



PROGRAMA DE ACELERACIÓN DE LAS EXPORTACIONES EKO BOOTCAMP 2.0 Bases y requisitos de postulación de empresas

1. INTRODUCCIÓN

La convergencia regional en temas de integración económica y facilitación del comercio ha sido, desde el 2014, prioritaria en la agenda de trabajo del Subsistema Económico de la Región SICA y, en particular, de la Secretaría de Integración Económica Centroamericana (SIECA).

Por ello, se han llevado a cabo acciones referentes a la definición de estrategias y políticas regionales para mejorar el comercio y la competitividad; sobre todo en la “gestión coordinada de fronteras” y en el proceso de Unión Aduanera entre los países de Centroamérica. Además, la región ha avanzado con sus compromisos incluidos en el Acuerdo de Asociación con la Unión Europea (AdA) y en la implementación del Acuerdo sobre Facilitación del Comercio de la OMC.

Así, el nuevo marco regional de políticas de esta índole en la región es la Estrategia Centroamericana de Facilitación del Comercio y Competitividad. Esta estrategia se articula con otras iniciativas como la “Hoja de Ruta para el establecimiento de la Unión Aduanera Centroamericana 2015-2024” y la “Estrategia Regional de Movilidad y Logística”. El Proyecto de Integración Económica Regional Centroamericana (INTEC), con financiación de la Unión Europea, se enmarca en este contexto de fortalecimiento institucional para la facilitación del comercio y la integración económica, siendo su objetivo “Reducir los obstáculos regionales a la competitividad y a la diversificación en Centroamérica, facilitando el Comercio e incrementando la capacidad de comercializar mercancías y servicios.”

En el marco del Proyecto INTEC, se han identificado acciones concretas para la implementación de los compromisos del AdA y **sus oportunidades a través del proceso de internacionalización de empresas con potencial exportador**. En este ámbito, se llevará a cabo un proceso integral de fortalecimiento a empresas **con el objetivo de mejorar sus capacidades empresariales en materia de exportación y acceso al mercado europeo mediante la metodología del EKO BOOTCAMP 2.0**.

 @sg_sieca |  @UECentroamerica
 /sgsieca |  /UEenCentroAmerica
 sieca.int |  (+502) 2364-6550
 5a. Ave. 10-54, zona 14 Guatemala, C.A. 01014



La metodología Export Kick Off Bootcamp (EKO BOOTCAMP), surge en el marco del Proyecto PRAIAA (principal antecedente del INTEC) como un ejercicio piloto en el marco de las acciones de apoyo a la implementación del Acuerdo de Asociación entre la Unión Europea y Centroamérica (AdA). Esta iniciativa supone una metodología novedosa y efectiva como plataforma en la que las empresas participantes obtienen valiosas herramientas como punto de partida para poder exportar a mercados internacionales exigentes como el europeo. La palabra Bootcamp hace alusión a los campos de entrenamiento donde se forma y entrena a las personas para sacar su mejor potencial, aplicándolo en este caso a las empresas con potencial exportador de la región centroamericana.

2. EKO BOOTCAMP 2.0.

El EKO BOOTCAMP es un programa ambicioso e intensivo que nació con la vocación de articular una relación más estrecha desde la perspectiva público - privada, potenciando el conocimiento de mercados internacionales, particularidades de acceso a esos mercados y la necesidad de llevar a un nivel más pragmático la facilitación del comercio en los países de la región centroamericana. Uno de los principales resultados que este programa generó en su primera edición, fue identificar una oferta regional de alta calidad en cuanto a productos de valor agregado se refiere, además de sinergias entre las propias empresas participantes y sentido de pertenencia institucional frente al órgano de implementación, siendo este la Secretaría de Integración Económica Centroamericana (SIECA).

La empresa seleccionada para realizar la asistencia técnica a las empresas participantes en el programa es **Ágora Consulting, S.A.** quien ha constituido un equipo de expertos en la región para llevar a cabo el trabajo encomendado.

A continuación, se describe la modalidad de implementación de la edición 2.0. del programa.

OBJETIVO

Fortalecer las capacidades de exportación de empresas centroamericanas para el aprovechamiento de oportunidades comerciales en el mercado de la Unión Europea.





