

# **Programa Provincial de Apoyo a la Comercialización Internacional de Cooperativas y PYME's Agroalimentarias.**



Ciudad Real, Marzo 2016

## 1. ANTECEDENTES

La Diputación Provincial de Ciudad Real mantiene su compromiso y apoyo incondicional al sector agroalimentario de nuestra provincia lanzando la segunda edición del **Programa de apoyo a la comercialización internacional de Cooperativas y PYME's Agroalimentarias, el Programa "ImpulsaAgro"**.

Tras trabajar intensamente con 31 Cooperativas de Ciudad Real en una primera edición del Programa "ImpulsaCoop", la Diputación apuesta por continuar invirtiendo en el aumento de la competitividad de nuestras empresas agroalimentarias.

Para esta segunda edición que comprende el período 2016-2017, el Programa queda abierto, además de a Cooperativas, a PYME's agroalimentarias de Ciudad Real.

Al igual que en la edición anterior, la Cámara de Comercio, Industria y Servicios de Ciudad Real es la encargada de la dirección, desarrollo y puesta en marcha este Programa.

## 2. ¿CUÁLES SON LOS OBJETIVOS DEL PROGRAMA?

Los principales **objetivos generales** que persigue el Programa, son:

- Mejorar la competitividad de las Cooperativas y PYME's agroalimentarias de nuestra Provincia.
- Impulsar su desarrollo en los mercados exteriores.
- Fomentar la cultura empresarial en sus organizaciones.
- Difundir una imagen moderna y profesional de las cooperativas y PYME's agroalimentarias de Ciudad Real en todos los ámbitos.

Asimismo, el Programa se plantea unos **objetivos** mucho más **específicos** y concretos, tanto para las cooperativas participantes en la edición 2014/2015 como para las nuevas cooperativas y PYME'S que se incorporen a esta segunda edición, como pueden ser:

- Mejorar el conocimiento sobre mercados exteriores, facilitando el acceso de PYME's y Cooperativas a mercados internacionales.
- Incrementar la profesionalización de los mandos directivos de las Cooperativas y PYME's.

- Establecer unas líneas estratégicas individualizadas para cada PYME o Cooperativa participante, que sirvan de punto de partida para la mejora de su competitividad.
- Formar a técnicos universitarios en materia de internacionalización, e incorporarlos al mercado laboral.
- Mejorar la percepción del consumidor sobre la calidad y valor que aportan los productos agroalimentarios procedentes del mundo cooperativo y de las PYME's de nuestra provincia.
- Favorecer la interlocución entre PYME's y cooperativas, facilitando sinergias y la creación de alianzas estratégicas.

### 3. BENEFICIARIOS DEL PROGRAMA:

Pueden ser beneficiarios del Programa:

- ✓ Las Cooperativas participantes en la pasada edición ImpulsaCoop 2014/2015, con interés en continuar en la nueva edición y con clara vocación internacional.
- ✓ Las Cooperativas no participantes en la edición anterior, que justifiquen actividad comercial exportadora en el último año y tengan una clara vocación internacional.
- ✓ PYME's agroalimentarias no participantes en la edición anterior, con orientación internacional y una facturación anual comprendida entre 600.000,00 y 2.500.000,00 euros anuales.

Ante la solicitud de participación de un mayor número de empresas al número de plazas disponibles en el Programa, se dará prioridad a aquellas empresas con mayor número de personal contratado, siendo éste preferentemente al menos de 7 trabajadores en plantilla y no menos de 5, en el momento de arranque del Programa

La Cámara de Comercio realizará una evaluación de las empresas solicitantes, evaluando su posicionamiento comercial y nivel de desempeño en las diferentes áreas de gestión. La aceptación en el Programa queda sujeta a un resultado positivo en dicho Diagnóstico.

#### 4. DURACIÓN DEL PROGRAMA:

El Programa tendrá una duración determinada, desde la fecha de lanzamiento de la Convocatoria, hasta como máximo, el 31 de diciembre de 2017.

