

## **Conselleria d'Economia Sostenible, Sectors Productius, Comerç i Treball**

*RESOLUCIÓ de 13 de novembre de 2017, del president de l'Institut Valencià de Competitivitat Empresarial (IVACE), per la qual es convoca una borsa de personal expert en matèria d'internacionalització per a la prestació de serveis especialitzats a les empreses de la Comunitat Valenciana per als exercicis 2018 i 2019, i es prorroga la vigència de la borsa aprovada per a 2017. [2017/10788]*

L'Institut Valencià de Competitivitat Empresarial (IVACE) té entre les seues competències el suport a les empreses de la Comunitat Valenciana per a impulsar el seu accés als mercats internacionals a través de distints instruments.

Entre elles es troba el suport a la internacionalització de les pimes de la Comunitat Valenciana per mitjà d'un programa de suport a la prestació de serveis de consultoria, perquè milloren la seua estratègia en els distints àmbits de la internacionalització, a fi de guanyar posició competitiva en els mercats exteriors. Per a això l'IVACE, en el marc Programa Operatiu FEDER CV 2014 – 2020, instrumenta el suport a la prestació d'aquests serveis a través d'una convocatòria d'ajudes per a les pimes que ho sol·liciten, per a la qual resulta necessari articular una homologació d'experts prèviament seleccionats a través de la present convocatòria a fi de garantir uns serveis que complisquen amb els objectius perseguits, d'acord amb el que estableix l'Ordre 20/2016, de 19 d'octubre, de la Conselleria d'Economia Sostenible, Sectors Productius, Comerç i Treball, per la qual s'estableixen les bases reguladores per a la concessió d'ajudes per l'Institut Valencià de Competitivitat Empresarial (IVACE) per a impulsar la internacionalització empresarial.

En virtut del que antecedeix, i de conformitat amb allò que disposa l'article 4.2.i del Reglament d'organització i funcionament de l'Institut Valencià de Competitivitat Empresarial (IVACE), aprovat per Decret 4/2013, de 4 de gener, del Consell, resol:

### *Article 1. Objecte*

La present resolució té per objecte obrir la convocatòria del procés per a l'acreditació com a personal expert en matèries d'internacionalització en el marc del Programa d'assessorament a empreses per als exercicis 2018 i 2019, i regular els requisits i el procediment per a la seua acreditació; així mateix es prorroga la vigència de la Borsa de personal expert en matèria d'internacionalització aprovada per Resolució de 27 de desembre de 2016, del president de l'IVACE, fins al 31 de desembre de 2019.

### *Article 2. Vigència*

L'acreditació com a personal expert anirà referida -tant per a les noves sol·licituds com per a les acreditacions objecte de pròrroga- als exercicis 2018 i 2019, llevat que concórrega alguna causa de revocació.

Aquesta acreditació no garanteix la participació en un programa concret ni la selecció com a personal expert per part de les empreses participants en el Programa d'assessorament a empreses, convocat per a cada exercici per l'IVACE.

### *Article 3. Àmbit de l'assessorament especialitzat*

1. Els àmbits de la internacionalització en què les persones interessades podran acreditar-se com a personal expert, són els següents:

- a) Iniciació a l'exportació.
- b) Revisió de l'estratègia d'internacionalització -per a empreses exportadores.
- c) Inici a la contractació pública internacional
- d) Presentació d'ofertes en contractació pública internacional.
- e) Màrqueting digital internacional.
- f) Estratègies de marca i comunicació internacional.
- g) Finançament internacional.
- h) Expansió internacional d'*startups* (empreses emergents).

## **Conselleria de Economía Sostenible, Sectores Productivos, Comercio y Trabajo**

*RESOLUCIÓN de 13 de noviembre de 2017, del presidente del Instituto Valenciano de Competitividad Empresarial (IVACE), por la que se convoca una bolsa de personal experto en materia de internacionalización para la prestación de servicios especializados a las empresas de la Comunitat Valenciana para los ejercicios 2018 y 2019, y se prorroga la vigencia de la bolsa aprobada para 2017. [2017/10788]*

El Instituto Valenciano de Competitividad Empresarial (IVACE) tiene entre sus competencias el apoyo a las empresas de la Comunitat Valenciana para impulsar su acceso a los mercados internacionales a través de distintos instrumentos.

