

Documento 12

Programa **ili**
Iniciación a Licitaciones Internacionales
2007-2013

Documento de Empresa Participante

JD0711

Documento de Empresa Participante

Programa ILI

Periodo 2007-2013

Índice

	Página
INTRODUCCIÓN	3
BENEFICIARIOS DEL PROGRAMA	4
DURACIÓN DEL PROGRAMA	5
UNIDADES DE COORDINACIÓN	5
Unidad Operativa	
Grupo de Coordinación Autonómico	
UNIDAD DE GESTIÓN	5
Secretaría Técnica	
UNIDADES DE APOYO	7
Consultora	
Promotor	
Comisión Mixta	
ETAPAS DEL ILI	8
ETAPA de IMPLANTACIÓN DE METODOLOGÍA (ACCIONES HORIZONTALES)	
ETAPA de COACHING (PROMOTOR ILI) A LA EMPRESA (ACCIONES INDIVIDUALES)	
ETAPA de REALIZACIÓN DE ACCIONES COLECTIVAS (ACCIONES TRANSVERSALES)	
SERVICIOS CÁMARAS	11
FINANCIACIÓN DEL PROGRAMA	11

INTRODUCCIÓN

El Programa de Iniciación a las Licitaciones Internacionales, en adelante ILI, es el primer Programa de ámbito estatal de apoyo a las Pymes en la preparación de ofertas para licitaciones internacionales, mercado con gran dotación de fondos y creciente importancia en el comercio internacional. Este Programa está organizado y dirigido por el CSC con la colaboración de las Cámaras de Comercio de las regiones de Convergencia, Phasing in, Phasing out, que deseen participar y cuenta con el apoyo financiero de los fondos FEDER de la UE.

El objetivo del ILI es ayudar a las Pymes españolas a ganar contratos en licitaciones internacionales, dando asesoramiento sobre estrategia de identificación y selección de proyectos, elección de socios y preparación de ofertas, y poniendo a disposición de las empresas entrenamiento técnico, colaboradores y apoyo económico.

El Programa se basa en el asesoramiento técnico especializado y en la colaboración de promotores individuales en cada empresa para competir con éxito en ese mercado especializado. Pretende dotar a las Pymes de la cualificación y experiencia necesarias en los procedimientos, circuitos y mecanismos de las licitaciones y concursos internacionales.

El ILI viene a complementar a los instrumentos y programas tradicionales existentes, debido a la singularidad y diferenciación del mercado de licitaciones internacionales, sus procedimientos y pautas.

Las acciones del Programa se orientan hacia las demandas específicas de las pequeñas y medianas empresas españolas mediante el desarrollo de actividades de naturaleza mixta de iniciación y de asesoramiento especializado en Licitaciones Internacionales. Se trata del desarrollo de un Programa individualizado que incluirá también acciones colectivas de interacción y actividades comerciales colaterales relacionadas con el mismo.

BENEFICIARIOS DEL PROGRAMA

El Programa va dirigido a Pymes (según la definición de la Unión Europea) que manifiesten su interés y además cumplan una serie de requisitos como:

- Contar con un compromiso gerencial firme con su proyecto de internacionalización (concretado en la asignación real y actual de recursos económicos suficientes y humanos capacitados).
- Haber exportado o disponer de capacidad técnica real para abordar el mercado de exportación.
- Disponer de servicio/producto competitivo con valor añadido y con demanda real o potencial en el mercado de las licitaciones internacionales.
- Cumplir el resto de requisitos fijados por el Programa.

El Programa está abierto, tanto a servicios como a productos, siempre que tengan un alto valor añadido, pertenezcan a sectores con demanda en las licitaciones internacionales y sean competitivos. No obstante se apoyará preferentemente al sector servicios, consultoría y asistencia técnica debido a la mayor complejidad presentada en este tipo de procesos de licitación y en línea con las estrategias a nivel estatal en Comercio Internacional.

