

VIA EXTERIOR

8ª EDICIÓN

BASES DE LA CONVOCATORIA PÚBLICA

Aceleradora multisectorial para la internacionalización de empresas gallegas

Septiembre 2025



VICEPRESIDENCIA
PRIMERA DEL GOBIERNO

MINISTERIO
DE HACIENDA



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..... | 6 |
| | Fases del programa | 7 |
| 3 | CONVOCATORIA..... | 8 |
| | Inscripción..... | 8 |
| | Contenido de la candidatura online | 8 |
| | Evaluación | 8 |
| | Selección de empresas participantes | 9 |
| | Calendario previsto | 9 |
| 4 | FASE ESTRATEGIA..... | 10 |
| | Programa de formación..... | 10 |
| | Tutorización Plan de internacionalización..... | 12 |
| | Estructura propuesta para el Plan de internacionalización ViaExterior | 12 |
| | FASE ACELERACIÓN | 13 |
| | Vigilancia Competitiva | 13 |
| | Coaching..... | 14 |
| | Mentoring de mercados..... | 14 |
| 5 | FASE DE FINANCIACIÓN | 15 |
| | Acto de clausura y foro de financiación | 15 |

1 INTRODUCCIÓN

El programa VIAEXTERIOR, promovido por el Consorcio Zona Franca de Vigo (en adelante CZFV), tiene como objetivo principal **agilizar el acceso de las empresas gallegas a los mercados internacionales**. Su propósito es **reducir los tiempos** de entrada a estos mercados, **minimizar los riesgos** asociados al proceso de internacionalización y, en última instancia, aumentar las probabilidades de éxito en la expansión internacional de las empresas participantes.

El programa está diseñado como una aceleradora de empresas, compuesta por una serie de acciones orientadas a superar los principales obstáculos que enfrentan las empresas gallegas al intentar acceder a mercados internacionales, los cuales suelen ralentizar su proceso de internacionalización. Entre los desafíos más comunes se incluyen:

- La falta de conocimientos sobre el proceso de internacionalización, como la selección de los canales de acceso y los mercados de destino.
- El desconocimiento de los mercados objetivos, que implica la falta de análisis y seguimiento comercial y jurídico de las realidades del país de interés.
- La ausencia de una cultura organizativa adaptada a los requerimientos de la internacionalización.
- Las dificultades para financiar el proceso de internacionalización.

La aceleradora abordará de manera integral todos estos obstáculos a través de un conjunto de actividades coordinadas, con el objetivo de **acelerar los procesos de exportación e implantación** de las empresas gallegas en mercados internacionales. El programa permitirá a las empresas participantes lograr una presencia consolidada en el exterior en un plazo considerablemente más corto que el habitual.

Este "Programa de Alto Rendimiento", con una duración aproximada de 7 meses, está dirigido a empresas de cualquier sector y combina, bajo la supervisión de un equipo de expertos/as, diversos elementos: formación (presencial y online), tutorización, coaching, mentoring y apoyo en el acceso a financiación externa, con el fin de agilizar y optimizar el proceso de internacionalización.

El programa se desarrollará en la sede de la calle Arenal 46, en Vigo, 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 **8ª 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

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 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/la 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 Consorcio 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 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. En caso de considerar vulnerados sus derechos en esta materia, puede acudir a la Autoridad de Control 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>Fase 1 Convocatoria</p> | <ul style="list-style-type: none"> • Publicación de bases de la convocatoria • Plazo de inscripción • Evaluación de candidaturas presentadas • Publicación empresas seleccionadas |
| <p>FASE 2 Estrategia</p> | <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 |
| <p>FASE 3 Aceleración</p> | <ul style="list-style-type: none"> • Continuación con el programa de formación • Vigilancia competitiva • Coaching para mejora de habilidades interpersonales • Mentoring de mercados |
| <p>FASE 4 Presentación y Acceso a Financiación</p> | <ul style="list-style-type: none"> • Talleres para la mejora de las habilidades de comunicación • Tutorías específicas para la preparación y presentación del pitch • Foro de presentación de proyectos de internacionalización ante entidades de financiación y organismos públicos. |