METODOLOGÍA / ACTIVIDADES

El programa, el cual está previsto desarrollarse en un periodo de 16 meses, entre el mes de septiembre de 2020 y el mes de diciembre de 2021, se compone de 3 fases, con actividades y resultados específicos para cada una de ellas. Estas fases responden a un modelo de fortalecimiento integral de capacidades de empresas centroamericanas en materia de internacionalización, el cual se ejecutará atendiendo progresivamente y de forma cada vez más especializada a un grupo de empresas cada vez más pequeño, según vayan superando los correspondientes procesos de selección establecidos.

FASE 1. INICIACION (120 empresas)	FASE 2. ACELERACION (60 empresas)	FASE 3. CONSOLIDACION (12 empresas)
<ul style="list-style-type: none"> • Diagnóstico del potencial exportador 	<ul style="list-style-type: none"> • Plan de internacionalización • Acompañamiento técnico / coaching • Talleres de formación • Ruedas de negocios 	<ul style="list-style-type: none"> • Plan de comercialización a la UE • Coaching especializado • Ruedas de negocio • Encuentros empresariales • Participación en evento comercial (6 empresas)

A continuación, se describen las acciones previstas en cada fase y su calendario tentativo:

Fase 0. Lanzamiento. Divulgación de la convocatoria y recepción de candidaturas para la selección de las 120 empresas participantes en el programa.

Se comenzará realizando una matriz de evaluación empresarial al total de empresas participantes dentro del programa, el cual dará como resultado un ranking general de acceso al programa. La evaluación de este ranking estará compuesta por las áreas funcionales esenciales que conforman a las empresas de cualquier sector económico, siendo estas Organización, Operación, Marketing, Finanzas y Potencial de Exportación. Para superar este primer proceso de selección, las empresas participantes deberán obtener una puntuación superior al 60%.

Fase 1. Iniciación. Fortalecimiento de capacidades generales de exportación al mercado de la UE para 120 empresas.

Todas las empresas seleccionadas para participar en el programa (120), recibirán un diagnóstico integral de su capacidad para exportar, establecido por indicadores de su nivel de competitividad, junto con materiales de apoyo y recomendaciones para su proceso de exportación. A continuación, se seleccionarán las 60 empresas con mayor potencial de exportación hacia países de la UE.





Fase 2. Aceleración. Asistencia y formación especializada a 60 empresas para desarrollar e implementar un plan de internacionalización orientado al mercado europeo. **Febrero – Julio 2021**

Las 60 empresas seleccionadas para ser apoyadas en esta fase, recibirán una asistencia y formación especializada para desarrollar e implementar un plan de internacionalización específico y orientado al mercado europeo. En concreto, recibirán las siguientes actividades de fortalecimiento:

- Elaboración de plan de internacionalización, conteniendo ruta crítica con las actividades y procesos requeridos para la exportación hacia la UE.
- Acompañamiento al desarrollo del plan, con asesoría virtual de 14 horas por empresa y una visita por parte de expertos en la materia.
- Asistencia a un taller de 3 días en el que se abordaran temas como aranceles, reglas de origen, etiquetado de productos, requisitos sanitarios y fitosanitarios (MSF), logística de comercio internacional, certificaciones voluntarias requeridas por los mercados objetivo, herramientas de Inteligencia Comercial, canales de distribución y comercialización, entre otros.

De estas 60 empresas, se realizará un ranking en cuanto a variables cuantitativas y cualitativas, con el objetivo de seleccionar a las 12 empresas que presenten mayor potencial de iniciar un proceso de exportación en el corto plazo, dirigido hacia un país de la Unión Europea.

Fase 3. Consolidación. Asistencia especializada a 12 empresas en materia de promoción comercial.

A las 12 empresas seleccionadas para esta fase, se les brindará un proceso de coaching y fortalecimiento de sus capacidades de promoción comercial y acceso al mercado europeo consistente en:

- Elaboración y distribución de guías técnicas sobre conceptos básicos de marketing internacional.
- 20 horas de asesoría especializada por empresa en aspectos relacionados al marketing internacional (participación en ferias, negociación con empresas de la UE, marketing digital, presentación de la empresa y catálogo de productos, entre otros).

