

TUTORÍAS EN MATERIA DE INTERNACIONALIZACIÓN BOLSA DE PERSONAL EXPERTO 2017

Tutoría	Contenido	Duración	Coste	Subv. máxima
Iniciación a la exportación	Consultoría dirigida a las empresas interesadas en iniciarse en la exportación de bienes o servicios, que facilite el acceso a los mercados internacionales.	90 horas de asesoramiento durante un período máximo de 6 meses.	3.600,00 €	3.000,00 €
Inicio a la contratación pública internacional	Consultoría dirigida a facilitar el acceso al mercado de la Contratación Pública internacional con el objetivo último de diseñar un plan de acción con una selección de mercados y organismos contratantes.	30 horas de asesoramiento, de las cuales un mínimo de 20 serán presenciales, durante un período máximo de 3 meses.	1.800,00 €	1.620,00 €
Presentación de ofertas en contratación pública internacional	Asesoramiento a empresas en la preparación de ofertas de contratación pública internacional.	40 horas de asesoramiento, de las cuales un mínimo de 20 serán presenciales, durante un período máximo de 6 meses.	2.400,00 €	2.160,00 €
Marketing Digital Internacional (EXPORNET)	Asesoramiento especializado en posicionamiento internacional, a través del uso de Internet como herramienta comercial de ámbito internacional, mediante el diseño de un plan de marketing digital.	Un periodo máximo de 8 meses.	2.800,00 €	2.520,00 €
Estrategias de marca y comunicación internacional	Asesoramiento dirigido a analizar los diferentes aspectos de la empresa que permitan determinar su posicionamiento en el mercado seleccionado, dentro de su estrategia de internacionalización.	Un periodo máximo de 3 meses.	1.800,00 €	1.620,00 €
Financiación internacional	Asesoramiento dirigido a empresas que quieran mejorar su posición competitiva a través de herramientas para la búsqueda de financiación internacional, pública o privada.	Un periodo máximo de 6 meses.	3.600,00 €	3.000,00 €
Expansión internacional de <i>start-ups</i> .	Asesoramiento a emprendedores que quieran internacionalizar su <i>start-up</i> , con el fin de mejorar el posicionamiento competitivo de la misma a través del conocimiento de las herramientas para preparar la salida hacia mercados internacionales.	30 horas de asesoramiento, de las cuales un mínimo de 20 serán presenciales, durante un período máximo de 3 meses.	1.800,00 €	1.620,00 €

Se entiende por *start-up* a empresas con potencial de crecimiento, que aportan tecnología o innovación disruptiva, soluciones innovadoras, o con un modelo de negocio innovador, escalable y repetible en entornos globales, orientada al crecimiento rápido.

CARACTERÍSTICAS

- **Cada empresa** podrá solicitar ayudas por un **máximo de dos tutorías** en el mismo ejercicio.
- Los costes asociados a los proyectos subvencionados por la presente convocatoria **no podrán recibir simultáneamente ayudas de otras convocatorias** procedentes de esta u otra Administración.
- El proyecto deberá ejecutarse en el marco de un desarrollo sostenible y de fomento de la conservación, protección y mejora del medio ambiente y contar con un certificado que declare la no afección del proyecto a la denominada '**Red Natura**', espacio físico de especial protección medioambiental configurado así por la Unión Europea; **la tramitación para obtener el mencionado certificado la realizará el IVACE** basándose en la información del proyecto aportada por la empresa solicitante.

TRAMITACIÓN

- **Telemática.**
- **Plazo solicitud:** Desde el día siguiente a la publicación del extracto de la convocatoria en el DOGV, hasta el 10 de noviembre de 2017. Se realizarán distintas resoluciones según las fechas de presentación de las solicitudes, siempre que exista disponibilidad presupuestaria:
 - Desde la publicación de esta convocatoria hasta el 31 de julio de 2017.
 - Entre el 1 de agosto y el 30 de septiembre de 2017.
 - Entre el 1 de octubre y el 10 de noviembre de 2017.
- **Documentación solicitud:**
 - **Impreso** de solicitud, que contendrá las **declaraciones responsables** que acrediten que el beneficiario cumple con los requisitos de la convocatoria y de las bases reguladoras, entre ellas, la declaración de **encontrarse al corriente en sus obligaciones fiscales y con la Seguridad Social**.
 - **Memoria** según modelo disponible en la dirección de Internet del IVACE: <http://www.ivace.es>, que servirá de **referente para aplicar los criterios de valoración**, de ahí que una defectuosa o deficiente cumplimentación, o su difícil comprensión, generará una minusvaloración del proyecto o incluso una denegación de la solicitud.
 - Si se trata de una persona jurídica inscrita en un registro público, el IVACE obtendrá directamente la información relativa a la **identidad de la entidad solicitante**, si bien podrá requerir directamente a la misma la presentación de algún documento concreto.
 - Declaración responsable referente a todas las demás **ayudas de minimis** recibidas de ésta u otra administración (independientemente de los costes subvencionables) durante los dos ejercicios fiscales anteriores y durante el ejercicio fiscal en curso.
 - Declaración responsable de **otras ayudas recibidas** para los mismos gastos subvencionables que los previstos en la presente convocatoria sometidas a un reglamento de exención o a una decisión adoptada por la Comisión.
 - Documentación acreditativa del **instrumento de control ambiental** al cual están sometidas las actividades e instalaciones en las que el solicitante de la subvención realiza su actividad y en las que ejecuta el proyecto, de acuerdo con las instrucciones previstas en el portal del IVACE/zona descargas/ carpeta "Instrumentos Medioambientales".
 - En su caso, **documentación acreditativa de las medidas de actuación** que lleva a cabo la empresa solicitante de las ayudas con el fin de favorecer la **igualdad de oportunidades** entre mujeres y hombres, y de integración social y laboral de las personas con diversidad funcional.

