sesión B2B virtual.

### 1.3. Sectores y productos presentados

El evento se desarrolló los días 13 y 14 de octubre de 2020, y tuvo una duración de cerca de seis horas cada día, de 8:00 a 14:00 el primer día y de 11:00 a 17:00 el segundo día (horario de África del Oeste). Se dividió en cuatro sesiones que se relacionan a continuación:

- Conocer al Banco Africano de Desarrollo.
- ¿Cómo trabajar con/para el BAfD?
- Reflexión sobre la experiencia de una empresa privada y su colaboración con el BAfD.
- ¿Cuáles son los sectores prioritarios del Banco?

Los países de actuación del BAfD se estructuran en torno a cinco regiones. Un gran número de ellas tuvo representación durante las conferencias.

- **África del Norte:** Argelia, Egipto, Marruecos, Túnez, Libia, Mauritania.

- **África del Oeste:** Burkina Faso, Costa de Marfil, Ghana, Liberia, Mali, Nigeria, Senegal, Sierra Leona, Togo, Benín, Cabo Verde, Gambia, Guinea, Guinea-Bissau, Níger.
- **África del Este:** Etiopía, Kenia, Ruanda, Sudán del Sur, Tanzania, Uganda, Burundi, Comoras, Yibuti, Eritrea, Seychelles, Somalia, Sudán.
- **África Central:** Camerún, República Centroafricana, República Democrática del Congo, Gabón, Chad, Congo, Guinea Ecuatorial
- **África del Sur:** Angola, Botsuana, Lesoto, Madagascar, Santo Tomé y Príncipe, Suazilandia, Malawi, Islas Mauricio, Mozambique, Namibia, Sudáfrica, Zambia, Zimbabue.

## 1.4. Perfil de los asistentes

Los asistentes a esta edición del BOS pueden categorizarse en los siguientes grupos:

- Empresas privadas de los sectores representados, que son: consultorías, contratistas, proveedores, etc., interesadas en conocer los proyectos y la forma de trabajar del Banco.
- Representantes de distintas instituciones, como la Oficina Económica y Comercial, y organismos de promoción autonómicos o el propio personal del ICEX.

## 1.5. Actividades de promoción del evento por parte de la Ofecome

El Departamento de Multilaterales del ICEX fue el encargado de difundir el contenido del seminario y los plazos de inscripción. La Oficina Económica y Comercial en Abiyán redirigió al ICEX a aquellas empresas y organismos de promoción exterior españoles interesados en asistir al seminario del BAfD.



## 2. Descripción y evolución del seminario

A continuación, se detalla el contenido de los seminarios que tuvieron lugar durante la segunda edición del foro *online* del día 13 de octubre, por orden cronológico y organizado en los cuatro bloques a los que se ha hecho referencia en el apartado 1.3. Cabe destacar que el desarrollo de las sesiones siguió las líneas directrices del anterior seminario *online* realizado en abril.

**08:00h – 09:00h. Pruebas de conexión a Zoom.**

**Bloque I: Conocer al Banco Africano de Desarrollo y su panorama actual.**

**09:00h – 09:05h. Sesión de apertura, bienvenida e introducción a la BAfD.**

La Sra. Valère Dabady, directora del Departamento de Movilización de Recursos y Financiación Externa, dio la bienvenida y presentó el contenido del evento, los objetivos y expectativas, así como las claves de la estrategia actual del BAfD. Posteriormente, se realizó una breve introducción sobre la institución, las necesidades de la región y la actividad del BAfD hasta el momento.

**09:05h – 09:20h. Políticas operacionales y estratégicas del Banco.**

Hassanatu Mansaray, del Departamento de Estrategia y Políticas Operacionales (SNSP, por sus siglas en inglés) explicó la estrategia actual del Banco y las prioridades para la transformación de África. Se presentó la misión del Banco Africano de Desarrollo, que es la de estimular el desarrollo económico sostenible y el progreso social en sus países miembros, contribuyendo así a la reducción de la pobreza. Para lograr este objetivo, el BAfD moviliza y asigna recursos para la inversión, proporcionando asesoramiento normativo y asistencia técnica para apoyar los esfuerzos de desarrollo.

