



PROGRAMA:

PROMOCIÓN COMERCIAL EN NUEVOS NEGOCIOS

BASES OPERATIVAS

Proceso de Capacitación y Mentoría

Marzo, 2025





Contenido

Introducción.....	3
I. Objetivo.....	4
II. Definiciones	5
III. Beneficiarios.....	6
IV. Requisitos de admisibilidad.....	6
V. Proceso de capacitación y mentoría	8
VI. Selección de empresas.....	10
VII. Plazos máximos de ejecución del proyecto.....	12
VIII. Financiamiento de Planes Comerciales.....	13



Introducción

El programa “Promoción Comercial en Nuevos Negocios” es una respuesta a las necesidades de las empresas nacionales que buscan dar a conocer el valor agregado de su producción y comprender sobre oportunidades para promocionar y generar valor en sus productos ya existentes o nuevos productos o servicios con potencial exportador, a través de una promoción comercial diferenciada.

El presente documento detalla las Bases Operativas, Normas y Condiciones de la I Edición del programa “Promoción Comercial en Nuevos Negocios”, que permitirá a **30 empresas acceder a un proceso de capacitación y mentoría** para potenciar sus habilidades comerciales y diseñar un plan de Promoción Comercial. Además, las empresas ganadoras podrán participar por 10 cupos para financiamiento de sus Planes de Promoción Comercial.

1. Objetivo

El programa “Promoción Comercial en Nuevos Negocios” busca **potenciar el valor agregado de productos con potencial exportador mediante una estrategia de promoción comercial diferenciada, readaptando, reinventado y/o reestructurando bienes, servicios, marca, empaque, entre otros; facilitando la inserción de las empresas en nuevos modelos de negocio.**

Este programa brindará acceso a capacitaciones y mentorías grupales e individuales, para que 30 empresas exportadoras potencien su valor en mercados extranjeros o en nuevas oportunidades de negocio. De esta manera, PROCOMER impulsa a empresas costarricenses de los sectores agropecuario, agroindustrial, alimentario, manufactura avanzada y de servicios (excepto turismo) en su proceso de inserción a nuevos mercados y/o negocios.

2. Definiciones

- i. **Capacitación:** proceso de desarrollo de habilidades a través de sesiones sincrónicas donde personas expertas transmiten su conocimiento a un grupo.
- ii. **Mentoría:** sesiones de acompañamiento individual para el desarrollo de Plan de Promoción Comercial.
- iii. **Empresa beneficiaria:** micro, pequeña y mediana empresa (PYME)
- iv. **Plan de Promoción Comercial:** documento estratégico que describe las acciones, tácticas y recursos que una empresa utilizará para promover sus productos o servicios y alcanzar objetivos comerciales específicos. Este plan se enfoca en aumentar la visibilidad de la marca, atraer nuevos clientes, retener a los existentes y, en última instancia, incrementar las ventas.
- v. **Empresa relacionada:** empresas que forman parte de un grupo, en el cual cada una de ellas tiene el control económico sobre la otra, o están sujetas a un control común; su representación legal corresponde a una misma persona.
- vi. **Giro de negocio:** se refiere al tipo de actividad productiva a la que se dedica la empresa y de la cual devenga sus ingresos. Se entiende que dos empresas tienen el mismo giro de negocio si pertenecen al mismo sector productivo (agropecuario, alimentos, industria especializada y servicios).



3. Beneficiarios

Hasta 30 micro, pequeñas y medianas empresas con registro de exportaciones en al menos un año dentro de los periodos 2022, 2023 o 2024, con un mínimo de \$5000 en ventas, que busquen potenciar sus habilidades comerciales y diseñar su Plan de Promoción Comercial.

No podrán ser beneficiarias de este concurso:

- i. Empresas relacionadas al mismo grupo de control

4. Requisitos de admisibilidad

Para la presente convocatoria será necesario cumplir con una serie de requisitos generales (aplicables a todos los proyectos), los cuales se detallan a continuación:

Cuadro 1. Requisitos de admisibilidad generales

Requisitos generales	Mecanismos de comprobación
i. Disponer de cédula jurídica o estar registrado como persona exportadora con cédula física	<ul style="list-style-type: none"> • Copia de personería jurídica (en caso de personas jurídicas) • Copia de cédula de identidad de la persona representante legal.
ii. Ser una micro, pequeña o mediana empresa	<ul style="list-style-type: none"> • Copia de planilla con cantidad de trabajadores¹ y/o certificación de PYME (MEIC) o PIMPA (MAG)
iii. Estar inscrito como patrono en la Caja Costarricense del Seguro Social, y encontrarse al día con los pagos de impuestos correspondientes	<ul style="list-style-type: none"> • Captura de pantalla de la consulta realizada en https://sfa.ccss.sa.cr/moroso/ donde sea visible la cédula consultada y condición al día o; • Cualquier otro documento obtenido en la plataforma de la CCSS o comprobante que acredite dicha condición.

¹ Se entenderá por micro, pequeña o mediana empresa según la cantidad de trabajadores fijos inscritos en planilla. Siendo de 1 a 5 micro, de 6 a 30 pequeña, de 31 a 100 mediana.