EVALUACIÓN

Criterios de evaluación (máximo 100 puntos):

- Características del proyecto. Máximo 70 puntos
 - Coherencia entre los objetivos planteados por la empresa y la tutoría a realizar. Máximo 20 puntos.
 - Calidad del planteamiento estratégico internacional presentado. Máximo 40 puntos.
 - Herramientas de marketing y comunicación disponibles. Máximo 10 puntos.
- Características del solicitante. Máximo 20 puntos.
 - Viabilidad económica. Se evaluará el grado de solvencia económica de la empresa. Máximo 10 puntos.
 - Recursos humanos de la empresa. Disponibilidad de los recursos humanos del área internacional de la empresa para una correcta ejecución del plan de promoción internacional. Máximo 5 puntos.
 - Grado de internacionalización de la empresa. Máximo 5 puntos.
- Medidas de actuación para favorecer la igualdad de oportunidades entre mujeres y hombres y de integración social y laboral de las personas con discapacidad. Máximo 10 puntos.

CONCESIÓN

A la comunicación de la resolución de concesión se **anexará el documento que servirá como endoso de la subvención** (la **empresa beneficiaria cederá el cobro de la subvención al personal experto**). Este documento se encuentra en el Anexo II y deberá presentarse por el personal experto, junto con el resto de los justificantes, correctamente cumplimentado.

OBLIGACIONES

- **OBLIGACIONES DE LA EMPRESA BENEFICIARIA:**
 - **Contratar, con posterioridad a la concesión de la ayuda, el servicio de asesoramiento**, con personal experto integrante de la Bolsa 2017.
 - ✦ El asesoramiento objeto de subvención deberá ser **iniciado entre la fecha de la comunicación de concesión de la ayuda y el 31 de diciembre de 2017**.
 - **Realizar un informe de valoración** sobre el efecto que ha tenido el asesoramiento en su actividad y entregarlo al personal experto.
 - **Entregar al personal experto el endoso** cuyo modelo figura en el anexo II de esta convocatoria, como medio de pago de hasta el 90% de la factura emitida.
 - **Pagar el valor restante no subvencionado**, así como la **totalidad del IVA** correspondiente a la factura, mediante transferencia bancaria o cheque nominativo dentro del plazo de justificación de la subvención. **No se admitirán los pagos realizados en efectivo o por caja.**
 - **Suscribir una declaración responsable de no haber recibido ayudas** o recursos públicos o privados por el mismo servicio procedentes de otras administraciones públicas o privadas, nacionales o internacionales y entregarla al personal experto.
- **OBLIGACIONES DEL PERSONAL EXPERTO:**
 - **Realizar el servicio** en los términos indicados en esta convocatoria, y **documentarlo en los informes y/o entregables definidos en el Anexo I para cada tipo de asesoramiento**.
 - **Prestar el servicio directamente**, sin que quepa la subcontratación con terceros.
 - Respetar las normas y buenas prácticas.
- **OBLIGACIONES COMUNES A LA EMPRESA BENEFICIARIA Y AL PERSONAL EXPERTO:**
 - Deber de **asistir a la reunión inicial promovida desde IVACE** entre el equipo directivo de la empresa, el personal experto seleccionado y el personal técnico responsable de IVACE, con el objetivo de definir los objetivos y marcar la hoja de ruta que permita conseguir los objetivos

marcados por la propia empresa, conforme a lo establecido para cada tutoría en el Anexo I; asimismo deberán **cumplir con las obligaciones de publicidad comunitaria** en la forma definida en la convocatoria.

- **Realizar el proyecto y acreditar su realización ante el IVACE en la forma exigida** en el Manual de Instrucciones de justificación que será publicado en la dirección de internet de IVACE <<http://www.ivace.es>>.