Más allá de su principal objetivo, se hizo referencia constantemente a los *high five*, que representan las cinco prioridades de desarrollo para la institución en su estrategia 2013-2022. Son las siguientes: iluminar y energizar África, alimentar África, industrializar África, integrar África e incrementar la calidad de vida de los africanos. Los proyectos que se llevan a cabo son los que encajan en alguna de esas cinco prioridades.

Por otro lado, el Banco tiene una serie de áreas a las que presta especial atención por el posible efecto de arrastre que puedan tener sobre otros sectores. Estas son los países frágiles, la seguridad en la agricultura y la nutrición, y la igualdad de género.

Para terminar, se menciona el marco estratégico del banco, que sigue una serie de prioridades operacionales entre las que encontramos el desarrollo de infraestructuras, la integración económica





regional, el desarrollo del sector privado, la gobernanza y rendición de cuentas, y la tecnología. Finalmente, se mencionan los principales instrumentos de financiación que dependen del organismo del grupo del Banco que lo gestiona.

### **09:20h – 09:35h. El rol de las regiones en el continente africano.**

Jean-Guy Afrika del Departamento de Integración Regional, informó sobre el papel del BAfD y el de las regiones en el continente africano. En efecto, el BAfD fomenta la integración mediante el apoyo regional y continental de las instituciones, la infraestructura, el comercio y la inversión, así como la integración financiera.

Esto se hace mediante el desarrollo del Marco para la Integración Regional en África, también conocido como RISF (*Framework for Regional Integration within Africa*). Este plan-marco de integración se basa en tres pilares:

- **Pilar I: Conectividad de Infraestructura:** abordar la infraestructura “blanda” y “dura”, además de los desafíos institucionales relacionados. La mayor inversión se basa en transporte, energía e infraestructura TIC (construcción y mantenimiento).
- **Pilar II: Comercio e Inversión:** aumentar la competitividad del continente desde el apoyo a los diferentes actores del intercambio comercial.
- **Pilar III: Integración del Sector Financiero:** la integración financiera se postula como la piedra angular para una mayor integración regional y el desarrollo del sector privado, recaudando fondos para apoyar la integración, lo que permitirá tener mejor acceso a diferentes actividades.

Las preguntas realizadas se refirieron –al igual que en la sesión anterior– a la tipología de proyectos que van a ser lanzados, a la necesidad de establecer partenariados con empresas locales para poder acceder al proceso de licitación y la continuidad de las licitaciones durante la situación actual producida por la COVID-19.

Las respuestas confirmaron que, siempre y cuando los proyectos se ajusten al marco de los cinco objetivos principales del BAfD (los “*High Five*”), los sectores serían prioritarios, también fomentado esto si el proyecto se desarrollase en un país con problemas o considerado frágil.

Además, se confirmó que no es una obligación establecer partenariados con empresas locales, pero sí que es cierto que el Banco trabaja para la mejora de la economía local, por lo que puede ser un punto a favor, dependiendo de las condiciones del pliego. Por último, se ratifica que la actividad no ha parado por la COVID-19 ya que es una situación coyuntural.



## **Bloque II: ¿Cómo trabajar con/para el BAfD?**

### **09:35h – 10:05h. Oportunidades en el mercado de licitaciones y adquisiciones con el Banco Africano de Desarrollo: Normas y procedimientos para compras corporativas e institucionales.**

El señor Mose Mabe-Koofhethile, del Departamento de Servicios Generales y Adquisiciones, se encargó de dar una visión general de la cartera del Banco en cuanto a los proyectos adjudicados, y explicó el proceso que se ha de seguir para resultar adjudicatario de proyectos de adquisición de bienes y servicios financiados por el BAfD.

