

Una manera de hacer Europa



BUENAS PRÁCTICAS Actuaciones Cofinanciadas

Línea de ayudas dirigida a empresas de Castilla La Mancha para que incorporen las Tecnologías e Información y la Comunicación (TICs) en sus procesos

Cámaras de Comercio de Castilla La Mancha

**Programa Operativo
Plurirregional de España**

Año 2020

Fondo Europeo de Desarrollo Regional

Línea de ayudas dirigida a empresas de Castilla La Mancha para que incorporen las Tecnologías e Información y la Comunicación (TICs) en sus procesos

Las Cámaras de Comercio han lanzado la línea de ayudas TICCámaras dirigida a pymes y autónomos de Castilla-La Mancha con el objeto impulsar su transformación digital y mejorar así la competitividad y productividad de sus negocios a través de la incorporación de las nuevas tecnologías en sus procesos.



https://www.camara.es/sites/default/files/publicaciones/informe_espana_empresa_digital.pdf



<https://empresadigital.camara.es/sites/default/files/publicaciones/iniciativa-transicion-digital-6.pdf>

El presupuesto global del programa TICCámaras para Castilla-La Mancha (2017-2020) es de más de 5.601.000 €. de los cuales el FEDER aporta más de 4.400.000 €. Gracias al Fondo Europeo de Desarrollo Regional, 638 empresas de Castilla-La Mancha han resultado beneficiarias, implantando nuevas tecnologías en su actividad.

Entre estas empresas beneficiarias se encuentran:

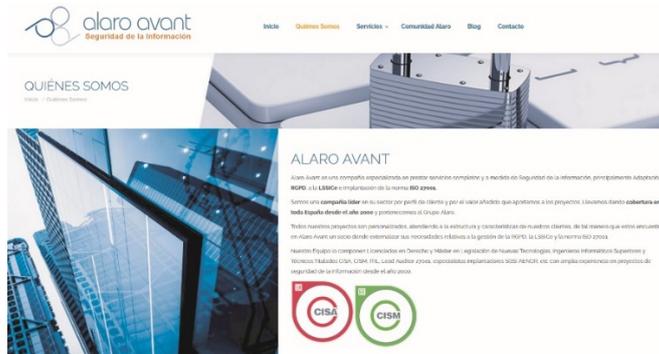
MOMBAY CB, tienda de ropa, zapatos, accesorios y moda infantil. Gracias a su participación en el Programa pudo poner en marcha una tienda on line.



ALARO AVANT S.L., consultora especializada en la protección de datos personales. A través de la ayuda del FEDER han realizado promociones online a través de email marketing y campañas de pago. La realización de campañas de pago (SEM) les ha permitido hacer anuncios de su empresa en buscadores de internet (como por ejemplo Google) de tal manera que, si un usuario hace una búsqueda relacionada con la protección de datos personales, la página web de ALARO

AVANT aparece en las primeras posiciones de búsqueda, lo que se ha traducido en un aumento de clientes.

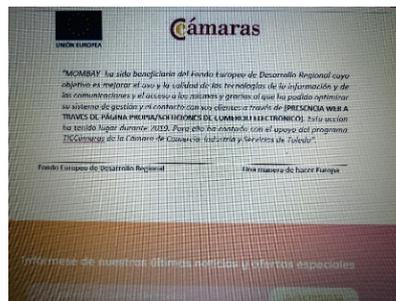
Por otra parte han implantado en sus procesos una Solución de Desarrollo Integral (ERP), se trata de un software que sirve para planificar recursos empresariales. De esta manera, donde antes tenían un programa especializado para cada uno de los departamentos de la empresa, ahora, se centraliza todo en una única base de datos dónde gestionar toda la información en tiempo real y con mayor eficiencia.



Consideramos que estas empresas son una buena práctica porque:

1. Elevada difusión entre los beneficiarios y el público en general

Las empresas beneficiarias **MOMBAY CB Y ALARO AVANT S.L**, han divulgado correctamente su condición de beneficiario del Programa TICCámaras y el apoyo recibido por parte del **FEDER** colocando carteles en sus instalaciones, así como información de la ayuda recibida en sus páginas web.



