

TUTORIAL PARA COMPLETAR EL FORMULARIO DE POSTULACION BOOSTER 2026

Para que le resulte más sencillo completar el formulario de postulación a uno de los Booster (sectorial o geográfico), hemos preparado el siguiente tutorial

1 - DATOS GENERALES DEL NUEVO ACTOR ECONÓMICO (NAE)

En esta unidad consigne todos los datos de identificación y localización de la mipyme.

- **NOMBRE DEL NAE:** Escribir el nombre de la mipyme, tal como aparece en su escritura de constitución.
- **TIPO DE NAE:** Marcar con una X si su capital es privado o estatal.
- **SECTOR DE ACTIVIDAD:** Marcar con una X el sector de actividad al que pertenece, según su actividad principal.
 - ✓ Agroalimentario (AGROAL)
 - ✓ Fuentes renovables de energía (FRE)
 - ✓ Tecnología de la información y las comunicaciones (TIC)
 - ✓ Industrias culturales y creativas (ICC)
- **TELÉFONO:** Número de teléfono de la persona que es responsable de la postulación para este proyecto.
- **EMAIL:** Correo electrónico de la persona que es responsable de la postulación para este proyecto.
- **DIRECCIÓN EXACTA:** Escriba la calle, número, entrecalles, reparto. Incluir la geolocalización. Se requiere exactitud, pues en caso que su mipyme sea preseleccionada, podría ser objeto de una visita de verificación por la organización del programa.
- **OBJETO SOCIAL APROBADO:** Escribir la actividad principal aprobada y las actividades secundarias.
- **TIEMPO QUE LLEVA EL NAE DE ACTIVIDAD:** Se distingue tres fechas que pueden ser diferentes: fecha de aprobación, fecha de inicio de operaciones del NAE y edad del negocio.
 - ✓ La fecha de aprobación: Es la fecha de la constitución legal de la mipyme.
 - ✓ La fecha de inicio de operaciones se trata de la fecha evidenciada de inicio de operaciones, que puede ser demostrada mediante: facturas, contratos, declaración jurada u otros documentos legales que consignent

fecha y nombre del NAE. Tener en cuenta que puede no coincidir con la fecha de aprobación porque puede haber sido aprobada y comenzar operaciones en fecha posterior y también dado el caso de que el negocio haya comenzado a operar bajo otra forma empresarial (TCP, por ejemplo) pero el sector de actividad se haya mantenido igual, entonces puede no coincidir con la edad del negocio que nació con una forma anterior.

✓ Edad del negocio: se refiere al caso en que la mipyme provenga de un negocio formalizado por un TCP cuya actividad principal siga siendo la misma, pero bajo el estatuto de una mipyme.

- **PERFIL INSTITUCIONAL (SITIO INTERNET):** Escriba el enlace para acceder a la página web.
- **REDES SOCIALES (INDICAR EL PERFIL INSCRITO):** Escriba los enlaces para acceder a los perfiles en redes sociales Facebook, Instagram, LinkedIn.
- **En la tabla MEMBROS DEL NAE** completar con los datos de los socios de la mipyme. Escribir primero el nombre del socio de la mipyme que es responsable de la postulación al proyecto. Cada dato debe corresponder a una fila: Nombre y apellidos, CI, teléfono, correo electrónico y sexo. En la segunda parte se solicita una caracterización de toda la fuerza laboral de la mipyme, incluyendo a las personas que son socias, a los trabajadores en funciones administrativas o de supervisión y las personas directas a la producción o los servicios. La caracterización se hará por sexo, edad e incluyendo a las personas en situación de vulnerabilidad.

2 - ORGANIZACION SOCIAL

Para las diferentes respuestas indicar las cifras sin texto

3 - COHERENCIA Y SOSTENIBILIDAD DE LA ESTRATEGIA DE EXPORTACIÓN

Las preguntas de esta sección permitirán evaluar la estrategia de exportación de la mipyme.

Se evalúa la visión general de **la estrategia**, su coherencia y sostenibilidad, más allá de solo 'querer vender en el extranjero'. No necesita tener una estrategia perfecta ni experiencia previa; se busca conocer su nivel de planificación actual con el fin de **la mentoría y acompañamiento del programa al cual usted postula**, le pueda ayudar a definir, ajustar o fortalecer la hoja de ruta y a planificar las acciones.

Describa de forma breve el **objetivo concreto** que espera alcanzar participando al programa booster.

Igualmente, presente con detalle los **resultados más relevantes obtenidos** en términos de volúmenes de producción, cifras de negocios, destinos de la producción, y el valor de la propuesta exportadora (cualitativa y cuantitativamente) para poder evaluar el potencial y competitividad de su producto.

