

VIAEXTERIOR

4ª EDICIÓN

BASES DE LA CONVOCATORIA PÚBLICA

Aceleradora para la internacionalización de empresas gallegas

Octubre 2021



Índice Bases Convocatoria Pública

1	INTRODUCCIÓN	3
2	INFORMACIÓN GENERAL	4
	Criterios de elegibilidad.....	4
	Incompatibilidades.....	5
	Revelación de información.....	5
	Comunicaciones	5
	Protección de datos personales	5
	Reclamaciones	7
	Fases del programa	7
3	CONVOCATORIA	9
	Inscripción.....	9
	Contenido de la candidatura online.....	9
	Evaluación	9
	Selección de empresas participantes.....	10
	Calendario previsto.....	10
4	FASE ESTRATEGIA	11
	Programa de formación	11
	Tutorización Plan de internacionalización	13
	Estructura propuesta para el Plan de internacionalización ViaExterior.....	13
5	FASE ACELERACIÓN	15
	Mentoring.....	15
	Coaching.....	15
	Vigilancia Competitiva	16
6	FASE PRESENTACIÓN Y ACCESO A FINANCIACIÓN	17
	Foro de financiación	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 empresas 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 empresas 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 empresas 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 7 meses de duración aproximadamente que combina, bajo la supervisión de un equipo de expertos, una serie de elementos: formación (presencial y online), tutorización, coaching, mentoring, y apoyo en el acceso a financiación externa, con el fin de poder acelerar el proceso de internacionalización de las empresas.

El programa se desarrollará en cualquiera de los edificios propiedad del Consorcio.

2 INFORMACIÓN GENERAL

Las siguientes Bases tienen como objeto establecer las normas de participación en la 4ª Edición del Programa que convoca el CZFV.

El objetivo del programa es acompañar a un grupo de empresas 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

Criterios de elegibilidad

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

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.
- 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 de 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 empresa no cumpliera 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.

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.

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.

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. 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.

Protección de datos personales

De conformidad con la normativa en materia de protección de datos, se informa que los datos personales facilitados por las empresas (datos de contacto, datos de empleados y empleadas que participen en el proyecto) y los obtenidos directamente por el Consorcio, sea a través de la presentación de sus proyectos y durante su desarrollo, serán tratados por el Consorcio Zona Franca de Vigo en calidad de responsable del tratamiento.

En este sentido, a través del presente documento, el Consorcio informa que los datos que los participantes faciliten inicialmente a través de sus formularios de inscripción serán tratados con la finalidad de evaluar y valorar los proyectos presentados, y junto con los que se recaben a lo largo del programa también para la finalidad de gestionar su participación y de difundirlo y hacer promoción pública del mismo. Por otra parte, con el fin de alcanzar el

objetivo de promover y divulgar el programa, se prevé la realización y toma de imágenes durante los diferentes actos que se desarrollarán durante la vigencia del mismo, de forma que se procederá a la publicación de las mismas. Para el cumplimiento de este propósito se solicitará a las empresas participantes que gestionen entre los empleados y empleadas adscritos al proyecto la debida cesión de derechos de imagen en favor del Consorcio. Las empresas participantes harán llegar la documentación a la organización a la brevedad. Por otra parte, serán objeto de divulgación y promoción los datos relativos a los diferentes proyectos presentados. Dichas publicaciones se llevarán a cabo a través de los diferentes medios de comunicación o bien públicos o bien titularidad de los promotores del programa, esto es, sitios web, redes sociales y/o revistas o periódicos en papel o digitales entre otros.

Por otra parte, se informa que sus datos serán tratados con la finalidad de mantenerle informado sobre otras actividades sobre internacionalización desarrolladas por el Consorcio, si no manifiesta oposición.

El consorcio 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 exista alguna obligación legal al respecto.

