

30 de marzo de 2015

JORNADA TÉCNICA COLOMBIA 23 de septiembre- 2 de octubre de 2015

1. INTRODUCCIÓN

La Jornada Técnica en Colombia objeto del presente documento nace de los compromisos del plan estratégico de CONETIC y de su aplicación práctica encomendada por acuerdo del Comité Ejecutivo a la Comisión de Mercados.

Esta actividad de desarrollo de negocio se plantea como continuación de las acciones iniciadas el pasado año con el objetivo principal de generar acceso a nuevos mercados a las empresas TEIC españolas mediante la comercialización de sus productos en el mercado exterior.

La Jornada Técnica realizada en septiembre pasado con el apoyo de ICEX ESPAÑA EXPORTACIÓN E INVERSIONES ratifica el acierto de la orientación al mercado colombiano, validando la detección de un mercado con demanda tecnológica potente y variada, apoyada en una estrategia nacional de crecimiento económico y mejora social fundamentada en el despliegue masivo de herramientas TEIC.

El análisis de la Jornada Técnica de 2013 nos permite también valorar positivamente el modelo utilizado; el estudio de la oferta concreta de cada empresa, el análisis de la receptividad del mercado del colombiano a la misma, y en base a una serie de actuaciones de marketing (convencionales y avanzadas basadas en Internet) selecciona clientes potenciales con interlocutores relevantes y con capacidad de decisión, con los que cerrar la agenda de entrevistas a realizar en las ciudades de **Bogotá y Medellín entre los días 23 de septiembre y 2 de octubre de 2015.**

El formato de la jornada evidencia el valor de las metodologías.

2. UN MERCADO ATRACTIVO

Colombia es uno de los países latinoamericanos que más éxitos está consiguiendo en un proceso continuo de mejora de su economía. Con una apuesta decidida por parte del sector público de aumentar su eficiencia y dar mayores facilidades al mundo privado, se ha creado un modelo de "invernadero económico" liderado por los Ministerios TIC y Comercio, Industria y Turismo, que está abonando el terreno para las inversiones empresariales en modernización tecnológica, que persigue reducir la pobreza, aumentar la renta, generar empleo, incrementar la seguridad, garantizar un desarrollo sostenible y mejorar la calidad del entorno de negocios.

En la práctica, los costes de implantación son reducidos y cuentan con beneficios fiscales para la puesta en marcha de start-up. El aumento de la seguridad jurídica de los inversores va acompañado del recorte de trámites y trabas. El tiempo para crear una empresa ha disminuido de 60 a 14 días y los procedimientos de 19 a 9.

Algunos indicadores nos dan idea de por qué se valora Colombia como un mercado estratégico por nuestras empresas y no sólo para la instalación allí. El crecimiento promedio del PIB en los 5 últimos años es del 4,7 % anual. La inflación se sitúa en 1,84% (últimos 12 meses) siendo el dato anterior 2,27% y la tasa de desempleo en el 8,98%.

Existen acuerdos bilaterales para la recuperación de beneficios y un acuerdo de libre comercio con la Unión Europea que está en vigor desde octubre de 2013 y mejora notoriamente las condiciones de comercialización con este país.

A nivel de seguridad ciudadana el país está en un proceso de mejora continua. Con un movimiento de pacificación negociación con las FARC en curso y la actividad guerrillera confinada en áreas muy definidas del país.

Colombia es un país con una evolución de las infraestructuras TIC muy acusado y poca oferta interna, como transmitió a nuestras empresas participantes en la Jornada Técnica de 2013 el ministro TIC de Colombia, Doctor Diego Molano, "el sector TIC colombiano no puede dar abasto para satisfacer la demanda de productos y servicios de los próximos cinco años", insistiendo en la necesidad de "la colaboración de microPYMES y PYMES colombianas y españolas para cubrir esa demanda."

Tiene asimismo un gran potencial de recorrido en los sectores de la administración, industria, educación y turismo, inmersos en un programa de modernización y que están impulsando la demanda de soluciones tecnológicas.

Adicionalmente Colombia es un mercado ágil en cuanto al cierre y formalización de operaciones de venta, que no requieren, como en otros mercados, contar con un intermediario local o con una filial de la empresa en el país-

Por otra parte el país cuenta con una importante presencia de empresas españolas en general, y de TEIC en particular con liderazgo de proyectos nacionales, y varias compañías tienen su base LATAM en Colombia, lo que lo convierte también en un destino atractivo para aproximar empresas más pequeñas a través de grandes empresas localizadas.