Entre ellas se encuentra el apoyo a la internacionalización de las pymes de la Comunitat Valenciana mediante un programa de apoyo a la prestación de servicios de consultoría para que mejoren su estrategia en los distintos ámbitos de la internacionalización, con el fin de ganar posición competitiva en los mercados exteriores. Para ello el IVACE, en el marco Programa Operativo FEDER CV 2014 – 2020, instrumenta el apoyo a la prestación de estos servicios a través de una convocatoria de ayudas para las pymes que lo soliciten, para lo que resulta necesario articular una homologación de expertos previamente seleccionados a través de la presente convocatoria con el fin de garantizar unos servicios que cumplan con los objetivos perseguidos, de acuerdo con lo establecido en la Orden 20/2016, de 19 de octubre, de la Conselleria de Economía Sostenible, Sectores Productivos, Comercio y Trabajo, por la que se establecen las bases reguladoras para la concesión de ayudas por el Instituto Valenciano de Competitividad Empresarial (IVACE) para impulsar la internacionalización empresarial.

En virtud de lo que antecede, y de conformidad con lo dispuesto en el artículo 4.2.i del Reglamento de organización y funcionamiento del Instituto Valenciano de Competitividad Empresarial (IVACE), aprobado por Decreto 4/2013, de 4 de enero, del Consell, resuelvo:

### *Artículo 1. Objeto*

La presente resolución tiene por objeto abrir la convocatoria del proceso para la acreditación como personal experto en materias de internacionalización en el marco del Programa de asesoramiento a empresas para los ejercicios 2018 y 2019 y regular los requisitos y el procedimiento para su acreditación; asimismo se prorroga la vigencia de la Bolsa de personal experto en materia de internacionalización aprobada por Resolución de 27 de diciembre de 2016, del Presidente del IVACE hasta el 31 de diciembre de 2019.

### *Artículo 2. Vigencia*

La acreditación como personal experto irá referida -tanto para las nuevas solicitudes como para las acreditaciones objeto de pròrroga- a los ejercicios 2018 y 2019, salvo que concurra alguna causa de revocación.

Esta acreditación no garantiza la participación en un programa concreto ni la selección como personal experto por parte de las empresas participantes en el Programa de asesoramiento a empresas convocado para cada ejercicio por el IVACE.

### *Artículo 3. Ámbito del asesoramiento especializado*

1. Los ámbitos de la internacionalización en los que las personas interesadas podrán acreditarse como personal experto, son los siguientes:

- a) Iniciación a la exportación.
- b) Revisión de la estrategia de internacionalización -para empresas exportadoras-
- c) Inicio a la contratación pública internacional
- d) Presentación de ofertas en contratación pública internacional.
- e) Marketing digital internacional.
- f) Estrategias de marca y comunicación internacional.
- g) Financiación internacional.
- h) Expansión internacional de *startups*.

S'entén per *startup* una empresa amb potencial de creixement, que aporta tecnologia o innovació disruptiva, amb un model de negoci escalable i repetible en entorns globals i orientada al creixement ràpid, que és on resideix el seu valor potencial. L'equip fundador d'una *startup* són emprenedors, no empreses ni institucions, i el seu finançament és a través d'aportacions dels propis emprenedors, de *Business Angels*, de societats de capital de risc i capital llavor, i també de programes públics que promouen aquest tipus d'empreses emergents.

El personal expert haurà d'estar en condicions d'oferir els serveis proposats a qualsevol empresa de la Comunitat Valenciana que ho sol·licite, amb independència del municipi en què s'ubique l'empresa.

*Article 4. Requisits mínims per a l'acreditació com a personal expert en matèria d'internacionalització*

Podran integrar la 'Borsa de personal expert en matèria d'internacionalització' aquelles persones físiques que compten amb uns coneixements i experiència demostrables en els àmbits descrits en l'article 3, d'acord amb els requisits mínims que s'indiquen en l'annex d'aquesta resolució.

