

VIAEXTERIOR

BASES DE LA CONVOCATORIA PÚBLICA

Aceleradora para la internacionalización de PYMES

◀◀◀◀◀◀ ¿A QUÉ MERCADO QUIERES LLEGAR? ▶▶▶▶▶▶

INDICE BASE 2ª EDICION VIAEXTERIOR

1	INTRODUCCIÓN	3
1.1	Información general	4
1.2	Criterios de elegibilidad	4
1.3	Incompatibilidades	5
1.4	Revelación de información	5
1.5	Comunicaciones	5
1.6	Protección de datos personales	6
1.7	Reclamaciones	6
1.8	Fases del programa	7
2	CONVOCATORIA	8
2.1	Inscripción	8
2.2	Contenido de la candidatura on line	8
2.3	Evaluación	9
2.4	Selección de PYMES participantes	9
2.5	Calendario previsto	10
3	ESTRATEGIA	10
3.1	Programa de formación	11
3.2	Tutorización Plan de internacionalización	12
3.3	Estructura propuesta para el Plan de internacionalización ViaExterior	12
4	ACELERACIÓN	14
4.1	Servicio de información y vigilancia competitiva	14
4.2	Coaching	14
4.3	Mentoring sobre mercados destino	16
4.4	Servicios adicionales de acompañamiento a empresas	16
5	ACCESO A FINANCIACIÓN	17
5.1	Foro de financiación	17
5.2	Tutorización previa al foro	17

1 INTRODUCCIÓN

El programa VIAEXTERIOR es un programa promovido por el Consorcio Zona Franca de Vigo (en adelante CZFV), cuyo objetivo central es el de **reducir los tiempos** de acceso a los mercados exteriores para las PYMES gallegas, **minimizando los riesgos** inherentes al proceso de internacionalización y en consecuencia, contribuyendo a **incrementar el éxito** del mismo.

El programa se concibe como una aceleradora de empresas **integrada por un conjunto de actuaciones orientadas a contrarrestar los numerosos obstáculos** que las PYMES gallegas se encuentran a la hora de acceder a mercados exteriores y que ralentizan el proceso de internacionalización, entre los cuales destacan fundamentalmente:

- La falta de conocimientos acerca del **proceso de internacionalización** (selección de la vía de acceso y los mercados destino, etc.)
- Desconocimiento de los **mercados objetivo** (análisis y seguimiento comercial y jurídico de las realidades del país objetivo)
- Falta de una **cultura organizativa** orientada a la internacionalización
- Problemas a la hora de **financiar el proceso de internacionalización**

La aceleradora abordará, mediante un amplio abanico de actividades coordinadas, todos estos obstáculos, con la finalidad última de **acelerar los procesos de exportación e implantación** de las PYMES gallegas en los mercados exteriores, logrando las empresas aceleradas una presencia consolidada en el exterior en un plazo inferior al habitualmente necesario.



Se trata de un "Programa de Alto Rendimiento" de unos 6 meses de duración aproximadamente que combina, bajo la supervisión de un equipo de expertos, una serie de elementos: formación, tutorización, coaching, mentoring, y apoyo en el acceso a financiación externa, con el fin de poder acelerar el proceso de internacionalización de las PYMES.

El programa se desarrollará en la sede del Consorcio en la Zona Franca de Bouzas en Vigo.

1.1 Información general

Las siguientes Bases tienen como objeto establecer las normas de participación en la 2ª Edición del Programa que convoca el CZFV.

El objetivo del Programa es acompañar a un grupo de PYMES en su proceso de internacionalización, consiguiendo una reducción considerable de los tiempos de acceso a los mercados exteriores.

La participación en el Programa se regirá por las condiciones que se especifican a continuación y que incluyen los criterios de elegibilidad para participar, los criterios de selección para designar a los participantes, el contenido de las propuestas y otras condiciones.