Además, la prensa escrita local se hizo eco de la importancia que tienen para las pymes las ayudas del FEDER en proyectos de innovación y tecnología para ser más competitivas a través de dos entrevistas con **MOMBAY CB** y **ALARO AVANT**.

ALARO AVANT GANA CLIENTES GRACIAS AL PROGRAMA TICCÁMARAS

El desarrollo de promociones online mediante sistema SEM, redes sociales y email marketing ha supuesto a Alaro Avant una ventaja competitiva en contraposición al reducido desarrollo digital de sus competidores en el sector.

Una manera de hacer Europa



Alberto Rodríguez, Director de Comercio de la Cámara de Comercio de Toledo, en el momento de la presentación del programa TICCÁMARAS.

LA PRESENCIA ONLINE DE ALARO AVANT SE HA MULTIPLICADO CONSIDERABLEMENTE PORQUE LUCHA POR AQUELLOS CLIENTES POTENCIALMENTE INTERESADOS EN APLICAR LA NORMATIVA DE PROTECCIÓN DE DATOS PERSONALES

LA CÁMARA DE COMERCIO DE TOLEDO APOYA LA INTRODUCCIÓN DE LAS TIC EN PYMES Y AUTÓNOMOS

Debido a la situación de la Covid-19, la Cámara de Comercio entrega ayudas a las pymes y a los autónomos para promover su cambio digital. MOMBAY C.D. es uno de los negocios toledanos que disfruta de este impulso, que les permite vender por internet a toda España.

Una manera de hacer Europa



COMERCIO DE LA CÁMARA DE TOLEDO

Debido a la situación de la Covid-19, la Cámara de Comercio entrega ayudas a las pymes y a los autónomos para promover su cambio digital. MOMBAY C.D. es uno de los negocios toledanos que disfruta de este impulso, que les permite vender por internet a toda España.

La Tribuna 22.12.2020

La Tribuna 17.12.2020

Éstas entrevistas con las empresas se han difundido través de Redes Sociales (Facebook, LinkedIn y Twitter):

facebook

Cámara de Comercio de España

La Cámara de Comercio de Toledo apoya la introducción de las TIC en Pymes y Autónomos a través del Programa TICCÁMARAS, cofinanciado por el Fondo Europeo de Desarrollo Regional (FEDER). Toda la información en la pág. 9 de la Tribuna de Toledo: <https://bit.ly/3629v7>

LA CÁMARA DE COMERCIO DE TOLEDO APOYA LA INTRODUCCIÓN DE LAS TIC EN PYMES Y AUTÓNOMOS

LinkedIn

Cámara de Comercio de España

La Cámara de Comercio de Toledo apoya la introducción de las TIC en Pymes y Autónomos a través del Programa TICCÁMARAS, cofinanciado por el Fondo Europeo de Desarrollo Regional (FEDER). Toda la información en la pág. 9 de la Tribuna de Toledo: <https://bit.ly/3629v7>

LA CÁMARA DE COMERCIO DE TOLEDO APOYA LA INTRODUCCIÓN DE LAS TIC EN PYMES Y AUTÓNOMOS

Twitter

Cámara de Comercio de España

La Cámara de Comercio de Toledo apoya la introducción de las TIC en Pymes y Autónomos a través del Programa TICCÁMARAS, cofinanciado por el Fondo Europeo de Desarrollo Regional (FEDER). Toda la información en la pág. 9 de la Tribuna de Toledo: <https://bit.ly/3629v7>

ALARO AVANT GANA CLIENTES GRACIAS AL PROGRAMA TICCÁMARAS

facebook

Cámara de Comercio de España

Alaro Avant gana clientes gracias a su participación en el Programa TICCÁMARAS, cofinanciado por el Fondo Europeo de Desarrollo Regional (FEDER), a través del desarrollo de promociones online como SEM, redes sociales y email marketing. Toda la información en la pág. 9 de la Tribuna de Toledo: <https://bit.ly/3629v7>

ALARO AVANT GANA CLIENTES GRACIAS AL PROGRAMA TICCÁMARAS

LinkedIn

Cámara de Comercio de España

Alaro Avant gana clientes gracias a su participación en el Programa TICCÁMARAS, cofinanciado por el Fondo Europeo de Desarrollo Regional (FEDER), a través del desarrollo de promociones online como SEM, redes sociales y email marketing. Toda la información en la pág. 9 de la Tribuna de Toledo: <https://bit.ly/3629v7>

