

Asamblea General 2018

Madrid, 15 de marzo de 2018

Lugar, Facultad de Agrónomos de la Universidad Politécnica de Madrid

Horario: 15:30 – 18:30

Objetivo

1. Elecciones y nombramiento Junta Directiva 2018 - 2021
2. Presentación y aprobación del Plan Estratégico ACUIPLUS 2018 - 2022
3. Aprobación de cuentas y plan de trabajo 2018

Participantes:

Socio	Representante
Institut de Recerca i Tecnologia Agroalimentàries (IRTA)	Cristobal Aguilera
	Dolors Furones
Tecnologia & Vitaminas, S.L.	Clara Trullàs
Laboratorios Hipra, S.A.	Marta Perelló
	Rosa Merino
Laboratorios Maymo, S.A.	Elisabet Torras
Cenavisa, S.L.	Jordi Basseda
Delta Aqua Redes, S.L.	Albert Comas
	Juan Manuel Mancheno
Bedson España, S.L.	Rosa Rico
	Eduardo Cubillot
Monzón Biotech, S.L.	Carlos Casanovas
	Teresa Muñoz
Federació de Productors de Mol·luscs del Delta de l'Ebre (FEPROMODEL)	Miguel Carles Gilbert
	Lorenzo B.
Smartwater Fish Farm Software Solutions, S.L.	Enrique Amares
Servicios Industriales Pesqueros, S.A. (IPAC)	Mar Romero
Instituto para el Crecimiento Sostenible de la Empresa, S.L. (ICSEM)	Yolanda Molaes
	Pol Fontanet
Fundació Bosch i Gimpera (XRAq)	Sito Padrós
Blat Corredoria d'Assegurances i Reassegurances, S.L.	Ferran Bonet
Ictiovet, S.L.	Albert Giron
Talleres Blanchadell, S.L.	Joan Blanchadell
Entomo Agroindustrial, S.L.	Diego Amores
Smalle Technologies, S.L.	Hector Martín

Desarrollo de la Asamblea

1 Bienvenida

El presidente de Acuiplus, Albert Comas da la bienvenida a todos los socios presentes y agradece a la Facultad de Agrónomos por la sesión del espacio tanto para la celebración de la asamblea como para la realización de la Jornada Abierta de Reflexión sobre los Retos de la Acuicultura en España. Se da especialmente la bienvenida a Ferrer Health Tech como nuevo socio del cluster.

2- Propuesta de modificación de estatutos

Se informa a los socios que se ha recibido una propuesta de resolución de la Secretaría de Pesca en relación a la solicitud de una subvención en la que se denegaba la ayuda al Cluster Acuiplus. La razón argumentada es que no se considera el cluster como una asociación de carácter supraautonómico o nacional. Teniendo en cuenta que el cluster fue fundado en Cataluña, el ámbito de actuación descrito en los estatutos hace referencia específica a esta Comunidad Autónoma, dando lugar a esta posible interpretación. En vista de esta situación, y teniendo en cuenta el crecimiento del cluster que tiene actualmente miembros localizados en varias CCAA y que se desarrollan actividades no solo a nivel nacional sino también a nivel internacional, se propone la modificación de los estatutos para que se haga mención explícita del carácter nacional e internacional tanto de los socios como de las actividades del cluster. Además se aclara la necesidad de traducir los estatutos de la Asociación a castellano.

Se aprueba por parte de todos los socios presentes que se realice una modificación en este sentido, así como la mencionada traducción al castellano. El cluster manager redactará una propuesta que será aprobada por la Junta Directiva.

3. Elecciones. Cese y nombramiento de Junta Directiva 2018 – 2021

Tal y como fue aprobado en la Junta directiva de Septiembre 2017, y tal como está referido en los estatutos de ACUIPLUS, es necesario renovar la Junta Directiva cada cuatro años. En enero 2018 se inicia el proceso de candidatura a renovación de la Junta Directiva. Según las candidaturas recibidas queda aprobada de forma unánime la composición de la Junta Directiva del siguiente modo:

Cargo	Empresa	Representante
Presidente	Morenot	Albert Comas
Vicepresidente	Cenavisa	Jordi Basseda
Tesorero	Smalle Tech	Hector Martín
Secretario	HIPRA	Marta Perelló
Vocal	Tecnovit	Clara Trullàs

Vocal	Monzón Biotech	Carlos Casanovas
Vocal	Fepromodel	Miguel Carles Gilabert
Vocal	IRTA	Dolores Furones
Vocal	ENTOMO	Diego Amores
Vocal	Lifebioencapsulation	Javier Alarcón

Finalmente se agradece a la anterior Junta Directiva su dedicación, de forma especial a MAYMÓ que no presentó candidatura de continuidad.

4- Revisión sistema de cuotas

La junta directiva propuso la modificación del sistema de cuotas con el fin de:

- Promover la participación de empresas de nueva creación y/o start ups. Se considera un núcleo de interés que promoverá innovación en el cluster. Se incorpora una nueva categoría de cuotas dirigida a las empresas start up de 300 euros durante los dos primeros años.
- Reforzar la participación de centros y grupos de investigación que por su naturaleza no pueden asumir las cuotas actuales. Así se crea una nueva cuota para los centros de investigación de 950 euros y una cuota para los grupos de investigación universitarios hasta un máximo de 6 investigadores de 600 euros.

FACTURACIÓN	CUOTA ANUAL
Grandes empresas (>5.0M€)	3.000,00 €
Medianas empresas (1.0-5.0 M€)	2.000,00 €
Pequeñas empresas (>0.5-1.0 M€)	1.200,00 €
Micro empresas y empresas de nueva creación (< 0.5 M€)	600,00 €
Start-ups (Durante los 2 primeros años)	300,00 €
Centros de investigación y centros tecnológicos	950,00 €
Grupos de investigación Universitarios (<5 personas)	600,00 €

La modificación de cuotas fue aprobada de forma unánime.

5- Presentación y aprobación cuentas 2017

El presidente presentó el informe de las cuentas del año 2017 que fue aprobado por la asamblea de forma unánime.

6- Plan de actividades y presupuesto 2018.

El cluster manager presentó el plan de actividades -adjunto a este acta- y el presupuesto previsto para el 2018. Ver Anexo 2.

De forma concreta se hace referencia a las siguientes categorías de gasto asociadas a actividades concretas:

- Refuerzo de la comunicación: rediseño de la página web, material divulgativo y comunicación interna.
- Misión prospección comercial a Grecia
- Participación en Ferias de Turquía, EAS (Montpellier) y Chile
- Representación y participación en eventos y reuniones.

El presupuesto se aprueba por unanimidad.

Por otro lado, el Presidente de ACUIPLUS insta a todos los socios a trabajar en conjunto con el cluster Manager para identificar potenciales nuevos socios. Es un objetivo conjunto trabajar en el crecimiento del cluster a lo largo de este año, en cuanto a número de socios y representatividad de la cadena de valor.