Las fechas contempladas en estas Bases son orientativas y susceptibles de modificaciones. Los plazos y fechas definitivos serán publicados en la web del Programa VIAEXTERIOR, www.viaexterior.com

1.2 Criterios de elegibilidad

El programa está abierto a todas las pequeñas y medianas empresas con sede en la Comunidad Autónoma de Galicia, independientemente del sector al que pertenezcan.

A efectos de estas bases se considerará PYME (Pequeña y Mediana Empresa) a toda entidad legal con personalidad física o jurídica que cumpla con los requisitos expuestos en la Recomendación de la Comisión Europea 2003/361/CE (DOUE nº L 124/36, de 20 de mayo de 2003), sobre la definición de microempresas, pequeñas y medianas empresas, que entró en vigor el 1 de enero de 2005.

Los requisitos mínimos de acceso al Programa serán los siguientes:

- La empresa solicitante deberá asignar al menos una persona de su plantilla interna como representante permanente de la empresa a lo largo de todas las fases del programa, pudiendo posteriormente participar una persona adicional que podrá variar en función del tipo de actividades, tal y como se menciona más adelante en la descripción metodológica detallada del programa.
- Todas las empresas solicitantes deberán estar legalmente constituidas en el momento de tramitar la solicitud de participación.

Los compromisos a los que se adhieren las empresas participantes, de forma general, serán los siguientes:

- Aceptar y cumplir las Bases del Programa.
- Garantizar que la información facilitada para su admisión y posteriores fases es fidedigna.
- Asistir obligatoriamente y participar de forma activa en todas las actividades del programa, al menos por parte de la persona que represente de manera permanente a la empresa en el programa VIAEXTERIOR.

- Conforme a lo establecido en el Reglamento General de Protección de Datos de la UE (Reglamento (UE) 2016/679), la Ley Orgánica 15/1999, de 13 de diciembre, de Protección de Datos de Carácter Personal y de la Ley 34/2002, de 11 de julio, de Servicios de la Sociedad de la Información y de Correo, las empresas participantes dan su consentimiento para que tanto las imágenes grabadas en el transcurso del Programa, como sus datos de carácter personal, sean incorporadas a los ficheros del titularidad del Consorcio Zona Franca de Vigo con NIF V- 36.611.580 (ver apartado "Protección de datos personales"), así como a que se hagan públicas dichas imágenes través de los medios que el CZFV considere conveniente.
- En caso de constatarse durante el desarrollo del Programa la PYME no cumplierse los compromisos firmados, el CZFV se reserva el derecho a exigir el cumplimiento de los mismos, y de no ser así, se procederá a la exclusión de la empresa del programa VIAEXTERIOR.

1.3 Incompatibilidades

No podrán presentar candidaturas empresas con personal vinculado a aquellas entidades con representación en el Comité Técnico del Programa del CZFV, ni tampoco personal vinculado a las entidades colaboradoras en el diseño y/o la ejecución del Programa en esta Edición.

1.4 Revelación de información

Las empresas participantes consienten, como norma general, la utilización de los datos básicos del proyecto de internacionalización presentado durante los procesos de evaluación contemplados en estas Bases.

Asimismo, la aceptación de estas Bases autoriza al CZFV a la utilización del logotipo, nombre de la empresa o de cualquier otro tipo de soporte audiovisual desarrollado o grabado en el transcurso del Programa, en todas aquellas actividades de difusión y comunicación que consideren oportunas, con independencia del medio o formato utilizado.

1.5 Comunicaciones

Todas las notificaciones relativas al desarrollo del Programa, incluida la relación de las empresas seleccionadas, se publicarán en la web www.viaexterior.com y estarán disponibles para su consulta en el Registro del Consorcio Zona Franca de Vigo, en Bouzas. Cualquier otra notificación de tipo individual será comunicada a través del correo electrónico o número de teléfono con el que se efectuó el registro en la web, o en aquel que con posterioridad sea facilitado por el representante permanente de la

empresa para dicha finalidad.