Lo reflejado anteriormente nos da una idea de por qué nos ratificamos en su designación como uno de los países más atractivos para el posicionamiento de productos de empresas españolas, siendo muy importante apoyarlas en su llegada a este mercado, trabajando por mejorar sus posibilidades de éxito.

3. LA JORNADA TÉCNICA

La metodología elaborada por CONETIC para organizar la salida al mercado exterior de sus asociados establece la necesidad de disponer de un mínimo de dos acciones en un máximo de 2 años, para afianzar de manera colectiva el acceso a negocio de PYMES y MicroPYMES TIC, por la necesidad de refuerzo y apoyo que esta tipología de empresas particularmente requiere.

Sobre estas dos actividades se articula el ajuste fino del posicionamiento en mercado, la identificación y consolidación de alianzas, y el cierre de las primeras operaciones por las empresas participantes.

Este apoyo 2+2 encaja dentro de la normativa de participación en jornadas establecida por ICEX ESPAÑA EXPORTACIÓN E INVERSIONES en las acciones de

penetración, promoción, generación de oportunidades, programación de encuentros comerciales, seguimiento, etc.

Por la razón anterior, se prevé que en el desarrollo de la Jornada Técnica, alguna de las empresas participantes en la JTEC de la edición de 2014 pueda sumarse nuevamente en esta edición 2015. Consideramos que el apoyo a las empresas, por el perfil de los participantes en la edición anterior (mayoritariamente Pequeñas empresas) requieren de un soporte colectivo como el que brinda esta acción, por lo que desde CONETIC se les incentiva a participar, si así lo consideran. De esta forma se contribuye a la consolidación de la penetración de la oferta en el mercado destino

De acuerdo a lo anterior, la Jornada Técnica 2015 en Colombia se celebrará en las ciudades de Bogotá y Medellín del **23 de septiembre al 2 de octubre de 2015**.

La elección de estas fechas permite desarrollar el trabajo necesario previo imprescindible para el mejor aprovechamiento del viaje, y encaja además en unas buenas fechas de actividad política y comercial en ambos países.

Además, es interesante adelantarse al período preelectoral que vivirá la república de Colombia, a nivel regional y municipal después, en los meses de septiembre y octubre, y que a juicio de nuestros expertos en Colombia aconseja adelantar a antes del verano la realización del proyecto, recomendación basada en el alto grado de conexión entre los mundos político y empresarial de este país.

4. ACTIVIDADES DE LA JORNADA TÉCNICA

a. SERVICIOS PROFESIONALES DE PENETRACIÓN DE LA OFERTA, PRESENTACIÓN DEL PRODUCTO Y ADECUACIÓN AL MERCADO COLOMBIANO

- Sesiones de preparación grupales previas al viaje que presentarán al conjunto de empresas los objetivos de la acción, su metodología de trabajo, preparación de las reuniones de negocio orientándolas al cliente colombiano y ofrecerles una mínima formación sobre el entorno empresarial del sector en este país.
- Sesiones de preparación individuales previas al viaje en las que la empresa trabajará directamente con la consultora colombiana especialista en mercado tecnológico de este país para recoger información de la propia empresa, de su producto objetivo y trabajará individualmente la oferta tratando de obtener la mayor adecuación al mercado local.

b. ACTUACIONES DE PROMOCIÓN

- Actividades de promoción, bajo este concepto subyacen dos tipos de actividades:
 - De Marketing en Internet consistente en estrategias de posicionamiento SEO/SEM, mediante la realización de una campaña basada en la utilización de Google Adwords, desplegada sobre una página de aterrizaje realizada para cada una de las empresas que participan en el proyecto. El posicionamiento orgánico o natural de la campaña se desarrolla fundamentalmente en torno al buscador Google, debido a que supone más del 90%-95% del volumen total de búsquedas. El

complemento de la estrategia SEO utilizada ha sido la utilización de Google Adwords mediante reglas de marketing, SEM.