ALARO AVANT GANA CLIENTES GRACIAS AL PROGRAMA TICCÁMARAS

Twitter

Cámara de Comercio de España

La Cámara de Comercio de Toledo apoya la introducción de las TIC en Pymes y Autónomos a través del Programa TICCÁMARAS, cofinanciado por el Fondo Europeo de Desarrollo Regional (FEDER). Toda la información en la pág. 9 de la Tribuna de Toledo: <https://bit.ly/3629v7>

LA CÁMARA DE COMERCIO DE TOLEDO APOYA LA INTRODUCCIÓN DE LAS TIC EN PYMES Y AUTÓNOMOS

Además de estos canales, estas empresas participaron en la jornada “La digitalización como palanca de competitividad de la pyme” en la que compartieron sus experiencias en transformación digital y participaron en la mesa redonda sobre la mejora de la competitividad y productividad de las pymes a través de las TICs.



2. La actuación incorpora elementos innovadores

Gracias al **FEDER**, **MOMBAY CB** ha reorientado su modelo de negocio con la puesta en marcha de un portal web para comercializar sus productos a través del comercio electrónico, generando así una mayor rentabilidad en sus ventas.

Gracias a servicios de consultoría ha analizado las características de su empresa e implementado una estrategia de comercio electrónico, que se ha traducido en una mayor presencia digital en el mercado, esto le ha permitido aumentar la notoriedad de su marca y negocio entre sus potenciales clientes.

Por su parte, para desarrollar soluciones en su modelo de negocio, en **ALARO AVANT** han utilizado una metodología innovadora que ha consistido en la realización de talleres internos denominados Lighthouse. Así, antes de tomar decisiones, través de estos talleres han analizado sus necesidades, han fijado sus objetivos y trazado el plan de acción digital. Todo ello se ha traducido en la puesta en práctica campañas de promoción a través de internet para optimizar su visibilidad y aumentar las visitas a su página web.

3. Adecuación de los resultados obtenidos a los objetivos establecidos

El principal objetivo de **MOMBAY CB** era tener presencia en internet a través de una página web que también permitiese realizar ventas on line en todo el territorio español.

Las implantaciones realizadas les han permitido ampliar el ámbito de actuación de su negocio que hasta entonces era solo local, incorporando las principales ventajas competitivas del comercio electrónico, como son que al eliminar las barreras geográficas ha conseguido un mayor número de clientes y ha incrementa su visibilidad y la de sus productos.

Por su parte, el principal objetivo de **ALARO AVANT S.L**, es el de captar nuevos clientes y generar tráfico de calidad hacia su página web. En el mundo digital, quien tiene más posibilidades de tener más visitas es quien aparece en la primera página de Google, y no solamente eso, sino que cuanto más arriba esté, mucho mejor. De este modo, el realizar una campaña online les ha ayudado a captar nuevos clientes.

Asimismo, gracias a la campaña de email marketing han conseguido afianzar una relación permanente con su base de datos de clientes ya que les envían promociones de manera inmediata y regular, incrementando así la posibilidad de ofrecer servicios distintos a los mismos clientes y el inicio de una relación permanente en el futuro con aquellas empresas que aún no son clientes.

4. Contribución a la resolución de un problema o debilidad detectada en el ámbito territorial de ejecución

Como es sabido, la mayor parte del tejido empresarial en España son Pequeñas y Medianas empresa, que además en su mayoría no cuentan con una gran implantación digital, por ello, la Covid-19 ha puesto en evidencia la importancia de que la transformación digital se convierta en una palanca de crecimiento económico imprescindible para España. Para muchos de estas empresas el haber sido capaces de avanzar en el uso de las nuevas tecnologías ha sido esencial para garantizar su supervivencia en el corto plazo.

MOMBAY CB gracias a la ayuda del FEDER ha pasado de tener un negocio a nivel local a poder distribuir sus productos a cualquier punto de España, por lejano que esté o pequeño que sea. Esto les ha permitido aumentar el número de clientes lo que sin comercio electrónico hubiese sido imposible.