1.6 Protección de datos personales

En cumplimiento a lo establecido en el Reglamento General de Protección de Datos de la UE (Reglamento (UE) 2016/679), la Ley Orgánica 15/1999, de 13 de diciembre, de Protección de Datos de Carácter Personal, y de la Ley 34/2002, de 11 de julio, de Servicios de la Sociedad de la Información y de Correo, se informa que los datos de carácter personal facilitados por los participantes se incorporan a uno o varios ficheros titularidad del Consorcio Zona Franca de Vigo con NIF V-36.611.580.

El CZFV llevará a cabo un tratamiento de dichos datos a fin, exclusivamente, de evaluar y valorar las candidaturas presentados, de gestionar la participación en el Programa y de difundirlo y hacer promoción pública del mismo. EL CZFV no recogerá, utilizará o revelará información personal para otros propósitos que no sean los descritos anteriormente, a no ser que los participantes den su consentimiento o haya alguna obligación legal.

Las empresas participantes dan por tanto su consentimiento para que tanto las imágenes grabadas en el transcurso del Programa, así como sus datos personales, se hagan públicos a través de los medios que se consideren convenientes. Los participantes se comprometen a disponer previamente de las autorizaciones necesarias según la Ley en el caso de que faciliten datos de terceras personas, exonerando al CZFV de toda responsabilidad en caso de reclamación por parte de un tercero.

Los participantes pueden ejercitar los derechos de acceso, rectificación, cancelación y oposición previstos en la Ley, dirigiéndose, por cualquier medio que permita acreditar el envío y la recepción, respectivamente, al Consorcio Zona Franca de Vigo, Área Portuaria de Bouzas s/n, 36208 Vigo, Pontevedra; pero la cancelación de los datos o la oposición a las citadas cesiones, se entenderá como una renuncia a la participación en el programa VIAEXTERIOR.

1.7 Reclamaciones

Para la interpretación y cumplimiento de estas Bases, el Comité Técnico y los participantes en el Programa se someterán a la aplicación de las leyes españolas.

Toda controversia derivada de la interpretación o ejecución del presente documento, será resuelta directamente por las partes, para cuyo efecto éstas se comprometen a realizar, de buena fe, sus mayores esfuerzos para la solución consensuada de sus controversias, atendiendo a la común intención expresada en el mismo, en un plazo máximo de quince (15) días hábiles contados a partir de la fecha en que cualquiera de las partes dé aviso por escrito a la otra respecto de cualquier reclamación, sin que la falta de respuesta por parte de dicha otra parte suspenda el plazo antes señalado.

Todo litigio, controversia o reclamación resultante de este documento o de su interpretación que no haya podido ser resuelta de acuerdo con lo establecido en el apartado precedente, así como lo relativo al incumplimiento, resolución o nulidad, se resolverá mediante arbitraje. El arbitraje se llevará a cabo en la ciudad de Vigo. El laudo arbitral será definitivo e inapelable, renunciando cualquier recurso disponible contra el mismo.

1.8 Fases del programa

Las fases para el desarrollo del conjunto de actividades que conformarán la Aceleradora para la internacionalización de PYMES serán las siguientes:

- **Fase 0:** Convocatoria
- **Fase 1:** Estrategia
- **Fase 2:** Aceleración
- **Fase 3:** Acceso a financiación

La estructuración de las actividades de la aceleradora en torno a estos ejes temáticos garantizará que el **nivel de preparación** de las PYMES participantes y el **grado de desarrollo de su estrategia de internacionalización** se corresponde en cada momento con las exigencias de la actividad a realizar, de manera que se logre el objetivo fundamental de reducir los tiempos de acceso a los mercados exteriores de las empresas.

