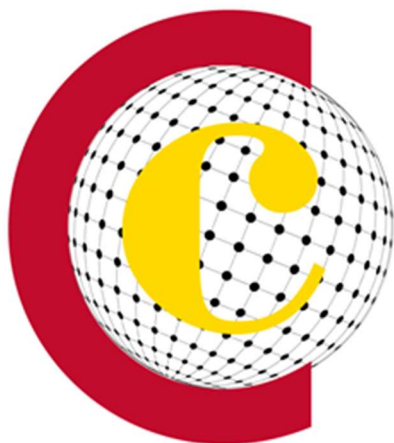




Servicio de Asesoramiento **INTERNACIONAL**

Para dar el salto y vender fuera

Cámara
Santa Cruz de Tenerife

Cámara
Lanzarote y La Graciosa

Cámara
Fuerteventura

PROPUESTA SERVICIOS ASESORAMIENTO - APORTA ISLAS NO
CAPITALINAS.

Propuesta de acciones a desarrollar por las Cámaras de Comercio de Fuerteventura, Santa Cruz de Tenerife y Lanzarote y La Graciosa en el Programa “Aporta islas no capitalinas”

Una de las finalidades de las ayudas del Programa “Aporta islas no capitalinas” es dar apoyo técnico a las empresas de las islas no capitalinas con proyectos a la internacionalización. Facilitando asesoramiento técnico especializado, formación para la internacionalización y apoyo económica a iniciativas empresariales con intención de expandirse en el exterior.

En este documento nos centraremos en el asesoramiento especializado, que recoge los diferentes procesos a la internacionalización, así como, la interpretación de las bases reguladoras de estas ayudas, la tramitación de la solicitud y justificación de la mencionada subvención.

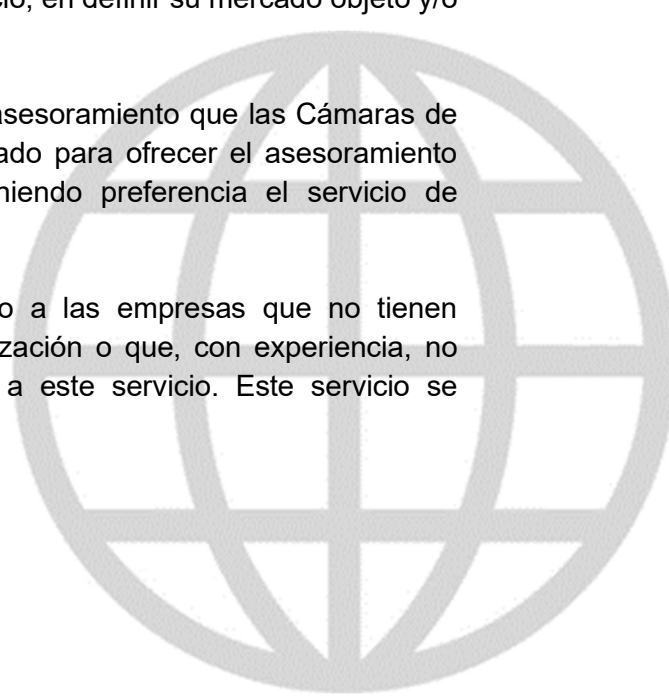
Para ello, las Cámaras de Comercio de Fuerteventura, Santa Cruz de Tenerife y Lanzarote y La Graciosa, han diseñado una propuesta cuyo principal propósito es reforzar los proyectos empresariales motivados a expandir sus negocios fuera de las Islas Canarias. Queremos ofrecer un servicio de acompañamiento que permita a las empresas conocer su situación actual, definir su producto potencial e identificar el mercado idóneo para dar el salto al exterior. Diseñando de esta manera un plan de internacionalización específico para cada empresa.

SERVICIO ASESORAMIENTO EXPERTO A LA INTERNACIONALIZACIÓN

Para la elaboración del Plan de Internacionalización, las Cámaras de Comercio ofrecemos, dentro de nuestra labor como técnicos, dos servicios de asesoramiento. Cada uno de ellos, se adaptará a la demanda de las empresas solicitantes, buscando poder ofrecer un servicio que cubra sus necesidades en las diferentes etapas con las que se puedan encontrar durante la ejecución del programa: desde el momento de la solicitud, ya que esta tiene sus peculiaridades, como en la realización de una auditoría previa a la justificación del proyecto. Asimismo, acompañaremos, a aquellas pymes que así lo necesiten, en el estudio de la unidad de negocio, en definir su mercado objeto y/o su precio de exportación, entre otras actuaciones.