En caso de que, a través de la participación en el Programa, se faciliten datos de carácter personal relativos a terceros diferentes del que presenta el proyecto, especialmente trabajadores o colaboradores, el participante se compromete a, previo a la comunicación de los datos, informar a los titulares de los datos de los extremos incluidos en la presente cláusula, absteniéndose de incluirlos en caso de no obtener su consentimiento expreso al respecto.

La base legitimadora para el tratamiento de los datos es el Interés público, al encontrarse este tipo de proyecto en el ámbito de las competencias del Responsable del Tratamiento.

No se elaborarán perfiles ni se realizarán transferencias internacionales de datos, sin perjuicio de la comunicación de la imagen y datos de los participantes por Redes sociales y páginas web.

No se prevén cesiones o comunicaciones de datos salvo aquellas ya indicadas y las que se requieran para la tramitación de la partición en el Programa, como pueda ser a entidades aseguradoras, entidades financieras o bancarias o administraciones públicas. Asimismo, conviene incidir en el carácter público que se les dará a las participaciones con el fin de divulgar y promover el programa.

Los datos tratados se conservarán durante la vigencia del proyecto y durante el plazo de 6 meses. Con posterioridad se mantendrán durante los plazos de prescripción legalmente establecidos. Los derechos de imagen se mantendrán vigentes durante el plazo pactado por las partes, con el propósito de dar difusión a las actividades y programas del Consorcio, independientemente de los plazos prescripción establecidos legalmente y mientras duren los plazos de prescripción para el ejercicio de las acciones correspondientes. Por otra parte, se informa que los participantes pueden ejercitar los derechos de acceso, rectificación, supresión, limitación y oposición y los demás previstos en la Ley, dirigiéndose, por cualquier medio que permita acreditar el envío y la recepción, al Consorcio Zona Franca de Vigo dirigiéndose a la siguiente dirección: lopd@zonafrancavigo.es. Para obtener información adicional respecto, puede consultar la Política de Privacidad del Consorcio en www.zfv.es.

Ante dudas u observaciones en el tratamiento de datos, puede recurrir ante nuestro Delegado de Protección de Datos en la misma dirección electrónica. También puede acudir a

la Autoridad de Control www.aepd.es

En prueba de conformidad, la mera presentación o participación en el programa, supone la aceptación de los términos recogidos en el presente documento y especialmente en la presente cláusula de protección de datos.

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 ante los juzgados y tribunales de Vigo o Pontevedra

Fases del programa

Las fases para el desarrollo del conjunto de actividades que conformarán la Aceleradora para la internacionalización de empresas 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 empresas 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:

Fase 0 Convocatoria	<ul style="list-style-type: none"> • Publicación de bases de la convocatoria • Plazo de inscripción • Evaluación de candidaturas presentadas • Publicación empresas seleccionadas
FASE 1 Estrategia	<ul style="list-style-type: none"> • Programa de formación: sesiones presenciales y formación online a través de la plataforma • Tutorización personalizada para la elaboración de los planes de internacionalización
FASE 2 Aceleración	<ul style="list-style-type: none"> • Continuación con el programa de formación • Sesiones de <i>coaching</i> • Talleres de mercados y sectoriales • Servicios de información y vigilancia competitiva • Servicios adicionales de acompañamiento
FASE 3 Presentación plan y Acceso a financiación	<ul style="list-style-type: none"> • Talleres grupales para la preparación del pitch de los proyectos internacionales y de la empresa en diferentes situaciones (ferias, misiones, foros, etc.) • Tutorías específicas para la preparación y presentación de la empresa • Foro de presentación de proyectos de internacionalización ante entidades de financiación e inversión.

3 CONVOCATORIA

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 y que se encuentra en la web www.viaexterior.com

El plazo será de 25 días naturales 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: 986269726 o en el email viaexterior@zonafrancavigo.com

Contenido de la candidatura online

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

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. Además del proyecto en sí se tendrá en cuenta el perfil y la implicación de la persona dedicada al mismo.

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.

Selección de empresas 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 de empresas admitidas será de 20 empresas.