El bloque de acciones transversales se ejecutará a lo largo del período 2016/2017, si bien el bloque de acciones de trabajo individual con cada empresa tratará de concentrarse en la medida de lo posible entre los meses de julio a diciembre 2016, de cara a facilitar su organización.

#### 5. ESTRUCTURA DEL PROGRAMA:

La situación actual, con nuevas empresas que se incorporan al Programa y la continuidad del trabajo con cooperativas participantes en la pasada edición, plantea distintos escenarios de trabajo:

- ✓ *Empresas en FASE 1:* PYME's o Cooperativas de nueva incorporación al Programa.
- ✓ *Empresas en FASE 2:* Cooperativas beneficiarias de la 1ª edición de ImpulsaCoop 2014/15, con las que se va a continuar trabajando durante esta nueva edición.

Se va a trabajar en los siguientes bloques de medidas:

- A. Acciones individuales de trabajo con cada empresa a nivel individual.
- B. Acciones transversales, que van a ser comunes para las empresas participantes.

**A. LÍNEAS DE TRABAJO INDIVIDUAL CON CADA EMPRESA:**

**Asesoramiento y Desarrollo de un Plan de Comercialización e Internacionalización.**

¿Cómo? Mediante:

**A.1. CONSULTORÍA ESPECIALIZADA con cada empresa**

***¿En qué consiste?:***

Un Consultor externo experto en comercialización e internacionalización trabajará junto con el equipo de Dirección de cada empresa, de cara a fijar las principales líneas y actuaciones personalizadas y concretas a llevar a cabo.

El objetivo es consensuar con la Gerencia y Dirección Comercial de la empresa un Plan de mejora de la comercialización con principal enfoque en los mercados exteriores, para un período mínimo de 6 meses de trabajo, a ejecutar en paralelo a la Consultoría y al trabajo del Técnico en Comercio Exterior incorporado en el marco del Programa.

Dicho Plan de mejora de la comercialización deberá presentarse ante la Cámara de Comercio al mes aprox. de iniciarse el trabajo de Consultoría.

El trabajo del Consultor asignado se realizará en distintos niveles de la organización de la empresa:

- a. Sesiones con los equipos directivos (Consejo Rector y Gerentes, en el caso de Cooperativas; Gerentes, en el caso de PYME's). En estas sesiones se trabajará la orientación estratégica del negocio, misión, visión y objetivos de la empresa.
- b. Sesiones con la Dirección Comercial y de Exportación, en las que se abordarán las líneas estratégicas de comercialización de la empresa y el Plan de Marketing.
- c. Sesiones de diseño personalizado de necesidades de cada cooperativa para la comercialización e internacionalización. Propuesta de un **Plan de mejora de la Comercialización** a medida para cada empresa.

Estas acciones podrán contemplar, entre otros: revisión del diseño e imagen corporativa, comercialización y marketing (marcas, adaptación de productos, envases, embalajes, innovación, etc.), Marketing on-line, Seguridad Agroalimentaria y certificaciones, Promoción Internacional.

- d. Apoyo a la empresa durante la ejecución del citado Plan de mejora de la Comercialización, tutorizando al Técnico de comercio exterior incorporado en el marco del Programa.

<b>Ayuda:</b>	
✓ <i>Empresas en FASE 1:</i>	Número máximo de <b>50 horas de Consultoría.</b>
✓ <i>Empresas en FASE 2:</i>	Número máximo de <b>40 horas de Consultoría</b>
<p>Se propone repartir estas horas de consultoría, siempre en función de las necesidades particulares de cada empresa, en los siguientes niveles:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 20% horas de consultoría con Gerencia o Consejo Rector</li> <li>✓ 20% horas de consultoría con Dirección Comercial /Exportación o la Gerencia de la Cooperativa</li> <li>✓ 60% horas de consultoría tutorizando y apoyando al Técnico en Comercio Exterior incorporado a la empresa en el marco del Programa.</li> </ul>	