- De Marketing convencional consistente en: Adquisición y filtrado de una base de datos de empresas relevantes a los intereses de cada empresa participante y realización de una campaña de Telemarketing especializado para la detección de interés y la identificación de interlocutores relevantes dentro de cada empresa

c. DETECCIÓN Y GENERACIÓN DE OPORTUNIDADES, CON CONTACTOS PREVIOS EN SU CASO, CONFECCIÓN DE LA AGENDA, GESTIÓN Y ASISTENCIA EN EL VIAJE

- Detectar y cualificar las oportunidades: realizar un proceso de identificación de los interlocutores de negocio más adecuados para cada una de las empresas participantes de acuerdo a los intereses comerciales a partir de los potenciales clientes detectados. El resultado de esta fase permite un grado de identificación de los objetivos de cada empresa muy acertado, que resulta clave a la hora de convertir las informaciones obtenidas en el proceso en **reuniones efectivas de preventa**
- Cierre de reuniones de preventa Sobre la información de idoneidad de los productos y servicios, y con la detección de oportunidades obtenidas y cualificadas, se fijan las reuniones comerciales para de cada una de las empresas participantes, que serán validadas previamente al viaje con cada una de ellas, optimizando el tiempo disponible durante el viaje a Medellín y Bogotá.

Si bien el foco de la jornada es eminentemente comercial y de negocio, se prevé que puedan organizarse otro tipo de encuentros con representantes de Instituciones públicas y/o privadas, relevantes para las empresas

- Se prevé la gestión de reuniones virtuales entre la empresa y sus potenciales, siempre que se estime necesario para posicionar mejor la empresa/producto y preparar el encuentro presencial. El establecimiento de las reuniones se realizará a propuesta de la Consultora colombiana, con el consentimiento de la empresa y la coordinación de **CONETIC**
- En la llegada a Colombia: asistencia a las empresas por parte de la consultora colombiana especialista en el mercado tecnológico que darán soporte logístico a la empresa.

d. VIAJE GRUPAL A COLOMBIA (BOGOTÁ Y MEDELLÍN)

- Viaje grupal con asistencia de personal de Asociación.

e. SOPORTE Y SEGUIMIENTO DE LA OFERTA

- Seguimiento de las acciones comerciales después de la realización del viaje durante un tiempo limitado, las empresas recibirán soporte de la consultora colombiana especializada en el mercado tecnológico, de forma que se las pueda asistir en las cotizaciones y seguimiento de las **2 primeras oportunidades**, usando para ello canales telemáticos, como las audio o video conferencias y el correo electrónico para ofrecer soporte a la empresa (temas de seguimiento con el cliente potencial, cuestiones operativas que puedan surgir a la hora de elaborar ofertas, tipología de contratación, facturación, o similares) aspectos que son imprescindibles en esta fase inicial para el cierre de operaciones de venta.

5. PROCEDIMIENTO DE INSCRIPCIÓN

Plazo. Una vez aceptada la convocatoria por ICEX España Exportación e Inversiones, se lanza la publicación por parte de CONETIC, abriendo el plazo de inscripción de empresas interesadas, que finalizará a los 7 días naturales contados a partir del día de la publicación.

La publicación se realizará en la web corporativa de CONETIC.

Las empresas interesadas deberán remitir el formulario adjunto a este documento denominado **Formulario anexo JTEC COLOMBIA 2015** debidamente cumplimentado siguiendo las instrucciones insertas en él, firmado digital o físicamente por el representante legal de la empresa.

Se descartarán solicitudes incompletas, que no estén correctamente cumplimentadas o que no tengan el grado de detalle solicitado, de forma que lo aportado no sea suficiente para permitir la identificación de la empresa, la valoración de su solvencia financiera, el compromiso de pago adelantado de los costes, la existencia de un Plan de Actuación con Colombia como mercado de interés, la existencia de un producto con referencias de relevancia en el mercado (español como mínimo) y que no vengán debidamente firmadas y selladas por el representante legal de la empresa, asumiendo así el compromiso de la Dirección en la acción planteada.

Será igualmente obligatorio identificar al representante de la empresa que salvo causa de fuerza mayor, participará en la jornada (viajará a Colombia). En todo caso deberán cumplirse las condiciones establecidas en el **Formulario anexo JTEC COLOMBIA 2015**, aportando en su caso la documentación solicitada en él.

6. ALCANCE DE LA AYUDA ICEX

Para el apoyo por parte de ICEX a esta jornada se cuenta con un presupuesto máximo de 20.000€ (100% de apoyo en las bolsas de viaje y resto para apoyo en el resto de conceptos) que no puede ser objeto de ampliación.