Finalmente, de estas 12 empresas, únicamente las 6 finalistas (con mejor aprovechamiento del programa y más preparadas para exportar) participarán en acciones concretas de promoción comercial que prevén desarrollarse en territorio europeo¹, recibiendo asistencia para:

¹ Algunas actividades podrían cambiar en función de la pandemia internacional (COVID 19) y de las condiciones que la Unión Europea exija para el cruce de sus fronteras





UNIÓN EUROPEA



- Ajuste de su plan de promoción comercial, identificándose compradores / importadores en los mercados de destino de la UE.
- Organización de 3 encuentros empresariales con empresas de la UE con el objetivo de promover la oferta exportable centroamericana ante al menos 100 empresas de la UE.
- Organización de 15 reuniones de negocio con compradores o importadores de la UE.
- Participación en un evento de promoción comercial desarrollado en la UE.

3. INFORMACIÓN

Todas las actividades estarán coordinadas y supervisadas por el personal competente de la Secretaría de Integración Económica Centroamericana (SIECA). Cualquier solicitud de información comunicarse con Vivian Palacios a la dirección de correo electrónico vpalacios@sieca.int.

O bien, puede comunicarse con el punto focal del país en el que su empresa esté constituida en las siguientes direcciones electrónicas:

PAÍS	NOMBRE	DIRECCIÓN ELECTRÓNICA
Guatemala	Ileana Pinto	ekobootcamp2intec@mineco.gob.gt
El Salvador	Diana Ramírez	dramirez@minec.gob.sv ; datco@minec.gob.sv
Honduras	Francia Padilla	francia.padilla@sde.gob.hn
Nicaragua	Zeydi Bello	zbello@mific.gob.ni
Costa Rica	Andrés Mora Elizondo	pep@comex.go.cr andres.mora@comex.go.cr
Panamá	Marianela Gómez	magomez@mici.gob.pa

4. REQUISITOS DE LOS PARTICIPANTES

El programa EKO BOOTCAMP 2.0. está abierto a empresas de toda la región centroamericana (Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua y Panamá), pertenecientes a los siguientes sectores económicos, de acuerdo con los correspondientes capítulos de la Clasificación Uniforme para el Comercio Internacional (CUCI)²:

1. PESCA

- Capítulo 03. Pescado (no incluidos los mamíferos marinos), crustáceos, moluscos e invertebrados acuáticos y sus preparados.

²https://unstats.un.org/unsd/publication/SeriesM/SeriesM_34rev4s.pdf

@sg_sieca

/sgsieca

sieca.int

5a. Ave. 10-54, zona 14 Guatemala, C.A. 01014

@UECentroamerica

/UEenCentroAmerica

(+502) 2364-6550



2. FRUTAS Y VERDURAS

- Capítulo 05. Legumbres y frutas.

3. CAFÉ Y CACAO

- Capítulo 07. Café, té, cacao, especias y sus preparados.

4. BEBIDAS Y PREPARACIONES ALIMENTICIAS

- Capítulo 09. Productos y preparados comestibles diversos.
- Capítulo 11. Bebidas.
- Capítulo 42. Aceites y grasas fijos de origen vegetal, en bruto, refinados o fraccionados (Aceite de ajonjolí, Aceite de cacahuete, Aceite de moringa, Aceite de almendra).

5. TEXTILES

- Capítulo 26. Fibras textiles y otras formas de lana peinada) y sus desperdicios (no manufacturadas en hilados, hilos o tejidos).
- Capítulo 84. Prendas y accesorios de vestir.

Para poder participar en el programa, las empresas deben cumplir con los siguientes requisitos:

- Estar legalmente constituidas, con todos los requisitos y documentos que exigen las leyes de su país de origen, así como de sus productos o servicios.
- Mínimo de 3 años de operación como empresa.
- No superar los 250 empleados permanentes en planilla.
- Capacidad para trabajar en un entorno totalmente digital.
- Sin procesos judiciales vigentes (el motivo de este apartado es para proteger cualquier inversión que usted realice en su proceso de internacionalización).
- Designación de una persona dedicada 100% a participar en el programa. Imprescindible alto nivel de inglés.
- Selección de una categoría de productos o un producto específicamente para el programa (si a la hora de presentar la candidatura hay indecisión al respecto, se pueden presentar 2).
- Capacidad productiva instalada suficiente para soportar un posible incremento de producción de los productos o gama de productos seleccionados.