<p>v.Tener la actividad económica sujeta de apoyo inscrita ante el Ministerio de Hacienda y encontrarse al día con los pagos correspondientes</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Captura de pantalla de la consulta realizada en https://atv.hacienda.go.cr en donde sea visible cédula consultada, estado tributario como inscrito y morosidad al día o; • Cualquier otro documento obtenido de la plataforma del Ministerio de Hacienda o comprobante que acredite dicha condición.
<p>vi.Estar al día con los permisos de funcionamiento requerido según actividad económica.</p>	<p>Según aplique:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Permiso sanitario de funcionamiento (Ministerio de Salud) • Certificado veterinario de operación (CVO) • Patente Municipal • Cualquier otro permiso necesario para su funcionamiento
<p>viii. Haber sido diagnosticada con el “Diagnóstico Único Exportador de PROCOMER”</p>	<ul style="list-style-type: none"> • PROCOMER realizará la verificación para determinar su nivel de madurez el cual deberá estar catalogado dentro de la categoría A ,B, C+ y /o continuidad, esto según los parámetros establecidos por Procomer • En caso de no contar con este, será aplicado por PROCOMER mediante un profesional Desarrollador de Negocios
<p>ix. Registrar exportaciones en al menos un año dentro de los periodos 2022, 2023 o 2024 inclusive, con un mínimo de \$5000</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Declaración jurada en formulario de inscripción • Datos de PROCOMER
<p>x. Interés y compromiso para la disposición del Recurso Humano Disponible para el programa</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Firma de Declaración jurada de que cuenta con el personal asignado para asistir a todo el programa.

5. Proceso de capacitación y mentoría

El programa de “Promoción Comercial en Nuevos Negocios” será un espacio de desarrollo de habilidades y nuevos conocimientos comerciales, que incorporará actividades grupales e individuales para asegurar que las empresas tengan un proceso de crecimiento integral en sus estrategias de expansión y exportación.

- i. **Capacitaciones:** 24 horas de sesiones de capacitación virtual sincrónica, 6 módulos de capacitación según la siguiente distribución:

Sesión	Fecha	Contenido
Sesión 1	30/04/2025	Definición de contexto de negocios. Declaración de Compromiso. Mapeo de brechas por cerrar en el programa. Definición de modelo de negocio (B2B, B2C, B2B2C).
Sesión 2	7/05/2025	Propuesta de valor de mi producto, aplicación de modelo de gestión de comercialización
Sesión 3	21/05/2025	Aspectos a considerar en la generación de una marca con atractivo internacional y sostenible en el tiempo. Neuropsicología del consumidor moderno, identificar deseos principales y reacciones instintivas. Caracterización de mi cliente, buyer persona
Sesión 4	4/06/2025	Uso correcto de herramientas de promoción considerando: tipo de producto, personalidad de la marca y país de destino.



		Posibilidades de acuerdo con que acciones pueden ejecutar (participación en ferias, utilizar la figura de un influencer, lanzamiento en mercado, renovación de empaque, etc)
Sesión 5	18/06/2025	Definición de un plan de costos del plan promocional. Evaluar el retorno de inversión y sostenibilidad financiera
Sesión 6	25/06/2025	Mercadeo ágil como herramienta de optimización. Medición de resultados, analítica. Tecnología aplicada al servicio del mercadeo.

Mentorías:

- a. 3 horas de acompañamiento grupal.
- b. 3 horas de acompañamiento individual para la construcción de un Plan de Promoción Comercial.





6. Selección de empresas

La selección de empresas se realizará mediante un concurso en donde aquellas que cumplan con los requisitos establecidos, serán beneficiarias de un programa de capacitación y mentoría.

1.1 Presentación de perfil

Las empresas que deseen participar para ser beneficiarias del “Programa de Promoción en Nuevos Negocios” deberán ingresar a la página web ([haciendo click aquí](#)) y en la sección “Participe Aquí”, crear un usuario y completar los formularios en línea, según se vaya indicando.

Posterior a completar los formularios deberá descargar su postulación, firmarla de manera física o digital² y adjuntarla en el sistema para completar su postulación³.

1.2 Evaluación de postulaciones:

PROCOMER designará un equipo técnico que revisará los formularios completados por las empresas y evaluará el perfil de cada una según los siguientes criterios:

Criterio	Mecanismo de comprobación	Puntaje
i.Potencial de exportación del producto/servicio <i>Se evaluará según la estrategia de exportación de PROCOMER.</i>	Formulario de inscripción: <ul style="list-style-type: none"> Descripción detallada de los productos o servicios a exportar 	Sectores estratégicos de PROCOMER ⁴ : 25pts Otras: 15 pts

² Para todos los casos la firma digital válida es la firma digital del Sistema Nacional de Firma Digital, del Gobierno de Costa Rica.

³ Aquellos formularios que sean firmados de manera física deben, adicional a los pasos anteriores, hacerse llegar en formato original a las oficinas centrales de PROCOMER, para que su postulación sea válida.

