

ESTRUCTURA DEL PROGRAMA PROVINCIAL DE APOYO A LA COMERCIALIZACIÓN INTERNACIONAL DE COOPERATIVAS Y PYMES AGROALIMENTARIAS IMPULSA AGRO 2018-2019

La **Excelentísima Diputación Provincial de Ciudad Real** y la **Cámara de Comercio** lanzan la tercera edición del **Programa IMPULSA AGRO** para el período **2018-2019**,

Conscientes de que en el entorno actual, la internacionalización es factor clave para afianzar el crecimiento de las empresas y mejorar sus perspectivas de futuro, IMPULSA AGRO 2018-2019 pretende ser un estímulo a la mejora de la comercialización de las empresas agroalimentarias de la Provincia, con especial énfasis en los mercados internacionales.

OBJETIVOS DEL PROGRAMA:

Los principales objetivos que persigue el Programa son:

- ✓ Mejorar la competitividad de las cooperativas y pymes agroalimentarias de nuestra Provincia.
- ✓ Impulsar su desarrollo en los mercados exteriores.
- ✓ Establecer unas líneas estratégicas individualizadas para cada pyme o cooperativa participante, que sirvan de punto de partida para la mejora de su competitividad.
- ✓ Fomentar la cultura empresarial profesional en las organizaciones.
- ✓ Difundir una imagen moderna y profesional de las cooperativas y pymes agroalimentarias de Ciudad Real en todos los ámbitos.
- ✓ Formar a personal cualificado en materia de internacionalización, e incorporarlo al mercado laboral.

EMPRESAS BENEFICIARIAS DEL PROGRAMA:

Para la tercera edición del Programa IMPULSA AGRO 2018-2019 se plantea continuar el trabajo iniciado con empresas participantes en ediciones anteriores del programa, así como incorporar a nuevas pymes y cooperativas agroalimentarias de la provincia de Ciudad Real.

De este modo, se clasifica a las empresas beneficiarias del Programa en las siguientes Fases:

Empresas en FASE 3:

- ✓ Cooperativas agroalimentarias de la Provincia de Ciudad Real que participaron en las dos ediciones anteriores del Programa, Impulsa Coop 2014-2015 e Impulsa Agro 2016-2017, con interés en continuar el trabajo iniciado, a través de esta nueva edición del Programa.

- ✓ Se plantea continuar trabajando con las cooperativas apoyando la profesionalización de sus equipos de gestión, promoviendo un mayor enfoque al marketing y a la comercialización y ofreciendo actividades específicas a sus necesidades.

Empresas en FASE 2:

- ✓ Cooperativas y pymes agroalimentarias de la Provincia de Ciudad Real, con una clara vocación internacional, que han participado en una de las dos ediciones anteriores del Programa, bien Impulsa Coop 2014-2015 o Impulsa Agro 2016-2017, con interés en continuar el trabajo iniciado.
- ✓ Se plantea trabajar con estas empresas apoyando su consolidación en los mercados exteriores, potenciando su salida a nuevos mercados y ofreciendo soluciones de consultoría especializada que se ajusten a sus necesidades concretas, apoyando así la mejora de su competitividad en el área de la gestión comercial e internacionalización.

Empresas en FASE 1:

- ✓ Cooperativas y pymes agroalimentarias de la Provincia, no participantes en anteriores ediciones del Programa, con una clara vocación internacional y una Facturación anual comprendida entre 1.000.000,00 y 6.000.000,00 euros.
- ✓ Ante la solicitud de participación de un mayor número de empresas que el número de plazas disponibles en el Programa, se dará prioridad a aquellas empresas con mayor número de personal contratado, debiendo ser al menos de 7 trabajadores en plantilla en el momento de arranque del Programa.
- ✓ Podrán participar también aquellas cooperativas y pymes agroalimentarias de la provincia, con clara orientación internacional y que, aunque por debajo de una Facturación anual de 1.000.000,00 euros, presentan un alto potencial de crecimiento. Esta circunstancia será valorada por el equipo técnico de la Cámara de Comercio tras realizar un Diagnóstico Inicial de Potencial Exportador a la empresa y sólo en el caso de quedar plazas libres.
- ✓ Se plantea trabajar con cada empresa de forma individual en el diseño y desarrollo de un Plan de Internacionalización sostenible en el tiempo, personalizado a sus características y necesidades.