JUSTIFICACIÓN

- Las pymes delegan en el personal experto la presentación de la documentación acreditativa de la realización del proyecto, así como el cobro de la ayuda, siguiendo las pautas indicadas en el Manual de Instrucciones de Justificación.
- El personal experto acreditará ante el IVACE la realización de los servicios contratados por las empresas beneficiarias, y solicitará el pago de la subvención correspondiente a la empresa en virtud del endoso o cesión de cobro efectuado, para lo que deberá aportar la documentación que se indica a continuación en la fecha límite de 31 de mayo de 2018 u otra posterior que se acuerde en la resolución de concesión:
 - El **documento de endoso o delegación de cobro** del “Cheque Tutorías Internacionalización” por parte de la empresa beneficiaria, según el modelo.
 - **Declaración responsable de la empresa beneficiaria de no haber recibido otras ayudas de minimis y/o otras ayudas o recursos concedidos para el mismo servicio** procedentes de otras administraciones o entidades públicas o privadas, nacionales o internacionales.
 - **Informe de valoración sobre el asesoramiento** en materias de internacionalización realizado por la empresa beneficiaria.
 - **Informes y/o entregables**, en su caso, indicados en el Anexo I para cada modalidad de tutoría, **con la firma tanto de la empresa beneficiaria como del personal experto**, los cuales deberán incluir todo el **detalle de las actividades realizadas**, así como el de las **horas dedicadas** a cada una de las actividades **en el caso de las tutorías que así lo requieran**.
 - **Copia de la factura emitida** por el personal experto por el coste total del servicio de consultoría realizado –con indicación de las horas empleadas, en su caso–. La descripción del objeto de la factura deberá aportar información suficiente sobre el concepto y el periodo objeto de la facturación para poder verificar la relación del gasto con la actuación objeto de la ayuda.
 - **Ficha de mantenimiento de terceros**, según el modelo oficial disponible en <<http://www.ivace.es>> debidamente cumplimentado con los datos bancarios de la **persona física o jurídica proveedora de los servicios objeto de la subvención** a los efectos de proceder al pago una vez verificado el cumplimiento de las obligaciones impuestas a la empresa beneficiaria.
 - **Copia del asiento contable registrado** en el libro diario de la empresa beneficiaria e igualmente copia del libro mayor de la cuenta con el personal experto.
 - Para acreditar el pago tanto del IVA total de la factura como del coste no subvencionado del servicio, se aportará **copia de extracto bancario de la empresa beneficiaria y del personal experto que acredite la salida/entrada efectiva de los fondos, junto con copia de la transferencia o del cheque nominativo**.
 - Documentación acreditativa del **cumplimiento de las obligaciones sobre publicidad comunitaria** recogidos en la convocatoria.
 - Cualquier documento que se derive de la prestación del servicio.
- IVACE podrá solicitar cualquier justificación adicional de las actividades realizadas cuando éstas no estén suficientemente acreditadas en la documentación presentada.

OTRAS OBLIGACIONES

- **En caso de revocación de las ayudas concedidas** por incumplimiento de alguna de las obligaciones derivadas de la condición de empresa beneficiaria supondrá la **obligación del pago de la totalidad de los honorarios al personal experto por parte de la empresa participante** en el programa.
- La condición de **persona o entidad beneficiaria** de la ayuda implica por un lado asumir la responsabilidad de informar a las partes intervinientes en el proyecto y a la ciudadanía de la cofinanciación del mismo por el Fondo Europeo de Desarrollo Regional (FEDER) y su acreditación ante el IVACE, y por otro lado su inclusión en la lista de operaciones cofinanciadas por el Programa Operativo FEDER 2014-2020, información que podrá ser consultada en el sitio o portal de Internet que se habilite al efecto por la Administración.
 - Para cumplir con las obligaciones relativas a la **publicidad comunitaria**, la persona o entidad beneficiaria deberá:
 - ✦ Incluir en todos los documentos y acciones de información y comunicación relacionados con el proyecto subvencionado (así, en informes, escritos, presentaciones, eventos, documentación de reuniones, etc.):
 - el emblema de la Unión Europea y una referencia a la Unión Europea.
 - la referencia al Fondo Europeo de Desarrollo Regional
 - ✦ Durante la ejecución del proyecto deberá:
 - incorporar en su página web (en caso de que disponga) una breve descripción del proyecto subvencionado con sus objetivos y resultados, destacando el apoyo financiero de la Unión Europea por haber sido seleccionado su proyecto en el Programa Operativo FEDER de la Comunitat Valenciana 2014-2020.
 - colocar un cartel informativo sobre el proyecto (de un tamaño mínimo A3) en el que mencionará el apoyo financiero de la Unión Europea en un lugar visible al público.
 - Conservar constancia gráfica, documental o digital de las obligaciones recogidas en el presente artículo para su puesta a disposición del IVACE en el momento de la justificación del proyecto, o de cualquier órgano de control que la requiera.
- **El personal experto deberá incluir en todos los documentos relacionados con el proyecto el emblema de la Unión Europea y la referencia al Fondo Europeo de Desarrollo Regional**, así como aportar la documentación acreditativa del cumplimiento de las obligaciones de la empresa beneficiaria recogidas en el presente artículo.

