

| Servicios | Compromisos | Indicadores Asociados | Estándar | Forma de cálculo | Periodicidad | Compromisos ejecutados por el Instituto de Promoción Exterior de Castilla-La Mancha |
|--|---|---|----------|---|--------------|---|
| Acciones de Promoción Internacionales de carácter agrupado y sectorial para empresas: promover, facilitar y organizar la participación de empresas castellano-manchegas en ferias y eventos promocionales, misiones directas, misiones inversas, visitas a ferias, etc. en el ámbito del comercio exterior | Tener un Plan anual publicado en la Web antes de la finalización del año anterior para que las empresas puedan planificar su actividad | Plan publicado en plazo | 100% | Publicación en Web | Anual | 100% |
| | Tener actualizado el Plan anual en la Web mensualmente | Actualización en plazo | 100% | Publicación de la actualización en la Web | Trimestral | 100% |
| | Difusión de la publicación de las convocatorias a través de mailing el mismo día o al día siguiente hábil a su publicación en la sede electrónica de la Junta | Acciones difundidas en plazo | 100% | Registro de mailing de convocatorias | Trimestral | 100% |
| | Inscripciones y consulta de trámites on-line | Disponibilidad del trámite | 100% | Registro de incidencias | Trimestral | 100% |
| Programa de Diagnóstico de Potencial Exportable: Evaluación de la capacidad de las empresas para comenzar a exportar a través de visitas y entrevistas. Elaboración de un informe de conclusiones y orientación en la elección y diseño de la estrategia de internacionalización | Elaboración de un diagnóstico de potencial exportable como mínimo a 15 empresas al año | Elaboración de los 15 diagnósticos en el año | 100% | Registro de programas | Anual | 100% |
| Programa Gestor IPEX⁽¹⁾: captar y formar a profesionales en comercio exterior para que ejecuten labores de exportación a tiempo parcial en empresas de la región que quieran iniciarse en la exportación. | Hacer una convocatoria al año | Convocatoria en plazo | 100% | Registro de programa | Anual | 100% |
| Servicio de Licitaciones Internacionales (1): detectar empresas regionales con perfil licitador y ofrecerles formación, información y asesoramiento en todo lo relativo al proceso de acceso y presentación a licitaciones internacionales de organismos multilaterales | Celebración de un mínimo de 1 jornada informativa al año | Celebración de la jornada dentro del año natural | 100% | Registro del servicio | Anual | 100% |
| | Celebración de reuniones personalizadas con un técnico especializado a petición de la empresas con potencial licitador | Número de reuniones celebradas sobre las solicitadas | 100% | Registro del servicio | Trimestral | 100% |
| Servicio Bolsa de profesionales: ofrecer una plataforma Web donde confluya la oferta de especialistas en comercio y exterior y la demanda de profesionales de las empresas de la región. | Publicación de las ofertas de las empresas en los 3 siguientes días hábiles a recibirlas. | Publicación en el plazo | 100% | Registro del servicio | Trimestral | 100% |
| | Validación de las solicitudes de registro de profesionales en los 3 siguientes días hábiles a recibirlas. | Validación en plazo | 100% | Registro del servicio | Trimestral | 100% |
| Consultoría personalizada: ofrecer la posibilidad de mantener reuniones presenciales con los técnicos del IPEX, en su sede o en la de la empresa, para ofrecer apoyo en el estudio, análisis y reflexión de sus proyectos de internacionalización | La reunión tendrá lugar en un periodo máximo de 4 semanas desde que se solicita por el cauce establecido. | Número de reuniones celebradas en plazo | 100% | Registro de reuniones | Trimestral | 100% |
| Asesoramiento técnico: facilitar a las empresas la información y asesoramiento técnico necesario a lo largo de todo el proceso de internacionalización mediante la resolución de consultas planteadas por éstas. Las empresas realizan su solicitud rellenando un cuestionario diseñado al efecto que pueden encontrar en la página Web | Atender todas las peticiones que se reciban por la vía establecida al efecto en un plazo máximo de 3 semanas. | Número de consultas atendidas en plazo | 100% | Registro de consultas | Trimestral | 100% |
| Información a través de Newsletter: ofrecer información de interés para empresas exportadoras a través de boletín electrónico de carácter mensual. | Publicación de 1 newsletter mensual | Publicación en el plazo | 100% | Newsletter enviada | Trimestral | 100% |
| Información a través de la Web: proporcionar información sobre todos los apoyos disponibles a empresas, emprendedores, compradores e inversiones y facilitar el conocimiento de la Institución y de los servicios que ofrece | Publicación de noticias de interés en la página web mensualmente | Publicación de noticias en plazo | 100% | Número de publicaciones en plazo | Trimestral | 100% |
| | Publicación y actualización de eventos a celebrarse en mensualmente | Actualización en plazo | 100% | Número de publicaciones en plazo | Trimestral | 100% |
| | Actualización de los contenidos mensualmente | Actualización en plazo | 100% | Actualización en plazo | Trimestral | 100% |
| Información a través de Redes sociales: dinamizar a través de Facebook y Twitter los contenidos de la web y ofrecer información de máxima actualidad. A través de Slideshare se comparte la documentación y presentaciones de las jornadas de formación. | Facebook y Twitter: dinamizar semanalmente | Dinamizar en plazo | 100% | Registro de publicaciones | Trimestral | 100% |
| | Slideshare: compartir la documentación de las jornadas y seminarios el mismo día o día siguiente hábil al que esté disponible | Publicación en el plazo | 100% | Registro de publicaciones | Trimestral | 100% |
| Formación a través del Aula de Internacionalización: ofrecer un plan formativo dirigido principalmente a profesionales de comercio exterior a través de la celebración de jornadas y seminarios técnicos y de mercados. | Organización de un mínimo de 20 jornadas al año | Celebración de las 20 jornadas dentro del año natural | 100% | Registro de jornadas | Anual | 100% |
| Formación a través de prácticas en empresas para jóvenes: Posibilitar la realización de prácticas de comercio exterior en empresas y en la sede del IPEX para estudiantes y recién titulados castellano-manchegos y extranjeros en colaboración con la Universidad de Castilla-La Mancha | Ofrecer un mínimo de 20 prácticas al año | Oferta de las 20 prácticas dentro del año natural | 100% | Registro de prácticas | Anual | 100% |
| Servicio de apoyo al inversor: servicio personalizado al inversor, principalmente extranjero, para el desarrollo de su proyecto de implantación en Castilla-La Mancha, cubriendo todas sus necesidades y garantizando la confidencialidad. | Gestión de todos los proyectos con potencial de viabilidad que se reciban | Número de proyectos gestionados sobre los recibidos con potencial de viabilidad | 100% | Registro de proyectos | Trimestral | 100% |