De manera detallada, cada una de estas fases contiene un conjunto de actividades que se desarrollarán en paralelo, y que son las siguientes:

<p>Fase 0 Convocatoria</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Publicación de bases de la convocatoria • Plazo de inscripción • Evaluación de candidaturas presentadas • Publicación PYMES seleccionadas
<p>FASE 1 Estrategia</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Programa de formación on line y presencial • Tutorización de los Planes o proyectos de internacionalización hasta la realización final de un plan de internacionalización
<p>FASE 2 Aceleración (Se simultánea con la Fase 1)</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Servicios de información y vigilancia competitiva sobre mercados y oportunidades de negocio • Sesiones de <i>coaching</i> • <i>Sesiones de Mentoring</i> sobre mercados destino y aspectos específicos • Servicios adicionales de acompañamiento

FASE 3
Acceso a financiación

- Foro de presentación de proyectos de internacionalización a entidades de financiación

2 CONVOCATORIA

2.1 Inscripción

La solicitud de participación de las empresas se hará de manera exclusiva a través del formulario de candidatura disponible en la sección online específicamente diseñada al efecto en la siguiente dirección web: www.viaexterior.com/formulario-de-solicitud

El plazo será de 1 meses a contar desde el día posterior a la publicación de la convocatoria.

El formulario estará disponible durante la totalidad del plazo de inscripción y sólo se aceptarán los formularios de candidatura recibidos dentro de dicho plazo. Se enviará un correo electrónico de confirmación a todas las candidaturas que hayan sido presentadas correctamente en plazo y forma.

La información solicitada sólo podrá presentarse a través de la web del Programa.

En caso de dudas sobre el proceso, las empresas podrán ponerse en contacto con el CZFV: Centralita Teléfono [+34] 986126126 o en el email viaexterior@zonafrancavigo.com

2.2 Contenido de la candidatura on line

La Memoria a presentar tendrá el siguiente alcance distribuido en los siguientes apartados:

1. Datos de la persona de contacto
2. Persona/s que participará en la aceleradora
3. Identificación de la empresa
4. Magnitudes económicas
5. Historia y oferta de la empresa
6. Descripción del área de internacionalización
7. Experiencia internacional
8. Estrategia Internacional
9. Expectativas

2.3 Evaluación

Los criterios específicos que se tendrán en cuenta a la hora de evaluar las candidaturas serán los siguientes:

- Grado de acelerabilidad, entendida como la capacidad para ejecutar el proyecto de internacionalización y desarrollarlo, en un plazo inferior a seis meses
- Grado de innovación del proyecto de internacionalización planteado, entendida la innovación como elementos diferenciales que contempla el proyecto
- Grado de relevancia, entendida como la candidatura de un proyecto de internacionalización en un sector de actividad estratégico para el desarrollo de Galicia y que contribuya a la dinamización del tejido empresarial de la comunidad autónoma

Como criterio de evaluación complementario se celebrará una entrevista con la persona asignada como representante de la empresa, hasta un máximo de 100 empresas entrevistadas.

Las candidaturas serán evaluadas por el Comité Técnico del Programa, formado por tres personas del CZFV y al menos una persona especialista externa al mismo.

Asimismo, el Comité Técnico podrá incorporar miembros especialistas adicionales con el objeto de ser asistidos en sus decisiones.

2.4 Selección de PYMES participantes

Se publicará el listado de las empresas por orden alfabético. La información de las empresas se manejará de forma confidencial para no perjudicar los intereses de los proyectos de internacionalización. El número máximo de empresas admitidas será de 20 empresas.

2.5 Calendario previsto

La duración prevista para el desarrollo de todas las actividades contempladas en la aceleradora asciende a 6 meses.

FASES	ACTIVIDADES	FECHAS ESTIMADAS
Fase 0 Convocatoria	<ul style="list-style-type: none"> • Publicación de bases de la convocatoria • Plazo de inscripción • Evaluación de candidaturas presentadas • Publicación PYMES seleccionadas 	MES 1
FASE 1 Estrategia	<ul style="list-style-type: none"> • Programa de formación • Tutorización de los Planes o proyectos de internacionalización 	MES 2-MES 6
FASE 2 Aceleración	<ul style="list-style-type: none"> • Servicios de información y vigilancia competitiva sobre mercados y oportunidades de negocio • Sesiones de <i>coaching</i> • <i>Sesiones de Mentoring</i> sobre mercados destino y aspectos específicos • <i>Servicios adicionales de acompañamiento a empresas</i> 	MES 4-MES 6
FASE 3 Acceso a financiación	<ul style="list-style-type: none"> • Foro de presentación de proyectos de internacionalización a entidades de financiación 	MES 6