⁴ Se priorizará a las empresas que tengan actividad comercial relacionada a: alimentos para animales, animación y video juegos, carne de res, educación, frutas congeladas, frutas en conserva, manufactura avanzada, plantas ornamentales, pure y pastas de frutas, TIC, y, yuca y subproductos.



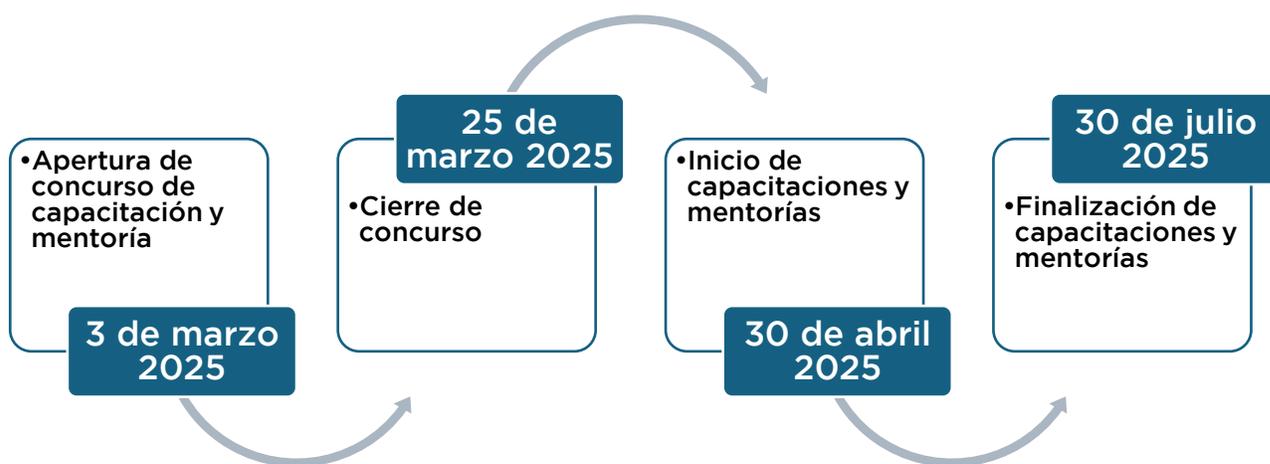


ii.Experiencia en el mercado	Formulario de admisibilidad: <ul style="list-style-type: none">Evidencia de ventas	3-5 años: 10pts Mas de 5 años: 15 pts
iii.Capacidad productiva: <i>Demostrar que la empresa cuenta con capacidad moderada para abastecer al nuevo negocio</i>	Formulario de inscripción: <ul style="list-style-type: none">Capacidad productiva.	20% o más: 15pts Menos de 20%: 10pts
iv.Vinculaciones en servicios con PROCOMER <i>Contar con experiencia en el trabajo con PROCOMER (capacitaciones, uso de herramientas, participación en ferias, entre otros)</i>	Formulario de inscripción: <ul style="list-style-type: none">Vinculaciones con PROCOMER	De 2 a 4 vinculaciones: 10pts Más de 5: 15pts
v.Emresas fuera de GAM	Formulario de inscripción: ubicación	15 ptos
vi.Emresas lideradas por mujeres	Formulario de inscripción: Representación legal	15 ptos
TOTAL		100ptos

Una vez evaluadas las postulaciones, las 30 empresas con mejor puntuación y que hayan cumplido con todos los requisitos de admisibilidad, serán beneficiarias del programa.



7. Plazos de ejecución del proyecto



8. Financiamiento de Planes Comerciales

Las empresas que concluyan con éxito este programa de capacitación y mentoría podrán participar por 10 cupos para financiamiento de sus Planes de Promoción Comercial.

Se podrá habilitar hasta 1 espacio a empresas ganadoras, o aquellas relacionadas por giro de negocio con empresas previamente beneficiadas en programas de fondos no reembolsables de PROCOMER (incluidos Alivio, Descubre, Desarrollo de Proveedores, The BluePrint, Crecimiento Verde u otros), estarán sujetas a los mismos criterios y puntuaciones que las demás participantes. Sin embargo, deberán cumplir con los siguientes requisitos adicionales:

- Haber transcurrido al menos dos años desde la finalización del programa en el que participaron y resultaron beneficiarias.
- Haber finalizado el programa con la ejecución de su proyecto satisfactoriamente según el plan de trabajo aprobado.
- Aportar al menos un 30% de contrapartida en del nuevo proyecto, como medida para reforzar el compromiso y demostrar capacidad financiera.
- El proyecto propuesto deberá corresponder a una etapa de mayor maduración para la empresa, que le permita el fortalecimiento para el inicio a la exportación o acceso a nuevos mercados. O bien el nuevo proyecto debe abordar un objetivo diferente al proyecto previamente beneficiado.
- Proveer detalles de los resultados obtenidos tras la finalización del proyecto anterior (Pueden respaldarse mediante indicadores como el aumento en ventas, el crecimiento de la cartera de clientes, la expansión a nuevos mercados, el incremento en exportaciones, entre otros.)