5. CRITERIOS PARA LA SELECCIÓN DE LAS EMPRESAS PARTICIPANTES EN LA FASE I

Para la selección de las 120 empresas que iniciarán el programa, se lanzará una convocatoria pública en los 6 países de Centroamérica, aplicándose una herramienta de selección cuya metodología responde a una adaptación regional del modelo de excelencia y calidad EFQM de la Unión Europea, la cual permitirá evaluar a las empresas por medio de preguntas cerradas las cuales serán respondidas en un cuestionario ubicado en un sitio web específico (ver punto 9).





Las áreas funcionales por evaluar son los siguientes:

- **Organización** (20% de la puntuación final). Se evalúan temas como el liderazgo, los años de antigüedad en el mercado, si dispone de plan estratégico o de herramientas específicas de gestión, etc.
- **Operación y Marketing** (30% de la puntuación final). Se evalúan temas como propuesta de valor del producto, canales de comercialización y comunicación, si dispone de plan de marketing, entre otros.
- **Finanzas** (20% de la puntuación final). Se evalúan temas como la estructura de capital, facturación, nivel de endeudamiento, etc.
- **Potencial de Exportación** (30% de la puntuación final). Se evalúan temas como la posible experiencia en procesos de internacionalización, persona y presupuesto dedicados a ello, etc.

En principio, se seleccionarán 20 empresas por país, siempre que todas superen los 60 puntos sobre 100. En caso de que haya un país que no complete el cupo de 20 empresas con una puntuación superior al 60%, este faltante se complementará con las empresas con mejor puntuación del resto de los países de la región, comenzando con la de mayor puntuación de la región no incluida en la lista de país y así sucesivamente.

Además de completar el cuestionario, la empresa deberá enviar los siguientes documentos:

- Carta de intención de participación firmada por Representante legal o presidente de la Junta Directiva.
- Copia de patentes de comercio o documento que acredite la sociedad legalmente constituida en el correspondiente registro mercantil nacional.
- Número de registro o identificación tributaria, ratificado con vigencia 2020.
- Declaración jurada de carencia de procesos judiciales pendientes.
- Material publicitario del producto que se desea exportar (catálogos y dossier publicitario, fotografías y videos del producto, etc.).
- Documentos en PDF (No mayor a 20MB) que demuestren evidencia de las respuestas brindadas en el cuestionario³, este puede estar compuesto, por ejemplo, de:
 - ✓ Una breve sección de su Plan Estratégico o Plan Operativo Anual.
 - ✓ Un documento que evidencie las actividades de Marketing que realiza la empresa.
 - ✓ Una factura de una venta internacional realizada.
 - ✓ Otras evidencias que se consideren pertinentes.

³ En caso de no presentar evidencias de las respuestas ofrecidas en el cuestionario, el comité evaluador podría otorgar puntuaciones menores en comparación a las otorgadas a aquellas empresas que sí presenten evidencias de sus respuestas.

@sg_sieca

/sgsieca

sieca.int

5a. Ave. 10-54, zona 14 Guatemala, C.A. 01014

@UECentroamerica

/UEenCentroAmerica

(+502) 2364-6550



6. CRITERIOS PARA LA SELECCIÓN DE LAS EMPRESAS PARTICIPANTES EN LA FASE 2

Con las 120 empresas seleccionadas inicialmente, se trabajará para establecer un Diagnóstico de Capacidades de Exportación hacia la UE. Para ello, se elaborará un índice de competitividad de la empresa con base en la valoración de las siguientes áreas:

- Estrategia.
- Operaciones.
- Marketing.
- Recursos Humanos.
- Finanzas.

Después, se establecerán los principales indicadores clave (KPI), bajo los cuales se valorarán las capacidades de la empresa para exportar, teniendo en cuenta el sector de actividad y los mercados de destino.