Explique la **experiencia que ha tenido en materia de exportación**, que las operaciones hayan sido regulares o esporádicas. Si no tiene experiencia en exportación, no es excluyente, en ese caso explique detalladamente su estrategia exportadora.

Capacidad de producción: en esta sección central se recomienda ser preciso, aportar cifras exactas sobre la producción o la solución de servicios existentes o por obtener a corto plazo (precisar el plazo). Aquí queremos saber si puede mantener los niveles productivos demandados para el mercado internacional sin afectar el local o aumentarlo en caso de que el mercado lo exija. Justifique su respuesta.

Identifique y explique precisamente los obstáculos observados para aumentar la producción o la capacidad exportadora.

No se espera un plan de negocio completo, sino una idea organizada de su enfoque actual, lo que permite al equipo de mentoría y de acompañamiento personalizar el apoyo previsto en el programa booster.

4 - PRESENTACIÓN DE LA ESTRATEGIA DE EXPORTACIÓN

En este espacio queremos que explique, de manera resumida y estructurada, cómo planea llevar su producto o servicio a los dos mercados elegidos. No necesita un documento técnico ni experiencia previa; se busca entender su enfoque general y el nivel de preparación actual.

Concretamente, en esta sección se busca responder a las siguientes preguntas:

- ¿Por qué desea llegar a estos mercados seleccionados?

- ¿Cómo vendería allí (distribuidores, comercio electrónico, alianzas, oficina propia, etc.)?
- ¿Qué adaptaciones necesitaría su producto (empaquete, etiquetas, certificaciones, idioma)?
- ¿Qué recursos (humanos, financieros, técnicos) tiene o necesitaría?
- ¿Qué riesgos o desafíos principales anticipa, por ejemplo, en el ámbito de la logística?
- Defina los dos **mercados prioritarios** entre Canadá, México, Francia, Alemania y España y aporte los elementos de información sobre los atractivos de esos mercados para sus productos exportables.
- Explique la **tipología de clientes**, es decir si se trata de ventas directas a consumidores (BtC) o a empresas (BtB) y/o a través de distribuidores o representantes.
- **Cadena Logística** (identificar las eventuales dificultades o riesgos): Se desea evaluar la sostenibilidad de la cadena logística, y en particular la manera de gestionar el flujo físico y de información de sus productos, desde la materia prima o insumo hasta la entrega al cliente final y el retorno financiero. La respuesta permitirá identificar oportunidades de mejora y preparar la cadena para operar en mercados internacionales. Por favor, incluya brevemente, si es posible documentalmente, aspectos como: proveedores, almacenamiento, gestión de inventarios, transporte (nacional e internacional si ya lo realiza), distribución, cobros y los principales desafíos que enfrenta en esta cadena.
- **Estructura organizativa** interna en apoyo a la exportación: Se trata de saber quién maneja los temas relacionados con la exportación (puede ser el dueño, un equipo existente o una persona por contratar). Si aún no tiene una estructura definida, describa cual sería el plan para fortalecer el conocimiento y reforzar la operatividad exportadora.

5 - POTENCIAL DE EXPORTACIÓN DEL PRODUCTO O SERVICIO (MÁX 500 PALABRAS POR RESPUESTA)

¿Tiene identificada la demanda internacional de su producto o servicio?
Con esta pregunta buscamos conocer el nivel de preparación y conocimiento de los mercados priorizados y evaluar la competitividad de su producto o servicio para incursionar en mercados externos exigentes. Se trata de entender su percepción y realidad actual, no de medir sus conocimientos.

Esto nos ayudará a enfocar el apoyo previsto en el programa booster en los aspectos clave: desde la adaptación del producto hasta la estrategia de entrada a nuevos países.

Por favor, considere aspectos como:

- ✓ El cumplimiento o conocimiento de las normativas internacionales (etiquetado, certificaciones, idiomas, etc.).
- ✓ La identificación de las barreras para la exportación tales como (aranceles, logística, competencia, imagen de marca, ¿...)?.
- ✓ El potencial de mercado para su producto o servicio en función de la demanda identificada en mercados extranjeros.

• **¿Tiene ya clientes identificados en el extranjero para la exportación de su producto, servicio o tecnología?**

Explique si ha registrado solicitudes de información o de pedidos provenientes de otros países. Si es posible, indicar el nombre de los países y aportar las pruebas.

• **¿Has comparado su oferta con la existente en el mercado internacional (precio, calidad, diferenciación, innovación, etc.) Justifique su respuesta.**

Explique si su oferta tiene alguna ventaja diferenciadora frente a productos similares en el extranjero en cuanto a precio, calidad, innovación, diseño, origen, etc.

6 - IMPACTO Y SOSTENIBILIDAD

• **¿Ha participado en alguna feria nacional o internacional? Si la respuesta es positiva precisar el nombre y lugar de la feria.**

Puede indicar la fecha en que participó y cuáles fueron los resultados obtenidos de esa participación.