La selección de empresas beneficiarias del Programa ILI será realizada conforme a los procedimientos establecidos en el Programa y la limitación cuantitativa impuesta por la asignación de cuotas en el marco FEDER, garantizando los principios de publicidad, transparencia, objetividad, libre concurrencia y competencia exigidos por la normativa europea, así como los de igualdad y no discriminación.

La incorporación de cada empresa beneficiaria se formalizará mediante la *Carta de Adhesión al Programa* (convenio de participación en el mismo) en el que se especificarán los compromisos que se asumen.

DURACIÓN DEL PROGRAMA

El Programa tiene un ciclo de aproximadamente 9 meses de duración para cada empresa, distribuido en dos fases consecutivas:

- Selección de empresas, seguido de un curso con sesiones presenciales y on-line de adiestramiento sobre selección de proyectos y preparación de propuestas en Licitaciones Internacionales. El curso se realizará a lo largo de 1 mes y consistirá en 40 horas on-line y 16 horas presenciales a lo largo de 2 jornadas.
- Coaching individualizado por los Promotores a las empresas asignadas a cada una de ellas a lo largo de aproximadamente 8 meses (80 horas).

UNIDADES DE COORDINACIÓN

Unidad Operativa

Es el órgano de máxima coordinación y decisión a nivel nacional del Programa ILI y estará compuesto por el Consejo Superior de Cámaras.

Grupo de Coordinación Autonómico, CGA

Es un grupo de trabajo a nivel autonómico formado por las Cámaras participantes de cada Comunidad Autónoma con funciones de coordinación a dicho nivel. Habrá un GCA en cada CCAA.

UNIDAD DE GESTIÓN

Secretaría Técnica

La Secretaría Técnica es el órgano local de gestión del Programa. Cada Cámara participante en el ILI será Secretaría Técnica del mismo.

Entre las funciones de las Secretarías Técnicas están:

- Divulgar el ILI en su ámbito de competencia.
- Identificar a las empresas interesadas en ser incluidas en el mismo respetando en todo momento la legislación nacional y comunitaria en materia de información, publicidad y libre concurrencia.
- Organizar y coordinar en su sede una jornada de sensibilización, motivación, visibilidad y lanzamiento ante las empresas interesadas.
- Organizar y coordinar otra jornada en la sede de la Cámara para permitir las reuniones individuales a mantener entre las empresas preseleccionadas, la consultora, representantes de la Secretaria Técnica y del CSC en su caso, y que junto con el cuestionario permita completar un diagnóstico sobre la capacidad y disponibilidad para su incorporación al Programa ILI.
- Seleccionar definitivamente de manera objetiva a las empresas participantes con el apoyo de la empresa consultora en base a la capacidad y el potencial para participar que se deduzcan del diagnóstico (cuestionario y entrevista).
- Proponer a las empresas la lista de los Promotores ILI disponibles para que esta pueda elegir y le pueda ser asignado uno de ellos.
- Supervisar la firma de los contratos entre empresas y Promotores.
- Remitir al CSC la documentación que se requiera según el manual de gestión del Programa.
- Supervisar la justificación de gastos elegibles de las empresas dentro del Programa ILI y su posterior liquidación.

- Coordinar la relación de las empresas participantes en el Programa, con los Promotores.
- Informar al Grupo de Coordinación Autonómico y a la Unidad Operativa de la marcha del Programa, así como de cualquier incidencia que se considere necesaria.
- Realizar un seguimiento del desarrollo del Programa y su evolución en las empresas de su demarcación con el fin de poder proponer mejoras, servicios y otras actividades que contribuyan a mejorar la ejecución del mismo.
- Participar en la evaluación intermedia y final de actividad de los Promotores y del desarrollo del Programa.
- Organizar y financiar (o cofinanciar en caso de existir fondos FEDER disponibles para ello) como “Acción Complementaria” las acciones transversales relacionadas con el Programa, como misiones de prospección, fact finding missions, etc., que se organicen a mercados potenciales y a sedes de organismos multilaterales, etc.

UNIDADES DE APOYO

Consultora

Empresa consultora contratada por el Consejo Superior de Cámaras de Comercio para prestar su asistencia en la implementación y ejecución del Programa ILI.