En el cas que siguin persones jurídiques els qui desitgen participar integrant professionals al seu servei a la 'Borsa de personal expert en matèria d'internacionalització', només podran prestar el servei d'assessorament a les pimes sol·licitants d'ajuda si els fins, objecte o àmbit d'activitat que d'acord amb els seus estatuts o regles fundacionals els siguin propis, preveuen aquesta circumstància, de tal manera que no podran formar part de la borsa les persones jurídiques que no complisquen amb tal exigència de capacitat.

Una vegada acreditats els coneixements i experiència necessaris, serà obligatòria, per a les persones inicialment seleccionades a integrar la 'Borsa de personal expert en matèria d'internacionalització', la participació en les jornades formatives que puga convocar l'IVACE i l'acceptació del Codi de conducta o de «Bones pràctiques» disponible en la pàgina Web de l'IVACE: <http://www.ivace.es>.

*Article 5. Presentació de sol·licituds d'adhesió a la Borsa de personal expert en matèria d'internacionalització*

Les persones interessades a formar part de la 'Borsa de personal expert en matèria d'internacionalització' hauran d'aportar, en el termini de 15 dies hàbils a partir de l'endemà de la publicació d'aquesta convocatòria en el *Diari Oficial de la Generalitat Valenciana* (DOGV), la documentació següent:

1. Sol·licitud d'adhesió segons model disponible en la pàgina web d'IVACE: <http://www.ivace.es>
2. Formació: Fotocòpia simple de títols o diplomes a acreditar, segons allò que s'ha establert per a cada àmbit d'assessorament en l'annex d'aquesta resolució.
3. Experiència: Acreditació suficient de l'experiència professional indicada, segons allò que s'ha establert per a cada àmbit d'assessorament en l'annex d'aquesta Resolució
4. Coneixement d'idiomes: S'acreditarà per mitjà de la presentació de certificats d'obtenció de títols oficials expedits per l'Escola Oficial d'Idiomes, de certificats expedits per organismes i institucions oficials estrangers, de diplomes expedits per organismes de reconegut prestigi que acrediten el nivell de coneixement de l'idioma, o bé per mitjà de declaració de la pròpia persona interessada. En els dos últims supòsits (organismes no oficials o autodeclaració), IVACE podrà realitzar les proves que estime convenientes per a avaluar el nivell d'idioma del professional.

En el cas que siguin persones jurídiques les sol·licitants, la inscripció haurà de fer-se per part d'aquestes, però aportant les dades i documentació requerides dels professionals proposats perquè puguin ser baremats de la mateixa manera que les persones físiques, en els termes adés relacionats.

La documentació dalt referenciada haurà de presentar-se davant el Registre d'Entrada d'IVACE (carrer de la Democràcia, 77, accés pel c/ 9 d'octubre, Torre 2, planta S-1, 46018 València), o en qualsevol de les formes previstes en l'article 16.4 de la Llei 39/2015, d'1 d'octubre, del procediment administratiu comú de les administracions públiques.

Se entiende por *startup* una empresa con potencial de crecimiento, que aporta tecnología o innovación disruptiva, con un modelo de negocio escalable y repetible en entornos globales y orientada al crecimiento rápido, que es donde reside su valor potencial. El equipo fundador de una startup son emprendedores, no empresas ni instituciones, y su financiación es a través de aportaciones de los propios emprendedores, de *Business Angels*, de sociedades de capital riesgo y capital semilla y también de programas públicos que promueven este tipo de empresas emergentes.

El personal experto deberá estar en condiciones de ofrecer los servicios propuestos a cualquier empresa de la Comunitat Valenciana que lo solicite, con independencia del municipio en el que se ubique la empresa.

*Artículo 4. Requisitos mínimos para la acreditación como personal experto en materia de internacionalización*

Podrán integrar la 'Bolsa de personal experto en materia de internacionalización' aquellas personas físicas que cuenten con unos conocimientos y experiencia demostrables en los ámbitos descritos en el artículo 3, de acuerdo con los requisitos mínimos que se indican en el Anexo de esta resolución.