3 ESTRATEGIA

La fase 1 consistirá en la articulación de un programa de formación y tutorización individual a las empresas que permitirá contrarrestar la falta de formación específica acerca del proceso de internacionalización así como de los mercados objetivo, y tendrá como resultado final la elaboración por parte de cada empresa de su propio Plan o Proyecto de Internacionalización, en el cual se sentarán las bases de su estrategia internacional.

3.1 Programa de formación

El programa formativo tanto on line como presencial se centrará en la toma de decisiones estratégicas necesarias en el proceso de internacionalización y los principales aspectos operativos que se deben tener en cuenta durante el mismo.

En concreto, el programa de formación de ViaExterior ha sido diseñado para proporcionar a los representantes de las PYMES participantes:

- Una visión global de los aspectos clave de la gestión de operaciones de comercio exterior
- Una capacidad analítica que les permita identificar oportunidades en mercados exteriores en sus respectivos sectores
- Una serie de herramientas prácticas y personalizadas para confeccionar y desarrollar un proceso de internacionalización a la medida de cada PYME

El programa de formación tendrá una duración total de **100 horas on line y 36 horas presenciales repartidas a lo largo de la duración de la aceleradora**. De cara a facilitar la participación de las PYMES en el programa y compaginar las agendas de las personas participantes con su actividad profesional, la formación se impartirá en un **formato *blended-learning***,

Cada dos semanas las 20 PYMES participantes en la aceleradora contarán con una sesión formativa presencial de carácter práctico concentrada en 3 horas de clase aproximadamente, que se complementará con contenidos adicionales tales como **casos prácticos, vídeos o módulos informativos adicionales** que permitirán a los participantes de manera previa preparar los contenidos a abordar durante la sesión presencial. Para esta tarea cada empresa contará con un tutor personalizado responsable de optimizar su itinerario formativo y de personalizar la formación hacia las necesidades específicas de cada empresa.

La formación presencial se llevará a cabo en horario de viernes por la tarde. Un representante de cada PYME deberá comprometerse a asistir a como mínimo el 80% de las horas de formación presencial, si bien en cada módulo podrá designar a un compañero de trabajo como invitado para que ambos puedan participar conjuntamente en el módulo en cuestión.

Los contenidos de cada sesión se centrarán fundamentalmente en los siguientes aspectos:

1. Información de contexto
2. Coyuntura económica mundial
3. El proceso de internacionalización

4. Marketing internacional
5. Logística y operaciones internacionales
6. Comunicación y negociación intercultural
7. TICs y nuevas tecnologías aplicadas a la internacionalización.
8. Logística y operaciones internacionales
9. Gestión de las personas en la internacionalización
10. Finanzas internacionales

La formación a impartir se concibe como una herramienta de preparación y apoyo a la elaboración del plan de internacionalización.

3.2 Tutorización Plan de internacionalización

En paralelo al desarrollo del programa de formación y durante toda la fase de estrategia, se asignará a cada empresa participante un tutor con la finalidad de que pueda guiarle en el desarrollo de su **Plan de Internacionalización**. Dicho Plan será elaborado en su integridad por las empresas, con la dirección de sus tutores correspondientes, durante esta fase de la aceleradora, como paso previo a la fase de aceleración propiamente dicha.

Mediante la elaboración de los Planes de Internacionalización **se definirán los mercados objetivo** de cada empresa participante, en los cuales se centrará la siguiente fase de la aceleradora.

Las reuniones de tutorización se iniciarán en la tercera semana desde el momento de inicio de la fase de Estrategia, y se celebrarán un total de **doce sesiones de tutorización** por empresa, de una hora y media de duración aproximada cada una, contando de manera complementaria con un apoyo online a modo de apoyo adicional.