A continuación, presentamos los dos servicios de asesoramiento que las Cámaras de Comercio de las islas no capitalinas hemos diseñado para ofrecer el asesoramiento profesional establecido en esta convocatoria, teniendo preferencia el servicio de asesoramiento completo en todo momento.

- A) *Servicio Asesoramiento Completo:* dirigido a las empresas que no tienen experiencia en programas de internacionalización o que, con experiencia, no pueden demostrarla o prefieren acogerse a este servicio. Este servicio se estructura en 4 fases:



- Fase 0: Interpretación de las bases y soporte en la solicitud.
- Fase 1: Diagnóstico previo para la salida al exterior.
- Fase 2: Asesoramiento personalizado
- Fase 3: Asesoramiento y revisión de documentación. Preauditoria.

B) Servicio de Asesoramiento Esencial: dirigido a las empresas con experiencia en programas de formación y/o apoyo a la internacionalización. En este caso, se intenta apoyar a las empresas en la interpretación de las bases, la solicitud de la ayuda, conocer la situación real de la empresa para la internacionalización y posteriormente, darle soporte en la presentación de la justificación. Este servicio está estructurado en 3 fases:

- Fase 0: Interpretación de las bases y soporte en la solicitud.
- Fase 1: Diagnóstico previo para la salida al exterior.
- Fase 3: Asesoramiento y revisión de documentación. Preauditoria

Cabe destacar, que dentro de las laboras de las Cámaras, también se encuentra las funciones de difusión y captación de empresas con potencial a la internacionalización y que cumplan con los requisitos establecidos en las Bases Reguladoras publicadas.

Así bien, tras exponer los posibles paquetes a los que acogerse en este proyecto, procedemos a explicar cada una de las fases.

FASE 0: Interpretación de las bases y soporte en la solicitud

Trabajaremos conjuntamente con la empresa en la revisión y chequeo de la documentación antes de la presentación de la solicitud, para evitar que esté incompleto el expediente y pierda posiciones a la hora de la concesión. En caso de haber un número elevado de solicitudes, puede quedarse fuera de la convocatoria por incidencias en la presentación.

FASE 1: Diagnóstico previo para la salida al exterior

Es imprescindible conocer el punto de partida de cada empresa cuyo propósito es expandirse en el exterior. Para ellos, se realizará un **diagnóstico de situación** que nos permitirá conocer sus características, su trayectoria y acciones a desarrollar, entre otros.

En esta fase, se realizará un informe que detalle la situación actual de la empresa, recopilando los datos necesarios para profundizar en los aspectos importantes sobre los que se irá dando forma al plan de actuaciones para la internacionalización.



No obstante, Para aquellas empresas que hayan formado parte, con anterioridad a la solicitud, en programas de formación y/o apoyo a la internacionalización y que no están obligados al asesoramiento personalizado (fase 2), se ampliará la duración del diagnóstico con el fin de realizar aportaciones complementarias a estas empresas.

FASE 2: Asesoramiento personalizado – Plan de Internacionalización

La empresa dispondrá de un asesoramiento especializado en el que se mantendrá encuentros con los técnicos de Cámara para analizar en detalle las necesidades y mejoras a realizar y el impacto de las medidas a adoptar.

Como resultado de esta fase de asesoramiento personalizado y especializado está el *Plan de Internacionalización*. En él se recogerá las líneas estratégicas en las que la empresa debe trabajar, se definirá la hoja de ruta en el que se detallará cómo llevar a cabo las acciones propuestas en el Plan de Internacionalización.

Este asesoramiento está estructurado en 6 sesiones especializadas en las que se abordarán:

SESIÓN 1. ANÁLISIS UNIDAD DE NEGOCIO

En esta sesión se pretende conocer las actividades que desarrolla la empresa para identificar la actividad con potencial exportador y determinar la unidad de negocio.

