

# VIA EXTERIOR

7ª EDICIÓN

BASES DE LA CONVOCATORIA PÚBLICA

Aceleradora multisectorial para la internacionalización de empresas gallegas

Septiembre 2024



VICEPRESIDENCIA  
PRIMERA DEL GOBIERNO

MINISTERIO  
DE HACIENDA



## Índice Bases Convocatoria Pública

<b>1</b>	<b>INTRODUCCIÓN</b> .....	<b>3</b>
<b>2</b>	<b>INFORMACIÓN GENERAL</b> .....	<b>4</b>
	Criterios de elegibilidad.....	4
	Incompatibilidades.....	5
	Revelación de información.....	5
	Comunicaciones.....	5
	Protección de datos personales.....	5
	Reclamaciones.....	6
	Fases del programa.....	7
<b>3</b>	<b>CONVOCATORIA</b> .....	<b>8</b>
	Inscripción.....	8
	Contenido de la candidatura online.....	8
	Evaluación.....	8
	Selección de empresas participantes.....	9
	Calendario previsto.....	9
<b>4</b>	<b>FASE ESTRATEGIA</b> .....	<b>10</b>
	Programa de formación.....	10
	Tutorización Plan de internacionalización.....	12
	Estructura propuesta para el Plan de internacionalización ViaExterior.....	12
<b>5</b>	<b>FASE ACELERACIÓN</b> .....	<b>14</b>
	Mentoring de mercados.....	14
	Coaching.....	14
	Vigilancia Competitiva.....	15
<b>6</b>	<b>FASE DE FINANCIACIÓN</b> .....	<b>16</b>
	Foro de financiación e inversión.....	16

# 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", dirigida a empresas de cualquier sector y 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 la sede de la calle Arenal 46, pudiendo algunas actividades organizarse en otras sedes propiedad del Consorcio.

## 2 INFORMACIÓN GENERAL

Las siguientes Bases tienen como objeto establecer las normas de participación en la **7ª Edición** del Programa que convoca el CZFV.

El objetivo del programa es acompañar a un grupo de 20 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 las personas 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](http://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.
- 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](http://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 personal que participe 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, con NIF V-36611580, en calidad de responsable del tratamiento.

Los datos se tratarán con la finalidad de gestionar promover, acelerar y aumentar la probabilidad de éxito en el proceso de internacionalización de las empresas participantes, que implica:

- La cesión necesaria al Consorcio de los datos identificativos y de contacto de las personas participantes.
- La cesión necesaria por parte del CZFV a empresas colaboradoras y participantes.
- La difusión de las actividades realizadas. Para ello, se captarán fotografías y/o vídeos que serán difundidos en medios de comunicación públicos, así como en redes sociales.

Las empresas participantes garantizan, mediante la suscripción de las bases, el cumplimiento de la normativa en materia de protección de datos en lo relativo a los datos de las personas participantes.

El tratamiento de datos realizado por el Consorcio se basa en el interés público que implica la realización del presente Programa. Para la remisión de comunicaciones de interés por medios electrónicos y para el tratamiento de imágenes, será el consentimiento de la persona interesada.

No se elaborarán perfiles ni se realizarán transferencias internacionales de datos.

No se prevén cesiones o comunicaciones de datos salvo las necesarias para la participación en el Programa (empresas colaboradoras) y las que resulten de una obligación legal, como pueda ser a entidades aseguradoras, entidades financieras o bancarias o administraciones públicas.

Los datos personales tratados se conservarán durante el tiempo necesario para cumplir con la finalidad para la que se hubieran recabado, así como para determinar las posibles responsabilidades que pudieran derivarse de la misma, además de los períodos establecidos en la normativa de archivos y documentación.

Por otra parte, se informa que las personas participantes pueden ejercitar los derechos de acceso, rectificación, supresión, limitación y oposición y portabilidad si corresponde, así como dirigirse a nuestro Delegado de Protección de Datos en: [lopd@zonafrancavigo.com](mailto:lopd@zonafrancavigo.com) mediante escrito dirigido a Calle Areal 46, 36201 Vigo. Para obtener información adicional respecto, puede consultar la Política de Privacidad del Consorcio en [www.zfv.es](http://www.zfv.es). En caso de considerar vulnerados sus derechos en esta materia, puede acudir a la Autoridad de Control [www.aepd.es](http://www.aepd.es).

En prueba de conformidad, la participación en el programa supone la aceptación de los términos recogidos en la presente cláusula de protección de datos.

