

CONVOCATORIA:

PROGRAMA RETO Exporta

Programa provincial de apoyo a la mejora de la competitividad internacional

16 de febrero 2026

Cámara de Comercio, Industria y Servicios de Ciudad Real

La **Diputación Provincial de Ciudad Real** y la **Cámara de Comercio e Industria** lanzan la segunda edición del **Programa RETO Exporta** para el año 2026.

El Programa RETO Exporta promueve la excelencia empresarial, agrupando y apoyando empresas que, por sus características, como el tener una visión clara para innovar e internacionalizarse, sean capaces de mejorar la competitividad de nuestro tejido productivo. El objetivo del Programa es apoyar a la mejora de la competitividad internacional de las empresas de la provincia, situando al empresario como palanca de transformación y respaldando su contribución al desarrollo socioeconómico de la provincia.

1. OBJETIVOS DEL PROGRAMA:

- ✓ Ayudar a las empresas a detectar los puntos clave para ser más competitivas en mercados exteriores, a la vez que se le ofrecen herramientas a medida para poder acometer los cambios necesarios en la organización.
- ✓ Establecer unas líneas estratégicas individualizadas para cada empresa participante, que sirvan de punto de partida para la mejora de su competitividad, con el enfoque fijado en aumentar las ventas en mercados exteriores.
- ✓ Incrementar la profesionalización de los equipos directivos. Propietarios, directores generales y gerentes como vector principal del cambio en la cultura empresarial.
- ✓ Apoyar a las empresas en sus salidas a mercados exteriores de forma organizada y efectiva: mejorar el conocimiento sobre mercados exteriores, definición de una estrategia de internacionalización, operativa y práctica de comercio exterior, gestión de marca, etc.
- ✓ Favorecer la interlocución entre las empresas, facilitando sinergias y la creación de alianzas estratégicas.
- ✓ Formar a técnicos universitarios y FP grado superior, en materia de internacionalización e incorporarlos al mercado laboral, en empresas exportadoras.
- ✓ Apoyar a empresas localizadas en zonas con riesgo de despoblación.

2. REQUISITOS DE ACCESO AL PROGRAMA Y PROCEDIMIENTO DE ADMISIÓN:

Se valorarán las candidaturas de participación que cumplan los siguientes requisitos:

1. Empresas, personas físicas que se encuentren en alta en el Régimen de Trabajadores Autónomos (RETA), las cooperativas y comunidades de bienes, con centro de producción en la provincia de Ciudad Real.
2. Sectores beneficiarios:
 - 2.1. Empresas industriales con producto transformado:
 - Bienes de consumo: entre otros, mueble y hábitat, moda (calzado, textil, marroquinería), artesanía, cuchillería, higiene, cosmética y salud, etc.
 - Bienes industriales: entre otros, máquinas y aparatos mecánicos y sus partes, aparatos y material eléctrico, manufacturas del plástico, manufacturas de fundición del hierro y del acero, vehículos automóviles y sus partes y manufacturas del aluminio.
 - 2.2. Empresas agroalimentarias: alimentos y bebidas
- Se pretende que haya representación equilibrada de los distintos sectores productivos de la provincia de Ciudad Real, y en función de las candidaturas recibidas, se podrán establecer límites a la participación de empresas de un mismo sector.**
3. Estar al corriente en el cumplimiento de las obligaciones tributarias y con la seguridad social.
4. Tener una facturación anual de al menos 1.000.000 €.
5. Plantilla de al menos 3 trabajadores.
6. Producto y comercialización propios.
7. Marca registrada al menos en territorio nacional y propiedad de la empresa.

Las candidaturas se evaluarán en orden de entrada en base a la siguiente información:

1. Diagnóstico Inicial de exportación, elaborado por personal técnico de Cámara de Comercio.

Aspectos a valorar, entre otros:

 - Viabilidad y rentabilidad del negocio.
 - Producto exportable.
 - Equipo de gestión y estructura organizativa adecuada.
 - Evolución del proceso de internacionalización en los últimos ejercicios.
 - Capacidad financiera para abordar un proyecto de internacionalización.
 - Compromiso e implicación con los objetivos del Programa.
 - Necesidad de incorporar un recurso en el Área de Internacionalización.
2. Estabilidad financiera de la empresa.
3. Empresa ubicada en zona de riesgo de despoblación.