INFORMACIÓN DE INTERÉS

- En la sección *Publicidad comunitaria* del portal del IVACE <<http://www.ivace.es>> está disponible mayor información sobre las obligaciones anteriormente descritas, así como las características técnicas que deberán reunir el emblema de la UE y la referencia al Fondo Europeo de Desarrollo Regional, según la normativa comunitaria.
- El IVACE procederá al **pago de la ayuda una vez se haya finalizado el asesoramiento** para el que se ha solicitado la subvención y **siempre que haya verificado el cumplimiento de las obligaciones** exigibles al beneficiario y al personal experto.
 - **El pago se realizará directamente al personal experto proveedor del servicio subvencionable** contra la presentación del documento de endoso de la subvención que se presentará junto con el resto de la justificación y siempre que la justificación se considere correcta y haya un informe favorable de comprobación.

ANEXO I.

1. TUTORÍA DE INICIACIÓN A LA EXPORTACIÓN

El servicio de consultoría, de carácter práctico, será impartido por profesionales con experiencia en Exportación integrantes de la Bolsa convocada a tal efecto por IVACE.

La labor del personal experto será formar a las personas indicadas por la empresa correspondiente en todas aquellas cuestiones relacionadas con la internacionalización, entre otras:

- búsqueda de canales de distribución
- negociación comercial
- selección y participación en acciones promocionales

La empresa participante y el personal experto irán analizando diferentes aspectos del arranque de la internacionalización de la empresa a través de reuniones entre el personal de la empresa y el personal experto, con unos contenidos previamente fijados y que permitirán a la empresa contar con un Plan de actuación concreto en el mercado internacional.

El servicio se desarrollará a lo largo de 90 horas, en un período máximo de 6 meses, y su coste será de 3.600 €, IVA excluido.

En caso de realizar gastos derivados de desplazamientos extraordinarios, tales como gastos de locomoción, alojamientos, manutención y demás acorde con las tareas asignadas al personal experto con motivo de la ejecución del Plan de actuación, estos correrán a cargo de la empresa solicitante y participante de la formación.

El personal experto elaborará un informe parcial a los tres meses de la iniciación de la tutoría sobre el desarrollo de la consultoría y, a los seis meses, el informe final de valoración de resultados del desarrollo del servicio.

ANEXO I.

2. TUTORÍA EN CONTRATACIÓN PÚBLICA INTERNACIONAL

La consultoría, de carácter práctico, será impartida por profesionales con experiencia en contratación pública internacional integrantes de la Bolsa convocada a tal efecto por IVACE.

La labor del personal experto será formar a las personas indicadas por la empresa solicitante en todas aquellas cuestiones relacionadas con las estrategias de contratación pública a nivel internacional.

Se realizará un diseño del plan de acción, tras un diagnóstico inicial en el que se definirá su grado de posicionamiento y necesidades concretas:

- Análisis de la posición de la empresa en cuanto a su situación de partida: experiencia, áreas de actividad, servicios y productos exportables, valor añadido y elementos diferenciadores.
- Conocimiento del mercado de la contratación pública internacional en sus distintas vertientes y sus procedimientos.
- Asignación de recursos técnicos y humanos.
- Diseño de un plan de acción con selección de mercados y organismos contratantes.
- Estrategia de acceso a los mismos.

El servicio de consultoría deberá realizarse a través de:

- Reuniones presenciales en las que se explicará el procedimiento a seguir y se resolverán las cuestiones que surjan.
- Seguimiento a distancia de los avances de la empresa en cada módulo. Para llevar a cabo este seguimiento a distancia se habilitarán los canales de comunicación necesarios para que la empresa cuente en todo momento con un apoyo personalizado en su capacitación (vía telefónica, Skype, correo electrónico, etc.).

El servicio tiene una duración de 30 horas, de las cuales un mínimo de 20 serán presenciales, en un período máximo de 3 meses. El coste total del servicio asciende a 1800 €, IVA excluido.

El personal experto entregará un informe final con las conclusiones de la tutoría y recomendaciones a la empresa sobre su estrategia de acceso a las licitaciones internacionales.