Los tutores darán apoyo a las empresas y asegurarán la aplicación de una **metodología común para los planes de internacionalización** de cara a homogeneizar la estructura y contenidos de todos los planes elaborados por cada PYME participante en el marco de la aceleradora de internacionalización.

3.3 Estructura propuesta para el Plan de internacionalización ViaExterior

El índice básico de los planes de internacionalización será el siguiente:

1. **Resumen ejecutivo del plan de internacionalización**
2. **Potencial de internacionalización de la empresa**

- 2.1. Análisis del mercado de origen
 - 2.1.1. Entorno nacional
 - 2.1.2. Entorno sectorial
- 2.2. Descripción de la compañía
 - 2.2.1. Recursos humanos
 - 2.2.2. Recursos físicos
 - 2.2.3. Recursos financieros
 - 2.2.4. Recursos intangibles
- 2.3. Análisis DAFO
 - 2.3.1. Debilidades
 - 2.3.2. Amenazas
 - 2.3.3. Fortalezas
 - 2.3.4. Debilidades
- 2.4. Diagnóstico sobre el potencial de internacionalización
- 3. **Selección de mercados internacionales**
 - 3.1. Análisis concentración/diversificación
 - 3.2. Identificación de países más favorables
 - 3.3. Priorización de mercados objetivo
- 4. **Forma de entrada al mercado**
 - 4.1. Comparación de las formas de entrada disponibles
 - 4.2. Perfil requerido para la vía seleccionada
- 5. **Oferta internacional**
 - 5.1. Decisión adaptación/estandarización
 - 5.2. Selección del portfolio de productos
 - 5.3. Fijación de la cadena de precios internacional
- 6. **Plan de comunicación**
 - 6.1. Estrategia de marca y posicionamiento
 - 6.2. Instrumentos de comunicación
- 7. **Plan financiero**
 - 7.1. Proyección financiera: inversiones y gastos
 - 7.2. Fuentes de financiación previstas
- 8. **Plan de acción**
 - 8.1. Calendarización de actuaciones
 - 8.2. Cuadro de mando para el control del plan

4 ACELERACIÓN

La presente fase de la aceleradora, comenzará dos meses después del inicio de la fase anterior de Estrategia y se centrará en simplificar y agilizar el proceso de internacionalización definido en los Planes o Proyectos de Internacionalización que resulten del trabajo realizado en la fase anterior.

Para ello, se propone simultanear tres acciones diferenciadas que permitirán a las PYMES participantes consolidar y reforzar los conocimientos de los mercados destino que han seleccionado en sus Planes de internacionalización. Adicionalmente, las actividades de esta fase contribuirán a orientar la cultura organizativa de las PYMES hacia la internacionalización y en concreto, a profundizar en las características específicas de la cultura de negocios en los mercados que han definido como destinos de interés.

4.1 Servicio de información y vigilancia competitiva

Se pondrá en marcha de un servicio de información y vigilancia competitiva sobre mercados y oportunidades de negocio, que aportará a las empresas participantes información adaptada a sus necesidades concretas sobre las novedades que puedan afectar a su actividad en los mercados destino seleccionados o priorizados.

El servicio de vigilancia competitiva será una herramienta clave que contribuirá a reducir el riesgo del proceso de internacionalización de las PYMES aceleradas, puesto que proporcionará información de manera sistemática y organizada sobre las novedades del entorno económico, político-normativo, social y comercial de los mercados destino que permitan a las empresas identificar posibles oportunidades y amenazas para su actividad internacional.

Con el fin de poder adaptar el sistema de vigilancia a cada una de las empresas participantes, se llevarán a cabo una serie de actuaciones de asistencia técnica para cada empresa.