La aceptación de una empresa en el Programa estará supeditada a una evaluación con resultado positivo en el Diagnóstico Inicial de exportación y en la valoración de su estabilidad económico-financiera.

En caso de existir plazas disponibles en el Programa una vez finalizado el plazo de inscripción, se podrá valorar la viabilidad de proyectos de empresas que no alcancen los requisitos mínimos de facturación y personal contratado, admitiendo su participación, en caso de que la evaluación resulte positiva y se espere un adecuado aprovechamiento del Programa.

3. INSCRIPCIONES:

El plazo de inscripción se abre el **lunes 23 de febrero a las 9:00 horas** y finaliza el **10 de abril, a las 15:00 horas**. Para formalizar su solicitud de participación, los interesados deben enviar por email a la dirección retoexporta@camaracr.org, dentro del plazo indicado, la siguiente documentación:

- ✓ **Ficha de Inscripción** correctamente cumplimentada, firmada y sellada.
- ✓ **Certificados vigentes de estar al corriente de pagos con Seguridad Social y Hacienda Pública**, en el caso de que no se autorice a la Cámara a solicitar por su cuenta dichos certificados de la empresa (aparece una casilla a tal fin en la Ficha de Inscripción).
- ✓ **Modelo 390** - Declaración Resumen Anual IVA del último ejercicio u otro documento oficial que acredite la cifra de facturación anual.
- ✓ **Altas IAE** (producción y comercialización)
- ✓ **Informe de plantilla media** de trabajadores en situación de alta expedido por la TGSS en el periodo entre 1 enero y 31 diciembre de 2025.

Se valorarán las solicitudes por orden de entrada.

El número máximo de empresas que podrán admitirse es de 25 o hasta agotar el presupuesto asignado al Programa.

4. LÍNEAS DE TRABAJO Y AYUDAS EN EL MARCO DEL PROGRAMA:

Se plantea la siguiente segmentación de empresas participantes:

<i>Empresa TIPO 1</i>	<i>Empresa TIPO 2</i>	<i>Empresa TIPO 3</i>
<i>Fase de Iniciación</i>	<i>Fase de Consolidación</i>	<i>Fase de Crecimiento</i>

Empresas que no han iniciado su actividad en mercados internacionales o están en fase inicial.	Empresas que ya están operando en mercados internacionales y solo requieren recursos adicionales para consolidar mercados e impulsar su crecimiento a un ritmo más rápido.	Empresas que apuestan por dar un salto de calidad para convertirse en líderes de su sector. Estas empresas están dispuestas a invertir en las áreas de innovación, comercialización, marketing, comunicación, calidad y seguridad alimentaria, marca, digitalización, etc.
--	--	--

A continuación, se detallan las propuestas de actuación con las empresas y la ayuda financiera ofrecida:

4.1. Apoyo Individualizado a cada Empresa Participante para el diseño y ejecución de un Plan de mejora de su competitividad en mercados internacionales.

4.1.1. Consultoría individualizada con cada empresa participante

Qué es: Consultores externos seleccionados por Cámara de Comercio trabajarán junto a la empresa en procesos de consultoría que permitan mejorar su competitividad en mercados internacionales. Este trabajo se realizará en base a una hoja de ruta propuesta por el consultor y empresa y aprobada por Cámara de Comercio.

Dirigido a: *Empresas Tipo 1 y Tipo 2:* la Consultoría se centrará en los Áreas de Comercialización e Internacionalización. Entre otros: diseño de un plan de internacionalización, estrategia digital en mercados internacionales, inteligencia artificial aplicada a procesos comerciales, participación en licitaciones internacionales, cálculo de precios de exportación, gestión de marca para el desarrollo de negocio, etc.