Las 60 empresas que pasarán a la siguiente fase serán las 60 que hayan obtenido una mejor puntuación en cuanto a su índice de competitividad general, y sus KPIs específicos para la exportación a la UE.

7. CRITERIOS PARA LA SELECCIÓN DE LAS EMPRESAS PARTICIPANTES EN LA FASE 3

Las 60 empresas atendidas en la Fase 2 del programa, recibirán apoyo para elaborar y dar seguimiento a un plan de internacionalización específico, el cual contará con una serie de indicadores de avance consensuados con cada empresa.

Las 12 empresas que al final de la fase 2 presenten mejores indicadores de avance en el plan de internacionalización, serán las que pasarán a la fase 3, de apoyo específico a la comercialización de sus productos.

8. FECHAS Y PLAZOS CLAVE

Las empresas podrán postular sus candidaturas en el periodo comprendido del **24 de septiembre al 30 de noviembre de 2020**. La fecha tope para remitir consultas es el día **26 de noviembre 2020 a las 17:00 horas**.

Las empresas recibirán una comunicación privada notificándose el resultado de su aplicación al programa. Dicha comunicación se espera sea realizada durante los meses de diciembre 2020 y enero 2021.





9. PRESENTACIÓN DE CANDIDATURAS

Para este efecto, los interesados deberán ingresar al sitio web <https://www.sieca.int/index.php/ekobootcamp-2-0/> y completar el formulario denominado “Postulación al EKO BOOTCAMP 2.0.”.

El comité evaluador analizará la información remitida y evaluará de conformidad con los criterios de selección de empresas. Los interesados podrán recibir correos electrónicos o llamadas telefónicas consultando mayor aclaración (de ser necesario) dentro del plazo de 15 días después de recibido la postulación.

Los participantes que se registran en la Plataforma del EKO BOOTCAMP 2.0. son, por el sólo hecho de inscribirse, responsables por la veracidad de la información ingresada, con carácter de Declaración Jurada, y aceptando por su participación que los datos ingresados estén disponibles para ser visualizados por los organizadores y financiadores del programa y del comité de evaluación.

10. COMITÉ EVALUADOR

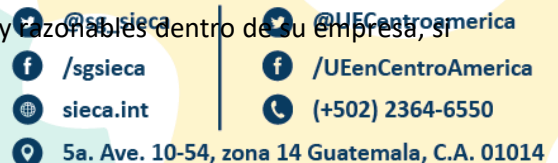
El comité evaluador estará conformado 9 personas con voz y voto: 2 miembros de SIECA, 1 miembro del proyecto INTEC y los 6 puntos focales de los países centroamericanos.

El comité evaluador analizará cada una de las postulaciones ajustado a los criterios de selección establecidos y actuará de manera imparcial, confidencial y ética.

11. COMPROMISO DE LOS PARTICIPANTES

Se trata de un programa totalmente gratuito para las empresas participantes (Incluyendo gastos relacionados a las giras por la UE). La Unión Europea aporta los fondos para el desarrollo de todo el programa y el coaching. Las empresas serán responsables de decisiones de inversiones específicas durante el proceso y deben comprometerse a dedicar el tiempo y el esfuerzo necesarios para participar en las actividades, requiriéndose un compromiso formal que incluya:

- Designar una persona internamente con poder de decisión, que trabajará enfocado en el proyecto.
- Cumplir con los tiempos que se estipulen para entrega de documentación.
- Participar activamente en cada una de las actividades presenciales y virtuales del proceso.
- Generar información necesaria para el proceso.
- Comprometerse a realizar las inversiones necesarias y razonables dentro de su empresa, si las hubiera.





12. CONFIDENCIALIDAD

Todos los datos proporcionados por las empresas recibirán un tratamiento de confidencialidad y privacidad de información, respaldado con la firma de un acuerdo de no divulgación de información/confidencialidad.

- @sg_sieca
- /sgsieca
- sieca.int
- 5a. Ave. 10-54, zona 14 Guatemala, C.A. 01014
- @UECentroamerica
- /UEenCentroAmerica
- (+502) 2364-6550