SESIÓN 2. ANÁLISIS DE BASE PARA LA UNIDAD DEL CONOCIMIENTO

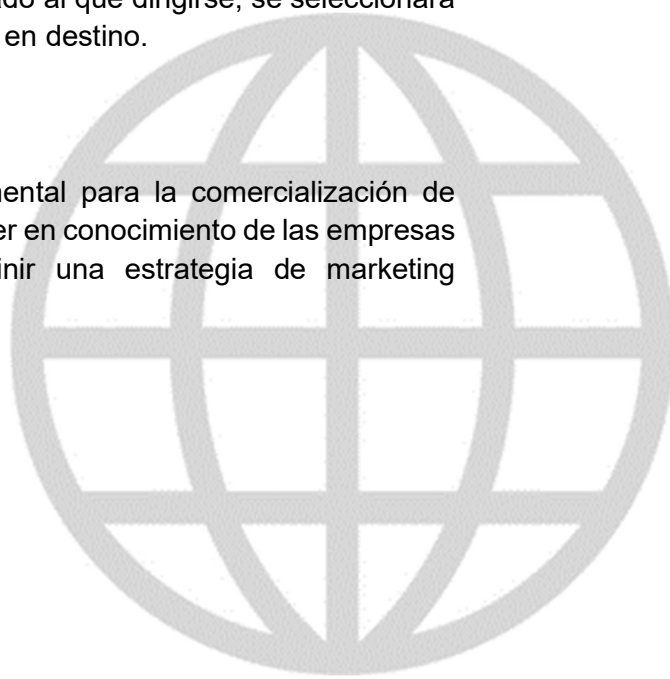
En esta segunda sesión se decidirá entre estrategia de concentración o diversificación. Se realizará una preselección inicial de los mercados de oportunidad y se determinarán los criterios de elección del mercado final.

SESIÓN 3. SELECCIÓN DE MERCADO

Se trabajará sobre las variables para elegir el mercado al que dirigirse, se seleccionará el país de destino y se analizará y valorará el riesgo en destino.

SESIÓN 4: E-COMMERCE

En esta sesión y siendo una herramienta fundamental para la comercialización de productos con potencial exportador se pretende poner en conocimiento de las empresas qué es el e-business y/o la necesidad de definir una estrategia de marketing internacional.



SESIÓN 5: LOGÍSTICA Y FISCALIDAD

En esta sesión se pretende acercar a las empresas a las reglas del juego de fiscalidad y la logística desde Canarias.

SESIÓN 6: FIJACIÓN DE PRECIO DE EXPORTACIÓN

La fijación de precio es una parte fundamental en el comercio internacional. En esta sesión, se explicará a las empresas las implicaciones de la fijación de precios, incidiendo en la importancia de éste en su estrategia y posicionamiento.

Se trabajará para establecer el precio que convenga fijar en el mercado de destino analizando los posibles beneficios.

SESIÓN 7. PLAN DE ACTUACIÓN A LA INTERNACIONALIZACIÓN

Como punto final de este asesoramiento está el Plan de Actuación, éste se estará definiendo en cada una de las sesiones anteriores y se pondrá de manifiesto a modo de informe, dejando constancia de la hoja de rutas a seguir para que el proyecto empresarial con potencial a la internacionalización pueda cruzar las barreras y dar el salto al exterior.

FASE 3. Preauditoria - Justificación de la subvención

Desde cada Cámara se realizarán las labores de seguimiento de las acciones desarrolladas por las empresas que serán objeto de subvención y en último término resolverá dudas sobre cómo preparar la justificación de gastos.

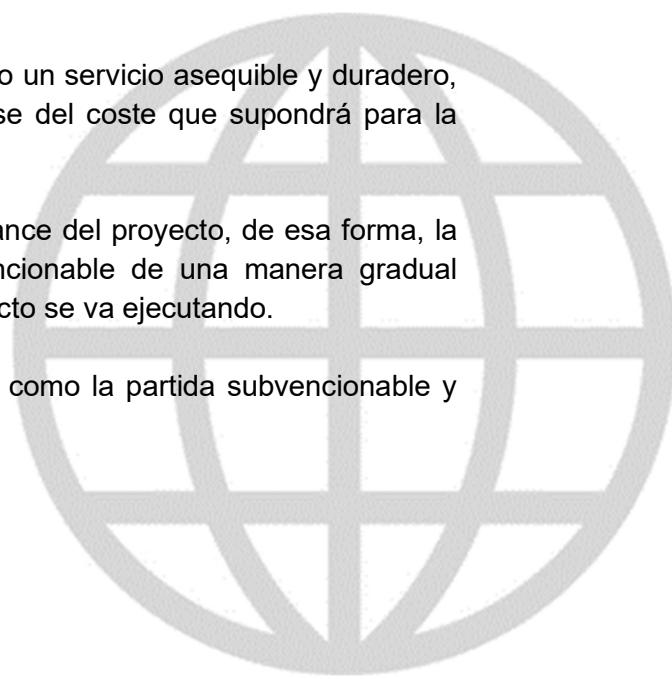
Se dará un soporte previo que garantice la óptima presentación de la documentación necesaria para que las empresas puedan justificar sin incidencias.