• **Describir todas las acciones desarrolladas por su entidad para favorecer la inserción de las mujeres y de los jóvenes**

Mencionar las actividades que su empresa ha realizado para que más jóvenes y mujeres puedan trabajar en su empresa avanzar en puestos de

responsabilidad. Si ha implementado alguna iniciativa o tiene un plan para promover la inserción de esa categoría de empleados, aportar explicaciones y pruebas.

- **Describir todas las acciones desarrolladas por su entidad para favorecer el desarrollo del talento humano**

Explique sus iniciativas de gestión del recurso humano, de capacitación, de contratación, de estímulo y motivación.

- **Describir todas las acciones desarrolladas por su entidad para mantener y sostener la cadena de suministro y el desarrollo del ecosistema empresarial local**

Se busca evaluar la sostenibilidad de la red de proveedores quienes podrían acompañar las operaciones y estrategia de exportación (volumen, calidad, plazos) y si en su entorno (municipio/provincia) existen instituciones u otras empresas que le apoyen en el proceso (gremios, cámaras, agencias). No dude en mencionar a las instituciones que le serían de gran apoyo y explicar concretamente las necesidades por parte de ellas.

Al responder a las preguntas, se evalúa la sostenibilidad de la cadena de suministro:

- ✓ ¿Los proveedores podrían aumentar volumen o calidad para responder a las demandas de potenciales clientes extranjeros? (Sí/No/No sé / Parcialmente)
- ✓ ¿Hay algún proveedor clave que presente un riesgo (único, lejano, poco confiable)?
- **Describir todas las acciones desarrolladas por su entidad para la utilización eficiente de los recursos naturales**

Apóyese en las siguientes preguntas para responder:

- ✓ ¿Su empresa realiza acciones en el ámbito medioambiental? (reciclaje, eficiencia, empaques sostenibles, etc.)
- ✓ ¿Tiene alguna certificación ambiental nacional o internacional?

- ✓ En caso de que actualmente no existan acciones, ¿le interesaría implementar acciones en el futuro?" ¿Cuáles serían? En caso de que su empresa fuese seleccionada, el programa booster quizás puede ayudarle a identificar acciones simples y de bajo costo que mejoren su perfil para exportar.

- **Describir todas las acciones desarrolladas por su entidad para la utilización eficiente de los recursos energéticos.**

Se desea evaluar todas las iniciativas que su empresa adoptó o piensa implementar para el uso eficiente de la energía y reforzar la sostenibilidad energética.

- **Describir todas las otras acciones desarrolladas en el marco de la responsabilidad social y empresarial de entidad.**

Se desea conocer las prácticas de responsabilidad social en su empresa: condiciones laborales adecuadas para trabajadores, apoyo a la comunidad local, compras a proveedores locales, inclusión, transparencia con clientes, etc.

7 - ELEMENTOS ESPECÍFICOS SEGÚN SU SECTOR DE ACTIVIDAD

Agregar, si desea algún otro dato adicional acerca de mentorías, valores de la mipyme, certificaciones nacionales o internacionales recibidas.

ELEMENTOS PARA LAS MIPYMES DEL SECTOR AGROALIMENTARIO

Esta sección será completada sólo si es una mipyme del sector agroalimentario.

- **¿Su producto integra alguna innovación?**

Se desea destacar el contenido innovador de su producto y los elementos diferenciadores en el mercado en cuanto a su propia transformación o conservación, su sostenibilidad, empaque, prácticas, agrícolas, su valor nutricional, identidad territorial, economía circular, etc., que lo hagan diferente y competitivo en el mercado.

- **¿Ha implementado algún programa de trazabilidad en los procesos de producción?**

La trazabilidad es un elemento importante para exportar. Si no tiene un dispositivo, el programa booster quizás pueda apoyarlo en caso de su selección.

- **¿Tiene algún sello de calidad reconocido a nivel nacional y/o internacional?**

Si la respuesta es positiva, mencionar cuál.

ELEMENTOS PARA LAS MIPYMES DESARROLLANDO PRODUCTOS Y SERVICIOS EN TICS

Esta sección será completada sólo si es una mipyme desarrolla productos y servicios en TICS

- **Descripción breve de la innovación**

Comente en qué consiste su producto o servicio.

- **¿Cuáles son las aplicaciones concretas de la innovación?**

Describa las aplicaciones concretas de su producto, servicio o tecnología.

- **¿La innovación esta patentada en Cuba o a nivel internacional?**

Respuesta simple, si o no. Se apreciaría una prueba documental

- **¿Cuál sería el canal de distribución o prestación de su producto o servicio?**

Describir aquí el canal de venta o de distribución en los mercados extranjeros priorizados.