Asimismo, todos los socios acuerdan en trabajar en fortalecer la presencia de ACUIPLUS antes diferentes órganos de la administración, plataformas y organizaciones sectoriales a nivel nacional e internacional.

7- Creación de grupos de trabajo

Se propone la creación de grupos de trabajo temáticos como herramientas de trabajo interno y comunicación entre los miembros del cluster.

Se crearon cinco grupos de trabajo: Comunicación, Sostenibilidad, Formación, Microalgas y Salud Acuícola

La participación en los grupos está abierta a todos los socios, pero en el momento de su creación la composición de los grupos es la siguiente:

Grupo de Comunicación	Grupo de Sostenibilidad	Grupo de formación	Grupo de Microalgas	Grupo de Salud Acuícola
Maymó	Entomo	Entomo	Monzón Biotech	Bedson
IRTA	IRTA	Xarxaq	HIPRA	Cenavisa
IPAC	Cenavisa	Smartwater	Fepromodel	Maymo
CENAVISA	Fepromodel		IRTA	Xarxaq
Smartwater	Morenot			IRTA
				HIPRA
				Tecnovit

El cluster manager iniciará la comunicación para poner en contacto los miembros de los grupos. A partir de ahí cada grupo elegirá un coordinador y se establecerán los objetivos a alcanzar desde el grupo. En los próximos días el Cluster manager enviará información sobre la estructura y funcionamiento de los grupos de trabajo planificando su inicio en el mes de abril

8- Presentación del Plan Estratégico

Se presenta y aprueba la propuesta de objetivos, líneas estratégicas y líneas de actuación, la cual fue previamente compartida con los socios. Los tres ejes estratégicos son:

- E1. Cooperación, networking y comunicación
- E2. Innovación, gestión del conocimiento y formación
- E3. Gestión de calidad, sostenibilidad

Los socios comentan y debaten cada uno de los ejes estratégicos y aprueban por unanimidad el planteamiento y su contenido. En las próximas semanas el cluster manager finalizará y compartirá el documento de plan estratégico y operativo con los socios. Asimismo se publicará aquella parte que sea considerada en la web y difundirá a través de los medios de comunicación disponibles.

Se adjunta en anexo a esta acta el documento revisado y aprobado.

9- Presentación voluntariado corporativo:

Se presentó la propuesta de voluntariado corporativo para el cluster Acuiplus, cuyo planteamiento fue enviado previamente. Se compartieron entre los socios las siguientes consideraciones que deberán ser incluidas en el documento de trabajo:

- Buscar fórmulas para que el coste del voluntariado sea el mínimo para las empresas participantes. En este sentido se tendrá en cuenta a la hora de realizar los contactos con los potenciales socios este aspecto intentando identificar que organizaciones podrían contribuir a la financiación del programa.
- Se señaló también, especialmente por parte de las instituciones con financiación pública que es complicado que se acepte que sus empleados realicen funciones de asistencia técnica sin una remuneración por las mismas. En este sentido se deberá tener en cuenta como en el caso anterior las opciones de financiación a la vez que se pueden prever distintos roles de los distintos socios.

Finalmente fue acordado iniciar contactos con actores relevantes para empezar a dar los primeros pasos. Se acordó también estudiar las posibilidades de financiación para esta iniciativa. Se adjunta el documento en anexo.

10- Otros asuntos:

En relación a la **comunicación** se detecta la necesidad de crear nuevos materiales de divulgación y presentación del cluster para la participación en ferias y eventos.

También se hizo referencia a la necesidad de tener un sistema más ágil para compartir documentose información. En este sentido la nueva web deberá tener en cuneta esta

opción anivel de la intranet. De forma provisional se propuso la creación de una cuenta Dropbox donde se colocarán las informaciones relevantes para los socios siguiendo al estructura de la actual intranet.

Se acordó también la creación de una newsletter de carácter interno y frecuencia quincenal en la que es cluster manager recogerá las informaciones más destacadas y relevantes en relación a las actividades, colaboraciones, oportunidades de financiación etc. Y que se enviará a todos los socios

11- Clausura

Finalmente el presidente de ACUIPLUS agradece a todos los presentes su participación deseando un año de crecimiento y fortalecimiento del Cluster.

Anexos:

Anexo 1: Resumen del Plan estratégico de Acuiplus

Anexo 2: Plan de acción y presupuesto para 2018

Anexo 3: Hoja de ruta para el programa de voluntariado corporativo.

Anexo 1

Plan estratégico de Acuiplus 2018-21

Ejes estratégicos, Plan de Actuación y Plan de Acción 2018

1. Nuestra apuesta

Contribuir al impulso de las empresas tanto a nivel nacional como internacional mediante los diferentes procesos de dinamización, que tienen como objetivo la potenciación de estrategias de éxito, tanto a nivel individual como colectivo, e impulsar proyectos innovadores que se adapten a los nuevos retos y que mejoren la competitividad del sector en su conjunto.

Cuando nos referimos a Acuiplus, hablamos pues de cadena de valor, enfocada fundamentalmente a los proveedores de productos y servicios, y en colaboración con el segmento de productores. Los pasos realizados por el clúster, se estructuran desde y para la totalidad de la cadena de valor, por lo que apostamos por generar un clúster más fuerte en términos de representatividad e impacto.

Partiendo de la base del anterior plan estratégico se actualizan los ejes principales de actuación en base a la experiencia de los últimos años y de los comentarios y opiniones recogidas entre los socios.

Por ello, en esta nueva etapa y presente plan, los ejes estratégicos que guiarán las acciones posteriores del Clúster, y las diferentes líneas establecidas, siendo en todo caso transversal – **COMPETITIVIDAD, INNOVACIÓN, SOSTENIBILIDAD E INTERNACIONALIZACIÓN** - son las siguientes:

- E1. Cooperación, networking y comunicación:
- E2. Innovación, gestión del conocimiento y formación
- E3. Gestión de calidad, sostenibilidad

E1. Networking y comunicación:

Los clústeres reúnen empresas y actores complementarios de un mismo sector que a través de la colaboración y **cooperación** consiguen desarrollarse más allá de lo que conseguirían individualmente. Es en este sentido que para Acuiplus es estratégico reforzar las acciones de **networking** de forma que se puedan identificar nuevos actores susceptibles de formar parte del clúster y que se generen nuevas dinámicas generadoras de valor añadido. El networking funciona hacia dentro y hacia fuera, es decir a través de reforzar los lazos entre los socios y a través de la proyección hacia el exterior aprovechando las ventajas de formar parte del clúster.

Esta labor de creación de redes y contactos está estrechamente ligada a la **comunicación** en todas sus vertientes, pero actualmente cogen una relevancia especial las herramientas de comunicación digital que multiplican el alcance de los mensajes.