4.2 Coaching

Durante la fase de aceleración se desarrollará también un servicio de *coaching*, con un total de **3 sesiones de coaching por empresa participante**, que se distribuirán a lo largo de la fase de aceleración. La finalidad principal de estas sesiones consistirá en contribuir a enfocar la **cultura organizativa de la PYME** a los requerimientos del entorno y las negociaciones internacionales.

Por ello, este servicio de *coaching* contribuirá a la capacitación de los profesionales de las PYMES participantes mediante la **mejora de los soft-skills** requeridos en el

entorno de los negocios internacionales. Además, cada profesional profundizará con el *coach* que le sea asignado en aquellos **rasgos culturales específicos** que definen la cultura de negocios y negociación en los países definidos como prioritarios en su Plan de Internacionalización.

En la tabla a continuación se resumen las principales competencias que serán desarrolladas por los *coaches* con sus *coachees* durante el programa de *coaching* de la aceleradora ViaExterior:

<p>Competencias de negocio</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Visión de negocio: Habilidad para identificar oportunidades de negocio internacionales • Gestión de recursos: Habilidad para emplear los recursos económicos de forma efectiva • Networking: Habilidad para desarrollar y mantener una red de relaciones internacionales con personas clave para la empresa • Negociación: capacidad para establecer condiciones que servirán para la cooperación y llegar a un acuerdo entre partes procedentes de culturas diferentes
<p>Competencias interpersonales</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Comunicación: Capacidad de escuchar y transmitir de forma efectiva a profesionales de otros países • Implicación: Aptitud para obtener el compromiso de los compañeros y subordinados, inspirando confianza, dando sentido a su trabajo y motivándolos. • Delegación: Capacidad de distribuir eficazmente la toma de decisiones y otras responsabilidades del área de internacionalización hacia el subordinado más adecuado • Respeto: Tolerancia y aceptación de lo diferente
<p>Competencias personales</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Creatividad: Capacidad de generar nuevas ideas, nuevas asociaciones de conceptos ya conocidos, ofrecer soluciones originales • Ambición: Ser exigentes en la fijación de metas • Integridad: Consiste en la seriedad, honestidad, que acaba dando confianza a proveedores, clientes, etc. de cualquier mercado • Tenacidad: Capacidad para perseverar en un asunto o problema hasta que éste quede resuelto • Equilibrio emocional: En cada situación emplear el tipo de emociones y dosis adecuadas • Autocrítica: Saber aceptar errores propios, y buscar soluciones para superarlos

4.3 Mentoring sobre mercados destino

Se pondrá a disposición de las PYMES participantes un contacto directo con empresarios gallegos o españoles que hayan logrado exportar y/o implantarse con éxito en los mercados destino objeto de sus Planes de internacionalización.

Este programa de *mentoring* se materializará en la celebración de **reuniones principalmente individuales** en las que, bien mediante su participación presencial, bien interviniendo por videoconferencia en los casos en los que los mentores se encuentren expatriados en los países destino, los profesionales de las empresas ya internacionalizadas relatarán su experiencia de salida a los mercados exteriores y los aprendizajes clave que han obtenido en cuanto al funcionamiento de dichos mercados a las empresas participantes. Dicha reunión grupal se reforzará con breves reuniones individuales posteriores a fin de que el mentor pueda aportar una visión más personalizada a cada PYME.

Asimismo, se propondrán vías de comunicación entre los mentores y las empresas mentorizadas con la finalidad de promover el *networking* entre las diversas empresas involucradas en la aceleradora, facilitando por esta vía el proceso de internacionalización de las empresas aceleradas.

Los principales objetivos del programa de *mentoring* serán los siguientes:

- Acelerar el proceso de internacionalización gracias al apoyo de una persona con amplia experiencia y conocimientos
- Transferir el *know-how* acumulado en materia de internacionalización de los mentores, que aportan sus experiencias en beneficio de otros
- Generar *networking* entre los mentores y las PYMES
- Orientarse a las necesidades específicas en materia de internacionalización de cada PYME, siendo cada caso sea individual y por tanto diferente

4.4 Servicios adicionales de acompañamiento a empresas

Los servicios de Vigilancia competitiva, Coaching y mentoring se verán complementados a lo largo de toda esta fase de Aceleración con una serie de servicios teóricos y prácticos que profundicen y amplíen los trabajos de formación de la fase de estrategia.