#### **A.2. Selección, Formación e INCORPORACIÓN A LA EMPRESA DE UN TÉCNICO EN COMERCIO EXTERIOR+**

<b>¿En qué consiste?:</b>
<p>La Cámara de Comercio trabajará en la selección de una bolsa de Técnicos en Comercio Exterior, que se podrán incorporar a las empresas participantes durante el desarrollo del Programa.</p> <p>Tras convocatoria pública, los candidatos, titulados universitarios con formación en materia empresarial y en idiomas, se someterán a pruebas de inglés, pruebas psicotécnicas y a entrevistas personales.</p> <p>Los candidatos que hayan sido seleccionados recibirán posteriormente formación específica en materia de Comercio exterior e internacionalización.</p> <p>Para el grupo de Técnicos que participaron en la pasada edición y que han sido contratados por las Cooperativas, se prevé también formación especializada con marcado carácter práctico, cuyos contenidos sean aplicables a su operativa diaria de comercialización y exportación en las cooperativas. Estas acciones formativas podrán estar abiertas al resto de los equipos técnicos y de dirección de las empresas participantes, siempre que sea posible.</p>

<b>Ayuda:</b>	
✓ <b>Empresas en FASE 1:</b>	El Programa apoyará el 100% del coste de la contratación del Técnico durante un período de 6 meses
✓ <b>Empresas en FASE 2:</b>	El apoyo será del 50% del coste de un nuevo Técnico durante un período de 6 meses, debiendo correr la empresa con el 50% restante.

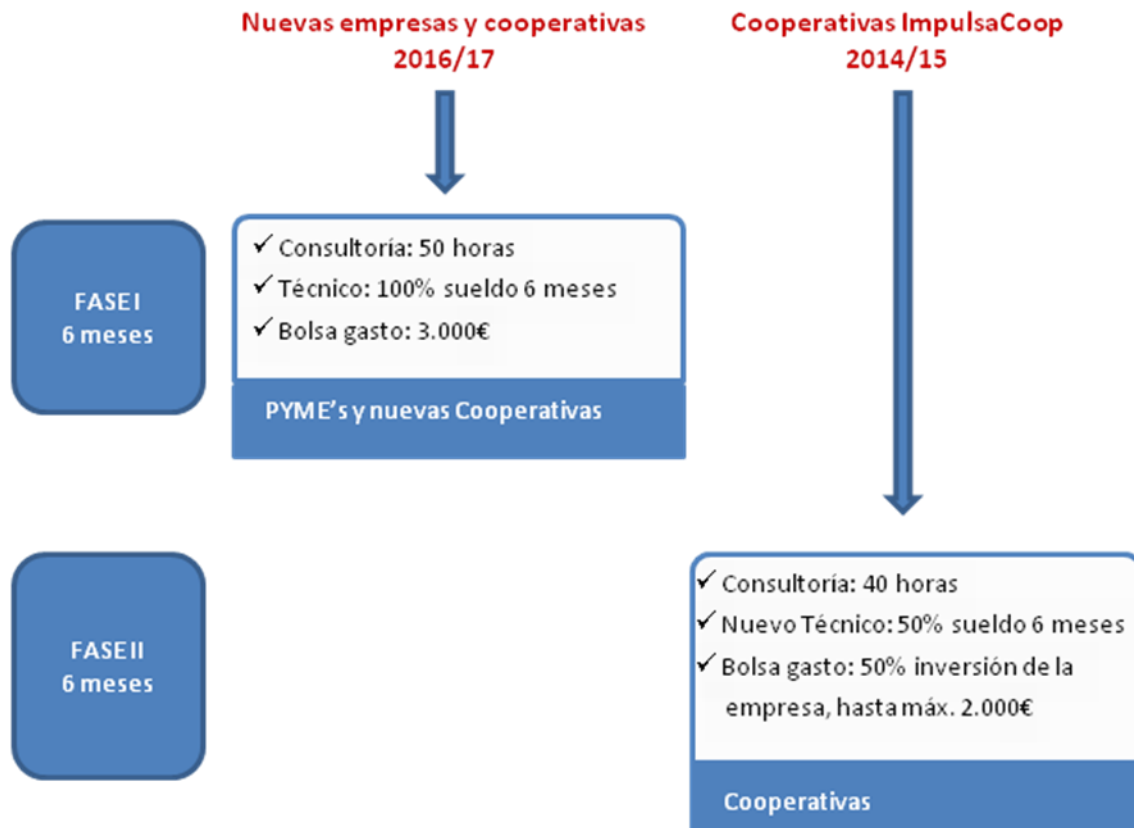
### **A.3. BOLSA DE GASTO para la ejecución de las actuaciones recogidas en el Plan de Acción:**