E2. Innovación, gestión del conocimiento y formación

Este eje se basa en el esfuerzo colectivo, en la creencia que la **innovación** se produce no solo a nivel del desarrollo individual sino que se multiplica a través de la interacción y la colaboración entre actores complementarios. Acuiplus funciona como plataforma para que los socios puedan identificar las áreas en las que su trabajo conjunto puede generar un mayor valor añadido. En este aspecto juega un papel clave la **gestión del conocimiento**. Compartir y divulgar conocimientos crea la oportunidad de generar nuevos conocimientos e ideas que nos permitan avanzar en el camino de la innovación. Además, en un mundo en constante evolución, la **formación** continuada se convierte en un requisito para adaptarse a las nuevas realidades y necesidades.

E3. Gestión de calidad y sostenibilidad

El tercer eje tiene un carácter transversal. Para ser útil y alcanzar los objetivos marcados, la gestión del clúster tiene que basarse en la transparencia y la participación de los socios. Una **gestión de Calidad** generará la confianza necesaria entre los socios para seguir avanzando de forma conjunta.

Se identifican además tres ejes transversales que aplican a todas las áreas temáticas y que se tienen en cuenta en la concepción de cualquier proyecto u acción como elementos directamente ligados a la identidad y la razón de ser del clúster.

2. Plan de actuación e indicadores de seguimiento

La actividad de los ejes estratégicos se dividirá en áreas o líneas de trabajo, basadas tanto en la continuidad de las acciones ya iniciadas desde Acuiplus como en la puesta en marcha de nuevas iniciativas enriquecedoras y fortalecedoras del Clúster.

Ejes estratégicos y actividades 2018-2021

A. Cooperación, networking y comunicación	<ol style="list-style-type: none">1. Ampliación de la base de miembros y participantes en el clúster2. Generar redes de contactos que posibiliten ampliar la base de miembros del clúster3. Refuerzo de las relaciones institucionales a nivel nacional e internacional4. Explorar nuevas oportunidades con otros clústeres y asociaciones de diferente origen y capacidades5. Jornadas de Inmersión Estratégica entre socios para potenciar las capacidades productivas y la optimización de los recursos6. Misiones empresariales nacionales e internacionales y misiones inversas7. Participación en ferias y eventos sectoriales
--	--

	<ol style="list-style-type: none"> 8. Renovar plataformas digitales y refuerzo de la presencia del clúster en RRSS.
<p>B. Innovación, gestión del conocimiento y formación</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Difusión de novedades tecnológicas y de oportunidades de financiación para aumentar la cultura innovadora de las empresas del Clúster 2. Gestión de proyectos innovadores entre los miembros del clúster 3. Creación de contenidos especializados 4. Organización de jornadas e impartición de formaciones a cargo del clúster 5. Participación en jornadas y congresos relacionados con la innovación por parte de las empresas del cluster 6. Localización y/o realización de estudios de mercados potenciales y emergentes que posibiliten la mejora competitiva 7. Potenciar la formación integral de los recursos humanos del Clúster 8. Apoyo a las empresas emergentes 9. Fomentar la innovación a través del portal Ideas de la web
<p>C. Gestión de calidad y Sostenibilidad</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Gestión transparente y participativa 2. Incorporar sistema de gestión financiera 3. Apoyo a las políticas de Responsabilidad Social de la Empresa 4. Voluntariado coprorativo 5. Aplicación de la “Green economy” y “Blue Growth” en el sector acuícola 6. Renovar la certificación Bronze Label

A continuación se desarrollan de forma concisa cada uno de los objetivos y actividades enumeradas. También se enumeran los indicadores propuestos para cada uno de ellos. La cuantificación y el establecimiento de metas específicas será definida en los planes anuales.

A. Eje de cooperación, networking y comunicación

Objetivos específicos

A.1. Ampliación de la base de miembros y participantes en el clúster

Una de las prioridades del clúster es tener una representación de todos los sectores de la cadena de valor. Por esto desde el clúster se está constantemente abierto a la ampliación del número de socios. En este sentido es importante reforzar la red de contactos (A2) y la estrategia de comunicación para llegar a los potenciales socios y transmitirles las ventajas de formar parte del cluster.

Indicadores A1

1. Número de nuevas empresas adheridas al clúster

2. Número de nuevos centros y grupos de investigación adheridos al clúster
-

A.2 Generar redes de contactos que posibiliten contactar empresas y expertos

A través de una base de datos continuamente actualizada, donde se incluyen diferentes actores del sector acuícola. Acuiplus cuenta con un directorio de contactos ligados a la acuicultura, con el que tomará contacto para las actividades organizadas desde el Clúster, o para posibles colaboraciones o asociaciones futuras.

Es importante la alimentación continua de la base de datos, a medida que se vayan realizando, organizando o asistiendo a actividades, y en la medida de lo posible desde el clúster, se tomará contacto con estas empresas, entidades o personas implicadas o relacionadas de alguna manera con el mundo de la acuicultura.

Los datos de la base de datos deben estar disponibles y ser de fácil acceso para todos los miembros del cluster.

Asimismo, se cuenta con el apoyo de los miembros del Cluster para reforzar la base de datos con aquellos contactos de interés.

Indicadores A2

3. Número de contactos nuevos anuales
 4. Comunicaciones de seguimiento con los contactos
-

A.3. Refuerzo de las relaciones institucionales a nivel nacional e internacional

De la misma forma que se consideran importantes los contactos en el ámbito del sector privado, es también estratégico conocer los actores públicos del sector tanto a nivel regional, nacional como internacional. El clúster puede representar los intereses de los socios ante estos actores. En este sentido desde el clúster se promoverán encuentros y reuniones para tratar de los temas relevantes para los miembros y para conocer de primera mano las prioridades sectoriales. A su vez estas instituciones serán invitadas a participar en las actividades organizadas desde el clúster. Durante 2017 se avanzó con contactos en MAPAMA y CDTI, entre otros.

Indicadores A3

1. Contactos a nivel nacional
 2. Contactos a nivel internacional
 3. Participación de representantes de entes públicos en actividades organizadas por Acuiplus
-

A.4. Explorar nuevas oportunidades con otros clústeres y asociaciones de diferente origen y capacidades

Además de los contactos con actores individuales del sector, una de las prioridades del clúster es poder crear sinergias con otros clúster y asociaciones. La colaboración y cooperación con estos clúster dedicados a actividades complementarias enriquece la red de contactos de Acuiplus y aumenta las oportunidades de negocio e innovación. Ejemplos de posibles acciones comunes son:

- Acciones de divulgación y comunicación a través de los medios disponibles en cada clúster: blog, newsletter, revistas.
- Organización y colaboración en jornadas de interés conjunto
- Proyectos de investigación y fortalecimiento.

En este sentido en 2017 se llevó a cabo la primera acción en este sentido con la realización de una reunión de intercambio con el Cluster Gourmet. Se espera poner en marcha acciones conjuntas a partir de 2018. Durante el periodo de vigencia de este plan estratégico se establecerán contactos tanto a nivel nacional como internacional con clusters de sectores como packaging, nutrición, agricultura, gestión del agua etc.