En el caso de que sean personas jurídicas quienes deseen participar integrando profesionales a su servicio a la 'Bolsa de personal experto en materia de internacionalización', solo podrán prestar el servicio de asesoramiento a las pymes solicitantes de ayuda si los fines, objeto o ámbito de actividad que a tenor de sus estatutos o reglas fundacionales les sean propios, prevén esta circunstancia, de tal suerte que no podrán formar parte de la bolsa las personas jurídicas que no cumplan con tal exigencia de capacidad.

Una vez acreditados los conocimientos y experiencia necesarios, será obligatoria, para las personas inicialmente seleccionadas a integrar la 'Bolsa de personal experto en materia de internacionalización', la participación en las jornadas formativas que pueda convocar el IVACE y la aceptación del Código de conducta o de «Buenas prácticas» disponible en la pàgina Web del IVACE: <http://www.ivace.es>.

*Artículo 5. Presentación de solicitudes de adhesión a la Bolsa de personal experto en materia de internacionalización*

Las personas interesadas en formar parte de la 'Bolsa de personal experto en materia de internacionalización' deberán aportar, en el plazo de 15 días hábiles a partir del día siguiente de la publicación de esta convocatoria en el *Diari Oficial de la Generalitat Valenciana* (DOGV), la siguiente documentación:

1. Solicitud de adhesión según modelo disponible en la pàgina web de IVACE: <http://www.ivace.es>
2. Formación: Fotocopia simple de títulos o diplomas a acreditar, según lo establecido para cada ámbito de asesoramiento en el Anexo a esta resolución.
3. Experiencia: Acreditación suficiente de la experiencia profesional indicada, según lo establecido para cada ámbito de asesoramiento en el Anexo a esta Resolución
4. Conocimiento de idiomas: Se acreditará mediante la presentación de certificados de obtención de títulos oficiales expedidos por la Escuela Oficial de Idiomas, de certificados expedidos por organismos e Instituciones oficiales extranjeras, de diplomas expedidos por organismos de reconocido prestigio que acrediten el nivel de conocimiento del idioma, o bien mediante declaración de la propia persona interesada. En los dos últimos supuestos (organismos no oficiales o autodeclaración), IVACE podrá realizar las pruebas que estime convenientes para evaluar el nivel de idioma del profesional.

En el caso de que sean personas jurídicas las solicitantes, la inscripción deberá hacerse por parte de estas, pero aportando los datos y documentación requerida de los profesionales propuestos para que puedan ser baremados de la misma forma que las personas físicas, en los términos anteriormente relacionados.

La documentación arriba referenciada deberá presentarse ante el Registro de Entrada de IVACE (calle de la Democràcia, 77, acceso por c/ 9 d'octubre, Torre 2, planta S-1, 46018 València), o en cualquiera de las formas previstas en el artículo 16.4 de la Ley 39/2015, de 1 de octubre, del procedimiento administrativo común de las administraciones públicas.



En el cas que la sol·licitud no vinguera omplida en tots els seus termes o no s'acompanyara de la resta de la documentació exigida, IVACE requerirà el sol·licitant o el representant legal de l'entitat perquè, en un termini màxim de 10 dies hàbils, esmene la falta o acompanye els documents preceptius, amb indicació que, si així no ho fera, se'l tindrà per desistit de la seua petició, comunicant-se tal circumstància.

La constatació d'alguna irregularitat o falsedat en la documentació aportada suposarà la denegació (o revocació, segons pertoque) de la sol·licitud d'adhesió a la 'Borsa de personal expert en matèria d'internacionalització', sense perjudi d'altres accions que pogueren correspondre.

Amb la presentació de la sol·licitud, les persones candidates autoritzen IVACE -excepte manifestació en contra- a consultar les dades d'identitat del sol·licitant i la situació quant al compliment de les seues obligacions tributàries i amb la Seguretat Social, sense perjudi que l'IVACE puga sol·licitar el seu aclariment o esmena en el cas que la informació obtinguda presentara alguna incidència.