ANEXO I.
3. ASESORAMIENTO EN PREPARACIÓN DE OFERTAS DE
CONTRATACIÓN PÚBLICA INTERNACIONAL

El asesoramiento será realizado por profesionales integrantes de la Bolsa convocada a tal efecto por IVACE con experiencia contrastada en la elaboración de ofertas y ejecución de contratos en el exterior, siendo cliente la administración del país.

La labor del personal experto será acompañar a la empresa en la operativa de la contratación pública, cuando la empresa beneficiaria esté ya activa en la presentación de expresiones de interés u ofertas y gestión de contratos públicos en otros países.

La asistencia técnica incluye

- El apoyo a la mejora en la selección de proyectos.
- Mejores prácticas en la preparación de expresiones de interés.
- Mejores prácticas en la elaboración de la oferta técnica y financiera.
- Metodologías de trabajo.
- Mejores prácticas para la gestión del proyecto en sus aspectos administrativos, procedimentales y financieros.

El asesoramiento a la empresa participante se realizará a través de:

- Reuniones presenciales en las que se explicará el procedimiento a seguir y se resolverán las cuestiones que surjan.
- Seguimiento a distancia de los avances de la empresa. Para llevar a cabo este seguimiento a distancia deberán habilitarse los canales de comunicación necesarios para que la empresa cuente en todo momento con un apoyo personalizado en su capacitación (vía telefónica, Skype, correo electrónico, etc.).

El servicio se desarrollará durante 40 horas de consultoría, de las que un mínimo de 20 horas serán presenciales, en un plazo máximo de 6 meses. El coste del servicio será de 2.400 € IVA excluido.

El personal experto entregará un informe final, con la descripción del contenido y alcance del asesoramiento prestado a la empresa.

ANEXO I.

4. EXPORNET, TUTORÍA EN MARKETING DIGITAL INTERNACIONAL

La consultoría, de carácter práctico, será impartida por profesionales integrantes de la Bolsa convocada a tal efecto por IVACE expertos en posicionamiento internacional a través de internet.

La labor del personal experto será formar a las personas indicadas por la empresa correspondiente en todas aquellas cuestiones relacionadas con las estrategias de marketing digital a nivel internacional:

- Utilización de internet como herramienta de promoción
- Selección y planificación de las acciones de marketing digital más adecuadas en función de su cliente/usuario, producto/servicio, y país.
- Incremento del número de contactos comerciales a través de internet y aumento de las exportaciones.
- Aparición en las primeras posiciones de los buscadores.
- Enfoque de su página web hacia los mercados y clientes objetivo.
- Incorporación de las herramientas más adecuadas que le permitan sostener las estrategias y acciones en internet hasta la consecución de sus objetivos.

En definitiva, con este servicio se pretende impulsar el uso de internet como herramienta comercial de ámbito internacional, a través del diseño del plan de marketing digital.

El servicio se desarrollará a través de:

- Reuniones presenciales en las que se explicará el procedimiento a seguir y se resolverán las cuestiones que surjan.
- Seguimiento a distancia de los avances de la empresa en cada módulo. Para llevar a cabo este seguimiento a distancia se habilitarán los canales de comunicación necesarios para que la empresa cuente en todo momento con un apoyo personalizado en su capacitación (vía telefónica, Skype, correo electrónico, etc.).

El servicio se impartirá en un período máximo de 8 meses, constando de tres fases, con las siguientes características:

Fase I. Objetivos y estrategias en internet

A) Objetivo principal: la finalidad de esta fase es aprender a recoger y analizar la información necesaria para poder determinar los objetivos y estrategias en internet.

B) Metodología:

- Se analizará la presencia en internet de la empresa y su familiarización con las acciones que se realizan en internet.
- Se analizará la estrategia y modelo de negocio actual de la empresa, destacando los mercados internacionales en los que la empresa quiere reforzar su presencia en internet.
- Se analizará la competencia en internet a nivel cuantitativo y cualitativo.
- Se establecerán los objetivos a conseguir y estrategias a realizar.
- Se planteará cómo debería de ser el soporte web para llegar a conseguir objetivos en función de las estrategias planteadas.

Se recomienda la celebración de 2 reuniones presenciales, una inicial de toma de datos e información, y una posterior, para exponer el diagnóstico generado a partir del análisis interno de la información aportada por parte de la empresa participante.

Fase II. Acciones de marketing digital a nivel internacional

A) Objetivo principal: Aprender a seleccionar y planificar las acciones de marketing digital más adecuadas en función de su cliente/usuario, producto/servicio, y país.

B) Metodología: Análisis y selección de herramientas de marketing digital de acuerdo con las estrategias y objetivos a conseguir:

- Determinación del posicionamiento actual de la página web de la empresa, proporcionando las recomendaciones necesarias para obtener un mejor posicionamiento natural en buscadores.
- Search Engine Optimization -SEO-).

