

# MIPYMES Cuba

## Programa booster export

Implantación y apropiación por parte de instituciones cubanas de un sistema innovador de apoyo a la exportación para PYME basado en el concepto de refuerzo/aceleración de las exportaciones desarrollado por Business France, durante un periodo de 30 meses



## El concepto booster export

### Prerequisito

#### Estrategía



Establecer una estrategia de promoción de las exportaciones. Una estrategia bien definida permitirá concentrar esfuerzos y recursos en la identificación y promoción de los mercados y sectores más prometedores.

#### Identificación



Identificar los mercados objetivo para maximizar los resultados, es importante seleccionar los mercados más apropiados para los productos o servicios que se exportan. Los factores a tener en cuenta pueden ser el tamaño del mercado, las necesidades de los clientes, la normativa vigente y las barreras arancelarias.

#### Busqueda



Investigación de mercado para comprender mejor los mercados objetivo, realizar estudios de mercado en profundidad para identificar tendencias, preferencias de los consumidores y oportunidades de mercado.

#### Apoyo



Herramientas de formación y apoyo a la exportación. Proporcionar formación y apoyo adecuados a las empresas exportadoras para ayudarles a comprender la normativa, las leyes y los procedimientos aduaneros y superar cualquier obstáculo a la exportación.

Objetivo de la acción

MIPYMES Cuba

**Desarrollar las exportaciones de las PYMES cubanas apoyando a los organismos comerciales públicos y semipúblicos en la puesta en marcha de un programa piloto:**

**El Booster export – MIPYMES**

Expectativas al final del programa (30 meses) :

1- los agentes cubanos de apoyo a la exportación estarán en condiciones de perpetuar el dispositivo en beneficio de las PYME exportadoras

2- las 2 experiencias piloto realizadas por estos actores, con el apoyo y el acompañamiento de Business France, habrán permitido a las PYME beneficiarias iniciarse en la exportación y obtener los primeros resultados.

Resultados esperados de las tres experiencias piloto en 2025-2027 :

1- identificar y seleccionar PYME con potencial exportador, seleccionar y orientar combinaciones clave de mercado y sector

2- Ayudar a las PYME seleccionadas a adquirir las competencias y los conocimientos necesarios para triunfar en los mercados internacionales objetivo,

3-Apoyo a las PYME en los mercados internacionales mediante misiones comerciales

## Concepción y enfoque

**Formación / coaching internacional a medida** para 15-20 PYME cubanas a través de un programa acelerador - Booster Export

**Ofrece una serie de servicios y recursos**, como formación, asesoramiento personalizado, creación de redes, financiación y programas de inmersión en mercados extranjeros.

### **2 tipos de Booster :**

- Multipaís (América Latina, Caribe, Europa, etc.) o País objetivo (México, Colombia, Costa Rica, etc.)
- Uno o varios sectores (miel, carbón, agroalimentario, etc.)

Los solicitantes acelerados se beneficiarán de sesiones trimestrales de trabajo colectivo (intercambios con expertos nacionales, conferencias temáticas, talleres de intercambio entre iguales) y se unirán a la comunidad nacional de solicitantes acelerados de PYMES.

**Contribución de los socios de BOOSTER MIPYMES CUBA**



Puesta en marcha  
MIPYMES Cuba

## Un plan de acción en cuatro frentes

### Analisis



Fase 1 - Análisis del ecosistema cubano de apoyo a la exportación - establecimiento de la arquitectura de gestión del dispositivo Booster export »

### Formación



Fase 2: Formación de los actores del dispositivo para el apoyo de los boosters exports

### Réalisation



Fase 3: Implementación de los dos Boosters piloto (Coaching, Seguimiento, Mentoring, proyección internacional...)

### Evaluacion



Fase 4: Evaluación del programa y ajuste del sistema - preparación y sostenibilidad del enfoque de refuerzo más allá de 2027

## El concepto booster export

### Apoyo selectivo y personalizado

Proceso de selección de empresas y enfoque validado por un panel de expertos locales y externos (privados y públicos)

Contenido adaptado al enfoque de exportación de cada empresa en un mercado y una zona geográfica específicos

Apoyo y acceso a una red de contactos y socios potenciales en países extranjeros, que permite a las empresas crear relaciones comerciales y conectar con proveedores, distribuidores y clientes potenciales.

Un programa de dieciocho meses que combina sesiones de grupo e individuales.

Durante los seis primeros meses, analizaremos la oferta y la demanda, el mercado y prestaremos asesoramiento para poder realizar un diagnóstico de exportación con los equipos de consultoría (estrategia, organización de la exportación, enfoque en los países objetivo) y definir una hoja de ruta con expertos en el país y en el producto, aprobada por los socios públicos y privados del proyecto.

En los últimos doce meses, la puesta en marcha de esta hoja de ruta internacional con el apoyo de expertos en mercados internacionales, la identificación, la validación de la orientación y el enfoque, el acercamiento a los socios, etc.

# BENEFICIARIOS POTENCIALES

20'