Empresas Tipo 3:

Consultoría individualizada en un área crítica para la empresa propuesta por Cámara como resultado del Diagnóstico Inicial de Exportación. Un consultor experto seleccionado por Cámara asesorará y acompañará a la empresa en el diseño e implantación de un proyecto de mejora en su empresa.

Se podrán incluir, entre otros, proyectos relacionados con innovación, logística internacional, Supply Chain Management, seguridad y calidad alimentaria, gestión de equipos comerciales, mejora de procesos, etc.

Ayuda financiera:

El Programa asumirá el 100% del coste de Consultoría, hasta un tope máximo total de 6.000 € (más IVA) por empresa.

Cada plan de mejora de la competitividad diseñado para una empresa se articulará en 2 fases. Al término de la ejecución de la primera fase de Consultoría, el consultor presentará informe de avances del trabajo realizado. Dicho informe será validado por la empresa y por la Cámara de Comercio, antes de comenzar la segunda fase.

Empresa TIPO 1	Empresa TIPO 2	Empresa TIPO 3
<i>Iniciación</i>	<i>Consolidación</i>	<i>Crecimiento</i>
Plan de mejora competitividad: Comercialización internacional		Plan de mejora Competitividad
Fase 1 (hasta 3.000 €) + Fase 2 (hasta 3.000 €) (más IVA) 100% Financiación		

4.1.2. Bolsa de Gasto:

Qué es:

Cada empresa participante cuenta con un máximo de 4.000 euros (IVA incluido) para realizar gastos que se ajusten a las necesidades detectadas junto con el consultor externo y que estén recogidas en su Plan de Mejora de la competitividad.

La Cámara deberá dar en última instancia el Visto Bueno a cada concepto de gasto. La Cámara controlará también las evidencias de correcta ejecución de los gastos incluidos en este apartado.

Se apoyarán las facturas presentadas por la empresa con el 50% del gasto recogido, hasta un máximo de 4.000 € (IVA incluido) (para un total invertido por la empresa de 8.000 €).

Dirigido a:

Empresas en Fase de Iniciación (Tipo 1), en Fase de Consolidación (Tipo 2) y en Fase de Crecimiento (Tipo 3).

Ayuda financiera:

Empresa TIPO 1	Empresa TIPO 2	Empresa TIPO 3
<i>Iniciación</i>	<i>Consolidación</i>	<i>Crecimiento</i>
Inversión empresa 8.000 € Ayuda financiera 4.000 € (IVA incluido) (50% Facturas)		

4.1.3. Técnicos de Comercio Internacional:

Qué es: Selección, formación e incorporación de Técnicos de Comercio Exterior a las empresas participantes en el Programa.

Proceso de constitución de la Bolsa de Técnicos:

- Convocatoria pública en BOP
- Selección de candidatos en base a los siguientes requisitos mínimos:
 - o Licenciado Universitario / Formación Profesional relacionada con la actividad internacional.
 - o Inglés nivel mínimo B2: prueba escrita y oral.
 - o Test psicotécnico: perfil con orientación comercial.
 - o Entrevista personal por la Cámara de Comercio.
- Formación en materia de Internacionalización en Cámara de comercio. Los aspirantes deben superar satisfactoriamente esta formación: evaluación continua, presentación y defensa de Proyecto final.

Dirigido a: *Empresas en Fase de Iniciación (Tipo 1), en Fase de Consolidación (Tipo 2) y en Fase de Crecimiento (Tipo 3)*

El Técnico a incorporar podrá ser elegido tras entrevista personal de selección por parte de la empresa.

Se incorporará al Área de Comercialización internacional de la empresa.

En la fase inicial de selección de empresas participantes al comienzo del Programa, se valorará positivamente que la empresa necesite incorporar un Técnico a su plantilla.

Ayuda financiera:

Una vez asignado el Técnico a una empresa, será ésta quien haga la contratación directa, siendo obligatorio hacerlo según los criterios establecidos por el Programa (categoría, remuneración).