Indicadores A4

1. Contacto con clústeres y asociaciones complementarios
2. Actividades conjuntas con otros clústeres y asociaciones
3. Convenios de colaboración firmados

A.5. Jornadas de Inmersión Estratégica entre socios para potenciar las capacidades productivas y la optimización de los recursos

Además de las acciones de networking hacia el exterior es importante crear espacios para los contactos intracluster. En este sentido aparte de las comunicaciones habituales es importante organizar jornadas en que físicamente los miembros del cluster se encuentren, puedan compartir información y reflexionen de forma conjunta sobre los aspectos estratégicos del cluster. Para ello, se define el siguiente indicador de seguimiento:

Indicadores A5

4. Número de jornadas organizadas (mínimo 2 anuales)
 5. 80% de los miembros del Cluster asisten
-

A.6. Misiones empresariales nacionales e internacionales y misiones inversas

En base a las prioridades geográficas y a las oportunidades disponibles se organizarán misiones empresariales para integrar nuevos contactos y generar oportunidades de negocio. También se trabajará para recibir misiones extranjeras. La organización de misiones a través del clúster aporta valor añadido a nivel de proyección internacional al presentarse no de forma individual sino como una agrupación de todos los sectores de la cadena de valor, demostrando así la potencia del sector acuícola en España.

Indicadores A6

1. Misión directa al extranjero anual (al menos 1 anual)
 2. Miembros del clúster que participan en las misiones
 3. Número de misiones recibidas
 4. Nº de contactos y operaciones para los miembros derivadas de las misiones
-

A.7. Participación en ferias y eventos sectoriales

Otro de los principales aspectos sobre los que, en los últimos meses se ha ido empezando a potenciar, es el seguimiento, información y presencia en ferias de carácter tanto nacional como internacional, relacionadas con la acuicultura.

Desde Acuiplus, se hará seguimiento de las diferentes ferias celebradas, de interés para sus miembros, de las que se solicitará información en caso de que alguno de ellos estuviere interesado en asistir.

De manera específica, y en la dimensión de la colaboración entre miembros, y del propio servicio aglutinado del clúster, se buscará la presencia de Acuiplus en esas ferias, así como del mayor número de miembros del mismo posibles, haciendo que, los costes asociados a la acción se diluyan, en los beneficios o productividades adquiridas por tal acción.

La presencia en los salones internacionales vinculados a la acuicultura, es una de las vías a través de las que se está en mayor contacto y conocimiento de las tendencias del mercado, así como de las diferentes empresas actoras del panorama acuícola. Por tal motivo, desde Acuiplus se potenciará la participación en las mismas, de manera conjunta en especial.

Los indicadores de seguimiento de esta línea son los siguientes:

Indicadores A7

1. Número de ferias a las que asiste Acuiplus
 2. Número de ferias a las que asiste Acuiplus junto con miembros del cluster
 3. Número de ferias a las que asisten los socios de Acuiplus de manera individual
 4. Nº de contactos y operaciones para los miembros derivadas de las ferias
-

A.8. Renovación de plataformas digitales y refuerzo de la presencia del clúster en RRSS.

Actualmente las herramientas de comunicación más efectivas, eficientes y de mayor alcance son las digitales. Acuiplus hará una apuesta clara para reforzar su comunicación por estos canales. Como parte de este proceso de refuerzo y para que funcione como un instrumento de branding y comunicación efectivo se rediseñará la página web para adecuarla tanto en contenidos como estructura y diseño a las necesidades del clúster.

En este sentido, otro de los principales objetivos dentro de esta línea de trabajo es el refuerzo de la presencia del clúster en las diferentes redes sociales. Para ello, se generará un mayor

seguimiento e interacción en las redes habilitadas desde el clúster hasta el momento: Twitter, Facebook y LinkedIn.

Además de estas tres redes sociales, es necesario hacer un seguimiento similar a los suscriptores de Acuiplus, a través de la página web, tanto a los ya registrados como a los nuevos suscriptores, aprovechando este primer contacto, para posibles colaboraciones y/o asociaciones posibles. Desde Acuiplus, la colaboración se entiende como un aspecto crucial e intrínseco al Clúster, a través de la cual se genera el conocimiento y se comparten las ideas a lo largo de la cadena de valor del sector de la acuicultura.

Los indicadores que se estudiarán relativos a este aspecto son:

Indicadores A8

1. Número de seguidores en Twitter, Facebook y LinkedIn
2. Número de suscriptores a través de www.acuiplus.org
3. Evolución de las visitas al sitio web

B. Innovación y gestión del conocimiento

Objetivos específicos

B. 1. Difusión de novedades tecnológicas y de oportunidades de financiación para aumentar la cultura innovadora de las empresas del Clúster

Como se ha señalado en el punto anterior una de las prioridades del clúster es la comunicación dentro y para fuera del mismo. Esta comunicación e información es especialmente importante en el ámbito de la innovación. En este sentido el clúster tiene una función de recogida de información y difusión de la misma con el objetivo de promover la cultura de innovación de los socios. Esta información incluye tanto la divulgación de novedades del sector como de oportunidades de financiación que puedan ser de interés para uno o varios miembros del clúster.

Indicadores B1

1. Número de comunicaciones sobre innovaciones tecnológicas
2. Número de comunicaciones sobre oportunidades de financiación
3. Número de proyectos presentados en base a las comunicaciones de Acuiplus

B.2. Gestión de proyectos innovadores entre los miembros del clúster

Como resultado de la difusión de oportunidades (B1) y del networking entre miembros (A) se generarán opciones de diseño e implementación de proyectos en el ámbito de la innovación del sector acuícola. Estos proyectos pueden ser proyectos liderados des del propio clúster o pueden ser proyectos liderados por un grupo de socios del clúster que reciben el apoyo del clúster.

Indicadores B2

1. Número de proyectos presentados
2. Número de proyectos aprobados y en ejecución
3. Número de socios de los proyectos (externos al Cluster e indicando aquellos que no lo fueron antes)
4. Número de miembros de ACUIPLUS participantes en los proyectos

B.3. Creación de contenidos especializados

El conjunto de los miembros del clúster cuenta con una gran experiencia en el sector, pero al tratarse de socios en diversos niveles de la cadena de valor cada uno de los socios tiene una especialización. Es interesante aprovechar estos conocimientos para poder generar artículos especializados que permitan al resto de los miembros informarse y conocer aspectos complementarios a su trabajo. Este tipo de artículos también pueden ser resultado de la colaboración entre diversos de los socios. En este sentido es especialmente interesante contar a la vez con centros y grupos de investigación y empresas de forma en que se pueda complementar y retroalimentar la perspectiva de cada uno de los sectores. Esta actividad ya se ha iniciado con la sección “Series de Actualidad” y se potenciará a lo largo de los próximos años.

