



¡Participe en el nuevo programa de Exportación de agro alimentos hacia Europa!

Creado para las empresas exportadoras Centroamericanas que deseen diversificar sus mercados exportando sus productos agroalimentarios a los distintos mercados de Europa, el CBI, CEI y APEN ofrecen asistencia técnica a través de un práctico programa llamado "Coaching de Exportación" como parte del nuevo proyecto de Desarrollo de las Exportaciones agrícolas en Centro América, que está en desarrollo. El coaching es proporcionado por consultores independientes, cuyas extensas redes y amplio conocimiento del mercado de la Unión Europea, garantizan alta calidad e información de primera mano

Las aplicaciones pasan por una fase de aprobación y en cuanto se seleccionan a las empresas, recibirán asesoría personalizada en el país, programas de formación específicos, valiosa información de mercados, como aprovechar la participación en ferias comerciales y actividades comerciales. Dependiendo de las necesidades específicas de cada empresa también recibe apoyo en el ámbito de desarrollo de negocios, certificaciones y mejoras de producción.

¿Cuál es el objetivo de este programa?

¿Quiénes pueden participar?

Incrementar de manera sustentable la exportación de productos agroalimentarios a Europa.

Este programa está diseñado para empresas exportadoras (aspirantes) visionarias del sector agroalimentario que estén interesadas en expandir sus exportaciones hacia la Unión Europea y cumplan con los siguientes requisitos:

- Cualquier producto que entre en las siguientes categorías:
 - Fruta y vegetales procesados (enlatada, congelada, deshidratados, pulpas, purés concentrados, jamones, etc);
 - Nueces Comestibles
 - Granos, legumbres y semillas.
 - Hierbas y especias
 - Café, Té, cacao
 - Miel
 - Caña de azúcar y syrups
 - Aceites y grasas (coco, aceite de palma, etc.)
 - Cualquier otro ingrediente comestible para uso industrial
 - **Frutas y Vegetales Frescos (FVF)**

- Frutas Tropicales
- Frutas fuera de temporada
- Frutas exóticas
- Vegetales Tropicales
- Vegetales fuera de temporada

- Estar constituida en un 51% por capital local del país;
- Con un rango de empleados desde 25 hasta 500; únicamente se harán excepciones de micro empresas que cuenten con productos novedosos.
- No tener joint venture con una empresa con sede en un país con una clasificación de UMIC o superior;
- Cumplimiento o voluntad de cumplir con los requisitos de mercado de la UE;
- Sin compromisos de concesión de licencias que prohíben o limitan las posibilidades de exportación de productos a la UE
- Precios competitivos y con capacidad de producción;
Capacidad de Gestión / dispuestos a comunicarse en Inglés;
- Voluntad y en capacidad para invertir en adaptaciones de, por ejemplo, la gama de productos y procesos de producción, como lo exige el mercado europeo.

¿Cuáles son las tarifas de participación?

La mayoría de los gastos serán financiados por el Gobierno Holandés u otros donantes. Sin embargo, las empresas deben saber que algunos gastos no serán cubiertos, tales como los instrumentos requeridos para realizar los ajustes-cambios a los productos, los gastos de contratación para las certificaciones y algunos otros relacionados a la participación de la empresa en las actividades que se desarrollen en el mercado Europeo.

Las tarifas de participación para los distintos módulos están listadas en la descripción de cada uno posteriormente.

Descripción de los diferentes módulos del programa:



Modulo: Diagnostico y plan de acción de la empresa €: 0,-

Después de haber sido pre-seleccionados para participar en el Programa Coaching de Exportación, un experto externo del CBI llevará a cabo un diagnóstico de la empresa con el fin de calificar la idoneidad de la empresa en términos de instalaciones de producción, capacidad instalada, el producto, la competitividad internacional, Control de calidad, procesos de producción y exportación, etc como resultado de esta auditoría, se desarrollará un plan de acción que dará a cada empresa una idea clara de las medidas y ajustes que deben llevarse a cabo en su empresa para poder cumplir con los requisitos que solicita el mercado de la UE.

**Módulo: Entrada en el mercado regional de € 250,
Módulo: Entrada en el mercado Europeo € 500,
Diciembre 2012-diciembre 2015**

Los objetivos de este módulo son establecer contactos con potenciales socios comerciales en su propia region y reunir más información sobre el mercado regional/Europa (investigación de mercado). Esto se logra mediante la presentación colectiva en ferias regionales y promoviendo vínculos de negocios individuales. Buscando convertir estos contactos comerciales, en relaciones de negocio de larga duración y sostenibles. La participación del CBI y de las instituciones será fundamental en este proceso brindando el apoyo de seguimiento y / o asistencia técnica.