Seguidamente, se especificaron los procesos de comunicación en las adjudicaciones, se desarrolló el proceso adjudicatario y se aportaron las fuentes de información más relevantes para que las empresas pudieran informarse sobre los proyectos llevados a cabo actualmente por el Banco, así como otros enlaces útiles informativos (*General Procurement Notice, Specific Procurement Notice, UNDB Journal*).

La presentación concluyó con argumentos que explicaban los beneficios de participar en los proyectos lanzados por el BAfD. Cabe mencionar los más importantes, como es la entrada al mercado africano con altas garantías de desarrollo de todo el proceso, así como la integridad y la seguridad en el cobro.

### **10:05h – 10:20h. Integridad y anticorrupción.**

La Gerente de la División de Integridad y Anticorrupción del Banco (PIAC), la Sra. Florence Dennis Freda, se centró en explicar los principios básicos de la División. Estos son, controlar la corrupción, el fraude, el blanqueo de dinero y los flujos financieros ilícitos que abarcan el área de funcionamiento del Banco.

## **Bloque III: Reflexión sobre la experiencia de una empresa privada y su colaboración con el BAfD.**

### **10:20h – 10:35h. Caso de dos proyectos del sector energético en Ruanda: SEAP y EARP. La experiencia trabajando con el BAfD.**

- *Scaling up Energy Access Project (SEAP)*
- *Under Electricity Access Roll-out Program (EARP).*

## **Bloque IV: Los sectores prioritarios del BAfD.**

### **10:35h – 10:50h. Transición energética en África: hacia un crecimiento verde e inclusivo.**



Philips Gareth intervino para explicar las bases de las operaciones del BAfD en el ámbito de la energía a través de cuatro ámbitos básicos, dentro de los que implementan diferentes acciones:

- Soluciones financieras, políticas y de regulación
- Cambio climático y crecimiento verde
- Desarrollo de sistemas energéticos
- Energías renovables y eficiencia energética

Las preguntas se basaron en la elegibilidad de los proyectos presentados en el proceso de licitación y cómo funciona este último, esto es, quién convoca la misma. Se aclaró que el Banco trabaja directamente con países, no convocando la propia licitación, aunque sea quien la financia. Lo que sí hace es pagar de manera directa a la empresa y estar en comunicación con esta para asegurar que se está desarrollando todo de manera correcta.

#### **11:05h – 11:20h. Capital humano, juventud y capacitación.**

Esta sesión informativa a cargo de Aissatou Ba-Okotie, del Departamento de Capital Humano, hizo hincapié en el desarrollo del capital humano, juventud y sus competencias para acompañar el desarrollo en África. En líneas generales, se explicaron las actividades, la visión, estratégica, el resumen de actividades llevadas a cabo por el Departamento y se resumieron los impactos de la COVID-19. Se concluyó la sesión con un caso práctico.

En efecto, el crecimiento del capital humano en el continente y su importancia en la transformación estructural y el aumento de la productividad lo convierten en un factor clave para la creación de empleo de calidad. Por otro lado, la desigualdad de género es un factor presente en el mercado laboral africano. Las mujeres no sólo tienen menos probabilidad de acceso a la educación, lo que dificulta enormemente que encuentren un empleo de calidad, sino que, además, en caso de encontrarlo las desigualdades laborales con sus compañeros en lo tocante al acceso a puestos de poder o sueldos son una realidad.

En suma, la estrategia del Banco es la de potenciar la educación de los jóvenes, las mujeres, los disminuidos y los marginalizados, favoreciendo así un crecimiento inclusivo, equitativo y eficiente. Esta estrategia se realiza a través de un aproximación multisectorial y sostenible que potencie la transparencia y la disminución de la pobreza.