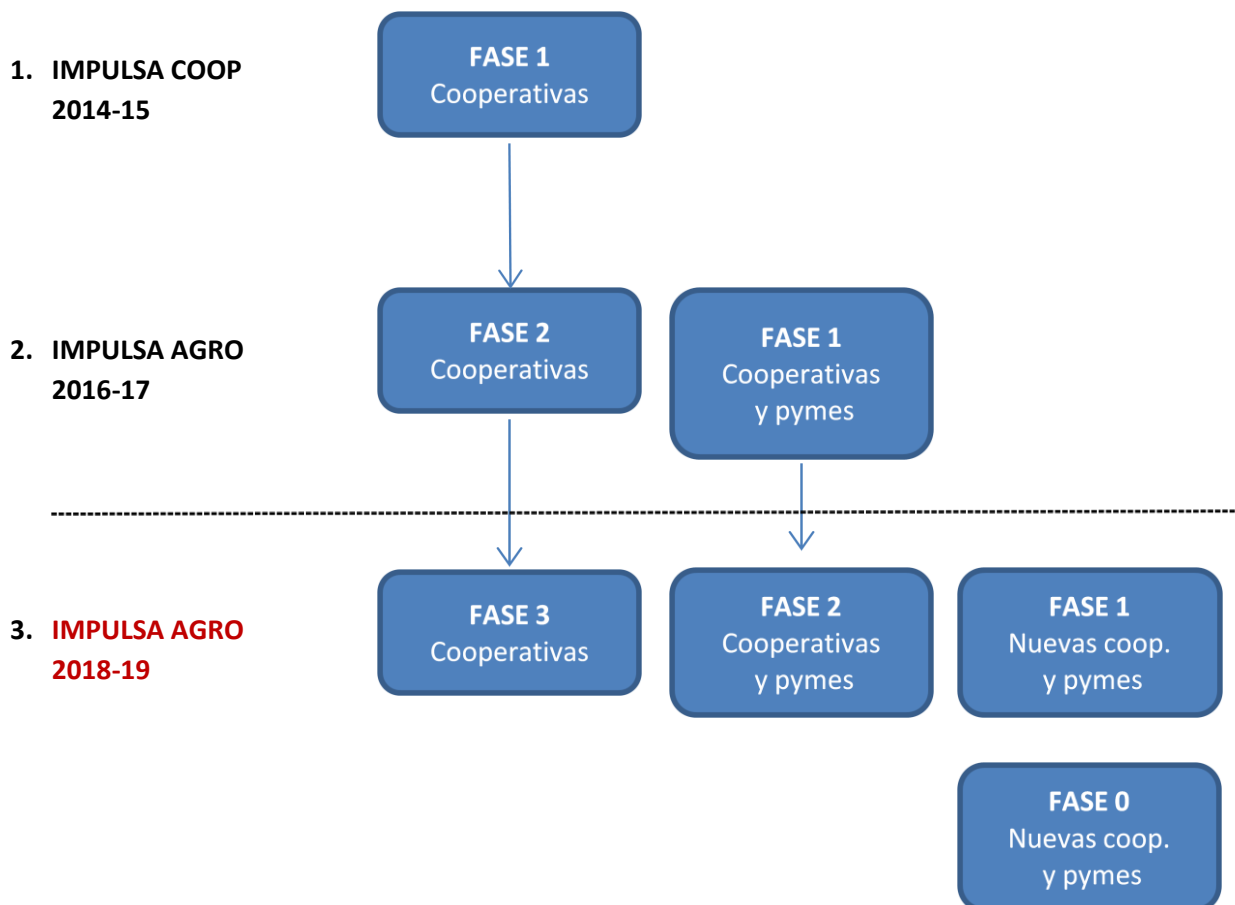
Empresas en FASE 0:

- ✓ Cooperativas y pymes agroalimentarias de la Provincia, no participantes en anteriores ediciones del Programa, con facturación anual comprendida entre 400.000,00 y 1.000.000,00 euros, que estén bien iniciándose o bien con interés en iniciarse en la actividad exportadora. En el caso de recibirse solicitudes de empresas que se encuentren por debajo de la facturación mínima y si existe disponibilidad presupuestaria, el equipo técnico de la Cámara valorará si la empresa tiene un óptimo potencial exportador para incorporarse al programa.