<b>¿En qué consiste?:</b>
<p>Cada empresa participante cuenta con una Bolsa de Gasto para realizar gastos que se ajusten a las necesidades detectadas junto con el consultor externo y que estén recogidas en el Plan de Mejora de la Comercialización de la empresa.</p> <p>Tras dar el Visto Bueno a cada concepto de gasto propuesto por la empresa, la Cámara de Comercio pagará directamente a los diferentes proveedores del servicio a las empresas, debiendo estos proveedores emitir las correspondientes facturas comerciales a la Cámara de Comercio.</p> <p>Las acciones financiadas mediante la bolsa de gasto pueden ser, entre otras:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Mejora del diseño e imagen corporativa.</li> <li>✓ Revisión de marcas y su registro.</li> <li>✓ Adaptación de productos a mercados internacionales (marcas, envases, embalajes, innovación, Certificación y Seguridad alimentaria, etc.)</li> <li>✓ Creación de material promocional: catálogos, fichas técnicas en distintos idiomas, etc.</li> <li>✓ Mejora del Marketing on-line: creación de página web, revisión de página web, traducción a otros idiomas, puesta en marcha de tienda on-line, etc.</li> <li>✓ Acciones de promoción internacional: misiones comerciales directas, participación y visita a ferias internacionales, viajes de prospección, misiones inversas, etc.</li> </ul>

<b>Ayuda:</b>	
✓ <b>Empresas en FASE 1:</b>	Bolsa de gasto de 3.000€ por empresa.
✓ <b>Empresas en FASE 2:</b>	50% de los gastos derivados de la ejecución de las actuaciones recogidas en el Plan de Mejora de la Comercialización, hasta un máximo de 2.000 € por empresa, lo que supone una inversión total mínima para la empresa de 4.000 €

Esquema: Líneas principales de actuación individual con cada empresa y apoyo contemplado en cada una de ellas en el marco del Programa:

### IMPULSACOOP 2016/17: LÍNEAS DE TRABAJO INDIVIDUALIZADO





## **B. LÍNEAS DE TRABAJO TRANSVERSALES (comunes para todas las empresas participantes):**

Paralelamente a las actuaciones anteriores y de forma colectiva a todas las empresas participantes en el Programa, se desarrollarán una serie de acciones transversales, como son:

### **B.1. ACCIONES FORMATIVAS:**

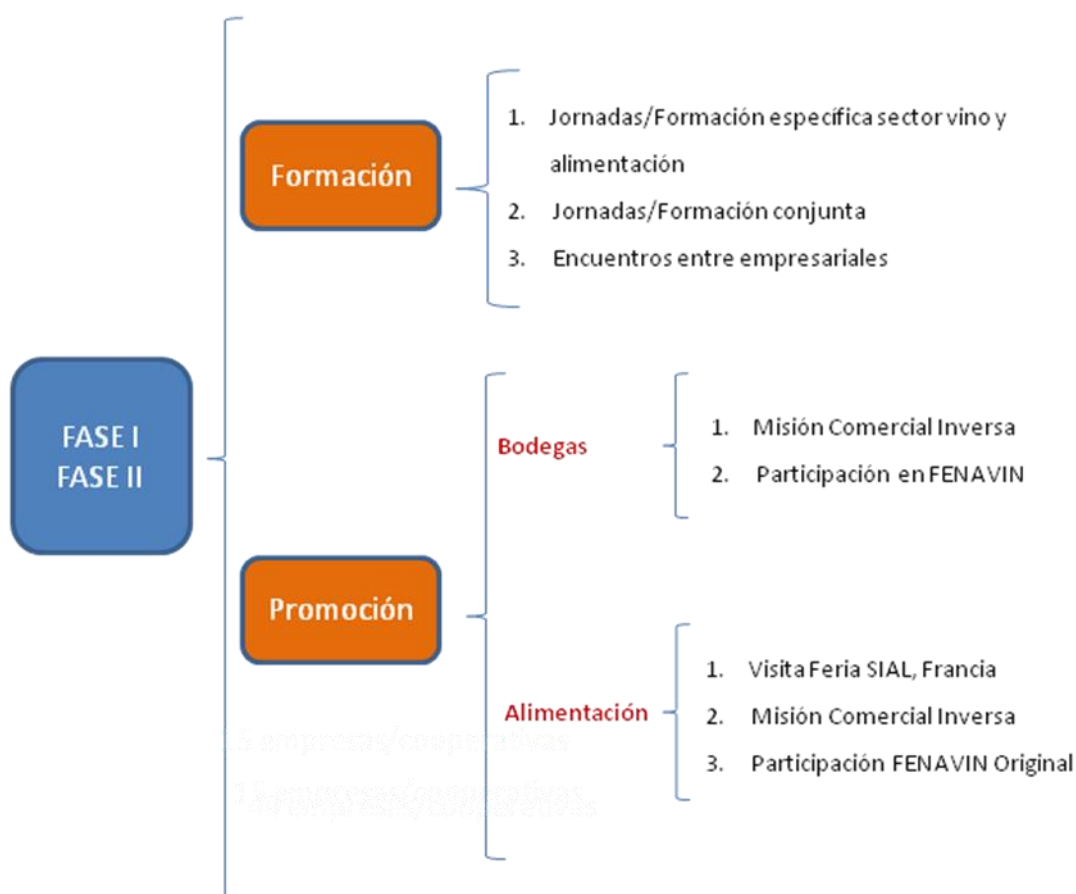
- Foros y Jornadas en abierto para los equipos de Dirección de las empresas y Consejos Rectores de las Cooperativas.
- Jornadas técnicas relacionadas con la mejora de la comercialización y mercados exteriores, abiertas para todas las empresas participantes.  
Entre otras temáticas que pueden tratarse, están las siguientes:  
Adaptación del producto para exportación a los diferentes mercados, Certificaciones de Calidad como elemento diferenciador en mercados exteriores, novedades legales, etc.
- Encuentros empresariales.
- Encuentro con la Gran Distribución Agroalimentaria de Europa, en el que se pretende contar con la presencia de responsables de compras de empresas de Gran Distribución internacionalizadas, presentes en diferentes países.
- Visita a una Feria Internacional: se propone visitar la Feria SIAL, en Francia, en octubre 2016, una de las Ferias agroalimentaria de mayor dimensión a nivel europeo.

### **B.2. ACCIONES DE PROMOCIÓN:**

- Captación de compradores internacionales para la realización de una **Misión Inversa de Compradores de productos agroalimentarios** en Ciudad Real.
- Captación de compradores internacionales para la realización de una **Misión Inversa de Compradores de Vino** en Ciudad Real.
- **FENAVIN 2017:** Programa de refuerzo comercial para las Bodegas participantes:
  - Stand expositor en la Feria bajo la entidad corporativa del Programa.
  - Gestión comercial durante la Feria de los contactos de compradores internacionales.
  - Cata dirigida a compradores internacionales, con vinos representación de las Bodegas participantes en el Programa
  - Otros.

Esquema: Líneas principales de actuaciones transversales comunes para las diferentes empresas participantes en el Programa.

## IMPULSACOOP 2016/17: LÍNEAS DE TRABAJO TRANSVERSAL



En la medida de lo posible y con objeto de optimizar el aprovechamiento de las empresas en cada una de las actividades, éstas se podrán diferenciar por sectores productivos, dirigiendo unas determinadas actividades específicamente a las Bodegas participantes y otras actividades a las empresas de alimentos.