#### **11:20h – 11:35h. Infraestructura, ciudades y desarrollo urbano.**

Esta ponencia fue expuesta por Stefan Atchia, economista especializado en el sector de los transportes y mánager de la División de desarrollo urbano del BAfD. A lo largo de su exposición, se explicó la estructura del Departamento y sus divisiones, el papel del Banco en el sector del desarrollo urbano, el resumen de los proyectos realizados y el funcionamiento de la financiación. También se nombró el principal desafío: la explosión demográfica.



Para desarrollar lo anterior, las divisiones del departamento son transporte y logística, desarrollo urbano, alianzas de infraestructuras y operaciones no soberanas. Además, las principales áreas de actuación del Banco son la creación de alianzas para acelerar el desarrollo de la infraestructura en África, la preparación de proyectos de infraestructuras de alta calidad y financiables, la mejora de asociaciones de movilización de recursos y de cofinanciación, así como la promoción, el diálogo y los conocimientos para impulsar el cambio de políticas y la coordinación, divulgación y creación de capacidad en toda la cadena de valor de las infraestructuras.

En cuanto al resumen de los proyectos realizados hasta hoy, se han financiado 450 proyectos, lo que se traduce en 30.000 millones de dólares y 450 millones de personas beneficiarias. Los principales sectores en los que se han desarrollado son carreteras, ferrocarril, aeropuertos y puertos marítimos. Actualmente se encuentran en fase de desarrollo más de 120 proyectos en 44 países diferentes, por un valor total de 15.400 millones de dólares divididos en 10 billones dedicados a proyectos nacionales y 5,4 para multilaterales. En cuanto a la distribución por regiones, la mayor inversión se encuentra en África del Oeste con 4.700 millones y la menor en Pan - África con 40 millones, seguido de África central con 1.900 millones de dólares americanos.

Se terminó con el caso del Proyecto de Transporte Urbano del Gran Abiyán (PTUA) y con los resultados esperados (por ejemplo, reducción en un 50 % de los accidentes por carretera o de las emisiones de gases con efecto invernadero).

#### **11:35h – 11:50h. Desarrollo del sector financiero.**

En este caso, Lamin Drammeh explicó la estructura del Departamento, junto con la visión, los instrumentos financieros, para finalizar con los procesos de selección y los documentos necesarios para su correcto desarrollo.

En cuanto a la estructura, esta se compone de dos pilares principales:

- El primero se encarga de aumentar el acceso a la población más desfavorecida, especialmente a las mujeres y a los jóvenes.
- El segundo se encarga de ampliar y profundizar los sistemas financieros africanos.

La visión del Departamento es la de permitir la creación de un sistema financiero competitivo, robusto e innovador.

En cuanto a los instrumentos financieros, se desarrollaron las características de cada uno, que se reflejan en la tabla siguiente.



Deuda Senior	<ul style="list-style-type: none"><li>• Hasta 10 años</li><li>• Hasta 5 años de periodo de gracia</li><li>• Moneda local y extranjera</li><li>• Programa SME: 1M USD – 9M USD de financiación por banco</li></ul>
Deuda Subordinada	<ul style="list-style-type: none"><li>• <b>Moneda local y extranjera</b></li><li>• Calificado como Capital Tier II</li></ul>
Garantías	<ul style="list-style-type: none"><li>• Garantías de financiación comercial</li><li>• Institución financiera de participación en el riesgo</li><li>• Garantías de crédito parciales</li></ul>
Capital	<ul style="list-style-type: none"><li>• Capital directo (sobre todo en instituciones regionales)</li><li>• Fondos privados</li><li>• Fondos de impacto</li><li>• Fondos de comercio</li><li>• Fondos de inversión</li></ul>
Asistencia Técnica	<ul style="list-style-type: none"><li>• Fund for Africa Private Sector Assistance</li><li>• Africa Digital Financial Inclusion Fund</li><li>• Microfinance Capacity Building Fund</li><li>• Migration &amp; Development Fund</li></ul>

Los criterios de selección de los proyectos son cuatro. El primero es la alineación estratégica del proyecto con las prioridades del Banco, el segundo son los resultados en términos de desarrollo, el tercero es la viabilidad comercial y el último sigue las pautas de adicionalidad y complementariedad.