Les persones i empreses que integren la Borsa de personal expert en matèria d'internacionalització, segons acreditació aprovada per Resolució de Resolució de 27 de desembre de 2016, del president de l'IVACE, no serà necessari que presenten nova sol·licitud d'adhesió; en tot cas, podran presentar la seua renúncia voluntària a la pròrroga de la seua permanència en la Borsa.

#### *Article 6. Comissió d'Avaluació de les sol·licituds*

Una Comissió d'Avaluació valorarà les sol·licituds d'adhesió rebudes, i elevarà proposta d'aquelles que hagen aconseguit almenys la puntuació mínima establida per a cada apartat del barem.

La Comissió esmentada estarà composta pel següent personal d'IVACE:

- Presidència: La persona que ocupe la direcció de l'Àrea de Promoció Internacional.
- Secretaria: una persona adscrita a l'Àrea de Promoció Internacional.
- Vocal: una persona adscrita al Servei Jurídic.

Vista la proposta de la Comissió, la direcció adjunta de l'IVACE i Direcció General d'Internacionalització resoldrà les sol·licituds presentades, i la composició definitiva de la 'Borsa de personal expert en matèria d'internacionalització' serà publicada en la pàgina web de l'IVACE: <http://www.ivace.es>.

#### *Article 7. Obligacions del personal expert seleccionat*

##### *A. Amb caràcter general:*

1. Tractar com a confidencial tota la informació de l'empresa participant rebuda a través d'IVACE o de tercers, en relació amb les activitats previstes en el programa davall el qual presta els serveis.

2. Abstenir-se de prestar l'assessorament a empreses amb què mantinga vinculació empresarial, així com d'intervindre en activitats en què es puga produir un conflicte d'interessos amb els objectius d'IVACE o que puguen suposar competència, excepte acord exprés i per escrit de les parts.

3. Actuar d'enllaç entre l'empresa participant i la coordinació del Programa d'assessorament a empreses en IVACE, per a garantir l'aplicació de la metodologia i contingut en cada àmbit d'actuació.

*B. Durant el període d'assessorament a l'empresa de la Comunitat Valenciana:*

1. Prestar tots els serveis acordats per IVACE en el marc del Programa en el marc del qual presta els serveis.

2. Realitzar totes les activitats acordades amb la major diligència i perícia que posseïsca com a professional qualificat i, en particular, disposar dels mitjans materials i, si és el cas, humans, necessaris per a desenvolupar l'assessorament, en els termes arrellegats en les presents bases i en el document d'adhesió al programa.

3. Mantindre durant la durada del Programa les aptituds per a la prestació de tots els serveis mencionats en les presents bases i en el document d'adhesió al Programa.

4. Respondre de tots els danys i perjudis que ocasione en l'execució dels serveis, tant enfront d'IVACE com enfront de tercers.

5. Guardar confidencialitat durant la vigència de l'assessorament i després d'aquest, durant un període de cinc (5) anys, respecte de tota

En el caso de que la solicitud no viniera cumplimentada en todos sus términos o no fuera acompañada del resto de la documentación exigida, IVACE requerirá al solicitante o al representante legal de la entidad, para que, en un plazo máximo de 10 días hábiles, subsane la falta o acompañe los documentos preceptivos, con indicación de que si así no lo hiciera, se le tendrá por desistido/a de su petición, comunicándose tal circunstancia.

La constatación de alguna irregularidad o falsedad en la documentación aportada supondrá la denegación (o revocación, según proceda) de la solicitud de adhesión a la 'Borsa de personal experto en materia de internacionalización', sin perjuicio de otras acciones que pudieran corresponder.

Con la presentación de la solicitud, las personas candidatas autorizan a IVACE -salvo manifestación en contrario- a consultar los datos de identidad del solicitante y la situación en cuanto al cumplimiento de sus obligaciones tributarias y con la Seguridad Social, sin perjuicio de que el IVACE pueda solicitar su aclaración o subsanación en caso de que la información obtenida presentara alguna incidencia.