DESGLOSE - COSTE DEL SERVICIO

Con el propósito de hacer de nuestro asesoramiento un servicio asequible y duradero, las Cámaras hemos considerado hacer un desglose del coste que supondrá para la empresa este servicio.

Para ello, se ha tenido en cuenta las fases y el avance del proyecto, de esa forma, la empresa podrá ir asumiendo esta partida subvencionable de una manera gradual conforme se va materializando el servicio y el proyecto se va ejecutando.

A continuación, se refleja el coste del servicio, así como la partida subvencionable y aquella que tiene que asumir la empresa.



Desglose Coste Asesoramiento experto "Aporte Islas No Capitalinas"			
Servicio Asesoramiento Completo		Servicio Asesoramiento Esencial	
Detalle Gasto	Coste/€	Detalle Gasto	Coste/€
Gasto Servicio Cámara	1.000,00 €	Gasto Servicio Cámara	550,00 €
IGIC	70,00 €	IGIC	38,50 €
Gasto Subvencionable 75%	750,00 €	Gasto Subvencionable 75%	412,50 €

Coste Asumido por la empresa			
Servicio Asesoramiento Completo		Servicio Asesoramiento Esencial	
Detalle Gasto	Coste/€	Detalle Gasto	Coste/€
Gasto Servicio Cámara 25%	250,00 €	Gasto Servicio Cámara 25%	137,00 €
IGIC	70,00 €	IGIC	38,50 €
Gasto total Asumido por la empresa 75%	320,00 €	Gasto total Asumido por la empresa 75%	176,00 €

Cabe mencionar que las facturas emitidas gradualmente, nunca excederán el importe establecido en las bases de la subvención y que serán emitidas conforme se vaya avanzando en el proyecto empresarial y, por ende, en la ejecución del programa subvencionado.



TABLA RESUMEN:

SERVICIOS ASESORAMIENTO COMPLETO

FASES	FASE 0: Asesoramiento en la solicitud.	COSTE DE ESTE PAQUETE	DETALLE GASTO	COSTE/€
	FASE 1: Diagnóstico previo para la salida al exterior		Gasto Servicio Cámara	1.000,00 €
	FASE 2: Asesoramiento especializado en internacionalización Sesión 1. Análisis unidad de negocio Sesión 2. Análisis de base para la unidad del conocimiento Sesión 3. Selección de mercado Sesión 4. E-commerce Sesión 5. Logística y fiscalidad Sesión 6. Fijación de precio de exportación Sesión 7. Plan de actuación		Gasto Subvencionable 75% (abono anticipado)	750,00 €
			Gasto Servicio Cámara 25% (asumido por la empresa)	250,00 €
			IGIC	70,00 €
			Gasto total asumido por la empresa	320,00 €*
	Fase 3: Asesoramiento y revisión de documentación. Preauditoria			

SERVICIO ASESORAMIENTO ESENCIAL

FASES	FASE 0: Asesoramiento en la solicitud.	COSTE DE ESTE PAQUETE	DETALLE GASTO	COSTE/€
	FASE 1: Diagnóstico previo para la salida al exterior y aportaciones complementarias		Gasto Servicio Cámara	550,00 €
			Gasto Subvencionable 75% (abono anticipado)	412,50 €
			Gasto Servicio Cámara 25% (asumido por la empresa)	137,00 €
	Fase 3: Asesoramiento y revisión de documentación. Preauditoria		IGIC	38,50 €
			Gasto total asumido por la empresa	176,00 €*

* Cabe mencionar que las facturas se emitirán gradualmente, nunca excederán el importe establecido en las bases de la subvención y que serán emitidas conforme se vaya avanzando en el proyecto empresarial.