- **¿Tiene algún cliente de referencia y conoce a sus principales competidores?**

No dude en indicar la referencia de uno o varios clientes o a los competidores internacionales

- **¿Cuáles serían las ventajas comparativas de su solución frente a otros eventuales competidores?**

Se trata de profundizar más en su producto o servicio y de evaluar la incorporación de componentes innovadores o tecnológicos diferenciador en

el mercado y el potencial en términos de diferenciación y/o de competitividad en el mercado. Se puede tener en cuenta elementos tales como desarrollo de software, automatización, uso de IA, ciberseguridad, analítica de datos, interoperabilidad, plataformas digitales, escalabilidad tecnológica u otras.

ELEMENTOS PARA LAS MIPYMES CON SOLUCIONES EN ENERGÍAS RENOVABLES

Esta sección será completada sólo si es una mipyme del sector de las fuentes renovables de energía.

- **Describa brevemente su producto o solución energética.**

Comenta en qué consiste su producto o solución energética.

- **¿Cuáles son las aplicaciones concretas de la innovación?**

Describa las aplicaciones concretas del producto o de la solución energética.

- **¿La innovación está patentada en Cuba o a nivel internacional?**

Respuesta simple, si o no. En caso de ser positiva la respuesta, presente una prueba documental.

- **¿Cuál sería el canal de distribución de la solución energética?**

Se trata de describir la planificación de la comercialización o de la distribución de la solución a los potenciales clientes extranjeros

- **¿Tiene algún cliente de referencia y conoce a sus principales competidores?**

No dude en indicar la referencia de uno o varios clientes o a los competidores internacionales

- **¿Cuáles serían las ventajas comparativas de su solución frente a otros eventuales competidores?**

Se trata de profundizar más en la presentación de su producto o servicio y de saber si alguno incorpora algún componente innovador o tecnológico diferenciador en el mercado. Describa brevemente qué lo hace diferente o competitivo en el mercado. Puede apoyarse en elementos como eficiencia energética, optimización de generación, almacenamiento, integración de redes, monitoreo inteligente, internet de las cosas aplicada a la energía, reducción de costos de instalación, nuevos materiales, modelos de generación distribuida, software, gestión energética, mantenimiento predictivo, sostenibilidad ambiental u otras.

ELEMENTOS PARA LAS MIPYMES DE LA ACTIVIDAD DE LAS INDUSTRIAS CULTURALES Y CREATIVAS

Esta sección será completada sólo si es una realizando actividades en ámbito de las industrias culturales y creativas

- **Breve descripción su actividad creativa y cultural:**
Se evalúa las posibilidades de exportación o distribución de su proyecto cultural o creativo. Explique en particular la originalidad, la innovación en diseño, proceso creativo o modelo de comercialización.
- **¿Ha participado en algún festival, exposición, feria?** Si la respuesta es positiva, precisar el nombre y lugar de la feria y año de participación y los resultados.
- **¿Cuál es el canal de distribución empleado para promover y distribuir la obra o creación?**
Describir aquí las acciones y actividades previstas con miras a su promoción de su creación y/o obra ante potenciales clientes extranjeros.
- **¿La obra o creación está protegida por los derechos de autor?**

La protección de los derechos de autor es importante. En caso de que su obra no este protegida quizás el programa booster le pueda ayudar en caso de selección final.

8 - FINANCIAMIENTO Y COFINANCIAMIENTO (ANEXAR EVALUACIÓN ECONÓMICO-FINANCIERA)

- **Estimación de los costos totales de prospección y organización de misiones en dos de los mercados prioritarios del programa.**
Se trata de evaluar, en función de su producto o servicio, el monto de los gastos identificados en la investigación de mercado, en el proceso de promoción y la distribución en los mercados extranjeros, incluyendo viajes de misiones comerciales.

Indique que monto aportaría su empresa, sabiendo de que su respuesta no es excluyente en la evaluación del expediente. Es solo a título informativo.

9 - CONDICIONES DE EXPORTACIÓN

- **Indicar todos los obstáculos y dificultades eventuales identificados en el marco de una operación de exportación.**

Si ya ha exportado, explique las dificultades que ha encontrado y si no tiene experiencia en exportación, indique las barreras que ha identificado.

- **Indicar las necesidades identificadas por su entidad en términos de información y de capacitación de las personas encargadas de las operaciones de exportación.**

Se desea conocer las necesidades de apoyo en el marco del programa Booster.

10 - RELATORÍA DE ANEXO

Elabore un índice de los archivos que adjunta, a qué sección del formulario apoya y qué evidencias aporta.

Participe en este programa que podría ser de gran apoyo para iniciar o fortalecer sus operaciones de exportación.