Programa networking

- Actividades para el fomento de la cooperación entre los/as participantes
- Programa de networking con las ediciones anteriores
- Actividades *outdoor*, 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

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

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 productos 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
- Entrevista personal: 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 |
|------------------------|---|---------------------------|
| FASE 1 Convocatoria | <ul style="list-style-type: none"> • Publicación de bases de la convocatoria • Plazo de inscripción • Evaluación de candidaturas presentadas • Publicación empresas seleccionadas | Septiembre-Octubre 2025 |
| FASE 2 Estrategia | <ul style="list-style-type: none"> • Programa de formación • Tutorización de los planes de internacionalización | Noviembre 2025-junio 2026 |
| FASE 3 Aceleración | <ul style="list-style-type: none"> • Continuación con el programa de formación • Vigilancia competitiva • Coaching | Abril- junio 2026 |

| | | |
|--|--|--------------------------------|
| | <ul style="list-style-type: none"> • Mentoring de mercados | |
| FASE 4 Presentación y Acceso a Financiación | <ul style="list-style-type: none"> • Talleres de comunicación • Tutorías específicas para la preparación y presentación del pitch • Foro de presentación de proyectos de internacionalización ante entidades de financiación y organismos públicos. | Mayo-junio 2026 |
| Programa Networking | <ul style="list-style-type: none"> • Programa de actividades a lo largo de la aceleradora para favorecer el networking | A lo largo de todo el programa |

4 FASE ESTRATEGIA

La fase de Estrategia consistirá en un programa integral de formación grupal y tutorización individual para las empresas, diseñado para abordar la falta de conocimientos específicos sobre el proceso de internacionalización y los mercados objetivo. El resultado final de esta fase será la elaboración, por parte de cada empresa, de su propio Plan o Proyecto de Internacionalización, que servirá como base para definir y estructurar su estrategia internacional.

Programa de formación

El programa formativo de ViaExterior está diseñado para proporcionar a las empresas participantes las herramientas y conocimientos necesarios para tomar decisiones estratégicas clave en el proceso de internacionalización, así como los aspectos operativos fundamentales que deben tenerse en cuenta a lo largo de este proceso.

A través de los módulos de formación, los representantes de las empresas recibirán una formación integral que abarca tanto los elementos estratégicos como las acciones prácticas necesarias para afrontar los retos de la internacionalización. El contenido de la formación incluye:

- Una visión global sobre los aspectos clave de **la gestión de operaciones de comercio exterior**, abordando desde la coyuntura económica internacional hasta la logística y las operaciones internacionales.
- El desarrollo de **capacidades analíticas para identificar oportunidades** de negocio en mercados exteriores, con un enfoque en la selección de mercados y clientes internacionales y el análisis de sectores específicos.
- Herramientas y enfoques prácticos en áreas clave como marketing digital internacional, negociación intercultural, finanzas internacionales y aspectos legales y fiscales, que permitirán a los participantes desarrollar estrategias personalizadas adaptadas a las

necesidades de sus empresas.

- Formación sobre ayudas públicas disponibles y acceso a financiación privada, para poder encontrar formas de financiación de los proyectos de internacionalización en caso de que así lo requieran
- Uso de inteligencia artificial aplicada a la internacionalización, lo que les permitirá aprovechar las tecnologías emergentes en su expansión global.

De este modo, el programa proporciona no solo una formación teórica sólida, sino también herramientas prácticas y personalizadas que permitirán a cada empresa desarrollar su propio plan de internacionalización de manera efectiva.

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 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. 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.

La formación presencial se llevará a cabo en horario de viernes por la tarde. Un/a 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/a para que ambos puedan participar conjuntamente en el módulo en cuestión.