- ✓ Las cooperativas y pymes deberán contar con personal contratado en plantilla de al menos 3 trabajadores al inicio del Programa y tener actividad comercial consolidada.
- ✓ Las empresas deberán manifestar contar con los recursos suficientes y compromiso para abordar el Programa con eficiencia.
- ✓ Se propone un paquete de actuaciones específicas para este grupo de empresas, con el objetivo de que puedan agilizar su proceso de consolidación e incorporarse al Programa en futuras ediciones dentro de la categoría Fase 1, para afrontar un Plan de Internacionalización.

Esquema con el resumen de la evolución de las empresas en las diferentes Fases:

Ediciones del Programa:



DURACIÓN DEL PROGRAMA:

El programa tendrá una duración desde la fecha de lanzamiento de la Convocatoria, hasta como máximo, el 31 de diciembre de 2019.

El trabajo individual con cada empresa participante se concentrará previsiblemente durante 2018, si bien el bloque de acciones transversales se ejecutará a lo largo del período 2018-2019.

LÍNEAS DE TRABAJO Y AYUDAS EN EL MARCO DEL PROGRAMA:

El Programa propone trabajar en los siguientes bloques de acciones:

- A. Acciones individuales de trabajo personalizado con cada empresa.
- B. Acciones transversales, comunes para las empresas participantes.

Dentro de cada uno de estos bloques, con el objetivo de optimizar recursos y conseguir los mejores resultados posibles para las empresas, el Programa propone diferentes actuaciones y ayudas asociadas, en función de la Fase en la que se encuentre cada empresa.

La aceptación de una empresa en el Programa implica su compromiso de participación y aprovechamiento de las diferentes líneas de trabajo ofrecidas, independientemente de en qué fase se haya incorporado la empresa.

En el caso de la no participación en las actividades propuestas, ya pertenezcan al bloque de formación, consultoría, promoción, etc., la Cámara de Comercio podrá articular la salida de la empresa del Programa.

Líneas de trabajo y ayudas en el marco del Programa:

A. LÍNEAS DE TRABAJO INDIVIDUAL CON CADA EMPRESA:

A.1. CONSULTORÍA ESPECIALIZADA con cada empresa:

Una vez que el equipo Técnico de la Cámara de Comercio ha realizado el **Diagnóstico inicial** a todas las empresas, se plantea la siguiente estructura para el trabajo de Consultoría individualizada, en función de en qué Fase se encuentre cada empresa:

✓ **Empresas en FASE 0:**

El equipo técnico de la Cámara de Comercio trabajará con las empresas que se incorporen al Programa en esta Fase, a través de dos etapas consecutivas:

Una primera etapa, con una previsión de 12 horas de consultoría a través de sesiones conjuntas, en las que se abordarán, entre otros, los siguientes aspectos:

- Aspectos clave a tener en cuenta en el reto de la internacionalización.
- Experiencias previas de las empresas participantes en esta Fase, en materia de exportación.
- Operativa y práctica básica de comercio exterior.
- Documentación básica de comercio exterior.

Una segunda etapa, con una previsión de 12 horas por empresa, en la que se trabajará de forma individualizada los siguientes aspectos:

- Selección de la unidad de negocio a internacionalizar:
- Modelo de negocio de la empresa para la unidad de negocio a internacionalizar. Siguiendo la metodología del Modelo Canvas, se analizará el modelo de negocio de la empresa: propuesta de valor, segmentos de clientes, relaciones con los clientes, canales, actividades clave, proveedores, aliados estratégicos, estructura de costes, fuentes de ingresos, etc. El resultado de este análisis proporcionará a la empresa un mapa objetivo sobre su situación, de enorme utilidad para mejorar la gestión y poder abordar un plan de internacionalización a futuro.

✓ **Empresas en FASE 1:**

Para las empresas que se incorporen al Programa en esta Fase se plantea un número máximo de 50 horas de consultoría, a realizar por un Consultor externo experto en internacionalización. Este trabajo de Consultoría especializada se realizará de acuerdo a la siguiente estructura, en la medida de lo posible:

- Sesiones con los equipos directivos (Consejo Rector y Gerentes, en el caso de Cooperativas; Gerentes, en el caso de pymes). En estas sesiones se trabajará la orientación estratégica del negocio, misión, visión y objetivos de la empresa.
- 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.
- Sesiones de diseño personalizado de necesidades de cada empresa para la comercialización e internacionalización. Propuesta de un **Plan de mejora de la Comercialización** a medida.
Los planes de mejora de la comercialización podrán contemplar, entre otras acciones, las siguientes: 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.
- Apoyo a la empresa durante la ejecución del citado Plan de mejora de la Comercialización, tutorizando al Técnico de comercio exterior incorporado a la empresa en el marco del Programa.