– Búsqueda y selección de otras herramientas de marketing digital como los mercados digitales, directorios online, estrategias de Search Engine Marketing (SEM), y otras herramientas como las utilizadas en la web 2.0 y las redes sociales – Social Media Marketing (SMM).

– Recomendaciones y metodología a seguir (Análítica web) para el control y seguimiento de las acciones realizadas en internet.

Se recomienda la celebración de una reunión presencial en la que se expondrá el plan de acción, confeccionado en base al diagnóstico y a los objetivos establecidos en las reuniones previas con la empresa, y fruto del trabajo del tutor en colaboración con la empresa participante.

Fase III. Implementación

A) Objetivo principal: ayudar a la empresa a poner en marcha las acciones en internet detalladas en el plan de acción, y consolidar el asesoramiento en la aplicación de herramientas de marketing digital en la estrategia de internacionalización de la empresa. Dar continuidad y seguimiento al plan de acción con el fin de alcanzar los objetivos planteados y llegar a cuantificar los resultados obtenidos para implementar acciones de mejora.

B) Metodología. Junto con los responsables de la empresa encargados del proyecto internet, se procederá a planificar y poner en marcha las diferentes acciones contenidas en el plan. También se definirán recomendaciones y metodología a seguir (Análítica web) para el control y seguimiento de las acciones realizadas en internet para llegar al Retorno de la Inversión (ROI).

C) Entregables. Recomendaciones para sostener las estrategias y acciones en internet en el tiempo hasta la consecución de objetivos.

Se podrán celebrar tres reuniones presenciales: una inicial para establecer las recomendaciones y pautas de implementación de las acciones integradas en el plan elaborado, otra para implementar la metodología de control y seguimiento y una tercera para evaluar esos resultados y establecer puntos de mejora.

Los entregables correspondientes a las 3 fases que contempla la tutoría se harán a la finalización de la misma, como máximo a los 8 meses desde la fecha de inicio, y son:

1.ª fase:

- Informe punto de inicio y definición consensuada de objetivos y estrategias.
- Informe de posicionamiento en internet respecto a los competidores.
- Informe de puntos clave ante la construcción/reforma del sitio web.

2.ª fase:

- Plan de acciones de marketing digital a realizar.
- Recomendaciones para sostener las estrategias y acciones en internet en el tiempo hasta la consecución de objetivos.

3.ª fase:

- Recomendaciones para sostener las estrategias y acciones en internet en el tiempo hasta la consecución de objetivos.

El coste del servicio será de 2.800 €, IVA excluido.

ANEXO I.

5. ASESORAMIENTO EN ESTRATEGIAS DE MARCA Y COMUNICACIÓN INTERNACIONAL

El asesoramiento será realizado por profesionales con experiencia en estrategias de marca y comunicación internacional, integrantes de la Bolsa convocada a tal efecto por IVACE.

La labor del personal experto será analizar los diferentes aspectos de la empresa que permitan determinar el posicionamiento de la empresa en el mercado seleccionado, dentro de su estrategia de internacionalización.

La consultoría se llevará a cabo en un período máximo de tres meses, constando de dos fases.

Fase I. Análisis interno y externo

A) Contenido:

1. Análisis interno:

- Filosofía y cultura de la empresa.
- Producto o servicio.
- Análisis de la marca.
- Estrategias de marketing desarrolladas por parte de la empresa (offline y online).

Objetivo de comunicación.

2. Análisis externo:

- El mercado de interés.
- Análisis de la competencia y grupos de interés, tanto a nivel general como en el mercado concreto.

– Público objetivo.

3. Una vez realizado el análisis, se emitirán una serie de recomendaciones, que ayuden en:

- La definición del posicionamiento que debe tener la empresa en el mercado.
- La descripción de la propuesta de valor de la marca.
- La definición de los valores a asociar a la marca.

Fase II. Estrategia de comunicación y marketing y briefing

A) Contenido: elaboración de la estrategia de comunicación y marketing, adecuada a los análisis previos realizados. Se realizarán un mínimo de dos reuniones presenciales en cada fase para el correcto seguimiento de los trabajos a realizar.

Los entregables correspondientes a las 2 fases que contempla la tutoría se harán a la finalización de la misma, como máximo a los 3 meses desde la fecha de inicio, y son Informe de diagnóstico y recomendaciones, que contenga:

1.ª fase:

- Análisis interno y externo.
- Las claves de posicionamiento en base a las que han de desarrollarse las políticas de marca y comunicación en el mercado de interés.
- Las claves de comunicación que la estrategia y objetivos de la empresa persiguen.
- La estrategia de imagen de marca más adecuada para la empresa.
- Los elementos que la marca debe incorporar y desarrollar.
- Las líneas fundamentales para la campaña de desarrollo de marca.
- Las líneas de trabajo para la campaña de comunicación y de medios.