Los contenidos impartidos en esta fase se centrarán fundamentalmente en los siguientes aspectos:

1. Coyuntura económica internacional
2. El proceso de internacionalización
3. Selección de mercados y clientes internacionales
4. Marketing digital internacional
5. Negociación intercultural
6. Logística y operaciones internacionales
7. Aspectos legales y fiscales en la internacionalización
8. Finanzas internacionales
9. Ayudas públicas para internacionalizarse
10. IA aplicada a la internacionalización

Adicionalmente a las materias transversales, se podrán diseñar talleres especializados adicionales, así como talleres sectoriales específicos.

Tutorización Plan de internacionalización

De forma paralela al desarrollo del programa formativo y a lo largo de toda la fase de estrategia, **cada empresa participante será asignada a un/a tutor/a especializado/a**, quien guiará a la empresa en el proceso de elaboración de su Plan de Internacionalización. Este plan será desarrollado íntegramente por las empresas, bajo la supervisión y dirección de los tutores/as, quienes proporcionarán el apoyo necesario para estructurar y personalizar la estrategia internacional de cada empresa.

A lo largo de las tutorías, **se abordarán temáticas clave como el potencial de internacionalización, el análisis DAFO internacional, la selección de mercados geográficos y las diferentes formas de entrada** en los mercados internacionales. También se trabajará en la creación de un **plan de comunicación y marketing** adaptado a la internacionalización, el desarrollo de un **plan financiero** adecuado, y la definición de un **plan de acción** específico para cada empresa.

Como resultado de esta fase, cada empresa contará con un plan de Internacionalización detallado, que definirá los mercados objetivo y las estrategias a seguir, lo cual marcará el punto de partida para la fase de aceleración. Este enfoque permitirá a las empresas no solo definir una estrategia clara y ajustada a sus necesidades, sino también contar con las herramientas y conocimientos prácticos necesarios para entrar en mercados internacionales de forma efectiva y exitosa.

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 dará 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.

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

FASE ACELERACIÓN

La fase de Aceleración **se iniciará en abril** 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:

Vigilancia Competitiva

Se organizará un **taller en Inteligencia Comercial Internacional**, con el objetivo de dotar a las empresas de las herramientas necesarias para **implementar un sistema de vigilancia competitiva** enfocado tanto en la identificación de clientes internacionales potenciales como en el análisis de la competencia internacional. Este sistema permitirá a las empresas

monitorizar de manera continua las tendencias, novedades y dinámicas de los mercados internacionales que les interesen, ayudándolas a identificar nuevas oportunidades de negocio y a anticipar posibles amenazas.

El servicio de vigilancia competitiva no solo permitirá conocer las últimas actualizaciones sobre los aspectos económicos, políticos, normativos, sociales y comerciales de los mercados destino, sino que también facilitará un análisis profundo de los competidores en estos mercados. Al conocer las estrategias, fortalezas y debilidades de los competidores internacionales, las empresas podrán posicionarse de manera más efectiva y adaptada a las demandas y condiciones del mercado global.

Este sistema de inteligencia comercial proporcionará una base sólida para la toma de decisiones estratégicas informadas y permitirá a las empresas identificar y aprovechar oportunidades de expansión de manera más eficiente. Para personalizar este proceso, se ofrecerá una serie de actuaciones de asistencia técnica personalizada, que permitirán adaptar el sistema de vigilancia a las necesidades y objetivos específicos de cada empresa, asegurando que puedan acceder a información relevante sobre clientes potenciales y competidores de manera ágil y efectiva.

Coaching

Durante la fase de aceleración, se llevará a cabo una sesión de coaching centrada en el **desarrollo de habilidades interpersonales** esenciales para liderar en un entorno internacional. El principal objetivo de esta sesión será trabajar con los profesionales de las empresas participantes en la mejora de cualidades como la empatía, flexibilidad, persuasión y autocontrol, habilidades fundamentales para gestionar negociaciones internacionales y adaptarse a los desafíos de la internacionalización.