Indicadores B3

1. Número de artículos publicados en la web y RRSS
2. Número de artículos publicados en medios externos
3. Número de impactos derivados de los artículos

B.4. Organización de jornadas e impartición de formaciones a cargo del clúster

Siguiendo con la lógica de la gestión del conocimiento se considera también importante organizar desde el clúster jornadas especializadas sobre aspectos de interés para los socios del clúster. Estas pueden incluir también sesiones de formación impartidas por los propios socios del clúster que pueden estar destinadas al resto de socios como a actores externos interesados. La participación en jornadas, así como la organización de las mismas, representa una de las herramientas a través de las que desde el clúster, se incentivan y refuerzan diferentes aspectos como el anteriormente mencionado networking. Además, se potencian otras líneas necesarias en el clúster como las colaboraciones institucionales o las formaciones.

Indicadores B4

1. Número jornadas organizadas
2. Número de formaciones organizadas
3. Número de participantes en las Jornadas
4. Impacto de las Jornadas en RRSS y prensa especializada

B.5. Participación en jornadas y congresos relacionados con la innovación por parte de las empresas del cluster

De forma complementaria a la organización de jornadas propias (B4) el cluster participará en jornadas y congresos relacionados con la innovación en el sector. Como en el caso de las ferias la participación del clúster es una acción de visibilidad así como también permite que aquellos socios que no consigan participar directamente estén representados y a la vez reciban a posteriori información relativa a los actos que pueda ser de su interés.

Indicadores B5

1. Número de participaciones en jornadas y congresos
 2. Número de ponencias presentadas en jornadas y congresos
 3. Número de contactos nuevos derivados de la participación en Jornadas
 4. Número de oportunidades que surjan de las jornadas
-

B.6. Localización y/o realización de estudios de mercados potenciales y emergentes que posibiliten la mejora competitiva

Esta actividad tiene dos aspectos. Por un lado la identificación y difusión de información existente sobre análisis de nuevos mercados. Por el otro y siguiendo a las prioridades indicadas por los socios se pueden desarrollar estudios propios que sirvan como herramienta para las estrategias de crecimiento e internacionalización de los miembros del clúster.

Indicadores B6

1. Informe de mercado realizados
 2. Informes de Mercado compartidos
-

B.7. Potenciar la formación integral de los recursos humanos del Clúster

Como se señala en puntos anteriores uno de los valores añadidos más importantes del clúster es la gran cantidad de conocimiento que aportan sus miembros. Para contribuir a aumentar estos conocimientos, a parte de las acciones ya indicadas, el clúster puede servir como plataforma para formar a los miembros y sus empleados. En este sentido el clúster puede recoger las necesidades de formación identificadas por los socios y organizar de forma conjunta sesiones de formación que se consideren de interés global.

Indicadores B7

1. Sesiones de formación para los miembros del cluster organizadas (al menos una al año)
 2. Participantes (miembros) en las sesiones de formación
-

B.8. Apoyo a empresas emergentes

Como parte de su compromiso con la innovación el clúster cuenta con condiciones especiales en las cuotas para empresas de nueva creación dedicadas aspectos innovadores en el sector. Esta medida da la oportunidad a estas empresas de formar parte de un grupo consolidado y de tener una proyección que difícilmente se puede lograr de forma individual. Formar parte del clúster da acceso también a la amplia red de contactos tanto a nivel privado como institucional. Además este apoyo se entiende como un beneficio mutuo ya que estas empresas aportan un conocimiento nuevo al clúster y en la mayoría de casos sobre los temas más innovadores y punteros en el sector.

Indicadores B8

1. Número de nuevas empresas emergentes que se hacen socios del clúster
2. Número de nuevas empresas emergentes que pasan de empresa emergente a pequeña empresa
3. Número de colaboraciones generadas entre empresas y organizaciones del Cluster

B.9. Fomentar la innovación a través del portal Ideas de la web

Acuiplus se abre tanto a socios del clúster como a personas individuales, la posibilidad de acercar ideas o novedades relacionadas con el sector, a través el portal Ideas para tal fin en la página web. Además, en las jornadas organizadas por Acuiplus, se solicita a los miembros diferentes pareceres desde los distintos puntos de vista y situaciones de cada uno de los miembros de Acuiplus.

Indicadores B9

1. Número de nuevas ideas recibidas
2. Respuestas a las nuevas ideas recibidas
3. Número de ideas puestas en marcha

C. Gestión de calidad, Sostenibilidad y Gobernanza

Objetivos específicos

C.1. Gestión transparente y participativa

Uno de los compromisos de Acuiplus es realizar una gestión totalmente transparente en la que las acciones que se llevan a cabo sean el reflejo de la voluntad de los socios. En este sentido el clúster manager se encargará de llevar a cabo periódicamente procesos participativos de consulta para recabar opiniones e información de los miembros del cluster. Estas consultas servirán también para recibir feedback de los socios sobre las actividades desarrolladas en el marco del clúster proporcionando así información valiosa para la evaluación del funcionamiento del propio clúster.

Indicadores C1

3. Sesiones participativas organizadas
 4. Cuestionarios y otras consultas realizadas a los socios
-

C.2 Creación de grupos de trabajo temáticos

Para promover la gestión participativa y la implicación de los socios se crearán grupos de trabajo temáticos que se centrarán en algunos de los retos del sector y en la promoción de las iniciativas del clúster acordadas. Estos grupos de trabajo realizarán reuniones periódicas para avanzar en los objetivos marcados.

Algunas temáticas ya identificadas para la creación de grupos son: Comunicación, Sostenibilidad, gestión del conocimiento, nuevos mercados o microalgas. Quedando por supuesto abiertos a nuevas temáticas que se consideren oportunas.

Indicadores C2

1. Grupos de trabajo creados
 2. Reuniones de trabajo organizadas
 3. Nuevas iniciativas derivadas de los grupos de trabajo
-

C.3. . Incorporar sistema de gestión financiera

Para poder cumplir con el compromiso en términos de gestión transparente y a la vez tener la eficiencia en este ámbito que requieren las expectativas en materia de eficiencia y profesionalización es necesario dotar al clúster de un sistema de gestión financiero modernizado.

Indicadores C3

1. Sistema de gestión financiera implementado
-

C.4. Apoyo a las políticas de Responsabilidad Social de la Empresa

El clúster será también un punto de encuentro donde las empresas podrán compartir sus acciones en el marco de sus respectivas políticas de Responsabilidad Social. Además se plantearán acciones de responsabilidad social a llevar a cabo de forma conjunta como clúster. El clúster cuenta con socios especializados en la materia y con empresas que tienen una política de responsabilidad bien definida será de ayuda para los miembros que se encuentren en fases menos avanzadas en este ámbito.

Indicadores C4

1. Publicaciones en materia de RSE y acuicultura
 2. Jornadas y actividades de RSE y Acuicultura
 3. Número de acciones de RSE realizadas por las empresas derivadas de las acciones del Cluster
 4. Firma de acuerdos y pactos relacionados (Pacto Social)
-

C.5. Voluntariado corporativo

Siguiendo en la lógica de la Responsabilidad Social de las Empresas, los socios del clúster han mostrado su interés en el desarrollo de un programa de voluntariado corporativo. A través de este programa se llevarán a cabo proyectos en los que expertos de los distintos ámbitos ofrecerán, con el apoyo de sus respectivas empresas, sus conocimientos para proyectos en países en vías de desarrollo que no cuentan con los medios necesarios.