Las personas y empresas que integran la Bolsa de personal experto en materia de internacionalización según acreditación aprobada por Resolución de Resolución de 27 de diciembre de 2016, del Presidente del IVACE, no será necesario que presenten nueva solicitud de adhesión; en todo caso, podrán presentar su renuncia voluntaria a la prórroga de su permanencia en la Bolsa.

#### *Artículo 6. Comisión de Evaluación de las solicitudes*

Una Comisión de Evaluación valorará las solicitudes de adhesión recibidas, y elevará propuesta de aquellas que hayan alcanzado al menos la puntuación mínima establecida para cada apartado del baremo.

Dicha Comisión estará compuesta por el siguiente personal de IVACE:

- Presidencia: La persona que ocupe la jefatura del Área de Promoción Internacional.
- Secretaria: una persona adscrita al Área de Promoción Internacional.
- Vocal: una persona adscrita al Servicio Jurídico.

Vista la propuesta de la Comisión, la dirección adjunta del IVACE y dirección general de internacionalización resolverá las solicitudes presentadas y la composición definitiva de la 'Borsa de personal experto en materia de internacionalización' será publicada en la página Web del IVACE: <http://www.ivace.es>.

#### *Artículo 7. Obligaciones del personal experto seleccionado*

##### *A. Con carácter general:*

1. Tratar como confidencial toda la información de la empresa participante recibida a través de IVACE o de terceros, en relación con las actividades contempladas en el programa bajo el que presta los servicios.

2. Abstenerse de prestar el asesoramiento a empresas con las que mantenga vinculación empresarial, así como de intervenir en actividades en las que se pueda producir un conflicto de intereses con los objetivos de IVACE o que puedan suponer competencia salvo acuerdo expreso y por escrito de las partes.

3. Actuar de enlace entre la empresa participante y la coordinación del Programa de asesoramiento a empresas en IVACE, para garantizar la aplicación de la metodología y contenido en cada ámbito de actuación.

*B. Durante el periodo de asesoramiento a la empresa de la Comunidad Valenciana:*

1. Prestar todos los servicios acordados por IVACE en el marco del Programa en cuyo marco presta los servicios.

2. Realizar todas las actividades acordadas con la mayor diligencia y pericia que posea como profesional cualificado y, en particular, disponer de los medios materiales y, en su caso, humanos, necesarios para desarrollar el asesoramiento, en los términos recogidos en las presentes bases y en el documento de adhesión al programa.

3. Mantener durante la duración del Programa las aptitudes para la prestación de todos los servicios mencionados en las presentes bases y en el documento de adhesión al Programa.

4. Responder de todos los daños y perjuicios que ocasione en la ejecución de los servicios, tanto frente a IVACE como frente a terceros.

5. Guardar confidencialidad durante la vigencia del asesoramiento y con posterioridad al mismo, durante un periodo de cinco (5) años,

aquella informació rebuda d'IVACE, de l'empresa acollida al Programa -o que haja rebut de tercers-, en relació amb les activitats previstes en aquestes bases, no podent fer-ne un ús diferent del compliment dels fins propis del Programa, ni cedir-la o transmetre-la a tercers en tot o en part.

6. Presentar a IVACE i a l'empresa participant del programa els entregables/informes d'activitat sol·licitats per IVACE.

7. En el cas de persones jurídiques, els/les professionals que formen part de la Borsa de Tutors per compte de les persones jurídiques esmentades, hauran de complir estrictament amb les obligacions assumides per la mercantil en el document d'adhesió al Programa.

8. La prestació de l'assessorament haurà de dur-se a terme en el marc d'un desenvolupament sostenible i de foment de la protecció i millora del medi ambient, i comptar amb un certificat que declare la no afecció del projecte a la denominada Xarxa Natura, espai físic d'especial protecció mediambiental configurat així per la Unió Europea. L'obtenció del certificat esmentat es gestionarà per l'IVACE.

9. El personal expert inclòs en la borsa haurà de disposar de les autoritzacions administratives preceptives, trobar-se inscrit en els registres públics pertinents, i complir amb qualssevol altres requisits exigits per les disposicions aplicables.