Modulo: Desarrollo Empresarial (opcional) €: 0, -

Una vez que el plan de acción haya sido desarrollado, el siguiente paso es la asistencia técnica, la cual será brindada por diversos expertos del CBI, quienes le brindarán a su negocio el conocimiento de las habilidades necesarias para mejorar los procesos en campo, producción, costos y tarifas, sistemas de contabilidad, desarrollo de productos, gestión de recursos humanos y más. Al final de este módulo se habrá reforzado la profesionalización de su empresa y capacidad de tomar decisiones sólidas en lo que respecta a las estrategias de desarrollo del mercado.

Módulo: Certificaciones €: 0, -

El objetivo de este módulo se encuentra en los procesos de certificación. Su compañía aprenderá a cómo obtener una certificación para acceder al mercado de la Unión Europea, garantizando así sus oportunidades comerciales en este mercado. El CBI ofrece una posible cofinanciación, experiencia y apoyo para que usted pueda obtener su certificado. Las empresas exportadoras son responsables de cubrir los costos que conlleva la certificación.

**Módulo: Desarrollo de Capacidades para Exportar:
€ 250, -**

Una vez que el plan de acción se haya desarrollado, un consultor del sector y su compañía trabajarán en conjunto para implementarlo, usted podrá elegir un producto de exportación y trabajar con el experto para identificar soluciones para los problemas técnicos que tenga. Sin embargo, el objetivo principal de este módulo es proporcionarle los debidos conocimientos del mercado europeo y fortalecer sus habilidades de comercialización. Esto se hace por medio de un seminario de comercialización llamado EXPRO, que se desarrolla en Europa por una semana.

Módulo: Talleres de Capacitación €: 0, -

Como participante en el programa, usted podrá acceder a talleres de capacitación sobre temas relevantes relacionados con el mercado europeo. Estas capacitaciones se desarrollaran a la medida y pueden llevarse a cabo en Europa, Centro América o en línea. Ejemplos de módulos de formación incluyen:



• Plan de Exportación -Mercadeo

Le proporcionará nuevas perspectivas de las características del mercado europeo, información comercial, estrategias de compra utilizadas en el mercado, redes y oportunidades de exportación, información que contribuirá a realizar exitosas exportaciones hacia Europa.

• Requisitos de Acceso al mercado europeo

Este entrenamiento le ayudará a mejorar sus conocimientos y habilidades sobre los obstáculos técnicos al comercio en el mercado de la Unión Europea

• Inteligencia de Mercado

¿Le resulta difícil investigar los mercados europeos? ¿Pasa muchas horas en Internet sin encontrar la información? ¿Y le resulta difícil de interpretar esta información? Este programa de capacitación le ayudará a encontrar las fuentes de información y enseñará a convertir la información en inteligencia de mercado.

• Como hacer más efectiva su participación en ferias internacionales?

Diversos expertos del CBI le proporcionarán los detalles de preparación para participar en una feria internacional en Europa. La inversión en una feria vale cada centavo, siempre y cuando los representantes de las empresas estén lo suficientemente preparados. En este programa usted aprenderá como hacer exitosa su participación, cual debe de ser el objetivo trazado de una participación, como generar el tráfico necesario en el stand, la mejor forma de medir el éxito y muchos temas más.....será un taller animado, interactivo y práctico.

• Responsabilidad Social Empresarial

Obtenga más información sobre los factores de mayor relevancia entre los compradores de la UE, cumpliendo con sus requerimientos en materia de salud, seguridad, medio ambiente y temas sociales con el fin de generar negocios en el mercado de la Unión Europea!

• E-business / Promoción de pagina web

¿Tiene una buena página web? ¿Reconoce la importancia de utilizar las herramientas modernas de comunicación para aumentar el tráfico a su sitio web y aumentar el nivel de servicios electrónicos a tus clientes? ¿Su sitio web cumple sus objetivos corporativos? ¿Cómo se puede mejorar el servicio al cliente, utilizando las herramientas en línea? ¿Qué otras herramientas se pueden utilizar para incrementar sus ventas? Actualice su comercialización a la Unión Europea a través de las oportunidades electrónicas!

Instituciones involucradas:

CBI

El Centro para la Promoción de las Importaciones contribuye al progreso económico sostenible de los países en desarrollo mediante la expansión de sus exportaciones a la Unión Europea. Los objetivos del CBI son el fortalecimiento de la capacidad competitiva a través del desarrollo del conocimiento en los procesos de exportación, fortalecimiento de las destrezas de las empresas y apoyar a las empresas a ingresar al mercado Europeo. El Centro fue fundado en 1971 y es una agencia del Ministerio holandés de Asuntos Exteriores. Para mayor información:

www.cbi.eu

CEI 2252 5747

www.cei.org.ni

APEN 22686053

www.apen.org.ni

CBI:

Erik Plaisier
eplaisier@cbi.eu

Arne Heutink
aheutink@cbi.eu

Nicaragua:

- María José Guerrero

E-mail: mguerrero@cei.org.ni

- Tania Castro

E-mail: tcastro@cei.org.ni

- Ernesto Aguilar

E-mail: eaguilar@cei.org.ni

- Juan Manuel Sánchez

E-mail: jsanchez@apen.org.ni