Indicadores C5

1. Creado el programa de voluntariado corporativo
 2. Firmados acuerdos de colaboración con socios de implementación en terreno
 3. Se han organizado XX misiones de voluntariado
-

C.6. Aplicación de la “Green economy” y “Blue Growth” en el sector acuícola

Como se ha comentado anteriormente, la sostenibilidad se ha convertido en uno de los aspectos fundamentales a tener en cuenta a la hora de desarrollar las actividades productivas de este sector. En este contexto aparecen nuevos paradigmas en el ámbito del desarrollo económico que se centran en el aspecto de la sostenibilidad. Tenemos así la economía verde y el crecimiento azul que ponen el medio ambiente en el centro del desarrollo. El clúster jugará un rol informativo y será una plataforma de intercambio de conocimientos e ideas para promover una gestión empresarial cada vez más comprometida con estos valores y creativa en cómo hacer frente a los retos que se presentan.

Indicadores C6

1. Documentos publicados sobre estas temáticas
-

2. Proyectos y acciones en ejecución que parten de estos enfoques

C.7. Renovar la certificación Bronze Label y preparar la Silver Label

El European Secretariat for Cluster Analysis (ECSA) otorga certificaciones de excelencia en gestión de clusters. Acuiplus está dentro de la categoría “Bronze”. Para el periodo del presente plan estratégico será necesario, en primer lugar, renovar el nivel de certificación actual. En la medida de lo posible sería deseable que Acuiplus pudiera optar a los siguientes niveles de clasificación (Silver y Gold) y para ello se trabajará en los últimos para lograrla.

Indicadores C7

1. Renovada la certificación “Bronze Label”
 2. Al final del periodo del plan se accede al siguiente nivel de acreditación “Silver Label”
-

Anexo 2

Plan acción Acuiplus 2018

Basado en las líneas estratégicas y objetivos marcados en el Plan Estratégico, a continuación se presenta el plan de acción para el año 2018:

Eje	Objetivo	Acciones 2018	Responsable/participantes
A. Cooperación, networking y comunicación	1. Ampliación de la base de miembros y participantes en el clúster	A1.1. Contactos con empresas del sector	Socios/ Clúster manager
		A1.2. Gestión de la admisión y acompañamiento de nuevos socios	Clúster manager
	2. Generar redes de contactos que posibiliten ampliar la base de miembros del clúster	A2.1. Contactos con actores del sector	Socios/ Clúster manager
		A2.2. Gestión de la base de datos	Clúster manager
	3. Refuerzo de las relaciones institucionales a nivel nacional e internacional	A3.1. Reuniones con la Secretaria de pesca y CCAA	Junta directiva
	4. Explorar nuevas oportunidades con otros clústeres y asociaciones de diferente origen y capacidades	A4.1. Contactos con clúster complementarios y asociaciones	Contacto inicial del Clúster manager para organizar reuniones con los socios interesados
	5. Jornadas de Inmersión Estratégica entre socios para potenciar las capacidades productivas y la optimización de los recursos	A5.1. Jornada networking Acuiplus (Durante asamblea)	Socios
	6. Misiones empresariales nacionales e internacionales y misiones inversas	A6.1.Recepción misión de Marruecos	Socios
		A6.2. Organización misión Turquía/ Grecia	Clúster manager /socios participantes
	7. Participación en ferias y eventos sectoriales	A7.1. Participación feria Aqua 2018 (Montpellier)	Acuiplus/Socios interesados
		A7.2. Participación feria Future Fish Eurasia 2018 (Izmir, Turquía)	Acuiplus/Socios interesados
		A7.3. Participación En feria AQUASUR (Chile)	Acuiplus/Socios interesados
	8. Renovar plataformas digitales y refuerzo de la presencia del clúster en RRSS	A8.1. Renovación página web	Contratación del servicio

B. Innovación, gestión del conocimiento y formación	1. Difusión de novedades tecnológicas y de oportunidades de financiación para aumentar la cultura innovadora de las empresas del Clúster	B1.1. Seguimiento de convocatorias	Clúster manager
		B1.2. Solicitud de ayuda ICEX Next de apoyo a la internacionalización	Clúster manager
		B1.3. Coordinación de preparación de propuestas de proyectos (MediSaq...)	Clúster manager
	2. Gestión de proyectos innovadores entre los miembros del clúster	B2.1. Pendiente de aprobación de proyectos (MediSAq)	
	3. Creación de contenidos especializados	B3.1. Publicación de artículos mensuales sobre temáticas específicas	Socios
	4. Organización de jornadas e impartición de formaciones a cargo del clúster	B4.1. Organización Jornada sobre cultivo del Camarón (lugar?)	Clúster manager/Grupo de trabajo
		B4.2. Organización Jornada sobre microalgas (lugar?)	Clúster manager/Grupo de trabajo
	5. Participación en jornadas y congresos relacionados con la innovación por parte de las empresas del clúster	B5.1. Identificación de jornadas y congresos y difusión entre socios	Clúster manager
		B5.2. Participación Workshop feria Aqua (Montpellier)	Socios
	6. Localización y/o realización de estudios de mercados potenciales y emergentes que posibiliten la mejora competitiva	B6.1. Búsqueda de estudios existentes y difusión	Clúster manager
	7. Potenciar la formación integral de los recursos humanos del Clúster	B7.1. Organización de formación en marketing digital	Clúster manager
	8. Apoyo a las empresas emergentes	B8.1. Reformulación sistema de cuotas	Acuiplus
		B8.2. Visibilidad y difusión de la iniciativas de las empresas emergentes socias	Clúster manager
9. Fomentar la innovación a través del portal Ideas de la web	B9.1. Espacio dedicado en la nueva web	Clúster manager	
C. Gestión de calidad y	1. Gestión transparente y participativa	C1.1. Envío periódico de formularios de consulta a lo	Clúster manager

Sostenibilidad		s socios	
	2. Incorporar sistema de gestión financiera	C2.1. Adquisición e implementación del sistema	Clúster manager
	3. Apoyo a las políticas de Responsabilidad Social de la Empresa	C3.1. Jornada	
	4. Voluntariado corporativo	C4.1. Puesta en marcha del programa	Coordina el clúster manager
	5. Aplicación de la “Green economy” y “Blue Growth” en el sector acuícola	C5.1. Implementación proyecto EASME (pendiente aprobación)	Socios Acuiplus con socios internacionales
	6. Renovar la certificación Bronze Label	C6.1. Tramitación y gestión de la renovación	Clúster manager

Cronograma

Actividades y acciones	I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII	IX	X	XI	XII
Eje 1												
A1.1. Contactos con empresas del sector												
A.1.2. Gestión de la admisión de nuevos socios												
A2.1. Contactos con actores del sector												
A.2.2. Gestión de la base de datos												
A3.1 Reuniones con la Secretaria de pesca y CCAA												
A4.1 Contactos con clúster complementarios y asociaciones												
A5.1. Jornadas networking Acuiplus												
A6.1. Recepción misión de Marruecos												
A6.2. Organización misión Turquía/ Grecia												
A7.1. Participación feria Aqua 2018 (Montpellier)												
A7.2. Participación feria Future Fish Eurasia 2018 (Izmir, Turquía)												
A7.3. Participación En feria AQUASUR (Chile)												
A8.1. Renovación página web												
Eje 2												