Cámara de Comercio abonará a las empresas las facturas correspondientes al 50% del coste mensual relativo a la contratación de dicho Técnico durante 6 meses, prorrogable a otros 6 meses, si el técnico continúa contratado por la empresa y a petición de ésta.

Empresa TIPO 1	Empresa TIPO 2	Empresa TIPO 3
<i>Iniciación</i>	<i>Consolidación</i>	<i>Crecimiento</i>
Hasta 12 meses 50% coste contratación		

4.2. Acciones Transversales para todas las Empresas Participantes:

4.2.1. Formación

Jornadas técnicas, seminarios, cursos, etc.

Materias a tratar, entre otras: información sobre mercados exteriores, cálculo de precios de exportación, adaptación del producto para exportación a los diferentes mercados, certificaciones de calidad como elemento diferenciador en mercados exteriores, novedades legales relativas a las barreras de exportación, gestión aduanera, marketing digital, financiación y medios de cobro-pagos, fiscalidad internacional y gestión de expatriados, contratación internacional e INCOTERMS, inteligencia competitiva, logística y transporte internacional, e-commerce, etc.

Formaciones transversales y también sectoriales, en función de los perfiles y necesidades de las empresas participantes.

4.2.2. Encuentros empresariales y otras actividades de interés

Foros empresariales, desayunos de trabajo, participación en encuentros sectoriales, visitas agrupadas a clúster empresarial, visitas a centros de investigación, reuniones con empresas pioneras en determinadas áreas, etc.

Pendiente definir, en función de perfiles y necesidades de las empresas participantes.

4.2.3. Promoción

Actividades orientadas a impulsar el conocimiento de mercados exteriores, así como favorecer las relaciones comerciales con operadores en esos mercados.

Se prevé organizar actividades sectoriales, para el mejor aprovechamiento por parte de las empresas.

Entre otras: Visitas a Ferias, Misiones Comerciales Directas, Misiones Exposiciones, Store-check en lineales de punto de venta, etc.

5. DURACIÓN DEL PROGRAMA, CALENDARIZACIÓN Y PLAZO DE EJECUCIÓN:

El programa tendrá duración desde la fecha de lanzamiento de la Convocatoria hasta, como máximo, el **31 de octubre de 2026***.

A continuación, calendario estimado de las principales actuaciones en el marco del Programa:

* La ejecución del programa quedará supeditada a la firma del convenio entre la Diputación Provincial de Ciudad Real y la Cámara de Comercio.

			RETO EXPORTA 2026									
Acción			feb-26	mar-26	abr-26	may-26	jun-26	jul-26	ago-26	sep-26	oct-26	
1.	Inicio	Publicación Convocatoria empresas										
		Inscripción empresas (desde 23 feb. a 10 abril)										
2.	Diagnóstico	Diagnósticos iniciales de exportación										
	Inicial Export	Admisión empresas en el Programa										
	especializada	Asignación de consultor a cada empresa										
		Desarrollo Proyectos de Consultoría individualizada										
4.	Técnicos	Convocatoria pública Técnicos Exportación										
	Comercio	Recepción CV de candidatos y 1ª selección										
	Exterior	Pruebas de selección										
		Entrevistas personales presenciales										
		Conformación Bolsa de trabajo										
		Formación Técnicos en Bolsa de trabajo										
		Asignación Técnico a empresa										
		Contratación Técnico (máx. 12 meses por empresa)										
		Informe mensual de seguimiento										
5.	Acc. Indiv	Ejecución de la Bolsa de gasto										
6.	Acc. Transversales (*)	Programa Dirección Comercial, abril 26										
		Programa MKT Agroalimentario, (sept-oct. 26)										
		Programa Diseño Industrial, (sept-oct. 26)										

[illegible]

(*) Acciones transversales pendientes de confirmar. Se informará a las empresas participantes del calendario de acciones transversales definitivas más adelante.

6. MÁS INFORMACIÓN:

- www.camaracr.org
- Área de Internacionalización empresarial
María Domingo y Ramón Cerro | Teléfono: 926 27 44 44
- retoexporta@camaracr.org