Calendario previsto

La duración prevista para el desarrollo de todas las actividades contempladas en la aceleradora asciende a 7 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 de empresas seleccionadas 	Octubre- Noviembre 2021
FASE 1 Estrategia	<ul style="list-style-type: none"> • Programa de formación • Tutorización de los Planes o proyectos de internacionalización 	Diciembre 2021- Junio 2022
FASE 2 Aceleración	<ul style="list-style-type: none"> • Continuación con el programa de formación • Sesiones de coaching • Talleres de mercados y sectoriales • Servicios de información y vigilancia competitiva • Servicios adicionales de acompañamiento 	Abril – Junio 2022

<p>FASE 3 Presentación plan y Acceso a financiación</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Talleres grupales para la preparación del pitch de los proyectos internacionales y de la empresa en diferentes situaciones (ferias, misiones, foros, etc.) • Tutorías específicas para la preparación y presentación de la empresa • Foro de presentación de proyectos de internacionalización ante entidades de financiación e inversión. 	<p>Junio 2022</p>
---	--	-------------------

4 FASE ESTRATEGIA

La fase 1 de Estrategia consistirá en la articulación de un programa de formación y tutorización individual para 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.

Programa de formación

El programa formativo tanto online 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 empresas 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 empresa.

De cara a facilitar la participación de las empresas 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 15 días las 20 empresas participantes en la aceleradora contarán con una sesión

formativa presencial de carácter práctico concentrada en 3 horas y media de clase aproximadamente, que se complementará con contenidos adicionales que estarán disponibles en una plataforma de teleformación online 24 horas. Estos contenidos serán **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.

Adicionalmente y como novedad en esta tercera edición, se ofrecerá una personalización de la formación diferenciando entre empresas de productos y servicios, adaptándose a las diferencias en las necesidades que éstas demandan.

La formación presencial se llevará a cabo en horario de viernes por la tarde. Un representante de cada empresa deberá comprometerse a asistir a como mínimo el 80% de las horas de formación presencial, si bien en cada módulo podrá designar a una persona de su 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 Cómo iniciar con éxito un plan de internacionalización ante los retos de este nuevo momento post-Covid 19.
- 2 Claves de éxito en el diseño de una estrategia de internacionalización en la época post-Covid.
- 3 ¿Cómo encontrar nuevos clientes en un mundo globalizado?
- 4 Oportunidades del marketing digital para crecer internacionalmente.
- 5 La gestión de las diferencias culturales como aspecto clave en una negociación.
- 6 Reducción de los riesgos jurídicos a tener en cuenta en la expansión internacional.
- 7 Gestión y retención del talento internacional.
- 8 Diseño de la estrategia de financiación del crecimiento exterior.
- 9 Taller práctico de apoyos públicos para financiar nuestra expansión a otros países.
- 10 Oportunidades de crecimiento mediante proyectos europeos y licitaciones internacionales.
- 11 La importancia de diseñar un plan internacional con perspectiva de género. Plan de medidas para una efectiva implantación de la igualdad de género en el proceso de internacionalización.

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

Adicionalmente a las materias transversales, se diseñarán talleres especializados adicionales (itinerarios personalizados para empresas de producto y servicio), así como talleres sectoriales específicos.

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, se contempla la elaboración de un primer borrador del plan a los dos meses de inicio de las tutorías.

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.

Se celebrarán un total de **diez reuniones de tutorización** por empresa, de una duración de dos horas aproximada cada una, contando de manera complementaria con un apoyo online. Estas reuniones tendrán lugar preferiblemente los viernes de manera intercalada con las sesiones de formación, de forma que el esquema general sea: un viernes sesión de formación grupal y al siguiente viernes una tutoría individualizada.

El equipo de tutores/as 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 empresa participante en el marco de la aceleradora de internacionalización.

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

5 FASE ACELERACIÓN

La presente fase de la aceleradora, comenzará tres 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.