Los **servicios adicionales de acompañamiento a empresas participantes en la aceleradora** se impartirán en jornadas grupales a modo de **servicios de consultoría**, tratando las distintas dudas o problemas que tengan las empresas respecto a una temática concreta.

Estas jornadas, que tendrán un carácter voluntario para las empresas, se organizarán **bajo demanda** de las propias empresas y del Consorcio y la fecha de realización será fijada de común acuerdo dependiendo de la disponibilidad de las empresas que las soliciten.

5 ACCESO A FINANCIACIÓN

La última fase de la aceleradora consistirá en el entrenamiento de las PYMES participantes para su participación en un foro de entidades de financiación que les facilite el acceso a instrumentos y vías de financiación que posibiliten la implantación en la práctica de los planes de internacionalización diseñados durante el transcurso de la aceleradora.

5.1 Foro de financiación

Los objetivos del foro serán:

- Facilitar que los proyectos de las empresas participantes en la aceleradora se puedan llevar a cabo rápidamente gracias a la captación de fondos para financiar las actividades previstas en sus planes de internacionalización.
- Visibilizar los proyectos de internacionalización desarrollados en la Aceleradora para la internacionalización de PYMES del Consorcio de la Zona Franca de Vigo ante la sociedad y el tejido empresarial en general.

Cada PYME participante deberá elaborar una presentación con diapositivas para su presentación comercial, así como un dossier de inversión que será facilitado a las entidades de financiación de forma previa al Foro junto con el Plan de internacionalización que hayan elaborado en la fase de Estrategia.

Los proyectos presentados al panel de entidades de financiación serán evaluados según su mejor criterio profesional. Los inversores o financiadores podrán continuar las conversaciones con los distintos proyectos una vez finalizadas las presentaciones del foro y realizar una oferta a las PYMES. La propia aceleradora promovida por el CZFV no asegura que las empresas participantes en el foro accedan finalmente a la financiación deseada. La contribución del Consorcio de la Zona Franca de Vigo se centra fundamentalmente en facilitar dicha consecución de fondos mediante la adecuada preparación de las empresas y la convocatoria de entidades interesadas en financiar los planes de internacionalización que se presenten.

5.2 Tutorización previa al foro

Con la finalidad de preparar adecuadamente a las PYMES participantes para que puedan maximizar sus posibilidades de éxito en el foro, durante el mes anterior a la celebración del mismo se llevarán a cabo las siguientes acciones:

- A nivel individual, se mantendrá al menos una primera reunión con cada PYME participante a fin de analizar sus necesidades financieras para llevar a cabo la

estrategia de acceso al mercado internacional plasmada en su Plan de internacionalización.

- Posteriormente, se mantendrá una tutoría con cada PYME participante para apoyarles en la elaboración de su presentación comercial sobre el proyecto internacional de su empresa. Los tutores ofrecerán asesoramiento tanto acerca del formato y *delivery* de la presentación comercial, como sobre los soportes documentales (presentación con diapositivas, dossier de inversión para las entidades de financiación, plan de internacionalización completo).
- A nivel grupal, se organizará para todas las PYMES participantes en la aceleradora una jornada que consistirá en un ensayo general del foro de financiación, que bajo el nombre de Rehearsal day permitirá a todas las empresas practicar la exposición de su proyecto de internacionalización ante el resto de PYMES participantes y los tutores, simulando el desarrollo real del foro de financiación, pero sin la presencia de las entidades de financiación.

VIAEXTERIOR



Consorcio Zona Franca de Vigo | Área Portuaria de Bouzas, s/n - 36208 Vigo (España)
viaexterior@zonafrancavigo.com | Tel. + 34 986 269 700 - Fax + 34 986 269 730