La ayuda ICEX de la Bolsa de viaje se reducirá al 50% si el inicio o el fin del viaje no se produce desde/a España.

CONETIC facturará a las empresas una cantidad de **159€** en concepto de gestión de la ayuda ICEX. El importe de estos gastos se facturará una vez liquidada la ayuda ICEX. Esta cantidad no podrá superar el 15% del total de ayuda ICEX percibida por la empresa.

En el momento de la justificación será obligatorio presentar la Declaración de responsable y autorizaciones (denominado Anexo único que será facilitado por CONETIC a la entidad participante) que recoge la declaración de estar al corriente de pagos con la AEAT y la TGSS, declaración de Pyme y Declaración de responsable de las ayudas recibidas sujetas al régimen de minimis así como la autorización, si así la otorga al ICEX para la obtención de los certificados telemáticos de estar al corriente de pagos, en caso de que no se otorgue dicha autorización, la empresa deberá aportar certificados originales en el momento de justificar la ayuda con una validez mínima de cuatro meses.

7. CRITERIOS DE SELECCIÓN

El número de empresas admitidas será de un máximo de 7, debido a la complejidad de la actividad.

Caso de presentarse un número de solicitudes de participación superior al número de plazas disponibles **CONETIC** seleccionará entre las empresas demandantes aquellas cuyos perfiles se consideren más adecuados en base a los siguientes criterios.

Puntuación total (80 puntos)

1. Ficha de solicitud cumplimentada correctamente y firmada y sellada por representante legal de la empresa (**criterio excluyente**)
2. Certificado de estar al corriente de sus obligaciones con la Seguridad Social y con la Agencia Tributaria. (**criterio excluyente**)
1. Existencia de documento de internacionalización con interés explícito en el mercado Colombiano (**hasta 10 puntos**).
2. Justificación del interés por el mercado colombiano (**hasta 20 puntos**)
3. Referencias de implantación del producto a posicionar en el mercado (español y/u otros) (**hasta 30 puntos**)
4. Solvencia financiera (**hasta 20 puntos**)

La valoración de las solicitudes será realizada por la Comisión de Mercado de **CONETIC**. Las puntuaciones alcanzadas serán publicadas conjuntamente con las empresas adjudicatarias de las plazas a la mayor brevedad posible y en un plazo nunca superior a los 7 días posteriores al cierre del plazo de inscripción.

En caso de igualdad de valoración de solicitudes se tomará en consideración el número de plaza asignado, determinado por el orden de recepción de la solicitud.

Según la normativa de ICEX, las empresas que hayan participado en una Jornada Técnica más de 3 veces en los últimos 5 años en el mismo mercado no recibirán apoyo por parte de ICEX.

Serán condiciones imprescindibles para superar la selección:

- Que la empresa a la que representa desea participar en la Jornada Técnica a Colombia (en adelante Jornada Técnica), que será gestionada por la Confederación Española de Empresas de Tecnologías de la Información, Comunicación y Electrónica (CONETIC) y cofinanciada por ICEX España Exportación e Inversiones.
- Conoce y asume las condiciones de participación en la citada Jornada Técnica
- Asume el pago adelantado de los costes de la Jornada Técnica, que asciende 4.520€ + IVA (gastos de viaje no incluidos).
- Asume los gastos de gestión de la ayuda ICEX repercutidos por CONETIC que ascienden a **159€**. **El importe de estos gastos se facturará una vez liquidada la ayuda ICEX. Esta cantidad no podrá superar el 15% del total de ayuda ICEX percibida por la empresa.**
- Conoce y asume la ayuda de ICEX España Exportación e Inversiones de los costes de la Jornada Técnica

- Conoce y asume la ayuda de ICEX España Exportación e Inversiones en concepto de bolsa de viaje concedida por ICEX España Exportación e Inversiones de **1.060€**.
- Conoce que la ayuda concedida por ICEX España Exportación e Inversiones, está sometida al Régimen de Mínimis
- Que la empresa no supera los límites o ayudas de Mínimis
- Que se compromete a comunicar y documentar en su caso, la obtención de ayudas o subvenciones para la misma finalidad, procedente de otras administraciones o entes públicos o privados.
- Que no incurre en las causas de prohibición de acceso a ayudas públicas previstas en el artículo 13.2 de la Ley 38/2003, de 17 de noviembre, General de Subvenciones.
- Que el perceptor de la ayuda ICEX, deberá de estar al corriente de pagos a la Seguridad Social y a la Hacienda Pública y no haber sido sancionados con la pérdida del derecho a la percepción de subvenciones o ayudas públicas
- Se compromete, en caso de adjudicación de plaza, a aportar toda la documentación requerida para la Justificación de la Jornada Técnica.