B1.1. Seguimiento de convocatorias													
B1.2. Solicitud de ayuda ICEX Next de apoyo a la internacionalización													
B1.3. Coordinación de preparación de propuestas de proyectos (MediSaq...)													
B2.1. Gestión proyectos: Pendiente de aprobación de proyectos (MediSaq)													
B3.1. Publicación de artículos mensuales sobre temáticas específicas													
B4.1. Organización Jornada sobre cultivo del Camarón													
B4.2. Organización Jornada sobre microalgas													
B5.1 Identificación de jornadas y congresos y difusión entre socios													
B5.2. Participación Workshop feria Aqua (Montpellier)													
B6.1. Búsqueda de estudios existentes y difusión													
B7.1. Organización de formación en marketing digital													
B8.1. Reformulación sistema de cuotas													
B8.2 Visibilidad y difusión de la iniciativas de las empresas emergentes socias													
B9.1. Crear espacio dedicado en la nueva web													
Eje 3	I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII	IX	X	XI	XII	
C1.1 Envío periódico de formularios de consulta a los socios													
C2.1. Adquisición e implementación del sistema de gestión													
C3.1. Jornada													
C4.1. Puesta en marcha del programa de voluntariado Corp.													
C5.1. Implementación proyecto EASME (pendiente aprobación)													
C6.1. Tramitación y gestión de la renovación Bronze Label													

Presupuesto Acuiplus 2018

PRESUPUESTO 2018			
Saldo Ejercicio anterior			26.000,00
Ingresos			29.750,00 €
<i>Cuotas</i>			29.750,00 €
<i>Subvenciones y proyectos</i>			-
Gastos	Cantidad	Coste unitario	Coste
Ferias			
<i>Aquafarm</i>	1	700	700,00
<i>EAS</i>	1	3000	3.000,00
<i>Chile</i>	1	3000	3.000,00
<i>Turquia</i>	1	1000	1.000,00
<i>Subtotal Ferias</i>			7.700,00
Jornadas	3	800	2.400,00
Web			4.000,00
Gestión Cluster			
<i>Gestoría</i>	12	303	3.636,00
<i>Apoyo gestión económica</i>		3500	3.500,00
<i>Cluster Manager</i>	12	1210	14.520,00
<i>Representación</i>			4.500,00
<i>Gastos financieros</i>			150,00
<i>Subtotal Gestión Cluster</i>			26.306,00
Total Gastos			40.406,00

Anexo 3:

Voluntariado Corporativo Acuiplus

Borrador interno de trabajo

¿Qué es el voluntariado corporativo?

El voluntariado corporativo consiste en la participación sin ánimo de lucro de empleados de una empresa en actividades de apoyo y colaboración relacionadas con su sector de trabajo y especialización. La idea es que los profesionales puedan aportar durante un periodo de tiempo determinado sus conocimientos para contribuir al desarrollo sostenible de comunidades que no cuentan con los recursos humanos y materiales adecuados.

¿Qué aporta el voluntariado corporativo?

Cuando se aplica de forma adecuada, este tipo de iniciativa es beneficiosa para todos los actores involucrados: empresas, trabajadores y comunidades beneficiarias.

- **Beneficiarios:** Obtienen un apoyo técnico que puede que no esté disponible en su zona o que les exigiría unos recursos económicos muy elevados.
- **Empleados/voluntarios:** Los voluntarios participan en una experiencia enriquecedora tanto a nivel profesional como personal. La experiencia de trabajo en un contexto diferente les ofrece nuevas perspectivas y conocimientos que podrán aplicar y compartir a su regreso. A la vez supone una oportunidad para la valorización de su trabajo al ver de manera clara el impacto directo de sus acciones.
- **Empresas:** En primer lugar este tipo de iniciativas forma parte de la política de RSE y por lo tanto, a parte de otros beneficios que pueda aportar, se entiende como una intervención de acuerdo con los valores y compromisos definidos por la propia empresa. Por otro lado la empresa consigue que los participantes, como se señalaba anteriormente, adquieran nuevas competencias a la vez que supone una motivación añadida para estos. Finalmente también se establece una nueva relación con actores no convencionales y nuevos mercados que puede resultar interesante para el desarrollo empresarial.

La transferencia de conocimientos en ambas direcciones, fruto del intercambio, resulta en la creación de valor añadido.

Acuicultura y cooperación:

El desarrollo económico sostenible y la seguridad alimentaria son de los principales sectores de la cooperación al desarrollo. La pesca artesanal y la acuicultura debido al importante aporte proteínico del pescado son objeto de interés para este tipo de proyectos. Además se trata de un sector en el que la cooperación española tiene experiencia y tradición. Las intervenciones se hacen tanto a nivel de cooperación bilateral entre estados como a través de ONG. La Agencia Española de Cooperación Internacional al Desarrollo (AECID) por ejemplo tiene proyectos bilaterales con Haití en materia de acuicultura, al igual que en Mozambique,

Marruecos, Perú, otros. También apoya financieramente a ONG especializadas que trabajan en proyectos de desarrollo de la acuicultura en América Latina, África y Asia. En este [link](#) se puede ver un listado de proyectos de cooperación en el ámbito de la acuicultura implementados por organizaciones españolas, que si bien no está actualizado sirve como referencia.

Existen proyectos de características muy diversas y de alcances distintos. Desde pequeños proyectos para construir una laguna a nivel comunitario a proyectos de apoyo a infraestructuras más ambiciosas, o también proyectos de carácter más institucional. En la fase inicial se tendrán que identificar los socios del voluntariado corporativo de Acuiplus.

Ejemplos de necesidades potenciales de los proyectos

Diagnósticos, programas de formación, estudios de viabilidad, mejora de la productividad, protocolos de gestión, formación específica en: calidad, higiene, nutrición, transformación de productos, producción, desarrollo sectorial, gestión, etc.

Socios potenciales (ejemplos)

Agencias de cooperación al desarrollo: AECID, Cooperación Galega, Cooperación Cataluña, Cooperación Andalucía, Cooperación Valencia, Cooperación Castilla y León, entre otros.

Otros organismos públicos y/o privados: ICEX Impact, CDTI, COFIDES, otros

Organizaciones internacionales: FAO, IADB, OSPESCA, ONUDI, otros.

ONG consolidadas con experiencia en voluntariado corporativo: Cruz Roja, Intermon,

ONG con experiencia y especializadas en cooperación: AIDA, CEAM - Centre d'Estudis Amazònics, ACPP, CODESPA, otros.