Por último, los procesos de aplicación siguen una petición formal de financiación por *email* al director de la Delegación. Los documentos necesarios son, entre otros, los estados financieros auditados de los últimos 3 a 5 años de la empresa, un documento informativo de la estrategia de negocio, un documento sobre las políticas de gestión medioambiental y social, un memorándum de Responsabilidad social corporativa y gobernanza, así como un *Due Diligence* de integridad.

#### **11:50h – 12:05h. Desarrollo industrial y del comercio.**

Por último, Kene Obianagha expuso el papel del Banco en cuanto a industria y servicios de las operaciones no soberanas.

En su presentación puso en valor la importancia del desarrollo tanto comercial como industrial en África para contribuir a aumentar el PIB en el próximo decenio. Para su logro efectivo, existen seis programas principales, que son:

- Políticas, legislación e instituciones de apoyo
- Economía conductiva
- Medio ambiente e infraestructura
- Acceso a capital
- Talento competitivo, capacitación y *entrepreneurship*
- Acceso a mercados

Además, se describió la clasificación en quince sectores a los que el Banco hace referencia, para, después de un filtrado, diferenciar las necesidades de cada uno de ellos en materia de desarrollo industrial o comercial. Así, se podrá identificar qué tipo de proyectos son los prioritarios (Tier 1), los abiertos a ofertas de financiación (Tier 2) y los que hay que gestionar de forma reactiva (Tier 3).

**12:05h – 12:10h. Cierre e introducción a las sesiones B2B.**

icex

### 3. Tendencias y novedades presentadas

La segunda edición del e-BOS del 2020 siguió las directrices de la edición de abril, lo que supuso un programa reducido por el formato *online* respecto a las ediciones presenciales de años anteriores.

A diferencia de la edición de abril, en octubre las reuniones B2B con los distintos departamentos técnicos o las sesiones de *networking* sí que pudieron realizarse, gracias a la organización por el BAfD de sesiones virtuales privadas.

icex

## 4. Valoración

Durante la celebración del seminario *online* se muestran tanto las oportunidades de negocio como los aspectos fundamentales que permiten participar en los procesos de licitación y las bases que rigen estos procesos. Se trata de poner en conocimiento de los asistentes la manera de trabajar del BAfD y poder así abordar las oportunidades de la forma más eficaz posible. Las presentaciones son de carácter general y con información disponible en la página web del Banco. Es por esto por lo que la utilidad del seminario radica principalmente en ser la mejor oportunidad para acceder físicamente a los responsables del Banco, tanto durante las ocasiones de *networking* como en las reuniones B2B. Por todo lo anterior, se puede concluir que el evento resulta más interesante de forma presencial, ya que el interés principal de las empresas españolas es el de establecer contactos.

Además, dada la cercanía temporal entre la primera sesión digital de abril y la segunda de octubre, el contenido de los seminarios fue muy similar. No obstante, cabe destacar que un punto positivo de esta edición fue la inclusión de reuniones B2B virtuales organizadas por los responsables del BAfD, ya que es uno de los aspectos más importantes e interesantes del seminario para las empresas.



# icex

Si desea conocer todos los servicios que ofrece ICEX España Exportación e Inversiones para impulsar la internacionalización de su empresa contacte con:

**Ventana Global**

913 497 100 (L-J 9 a 17 h; V 9 a 15 h)  
informacion@icex.es

Para buscar más información sobre mercados exteriores [siga el enlace](#)

[www.icex.es](http://www.icex.es)



**icex** España  
Exportación  
e Inversiones