En lo que se refiere a **ALARO AVANT S.L.**, el sector de la consultoría de protección de datos es un sector con poca visibilidad en Internet. Más aún en el ámbito territorial en que se mueve Alaro Avant, centrado en Toledo y las zonas circundantes. Los clientes de este tipo de servicios se encuentran con dificultades a la hora de encontrar proveedores en su búsqueda de estos a través de Internet. El proyecto desarrollado por Alaro Avant ha cubierto precisamente este hueco, de tal manera que la presencia digital de la compañía se ha multiplicado consiguiendo ser encontrada por aquellos clientes potenciales interesados en servicios de adaptación a la normativa de protección de datos personales.

5. Alto grado de cobertura sobre la población a la que va dirigida

El comercio electrónico ha hecho tremendamente fácil el contacto entre compradores y vendedores, rompiendo las fronteras y poniendo a un solo click un mercado global. Como consecuencia, esto se traduce en un incremento notable de cobertura hacia la población.

En **MOMBAY CB**, la creación y puesta en funcionamiento de la web e implementaciones del e-commerce, no sólo ha supuesto un beneficio real sino que también le ha permitido alcanzar inicialmente a todo el territorio nacional español y países de habla hispana. Su objetivo a medio y largo plazo es poder alcanzar a algunos países de la Unión Europea, especialmente países vecinos, con estrategia y herramientas digitales que determinará en próximos años.

En cuanto a **ALARO AVANT SL**, gracias a sus esfuerzos de posicionamiento han conseguido aparecer en las primeras posiciones de Google en un periodo de tiempo razonablemente corto. De este modo se ha aumentado el ámbito de personas que puedan acceder, de manera instantánea y sin fronteras a los servicios que ofrece Alaro.

6. Consideración de los criterios horizontales de igualdad de oportunidades y no discriminación, así como responsabilidad social y sostenibilidad ambiental

En **MOMBAY PEQUES CB**, el desarrollo de su plataforma de e-commerce en todo momento se ha basado en el principio de no discriminación ya que va dirigido por igual tanto a hombres como a mujeres. Ese mismo criterio se aplica con los trabajadores de la empresa y la valoración de candidatos a nuevos puestos se hace siempre siguiendo los criterios de mérito, capacidad y competencia profesional. Asimismo, el criterio de responsabilidad social se ha tenido en consideración y ha estado presente durante toda la trayectoria de la empresa. Particularmente en este proyecto, todos los envíos realizados a través de su e-commerce van empaquetados con materiales ecológicos y cuando se utilizan plásticos, son reciclados.

En cuanto a **ALARO AVANT SL**, gracias a la Solución de Desarrollo Integral (ERP) , dónde se centraliza toda la gestión de los diferentes departamentos en una única base de datos, les permite adoptar una política interna de “papel cero” a través de procesos y servicios de gestión documental digitales.

Ambos proyectos se encuentran en sintonía con la **Agenda España Digital 2025** que pretende contribuir a cerrar las diferentes brechas digitales que se han ensanchado en los últimos años, ya sea por motivos socioeconómicos, de género, generacionales, territoriales, o medioambientales, y que se han puesto de manifiesto durante la pandemia. Una misión que se encuentra alineada a los **Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS)** y la **Agenda 2030 de Naciones Unidas**.

7. Sinergias con otras políticas o instrumentos de intervención pública

Estas ayudas se ven complementadas con la **línea de ayudas para el apoyo a la transformación de las pymes** en el marco del programa **Adelante Digitalización de la Junta de Comunidades de Castilla la Mancha**.

A través de ésta línea de ayudas se subvencionan, entre otros, proyectos como establecer nuevos canales de venta, mediante la creación de una tienda online para la venta de productos y servicios o emprender un negocio digital que comprenda la creación de una tienda digital. Así como el fomento de presencia y posicionamiento online o equipos para procesos de información y aplicaciones informáticas.

Del mismo modo, **Red.es** ha lanzado la **línea de ayudas al desarrollo tecnológico para empresas en el ámbito de los contenidos digitales**, se trata de una de las medidas, enmarcadas dentro del programa **Acelera pyme**, que persigue acelerar el proceso de digitalización de las pymes para atenuar el impacto del COVID-19 en su actividad.

Una manera de hacer Europa



BUENAS PRÁCTICAS

Actuaciones Cofinanciadas

Fondo Europeo de Desarrollo Regional