8. CONFIRMACIÓN DE PARTICIPACIÓN

Notificación. **CONETIC** publicará la lista de empresas admitidas a la jornada, comunicando a las seleccionadas por correo electrónico su participación, además de realizar una comunicación pública a través de la web corporativa www.conetic.info

Reserva de plaza. Estas empresas seleccionadas deberán formalizar su reserva de plaza en el período máximo de 7 días naturales a partir de la fecha en la que se confirme su plaza, mediante el ingreso de **2.260 € (50% del coste estimado de la JTEC)** en la cuenta corriente de CONETIC: IBAN ES03 0049 4370 1725 1000 7422, indicando en la orden de transferencia el nombre de la empresa y el texto **“Reserva de plaza Jornada técnica Colombia 2015 CONETIC”**.

Las reservas no confirmadas mediante el pago de esta cantidad se pondrán a disposición de las empresas en lista de espera.

El 50% del pago restante deberá abonarse por la empresa antes del viaje a Colombia, previsiblemente en la segunda quincena del mes de mayo de 2015.

Desistimiento. A partir del inicio de las actividades de preparación de la jornada para cada empresa, no se admitirán devoluciones de la reserva en caso de desistimiento. Una vez realizado el segundo pago, en ningún caso se realizará abono ni devolución de importe alguno.

9. CONTACTO

Para cualquier información complementaria sobre esta jornada técnica se deberá contactar con:

En CONETIC:
Gloria Díaz Alvarez
Tel: 91 411 28 11/ 91 782 46 50



Correo electrónico: gerente@conetic.info

En ICEX
Dolores Beltrán
Tel: 91 3491973
Correo electrónico: dolores.beltran@icex.es

IMPORTANTE:

ICEX valorará muy positivamente que las empresas que participen en los programas sectoriales autoricen al Departamento de Aduanas e II.EE de la Agencia Estatal de la Administración Tributaria (siempre que no lo hubiera hecho previamente), a que remita a ICEX información sobre su comercio exterior.

La autorización señalada se ha de cursar una sola vez, y lo podrá hacer de dos formas:

- 1.-Mediante autorización electrónica en la dirección <https://www.agenciatributaria.gob.es/AEAT.sede/tramitacion/DC15> y siempre que se posea el correspondiente certificado electrónico de persona jurídica. Este es el proceso más simple y el más recomendable.*
- 2.- Mediante autorización en papel, para ello deberá acceder a <http://www3.icex.es/icex-aeat/web/index.html> y obtener más información, así como la forma de proceder para cursar su autorización.*

FONDOS FEDER

Este servicio/actividad es susceptible de ser cofinanciado/a por el Fondo Europeo de Desarrollo Regional (FEDER). La aceptación de la ayuda implica la aceptación de la inclusión en la lista de beneficiarios publicada de conformidad con los Reglamentos Comunitarios correspondientes y que regulan dichos Fondos.

LEGISLACION APLICABLE

Las ayudas previstas en el marco de este actividad se concederán conforme a lo previsto en el Reglamento (UE) 1407/2013 de la Comisión de 18 de diciembre de 2013 relativo a la aplicación de los artículos 107 y 108 del Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea a las ayudas de minimis. La ayuda total de minimis concedida a una única empresa no podrá superar los 200.000 euros durante cualquier periodo de tres ejercicios fiscales, habida cuenta de las otras ayudas también percibidas durante este mismo período, de conformidad con lo previsto en el artículo 3, apartado 2, del Reglamento mencionado. De igual forma, le es de aplicación la Ley 38/2003, de 17 de noviembre, General de Subvenciones y el Real Decreto 887/2006, de 21 de julio de desarrollo, en todo lo relativo a las ayudas dinerarias sin contraprestación económica al igual que la normativa interna de ayudas de ICEX aprobada por el Consejo de Administración de 12 de diciembre de 2012.