2.ª fase. Entregables:

- Propuesta de líneas de actuación
- Briefing preparado para una agencia de comunicación / marketing

El coste del servicio asciende a 1.800 €, IVA excluido.

ANEXO I.

6. TUTORÍA DE FINANCIACIÓN INTERNACIONAL

El asesoramiento será impartido por profesionales con experiencia en financiación internacional, integrantes de la Bolsa convocada a tal efecto por IVACE.

La labor del personal experto, será formar a las personas indicadas por la empresa correspondiente en todas aquellas cuestiones relacionadas con las estrategias de búsqueda de financiación a nivel internacional:

- Análisis del modelo de negocio adaptándolo a las exigencias actuales de mercado.
- Optimización de dicho modelo de negocio haciéndolo eficiente y atractivo.
- Búsqueda de socios financieros para potenciar la obtención de financiación.
- Búsqueda de financiación internacional para el desarrollo de la actividad de I+D+i de la empresa.

1. Duración, contenido y entregables.

La consultoría se impartirá en un período máximo de 6 meses, contado a partir de la fecha de inicio de los trabajos, sin que en ningún caso transcurran doce meses desde la firma del contrato hasta la finalización de los mismos.

El servicio se desarrollará a través de:

- Reuniones presenciales en las que se explicará el procedimiento a seguir y se resolverán las cuestiones que surjan.
- Seguimiento a distancia de los avances de la empresa en cada módulo. Para llevar a cabo este seguimiento a distancia se habilitarán los canales de comunicación necesarios para que la empresa cuente en todo momento con un apoyo personalizado en su capacitación (vía telefónica, Skype, correo electrónico, etc.).

La consultoría se realizará en dos fases, con las siguientes características:

Para búsqueda de financiación internacional en general

Fase I: análisis y optimización del modelo de negocio de la empresa

A) Objetivo principal.

- Por un lado, aprender a diseñar un Business Plan que incluya las principales variables de la compañía tales como ventas, costes fijos, costes variables o márgenes de contribución.
- Por otro lado, preparar un Teaser de inversión, documento representativo de las ventajas competitivas de la empresa, orientado a facilitar a los potenciales inversores el modelo de negocio de la compañía.

B) Metodología.

- Se analizarán variables de la empresa como el modelo de negocio actual, la cartera de productos o servicios, la presencia internacional, el plan de internacionalización, sus ventas y alianzas estratégicas.
- Se formará a la empresa en la optimización de dicho modelo de negocio, haciéndolo más eficiente y atractivo.
- Se definirán el Business Plan y el Teaser de inversión.

Se recomienda la celebración de 2-3 reuniones presenciales: una inicial de análisis de posicionamiento de la empresa; una intermedia, de revisión del modelo de negocio adaptado a mercados internacionales y una posterior, para definir el Teaser de inversión.

Fase II. Alternativas de financiación internacional

A) Objetivo principal. Aprender a identificar y seleccionar las fuentes de inversión adecuadas para el proyecto empresarial previamente definido.

B) Metodología.

- Conocer las fuentes de inversión privada, entidades bancarias o financiación pública.
- Identificación potenciales inversores con datos de contacto.
- Guía de pasos a seguir: recomendación de las directrices a la empresa para saber negociar y tratar de obtener alguna de las fuentes de financiación previamente identificadas.

Los entregables correspondientes a las 2 fases que contempla la tutoría se harán a la finalización de la misma, como máximo a los 6 meses desde la fecha de inicio, y son:

1. Documento de análisis estratégico donde se incorporan los aspectos de mejora consensuados con la empresa. Business Plan. Teaser de inversión.

2. Lista de inversores potenciales con datos de contacto. Lista de directrices a la empresa para saber negociar con las fuentes de financiación.

Para el caso particular de búsqueda de financiación internacional de I+D+i

Fase I. Definición de la estrategia de internacionalización de la actividad de I+D+i de la empresa.

A) Objetivo principal.

La finalidad de esta fase es por un lado diagnosticar las capacidades de I+D+i de la empresa, sus líneas estratégicas de I+D+i, alianzas con socios internacionales, posicionamiento en foros y plataformas e identificación de los principales proyectos de I+D+i a desarrollar en los próximos años identificando los programas de financiación internacional más idóneos para el desarrollo de dichos proyectos. En particular el Programa Marco de I+D+i H2020 (2014-2020), será analizado en detalle en dicha fase.

B) Metodología.

Se analizará la estrategia de I+D+i actual de la empresa con el objetivo de identificar la cartera estratégica de proyectos a desarrollar en el futuro con financiación internacional.

Se recomienda la celebración de una o dos reuniones presenciales, para analizar las capacidades de I+D+i de la empresa y la identificación de los posibles proyectos de I+D+i a desarrollar en los próximos años.

Fase II: Implementación de la estrategia de I+D+i definida en Fase I.