El coaching se enfocará en fortalecer la confianza y la capacidad de liderazgo de los participantes, ayudándoles a desarrollar las competencias necesarias para afrontar los desafíos de la internacionalización. Además, se proporcionarán herramientas y estrategias para mejorar la gestión de equipos y proyectos en entornos internacionales, contribuyendo a la preparación de los profesionales para liderar en un contexto global y competitivo.

Mentoring de mercados

Las actividades de mentoring consistirán en la organización de talleres o tutorías (individuales o grupales) centrados en mercados internacionales. El objetivo de estos talleres es proporcionar a las empresas participantes una visión global del mercado y la economía de un país específico, a través de un/a mentor/a especializado/a en el mercado en cuestión. En estos espacios, el mentor/a compartirá su experiencia, destacando las oportunidades que dicho mercado puede ofrecer a las empresas de ViaExterior.

Cada taller incluirá una sesión de debate y una ronda de preguntas, donde los participantes podrán consultar sus dudas directamente con el mentor/a. Además, se les brindará la posibilidad de contactar de manera individual con el mentor/a posteriormente, en caso de estar interesados en profundizar más en su orientación.

La selección de los mercados se realizará en función de los países prioritarios para las empresas de esta edición de ViaExterior, definidos en su primer borrador del plan de internacionalización, elaborado con el apoyo de los/as tutores/as.

El objetivo principal de las actividades de mentoring es acelerar el proceso de internacionalización, proporcionando a las empresas el apoyo de expertos con una amplia experiencia en los mercados seleccionados. Además, se pondrán a disposición de las empresas dossiers y guías detalladas sobre los mercados de interés, facilitando así el acceso a información clave para la toma de decisiones estratégicas.

5 FASE DE FINANCIACIÓN

La cuarta y última fase de la aceleradora se centrará en preparar a las empresas para presentar sus proyectos y productos ante diferentes públicos, con el objetivo de perfeccionar sus habilidades de comunicación en contextos internacionales. Esta fase se orientará a que los/as participantes puedan desarrollar y ensayar la presentación de sus proyectos a través de simulaciones en diversas situaciones, como ferias, misiones comerciales, foros de financiación, ante instituciones internacionales, entre otros.

Para ello, se organizarán talleres grupales enfocados en técnicas de presentación y comunicación, además de ofrecer horas de tutorías personalizadas en las que cada empresa podrá trabajar de manera específica sus habilidades de presentación y adaptación a distintos contextos.

Como actividad final y de cierre de la aceleradora, se llevará a cabo un foro de entidades de financiación e inversión, proporcionando a las empresas acceso a instrumentos y vías de financiación que les permitirán llevar a cabo la implementación de los planes de internacionalización desarrollados a lo largo del programa.

Acto de clausura y foro de financiación

Para clausurar el programa, se organizará un evento de presentación y un foro de financiación, en el que **todas las empresas participantes presentarán sus proyectos de internacionalización** desarrollados a lo largo del programa.

Los objetivos de este evento son:

- Facilitar la captación de fondos para financiar las actividades previstas en los planes de internacionalización de las empresas, asegurando que estos proyectos puedan implementarse de manera rápida y efectiva.
- dar visibilidad a los proyectos de internacionalización desarrollados en esta edición de la aceleradora, ante la sociedad y el tejido empresarial en general.

Cada empresa participante deberá preparar **un pitch y un dossier**, que serán entregados con antelación a las entidades de financiación, junto con el Plan de Internacionalización elaborado durante la fase de Estrategia. Estas presentaciones permitirán que las entidades de inversión y financiación puedan evaluar los proyectos y, una vez finalizadas las exposiciones en el foro, continuar las conversaciones directamente con las empresas.

Es importante señalar que, aunque la aceleradora promovida por el CZFV facilitará el acceso a estas entidades de financiación, **no garantiza que las empresas participantes accedan finalmente a la financiación** solicitada. La contribución del Consorcio se centrará en proporcionar la preparación adecuada de las empresas y en convocar a entidades interesadas en financiar los planes de internacionalización presentados, con el fin de maximizar las oportunidades de éxito.