

PREGUNTAS FRECUENTES

1. De dónde partirá el Programa?

De la elaboración de estudios de cadenas de valor para conocer la realidad sectorial en cada uno de los países de Centroamérica donde se aplica el Programa.

2. Cuándo se estima que comiencen a hacerse los estudios de análisis de cadenas de valor y cuándo se estima estén listos para publicarse?

Los estudios de análisis de cadena se harán entre Octubre y Diciembre del 2011. Estos estudios nos ayudarán a identificar la estrategia más adecuada para el nuevo programa. Tal vez la utilidad de estos análisis es más para las instituciones relacionadas a la promoción de los sectores productivos, en Nicaragua, CEI, APEN y CBI que para las empresas.

Para las empresas, sin embargo, se contempla hacer 'estudios de mercado' específicos más adelante, como parte del programa. Estos estudios de mercado les ayudarán a definir su propia estrategia y plan de mercadeo.

3. Quién o quiénes son los que aprueban o desaprueban las inscripciones de las empresas?Cuál es el proceso?

Se tiene previsto que en un primer filtro, se reciban aportes de las instituciones nacionales, CEI y APEN, que permita definir si las empresas cumplen con los criterios. Después de este primer filtro, expertos sectoriales (que conocen el mercado europeo de fondo, y conocen la demanda y los requerimientos de los importadores europeos) harán una pre-selección en base a los formularios de aplicación relleno por las empresas. Los mismos expertos visitarán las empresas pre-seleccionadas para hacer un diagnóstico. Después de este diagnóstico, ellos harán la selección final.

4. Cuándo es que comienza el programa para los empresarios?

Se poder programar los primeros diagnósticos a finales del 2011, o a inicios del 2012 y haber terminado la selección en el primer trimestre del 2012.

5. Hay una fecha específica de inicio para todas las empresas o conforme vayan ingresando pueden ir comenzando los programas para esas empresas?

Nuestra experiencia es que para una inserción exitosa al mercado europeo, se necesitan 4 años. Requiere una preparación adecuada y varias visitas consecutivas a ferias europeas, para que los compradores europeos vean que es una empresa seria y confiable. Dado que el programa tiene una duración de 4 años, la idea es que todas las empresas ingresen al programa al inicio.

6. Cómo se iniciará el programa a los empresarios? con la visita del consultor directamente para el diagnóstico?

Si, la visita del experto sectorial para el diagnóstico sería la primera actividad para las empresas. Después de este diagnóstico, se hará un plan de acción para la empresa. Este plan de acción servirá como hoja de ruta en los siguientes módulos: el módulo 'Desarrollo Empresarial' o el módulo 'Desarrollo de capacidades para Exportar'.

7. Quién realiza el diagnóstico? Un consultor local o un consultor del CBI?

Siempre un experto europeo, quien conoce el mercado europeo de cerca, y conoce la mentalidad, la demanda y los requerimientos de los compradores europeos. Puede que un consultor local o alguien de nuestros socios le acompañe al experto, para 'aprender haciendo', pero esto depende de la forma en que se ejecutará el programa, y será discutido con nuestros socios en la fase de formulación del programa.

En la fase del 'diagnóstico', posiblemente habrán visitas adicionales a la compañía de un experto local antes de que se remita el diagnóstico final sectorial'. Éste será el caso cuando se requiera un análisis más profundizado sobre el desarrollo de negocios de la compañía.

8. Quiénes serán los expertos o consultores que asesoren a las empresas?
Esto depende del tipo de asistencia. Para algunos temas y para algunos módulos (por ejemplo el módulo 'Desarrollo de capacidades para Exportar' o 'Entrada al mercado europeo', se contempla como imprescindible contar con expertos europeos. Para otros módulos (como por ejemplo 'Desarrollo Empresarial' o 'Certificación' probablemente se cuente con la participación de consultores locales. Por ejemplo, si una empresa necesita implementar una certificación HACCP, o si necesita mejorar su sistema de contabilidad, es muy probable que encontremos un experto en Centro-América que tenga los conocimientos necesarios para apoyar la empresa. La decisión de contratar expertos locales o internacionales al final depende de la pregunta si se requiere conocimiento profundo del mercado europeo y una red 'network' de contactos en ese mercado para poder brindar cierto tipo de apoyo: en caso que si, se contratarán a europeos; en caso que no, se contratarán a consultores locales.
9. Solo confirmando, los empresarios no necesariamente deben pasar por cada uno de los módulos o sí?
No. El módulo 'obligatorio' es 'Diagnostico y plan de acción de la empresa'. Dependiendo de ese diagnóstico, una empresa podría no ser seleccionada, o, en caso que queda seleccionada, pasar directamente al módulo 'Desarrollo de Capacidades para Exportar', o pasar primero al módulo 'Desarrollo Empresarial'. El módulo 'entrada al mercado regional' solo es para aquellas empresas que no están listas para dar el salto al mercado europeo de una vez. El módulo 'Certificaciones' solo es para aquellas empresas que necesitan apoyo del CBI en su proceso de certificación. Los talleres de capacitación se recomiendan a las empresas, pero no son estrictamente obligatorias. Uno de los talleres de capacitación donde sí quisiéramos que las empresas asistan es el 'EXPRO', un taller al inicio del programa, en Rotterdam, donde se empezará a escribir el 'Export Marketing Plan'. El modulo 'Entrada en el mercado europeo' es la meta final para todas las empresas.
10. En el caso de los módulos que tienen un costo, cómo es que se realiza el pago? Cuando ya le toque cursar ese módulo específico o al inicio del programa? Y a quién se le paga?
Se paga por medio de transferencia bancaria al CBI, al iniciar ese módulo. Antes del diagnóstico, no hay ningún costo todavía.
11. Cuáles son las ferias que se tienen contempladas asistir?
Esto depende de los productos de las empresas, pero algunas ferias donde se prioriza la asistencia son: Fruit Logistica, SIAL y BIOFACH.
12. En base a que se seleccionaran las empresas que recibirán servicio de "export coaching"?
Que pasara con el resto?
La pre-selección que hará en base al formulario de selección relleno por la empresa y los criterios de selección mencionados en la documentación. Luego, en el diagnóstico se usa un formato con diferentes criterios, como por ejemplo productos de la compañía, cadena de proveedores, precios, financiamiento, gerencia, conocimiento de exportaciones, etc. Las empresas que no se seleccionarán en el diagnóstico podrían siempre participar en los talleres de capacitación, que se organizarán a lo largo del programa.