A) Objetivo principal.

Elaboración de fichas preliminares (concept-note) de los proyectos estratégicos internacionales de I+D+i identificados en la Fase I teniendo en cuenta la convocatoria internacional seleccionada y el rol asumido por la empresa.

B) Metodología.

Análisis de la convocatoria internacional más apropiada para el desarrollo de cada proyecto estratégico teniendo en cuenta la tipología del proyecto. Se identificarán los perfiles de socios internacionales requeridos para el desarrollo del proyecto y se realizará la difusión de dichas fichas preliminares en las redes internacionales más relevantes y adecuadas en función de la convocatoria internacional elegida.

Se recomienda la celebración de una reunión presencial, para tratar las técnicas de identificación y selección de fuentes de inversión y la forma de aproximación a las mismas.

Los entregables correspondientes a las 2 fases que contempla la tutoría se harán a la finalización de la misma, como máximo a los 6 meses desde la fecha de inicio, y son:

– Documento de análisis estratégico de la empresa consensuado con la empresa que define la estrategia de internacionalización de la I+D+i de la empresa.

– Lista de inversores potenciales con datos de contacto (organismos internacionales gestores de los programas internacionales seleccionados).

– Lista de directrices a la empresa para saber negociar con las fuentes de financiación (descripción de la metodología de trabajo a seguir para la preparación de propuestas internacionales de I+D+i).

El coste del servicio asciende a 3.600 €, IVA excluido.

ANEXO I.

7. TUTORÍA EN EXPANSIÓN INTERNACIONAL DE START-UPS

El asesoramiento se llevará a cabo por emprendedores de *start-ups*, que hayan vivido de primera mano el crecimiento internacional de empresas, integrantes de la Bolsa convocada a tal efecto por IVACE.

La labor del personal experto será formar a las personas indicadas por la empresa correspondiente en todas aquellas cuestiones relacionadas con la internacionalización de su *start-up*:

1. Análisis del proyecto
2. Cómo elegir el momento y el destino. Aspectos legales y fiscalidad
3. Optimización del equipo: procesos internos e implicación. Adaptación del producto al mercado internacional
4. Expansión por etapas. Rentabilidad a largo plazo. Visibilidad internacional

En definitiva, con este programa se pretende acompañar a aquellos emprendedores que quieran internacionalizar su *start-up*, consiguiendo mejorar el posicionamiento competitivo de la empresa a través del conocimiento de las herramientas para preparar la salida hacia mercados internacionales.

La capacitación a la empresa participante se podrá realizar a través de:

- Reuniones presenciales en las que se explicará el procedimiento a seguir y se resolverán las cuestiones que surjan.

- Seguimiento a distancia de los avances de la empresa participante en cada módulo. Para llevar a cabo este seguimiento a distancia se habilitarán los canales de comunicación necesarios para que la empresa cuente en todo momento con un apoyo personalizado en su capacitación (vía telefónica, Skype, correo electrónico, etc.).

La formación se desarrollará durante 30 horas, de las cuales un mínimo de 20 serán presenciales, en un período máximo de 3 meses. El coste del programa será de 1.800 €, IVA excluido.

El personal experto entregará un informe final con las conclusiones de la tutoría y recomendaciones a la *start-up* participante sobre su estrategia de acceso a mercados internacionales.

ANEXO II.

DOCUMENTO DE ENDOSO – CHEQUE TUTORÍAS INTERNACIONALIZACIÓN

Que D./Dña. (...) en su calidad de representante legal de la empresa ----- con NIF-----

DECLARA:

- Que tiene concedida una ayuda para el Cheque Tutorías Internacionalización por un importe de ----- € por la realización del servicio de consultoría [*indicar PROGRAMA*] realizado por el personal experto D./Dña. ----- acreditado/a a través de la Bolsa de personal experto en materia de internacionalización 2017: [tutoría concreta que se haya llevado a cabo].

(Indicar datos completos del Tutor: nombre, dirección, NIF, teléfono y correo electrónico; incluir datos de la persona jurídica que factura, en su caso).

- Que el personal experto ha desarrollado satisfactoriamente las tareas asociadas al servicio subvencionado.

- Que cede el derecho de cobro del importe del Cheque Tutorías Internacionalización con el número de expediente --- a favor del personal experto mencionado anteriormente como pago parcial de los trabajos realizados.

Que D/Dña (...) en su calidad de personal experto homologado por resolución ----- , con NIF ----- (en su caso: representante de la persona jurídica integrante de la Bolsa -----, con NIF -----)

ACEPTA:

- La cesión de denominado derecho de cobro.

Para que así conste ante el IVACE, se firma este documento a los efectos oportunos.

Firma del representante legal de la empresa

Firma del personal experto o su representante, proveedor de los servicios de consultoría.