## Reclamaciones

Para la interpretación y cumplimiento de estas Bases, el Comité Técnico y las personas 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 1:** Convocatoria
- **Fase 2:** Estrategia
- **Fase 3:** Aceleración
- **Fase 4:** 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:

<p><b>Fase 1</b> <b>Convocatoria</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Publicación de bases de la convocatoria</li> <li>• Plazo de inscripción</li> <li>• Evaluación de candidaturas presentadas</li> <li>• Publicación empresas seleccionadas</li> </ul>
<p><b>FASE 2</b> <b>Estrategia</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Programa de formación: sesiones presenciales y formación online a través de la plataforma</li> <li>• Tutorización personalizada para la elaboración de los planes de internacionalización</li> </ul>
<p><b>FASE 3</b> <b>Aceleración</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Continuación con el programa de formación</li> <li>• Sesiones de <i>coaching</i></li> <li>• Tutorías de mercados</li> <li>• Servicios de información y vigilancia competitiva</li> <li>• Servicios adicionales de acompañamiento</li> </ul>
<p><b>FASE 4</b> <b>Presentación y Acceso a Financiación</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Talleres grupales para la preparación del pitch de los proyectos internacionales y de la empresa en diferentes situaciones (ferias, misiones, foros, etc.)</li> <li>• Tutorías específicas para la preparación y presentación de la empresa</li> <li>• Foro de presentación de proyectos de internacionalización ante entidades de financiación e inversión.</li> </ul>

**Programa networking**

- Actividades para el fomento de la cooperación entre las personas participantes
- Programa de networking con las ediciones anteriores
- Actividades lúdicas, visitas a empresas, eventos de interés, etc.

### 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](http://www.viaexterior.com)

El plazo será de 28 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: 986 269 700 o en el email [viaexterior@zonafrancavigo.com](mailto:viaexterior@zonafrancavigo.com)

#### Contenido de la candidatura online

La memoria que deberán presentar los proyectos inscritos de manera online tiene 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, su capacidad para sacarle provecho al programa y su disposición a la colaboración y cooperación con otros proyectos.

Las candidaturas serán evaluadas por el Comité Técnico del Programa, formado al menos un representante del CZFV y 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
<b>FASE 1 Convocatoria</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Publicación de bases de la convocatoria</li> <li>• Plazo de inscripción</li> <li>• Evaluación de candidaturas presentadas</li> <li>• Publicación de empresas seleccionadas</li> </ul>	Septiembre- Ocutbre 2024
<b>FASE 2 Estrategia</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Programa de formación</li> <li>• Tutorización de los Planes o proyectos de internacionalización</li> </ul>	Noviembre 2024- Mayo 2025
<b>FASE 3 Aceleración</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Continuación con el programa de formación</li> <li>• Sesiones de coaching</li> </ul>	Abril- Junio 2024

	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Tutorías de mercados</li> <li>• Servicios de información y vigilancia competitiva</li> <li>• Servicios adicionales de acompañamiento</li> </ul>	
<b>FASE 4</b> Financiación y presentación plan	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Talleres grupales para la preparación del pitch de los proyectos internacionales y de la empresa en diferentes situaciones (ferias, misiones, foros, etc.)</li> <li>• Tutorías específicas para la preparación y presentación de la empresa</li> <li>• Foro de presentación de proyectos de internacionalización ante entidades de financiación e inversión.</li> </ul>	Mayo-Junio 2024
<b>Programa Networking</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Programa de actividades a lo largo de la aceleradora para favorecer el networking entre las personas participantes de esta edición y de las ediciones anteriores</li> </ul>	Noviembre 2024-Junio 2024

## 4 FASE ESTRATEGIA

La fase 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 las personas participantes de manera previa preparar los contenidos a abordar durante la sesión presencial. Para esta tarea cada empresa contará con un/a tutor/a 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:

- 0 Sesión apertura: Contexto internacional
- 1 Claves de éxito en la estrategia de internacionalización
- 2 Selección de mercados y clientes internacionales
- 3 Negociación intercultural
- 4 Marketing digital internacional
- 5 Aduanas e Incoterms
- 6 Ayudas públicas para internacionalizarse
- 7 RSE y perspectiva de género en la internacionalización
- 8 Aspectos legales y fiscales en la internacionalización
- 9 Finanzas internacionales

Adicionalmente a las materias transversales, se podrán diseñar 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/a tutor/a 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/as 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, contando de manera complementaria con un apoyo online. Estas reuniones tendrán lugar 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 (si bien la fecha y hora de las tutorías será concertada de manera flexible entre empresa-tutor/a).

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 fase de Aceleración se iniciará en febrero y se ejecutará de forma paralela a la de Estrategia. Esta fase se centrará en simplificar y agilizar el proceso de internacionalización definido en los planes o proyectos de internacionalización que resulten del trabajo realizado los primeros meses del programa

Las principales actividades realizadas en la Fase de Aceleración serán:

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

### Mentoring de mercados

Las actividades de mentoring consistirán en la organización talleres o tutorías (individuales o grupales) sobre mercados internacionales. 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 las personas participantes puedan consultar sus dudas con el mentor/a y darles la posibilidad de contactar individualmente 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 primer borrador del plan de internacionalización realizado con apoyo de los/as tutores/as

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 dossieres y guías sobre los mercados en cuestión.

### Coaching

Durante la fase de aceleración se desarrollará también un servicio de *coaching*. 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.

## 6 FASE DE FINANCIACIÓN

La cuarta 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 e inversión

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.

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.