## 5. PROCEDIMIENTO GENERAL PARA LA EMPRESA:

- |  |                          |
|--|--------------------------|
| 1. La Cámara de Comercio lanza la Convocatoria del Programa                              | <i>Marzo 2016</i>        |
| 2. La empresa rellena la Ficha de Inscripción y la envía a Cámara                        | <i>Marzo-Abril 2016</i>  |
| 3. Cámara hace un Diagnóstico inicial de la empresa (en las instalaciones de la empresa) | <i>Marzo – Mayo 2016</i> |
| 4. Si el Diagnóstico resulta positivo, la empresa es aceptada en el Programa.            | <i>Marzo – Mayo 2016</i> |

### ACCIONES INDIVIDUALES:

- |  |                                     |
|--|-------------------------------------|
| 5. Asignación de Consultor especializado a cada empresa.               | <i>Mayo 2016</i>                    |
| 6. Reunión de validación e inicio de consultoría (visita a la empresa) | <i>Mayo 2016</i>                    |
| <b>7. Trabajo de Consultoría en la empresa</b>                         | <b><i>Mayo 2016 – Enero 17</i></b>  |
| 8. Asignación del Técnico en Comercio Exterior a la empresa            | <i>Junio 2016</i>                   |
| 9. Incorporación del Técnico de Comercio Exterior a la empresa         | <i>1 julio 2016</i>                 |
| <b>10. Trabajo del Técnico en la empresa</b>                           | <b><i>1 julio – 31 dic 2016</i></b> |
| 11. Presentación Plan Actuación  | <i>Agosto 2016</i>                  |
| 12. Informe final trabajo realizado                                    | <i>Dic 2016/Enero 2017</i>          |

### ACCIONES TRANSVERSALES:

- |  |                          |
|--|--------------------------|
| 13. Jornadas de formación y encuentros empresariales | <i>Fechas pendientes</i> |
| 14. Formación Técnicos en comercio Exterior          | <i>Mayo-Junio 2016</i>   |
| 15. Visita a Feria SIAL, París                       | <i>Octubre 2016</i>      |
| 16. Misión Comercial Inversa Vino                    | <i>Noviembre 2016</i>    |
| 17. Misión Comercial Inversa Alimentos               | <i>Enero 2017</i>        |
| 18. Refuerzo Comercial FENAVIN                       | <i>Mayo 2017</i>         |
| 19. FENAVIN Original                                 | <i>Mayo 2017</i>         |



## FORMULARIO DE INSCRIPCIÓN EN EL PROGRAMA

Razón Social				NIF	
Persona de contacto					
Cargo que desempeña:				Año constitución	
Dirección				Municipio	
Código Postal		Provincia		Web	
Tfno.		Fax		e-mail	

### Datos del ejercicio anterior (importes en euros):

Cifra Facturación anual		Cifra de exportación		Porcentaje de exportación	%
Distribución de la cifra de exportación por países	País:				%
					%
					%
					%
Nº de Empleados	% empleo <b>femenino</b>	%	Nº de Empleados en Dpto. Exportación	% empleo <b>femenino</b>	%
	% empleo masculino	%		% empleo masculino	%
Personal autónomo	% personal autónomo <b>femenino</b>				%
	% personal autónomo masculino				%

Tipo de actividad	Fabricante Productor		Comercializador	
Definición del producto (Código CNAE/IAE)				
Marcas comerciales				
Asociaciones a las que pertenece				
Sectores de interés (clientes)				

Fecha, Firma y sello empresa:

**Plazo de inscripción: hasta el 30 de abril de 2016**

### Solicitudes e Inscripciones:

**Cámara de Comercio, Industria y Servicios de Ciudad Real**

Contacto: María Domingo Vicente, Área de Internacionalización Empresarial

Mail: [impulsa@camaracr.org](mailto:impulsa@camaracr.org) Teléfono: 926 27 44 44; Fax: 926 25 56 81 / 926 25 38 13