Promotores ILI

Los Promotores ILI son consultores externos, nominados a título personal, seleccionados y adaptados metodológicamente para el Programa ILI.

Los Promotores ILI apoyan a la empresa de manera directa y serán contratados por esta en los términos que se indican en el modelo de contrato de prestación de servicios (Promotor ILI-empresas) que formará parte del manual de procedimientos del ILI.

El Promotor contratado por la empresa que participe en el ILI dedicará un total de 80 horas de trabajo efectivo en la empresa, durante aproximadamente 8 meses en la sede de la misma.

El Promotor ILI, desarrollará conjuntamente con la empresa las siguientes funciones principales:

- Formulación del plan de actuación en licitaciones públicas internacionales de las empresas beneficiarias.
- Identificación y selección de proyectos
- Presentación de Manifestaciones de Interés
- Identificación de principales contactos relacionados con la actividad
- Asistencia en Preparación de Ofertas
- Elaboración de informes
- Resto de tareas relacionadas para la correcta ejecución del Programa

Los Promotores ILI serán objeto de una evaluación intermedia y otra final

Comisión Mixta

Estará integrada por representantes del Consejo Superior de Cámaras y representantes de la consultora y será el órgano de coordinación técnica del Programa.

ETAPAS DEL ILI

El Programa está distribuido en tres etapas concatenadas y diferenciadas que se suceden y complementan.

- ETAPA de IMPLANTACIÓN DE METODOLOGÍA (ACCIONES HORIZONTALES)
- ETAPA de COACHING (PROMOTOR ILI) A LA EMPRESA (ACCIONES INDIVIDUALES)
- ETAPA de REALIZACIÓN DE ACCIONES COLECTIVAS (ACCIONES TRANSVERSALES)

ETAPA de IMPLANTACIÓN DE METODOLOGÍA (ACCIONES HORIZONTALES)

Objetivo

Crear una estructura organizativa que permita la adecuada ejecución del Programa así como la coordinación y seguimiento del mismo.

Duración

La duración de esta fase es de aproximadamente 3 meses a partir del arranque del Programa en cada ejercicio.

Actividades a realizar en esta etapa

Todas aquellas dirigidas al establecimiento de las condiciones óptimas para el desarrollo del programa. Entre otras:

- Planificación de actividades generales.
- Selección de Promotores.
- Sensibilización, motivación, visibilidad y lanzamiento entre empresas potencialmente beneficiarias.
- Diagnóstico y selección de empresas participantes
- Adaptación metodológica de los diferentes agentes participantes.

ETAPA de COACHING (PROMOTOR ILI) A LA EMPRESA (ACCIONES INDIVIDUALES)

Asesoramiento, transmisión de experiencia y apoyo a las empresas

Objetivo

Cada empresa recibirá el apoyo de un Promotor especializado en Licitaciones Internacionales para, entre otras cuestiones, transmitir a las empresas la metodología de trabajo que incorpora el programa y familiarizarlas con las técnicas y procedimientos de las licitaciones internacionales, participando en la selección de proyectos y en la preparación real y presentación de al menos una oferta, colaborando en la negociación del contrato y su entrada en efectividad si hubiera lugar o preparando un informe explicativo con recomendaciones en el caso de no adjudicación.

Duración

Los Promotores seleccionados dedicarán a cada empresa asignada un total de 80 horas de trabajo efectivo en cada una de ellas en la sede de las mismas a lo largo de aproximadamente 8 meses, dando comienzo en el momento de la firma del contrato entre el promotor y la empresa, y finalizando cuando se hayan aplicado las mencionadas 80 horas.

Actividades a realizar en esta etapa

El Promotor ILI, desarrollará conjuntamente con la empresa las siguientes funciones principales:

- Formulación del plan de actuación en licitaciones públicas internacionales de las empresas beneficiarias.
- Identificación y selección de proyectos
- Presentación de Manifestaciones de Interés
- Identificación de principales Contactos relacionados con la actividad
- Asistencia en Preparación de Ofertas
- Elaboración de informes
- Resto de tareas relacionadas para la correcta ejecución del Programa

Conceptos de gasto

Los conceptos de gasto a considerar en esta etapa son los honorarios del promotor por el importe establecido en el Detalle de Gastos Elegibles.