✓ **Empresas en FASE 2**

Se estima un máximo de 40 horas de consultoría para las empresas en esta Fase, a realizar por un consultor externo especializado, en base a los mismos niveles dentro de la organización que

en el caso de las Empresas en Fase 1: Gerencia, Dirección Comercial y trabajo con el equipo técnico del Departamento de Exportación.

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.

✓ **Empresas en FASE 3**

Cooperativas participantes en alguna de las dos ediciones anteriores de Impulsa.

En este caso, se prestará especial atención a las necesidades personalizadas de cada empresa.

Se estima un máximo de 32 horas, a realizar por Consultor especializado externo, y podrá dedicarse a los siguientes aspectos:

- Seguimiento del plan de Mejora de la Comercialización diseñado en ediciones anteriores del Programa.
- Plan de Internacionalización para abordar un nuevo mercado.
- Consultoría especializada en materias tales como marketing digital internacional, desarrollo de negocio internacional, etc.

Además de la consultoría especializada comentada anteriormente, el equipo técnico de la Cámara de Comercio prevé ofrecer el **servicio asesoramiento** a las empresas participantes en **Fase 0**, **Fase 1**, **Fase 2** y **Fase 3**, en las cuestiones puntuales que les surjan en su dinámica diaria.

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

De forma paralela a la realización de los Diagnósticos iniciales a las empresas candidatas y a la asignación de Consultor a las empresas aceptadas en el Programa, 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.

Tras convocatoria pública, los candidatos, con formación en materia empresarial y en idiomas, se someterán a pruebas de inglés, pruebas psicotécnicas y a entrevistas personales.

Los candidatos que hayan sido seleccionados recibirán posteriormente formación específica en materia de Comercio exterior e internacionalización de empresas, en la Cámara de Comercio.

Los Técnicos de Comercio Exterior Impulsa podrán incorporarse a las empresas beneficiarias del Programa que así lo soliciten, con el objetivo de trabajar en el Plan de mejora de la comercialización junto al consultor asignado y consensuado con la Dirección de la empresa

Se proponen las siguientes ayudas en el marco del programa, en función de la fase en la que se encuentre la empresa:

✓ **Empresas en FASE 0:**

No está contemplada la incorporación de Técnico de Comercio Exterior a las empresas participantes en esta fase.

✓ **Empresas en FASE 1:**

Para las empresas en esta Fase, el Programa apoyará el 100% del coste de la contratación de un Técnico de Comercio Exterior, durante un período de 6 meses.

✓ **Empresas en FASE 2:**

El apoyo será del 50% del coste de contratación del Técnico durante un período de 6 meses, debiendo asumir la empresa con el 50% restante.

✓ **Empresas en FASE 3:**

El apoyo será del 30% del coste de contratación del Técnico durante un período de 6 meses, debiendo asumir la empresa con el 70% restante.

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

Para la ejecución de las acciones recogidas dentro del Plan de Mejora de la Comercialización, contarán con ayuda las empresas participantes en el Programa en las siguientes fases:

✓ **Empresas en FASE 1**

Cada empresa participante cuenta con un máximo de 3.000,00 euros para realizar gastos que se ajusten a las necesidades detectadas junto con el consultor externo y que estén recogidas en el Plan de Actuación de la empresa para la mejora de su comercialización e internacionalización.

Estos gastos serán pagados por la Cámara de Comercio directamente a los diferentes proveedores del servicio a las empresas, debiendo estos proveedores emitir las correspondientes facturas comerciales a la Cámara de Comercio, quién dará en última instancia el Visto Bueno al concepto de gasto.

✓ **EMPRESAS en FASE 2**

Se prevé apoyar el 50% de los gastos derivados de la ejecución de las actuaciones contempladas 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 €

✓ No se prevé apoyo económico para las empresas en **FASE 3**, quienes disfrutaron de su correspondiente Bolsa de gasto en ediciones pasadas del Programa, en similares condiciones que las empresas en Fase 1 y Fase 2 en la actual edición.

✓ No se prevé tampoco apoyo económico para las empresas en **FASE 0**, puesto que el Programa no contempla la ejecución de un Plan de Internacionalización.

B. LÍNEAS DE TRABAJO TRANSVERSALES

Paralelamente a las actuaciones anteriores y de forma colectiva, se desarrollarán una serie de acciones transversales, como son:

B.1. ACCIONES FORMATIVAS:

- ✓ Foros y Jornadas 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. 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.