Las principales actividades realizadas en la Fase de Aceleración serán:

MENTORING	<ul style="list-style-type: none"> Talleres de mercado sobre las oportunidades de negocio para las empresas gallegas
COACHING	<ul style="list-style-type: none"> Mejora de las habilidades interpersonales
VIGILANCIA COMPETITIVA	<ul style="list-style-type: none"> Servicios de información y vigilancia competitiva

Mentoring

Las actividades de mentoring consistirán en la organización talleres individuales o grupales de mercado. La idea de estos talleres es que un/a experto/a en el mercado en cuestión, que sería el/la mentor/a, ofrezca una visión global del mercado y la economía del país, centrándose en las oportunidades que este podría ofrecer para las empresas de ViaExterior. Además se abrirá debate y ronda de preguntas en todos los talleres para que los participantes puedan consultar sus dudas con el mentor y darles la posibilidad de contactar individualmente con ellos a posteriori, en caso de estar interesados.

La elección de los mercados se hará a partir de los países- destino prioritarios para las empresas de la tercera edición de ViaExterior, seleccionados en su borrador del plan de internacionalización con apoyo de los tutores.

El objetivo de la actividad de mentoring será el de acelerar el proceso de internacionalización contando con el apoyo de personas con amplia experiencia y conocimientos en el mercado. Después de cada taller las empresas que estén interesadas podrán recibir una tutorización individual. Adicionalmente se pondrá a disposición de las empresas dossiers sobre los mercados en cuestión.

Coaching

Durante la fase de aceleración se desarrollará también un servicio de *coaching*, con un total de 4 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 empresa a los requerimientos del entorno y las negociaciones internacionales.

Por ello, este servicio de *coaching* contribuirá a la capacitación de los profesionales de las empresas participantes mediante la mejora de los *soft-skills* requeridos en el entorno de los negocios internacionales. Además, cada profesional profundizará con el/la *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.

Siendo conscientes de que el *coaching* es una herramienta muy útil para gestionar los cambios, tanto a nivel personal como grupal, en estas sesiones se incorporará de manera efectiva la perspectiva de género.

Vigilancia Competitiva

Se pondrá en marcha de un servicio de información y vigilancia competitiva sobre mercados y oportunidades de negocio, con el objetivo de implantar en cada una de ellas un sistema informático de monitorice de manera permanente las novedades en aquellos mercados geográficos o ámbitos de negocio priorizados.

El servicio de vigilancia competitiva será una herramienta clave que contribuirá a reducir el riesgo del proceso de internacionalización de las empresas 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 personalizada para cada empresa.

Cada empresa tutorizada tendrá la posibilidad de con sus propios datos de productos y servicios tener un informe dinámico, proporcionando información relevante pudiendo filtrarse según mercados geográficos, volúmenes empresas más relevantes, etc.

6 FASE PRESENTACIÓN Y ACCESO A FINANCIACIÓN

La tercera y última fase de la aceleradora se centrará en preparar a las empresas para presentarse o presentar sus productos ante diferentes públicos. El objetivo de esta fase es que los/as participantes puedan preparar la presentación de su proyecto mediante simulaciones en diferentes situaciones: ferias, misiones comerciales, foros de financiación, ante instituciones internacionales, etc.

Para esto se organizarán talleres grupales en los que se trabajarán técnicas de presentación y comunicación tanto en castellano y gallego como en inglés. También se pondrá a disposición de las empresas dos horas de tutorías para que las empresas trabajen de manera personalizada sus técnicas de presentación y comunicación en ambos idiomas.

Como actividad final y de cierre de la aceleradora se organizará un foro de entidades de financiación e inversión que les facilite al 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.

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 tercera edición de la Aceleradora para la internacionalización de empresas del Consorcio de la Zona Franca de Vigo ante la sociedad y el tejido empresarial en general.

Cada empresa participante deberá elaborar una presentación 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. Las entidades de inversión y financiación podrán continuar las conversaciones con los distintos proyectos una vez finalizadas las presentaciones del foro y realizar una oferta a las empresas. 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.