Diseño del voluntariado corporativo:

Uno de los aspectos clave para el éxito de estas iniciativas es un buen diseño que cuente con la participación de todos los actores implicados. En este sentido hay varios aspectos a tener en cuenta:

- Identificación de las necesidades
- Identificación de los ámbitos de experiencia y especialización.
- Preparación y planificación del trabajo a realizar
- Preparación del voluntario
- Aspectos logísticos y acompañamiento
- Evaluación y seguimiento

Identificación de necesidades: En un primer momento es clave realizar una buena identificación de las necesidades. Tenemos que saber cuáles son las problemáticas reales y carencias técnicas para después poder evaluar si se dispone de los recursos humanos necesarios para apoyar las acciones. En este sentido es clave el papel de los socios en la zona de intervención (ONG y agencias de cooperación) que serán los que podrán realizar junto con las comunidades locales los diagnósticos necesarios.

Identificación de los ámbitos de experiencia y especialización: Con la información de los diagnósticos los socios del clúster pueden ver con cuáles de estas necesidades su empresa

podría contribuir y cuál sería la mejor estrategia para resolver o avanzar de una forma eficaz y eficiente.

Preparación y planificación del trabajo a realizar: Una vez una empresa se compromete con una acción llega el momento de definir el plan de trabajo. En este proceso pueden participar varios miembros de la empresa de forma que la participación no se limite a la persona que físicamente se va a desplazar sino que cuente con la implicación de otros compañeros interesados. Esta fase es también clave ya que el éxito de la misión depende de que se haya realizado un plan de trabajo que por un lado se adecue a las necesidades y que por el otro se ajuste a las restricciones temporales y de medios. Teniendo en cuenta el carácter voluntario, los periodos de intervención son cortos y por lo tanto es necesario adaptar el diseño a esta circunstancia previendo, si fuera el caso, diferentes fases para conseguir los objetivos. Otro elemento clave no solo de la fase de preparación y planificación sino de todo el programa es la sostenibilidad. La sostenibilidad en este ámbito se entiende como la necesidad que las acciones que se lleven a cabo puedan seguir desarrollándose una vez termina la colaboración. Para poner un ejemplo, no es positivo proponer el uso de una herramienta, producto o tecnología que requiera un mantenimiento continuado que resulte en costes adicionales o en la necesidad de asistencias técnicas de las que no se dispone.

Preparación de los voluntarios: Otro elemento importante es la preparación de los voluntarios. Partimos de la base que el participante es experto en el área de trabajo que se va a desarrollar, pero debemos tener en cuenta que probablemente no conozca el contexto donde va a trabajar. En la mayoría de casos estos proyectos se van a desarrollar en países en vías de desarrollo donde las condiciones sanitarias, climatológicas, de seguridad etc. no son las mismas que en España. Es por esto que es necesaria una formación específica que permita al voluntario estar preparado y saber cómo actuar para que él se sienta cómodo y que la intervención se pueda realizar con éxito.

Aspectos logísticos y acompañamiento: A parte de contar con una buena planificación del trabajo es también muy importante que los aspectos logísticos en terreno estén bien pensados. En este sentido será clave el papel de los socios en terreno que cuentan con el conocimiento de la zona y que serán los responsables de organizar la misión.

Evaluación y seguimiento: Finalmente, para completar el ciclo, es importante que se realice una evaluación de las intervenciones. Se quiere saber que ha funcionado y que no para obtener buenas prácticas y lecciones aprendidas para mejorar el proceso. A nivel de sostenibilidad, es importante en la medida de lo posible dar seguimiento a los proyectos una vez terminada la presencia física y, idealmente, poder mantener una comunicación continuada que permita el acompañamiento. Finalmente en este ámbito también tienen un papel importante los voluntarios ya a través de compartir su experiencia pueden ayudar a preparar nuevos voluntarios y a motivar a otras personas.

Costes del voluntariado corporativo:

Hay una serie de costes asociados al voluntariado, por un lado, el pago del salario del voluntario durante el tiempo que realice estas funciones y se encuentre ausente de la empresa. Por otro los desplazamientos, manutención de los voluntarios y materiales y equipamientos necesarios para llevar a cabo las acciones. Para hacer frente a estos costes se pueden buscar apoyos financieros y realizar acuerdos con las organizaciones que trabajen en la zona. En este sentido hay dos posibilidades. Por un lado que alguna institución decida apoyar

el programa por considerarlo atractivo y dentro de sus prioridades (agencias de cooperación, organismos gubernamentales). Por otro lado puede que las acciones que se propongan encajen con las actividades de proyectos que ya cuentan con financiación y que por lo tanto puedan asumir parte de los costes. Finalmente también se puede contar con apoyos no monetarios pero que ayuden a reducir costes, ya sea aportaciones en especies o, por ejemplo, ofreciendo alojamiento y apoyo logístico.

Estrategia de creación del programa de voluntariado corporativo de Acuiplus: Pasos a seguir

- 1- **Crear un consenso dentro del clúster sobre las características del programa:** Creación de un grupo de trabajo que recoja las opiniones de los miembros y que defina prioridades a nivel de áreas temáticas así como prioridades geográficas. También hay que definir el método de selección de los voluntarios.
- 2- **Identificación de fuentes de financiación:** Llevar a cabo contactos con actores que puedan estar interesados en cofinanciar los costes del programa: AECID, Secretaria de Pesca, agencias autonómicas, fundaciones.
- 3- **Identificación de socios en terreno:** En base a las prioridades definidas buscar organizaciones que estén presentes en las zonas de intervención y que conozcan el sector de la acuicultura y la pesca a nivel local y que sirvan de intermediarios con organizaciones y colectivos locales y organismos públicos: Pueden ser ONGs u oficinas en terreno de agencias de cooperación.
- 4- **Selección de proyectos piloto:** Tratándose de un programa de nueva creación es recomendable empezar con una experiencia piloto que permita hacer un seguimiento especial del cual se adquiriera una experiencia para poder corregir lo necesario y replicar con éxito.
- 5- **Presentación y difusión del programa de voluntariado corporativo de Acuiplus:** A parte de los beneficios comentados, el programa de voluntariado también tiene un componente importante de visibilidad y de proyección.
- 6- **Preparación voluntarios:** Creación de un programa de formación para los voluntarios. Sesión pensada para los voluntarios pero en la que pueden participar todas las personas interesadas.
- 7- **Misiones primeros voluntarios en proyectos piloto**

Propuesta de plan de trabajo:

Actividad	Responsable/ Participantes	Cronograma (meses)											
		I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII	IX	X	XI	XII
1. Definición del programa dentro del cluster													
Presentación interna en la asamblea de Acuiplus	Cluster manager												
Creación grupo de trabajo sobre Voluntariado Corporativo	Asamblea												
Recogida de propuestas e integración	Grupo de trabajo												
2. Identificación de fuentes de financiación													
Identificación de potenciales financiadores y colaboradores	Cluster manager/grupo de trabajo												
Reuniones con financiadores	Representantes cluster/ grupo de												

- Microsoft: <https://www.seattletimes.com/business/microsoft/microsoft-teaching-learning-in-africa/>