Podrán participar en estas acciones formativas las empresas incorporadas al Programa en **FASES 0, 1, 2 y 3**.

B.2. ACCIONES DE PROMOCIÓN:

De forma adicional, para las empresas en **FASE 1, FASE 2 y FASE 3**, se prevén las siguientes acciones de promoción:

- ✓ Visita a una Feria Internacional profesional del sector agroalimentario.
- ✓ 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.
- ✓ Misión Comercial Directa con empresas de alimentación
- ✓ Misión Comercial Directa con Bodegas.
- ✓ FENAVIN 2017: Programa de refuerzo comercial para las Bodegas participantes:
 - Stand expositor en la Feria.
 - Gestión comercial de contactos internacionales.
 - Cata dirigida a compradores internacionales.
 - Otros.

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.

Tabla resumen de las Ayudas que ofrece el Programa:

	LÍNEAS DE TRABAJO INDIVIDUAL				LÍNEAS TRABAJO TRANSVERSAL	
	CONSULTORÍA INDIVIDUAL	ASESORAMIENTO COMERCIO EXT.	INCORPORACIÓN TÉCNICO	BOLSA DE GASTO	FORMACIÓN	PROMOCIÓN
FASE 0	12 horas + 12 horas	sí	no	no	sí	no
FASE 1	50 horas	sí	100% del coste, 6 meses	máx. 3.000 €	sí	sí
FASE 2	40 horas	sí	50% del coste, 6 meses	máx. 2.000 €, facturas al 50%	sí	sí
FASE 3	32 horas	sí	30 % del coste, 6 meses	no	sí	sí

TIMING DEL PROGRAMA:

Acciones a desarrollar durante 2018

Acción:		ENE18	FEB18	MAR18	ABR18	MAY18	JUN18	JUL18	AGO18	SEP18	OCT18	NOV18	DIC18
1	Inicio Programa												
	Lanzamiento Convocatoria Programa												
	Inscripción cooperativas y pymes												
2	Diagnóstico Inicial												
	Diagnóstico inicial de exportación												
	Asignación de Consultor a cada empresa												
3	Consultoría Especializada												
	Validación Consultor - Empresa												
	Inicio consultoría con empresa												
	Consultoría individualizada en empresa												
4	Técnicos Comercio Exterior												
	Convocatoria pública BOP												
	Recepción CV candidatos y filtro												
	Pruebas selección Consultora RRHH												
	Entrevistas personales												
	Conformación Bolsa de trabajo												
	Formación Técnicos en Bolsa trabajo												
	Asignación Técnico a empresa												
Contratación Técnicos Comercio Exterior													
5.	Acciones individuales												
Bolsa de gasto													
6.	Acciones transversales												
	Foros y Jornadas												
	Encuentro Empresarial												
	Visita a Feria internacional												
	Misión Comercial 1												
	Misión Comercial 2												

Acciones a desarrollar durante 2019:

Acción:		ENE19	FEB19	MAR19	ABR19	MAY19	JUN19	JUL19	AGO19	SEP19	OCT19	NOV19	DIC19						
6. Acciones transversales	Foros y Jornadas		■							■			■						
	Encuentro Empresarial			■															
	Misión Comercial 3			■															
	Misión Comercial 4						■												
	Refuerzo comercial FENAVIN 19					■	■												
6 Evaluación de resultados	Análisis y evaluación de resultados																		
												■				■	■	■	■

INSCRIPCIÓN Y PROCEDIMIENTO DE ADMISIÓN:

Plazo de inscripción abierto para las empresas hasta el miércoles, 28 de febrero de 2018.

Para formalizar su solicitud de participación, los interesados deben enviar por mail a impulsa@camaracr.org la siguiente documentación:

- ✓ Ficha de Inscripción debidamente cumplimentada, sellada y firmada.
- ✓ Certificados de encontrarse la empresa al corriente con las obligaciones ante la Seguridad Social y Hacienda.
- ✓ Modelo 390 Declaración Resumen Anual IVA del último ejercicio, para acreditar cifra de facturación anual.

MÁS INFORMACIÓN:

En página web www.camaracr.org

Área de Internacionalización Empresarial.

María Domingo Vicente

Teléfono: 926 27 44 44, extensión 205

impulsa@camaracr.org; mdomingo@camaracr.org