La remuneración del Promotor por sus servicios, será de 85 euros por hora de trabajo, es decir, 6.800 euros (IVA No Incluido) en total por las 80 horas previstas en contrato a lo largo de aproximadamente 8 meses.

El Documento 13 “Detalle de Gastos Elegibles” podrá ser actualizado por la Unidad Operativa del Programa con el fin de adecuarlo a las necesidades del programa a lo largo del período.

ETAPA de REALIZACIÓN DE ACCIONES COLECTIVAS (ACCIONES TRANSVERSALES)

Las acciones transversales se refieren a aquellas que fomentan la interrelación entre las empresas, tales como: talleres de trabajo con empresas experimentadas en Licitaciones Internacionales, jornadas con empresas “ancla” con posibles socios españoles y/o internacionales en eventuales operaciones de consorcio o subcontratación y otras actividades de este tipo que se pudieran llevar a cabo.

Estas acciones podrán ser organizadas por el Consejo Superior de Cámaras o por las Cámaras de Comercio y financiadas o cofinanciadas como “Acciones Complementarias” en caso de existir fondos FEDER disponibles para ello, en caso contrario la financiación será la que se estipule en cada caso.

SERVICIOS CÁMARAS

Las Cámaras de Comercio ofrecen a las empresas participantes en el Programa ILI sus Servicios de promoción, formación, información y asesoramiento en Internacionalización.

Estos servicios pueden consultarse en la página web: www.camaras.org

Las actividades colaterales relacionadas con el Programa, como misiones de prospección, fact finding missions, etc., que se organicen a posibles mercados y sedes de organismos multilaterales serán realizadas en las condiciones que cada Cámara tiene aprobadas o previstas para su demarcación y dispondrán de las ayudas que éstas establezcan.

FINANCIACIÓN DEL PROGRAMA

El Programa ILI, consta de diferentes Etapas, como son:

- ETAPA de IMPLANTACIÓN DE METODOLOGÍA (ACCIONES HORIZONTALES)

- ETAPA de COACHING (PROMOTOR ILI) A LA EMPRESA (ACCIONES INDIVIDUALES)
- ETAPA de REALIZACIÓN DE ACCIONES COLECTIVAS (ACCIONES TRANSVERSALES).

Es importante resaltar que el modelo de financiación no es homogéneo para las diferentes etapas, tal y como puede observarse a continuación:

ETAPA de IMPLANTACIÓN DE METODOLOGÍA (No financiable por la empresa beneficiaria)

Coste Total: 100%

Coste Subvencionable: 100% del Coste Total

Contribución Pública Nacional o Asimilable: 30% del Coste Subvencionable

Contribución Comunitaria FEDER: 70% del Coste Subvencionable

Contribución Privada (Elegible): 0% del Coste Total

Contribución Privada (No Elegible): 0% del Coste Total

ETAPA de COACHING (PROMOTOR ILI) A LA EMPRESA (Cofinanciable por la empresa beneficiaria)

Coste Total: 100% (6.800,00€IVA no incluido)

Coste Subvencionable: 80% del Coste Total (5.440,00€)

Contribución Pública Nacional o Asimilable: 30% del Coste Subvencionable (1.632,00€)

Contribución Comunitaria FEDER: 70% del Coste Subvencionable (3.808,00€)

Contribución Privada (Elegible): 0% del Coste Total

Contribución Privada (No Elegible): 20% del Coste Total (1.360,00€)

La empresa prefinancia el 100% del gasto. El apoyo de las instituciones es del 80%

ETAPA de REALIZACIÓN DE ACCIONES COLECTIVAS (Cofinanciable por la empresa beneficiaria)

Este tipo de acciones podrán ser organizadas por el CSC o por las Cámaras y financiadas o cofinanciadas como “Acciones Complementarias” en caso de existir fondos FEDER disponibles para ello, en caso contrario la financiación será la que se estipule en cada caso.