*Article 8. Revisió de les actuacions del personal expert*

IVACE podrà revisar en qualsevol moment l'actuació de cada un dels professionals que integren la 'Borsa de personal expert en matèria d'internacionalització', a fi de comprovar que la seua actuació respon a uns estàndards mínims de qualitat, èxit i bones pràctiques.

En el cas que els proveïdors homologats incompliren els requisits establits en la present normativa i la resta de normes que se'ls apliquen, o reberen una puntuació per part de les empreses participants per davall de 5 sobre 10 punts en un mínim de tres projectes, perdran el dret a la permanència en la borsa, la qual cosa serà decidida per la Comissió d'Avaluació.

**DISPOSICIÓ FINAL**

*Primera*

Es faculta la direcció adjunta de l'IVACE i Direcció General d'Internacionalització per a dictar les resolucions necessàries per al desenvolupament, eficàcia i execució de la present convocatòria.

*Segona*

La present resolució entrarà en vigor l'endemà de la publicació en el *Diari Oficial de la Generalitat Valenciana*.

València, 13 de novembre de 2017.– El president de l'IVACE: Rafael Climent González.

respecto de toda aquella información recibida de IVACE, de la empresa acogida al Programa -o que haya recibido de terceros-, en relación con las actividades contempladas en estas bases, no pudiendo hacer un uso de la misma diferente al cumplimiento de los fines propios del Programa, ni cederla o transmitirla a terceros en todo o en parte.

6. Presentar a IVACE y a la empresa participante del programa los entregables/informes de actividad solicitados por IVACE.

7. En el caso de personas jurídicas, los/las profesionales que formen parte de la Bolsa de Tutores por cuenta de dichas personas jurídicas deberán cumplir estrictamente con las obligaciones asumidas por la mercantil en el documento de adhesión al Programa.

8. La prestación del asesoramiento deberá llevarse a cabo en el marco de un desarrollo sostenible y de fomento de la 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 obtención de dicho certificado se gestionará por el IVACE.

9. El personal experto incluido en la bolsa deberá disponer de las autorizaciones administrativas preceptivas, encontrarse inscrito en los registros públicos pertinentes, y cumplir con cualesquiera otros requisitos exigidos por las disposiciones aplicables.

*Artículo 8. Revisión de las actuaciones del personal experto*

IVACE podrá revisar en cualquier momento la actuación de cada uno de los profesionales que integran la 'Borsa de personal experto en materia de internacionalización', al objeto de comprobar que su actuación responde a unos estándares mínimos de calidad, éxito y buenas prácticas.

En el supuesto de que los proveedores homologados incumplieran los requisitos establecidos en la presente normativa y demás normas que les son de aplicación o recibiesen una puntuación por parte de las empresas participantes por debajo de 5 sobre 10 puntos en un mínimo de tres proyectos, perderán el derecho a la permanencia en la bolsa, lo cual será decidido por la Comisión de Evaluación.

**DISPOSICIÓN FINAL**

*Primera*

Se faculta a la Dirección Adjunta del IVACE y Dirección General de Internacionalización para dictar las resoluciones necesarias para el desarrollo, eficacia y ejecución de la presente convocatoria.

*Segunda*

La presente resolución entrará en vigor el día siguiente de su publicación en el *Diari Oficial de la Generalitat Valenciana*.

València, 13 de noviembre de 2017– El presidente del IVACE: Rafael Climent González.

**ANNEX.**

*Documentació a aportar per a la comprovació dels requisits segons els distints àmbits de l'assessorament*

<i>Apartat</i>	<i>Requisit mínim</i>	<i>Documentació a aportar</i>
1. Iniciació a l'exportació.		
<i>a) Formació:</i>	Educació secundària completa.	Fotocòpia simple del títol oficial.
<i>b) Experiència professional:</i>	Cinc anys d'experiència desenvolupant carrera professional en Departament d'Exportació d'empresa.	Vida laboral i justificació del lloc exercit.
<i>c) Experiència assessorament a empreses:</i>	Tres anys d'experiència en assessorament i formació a empreses en l'àrea d'internacionalització.	Cartes o certificats de clients que indiquen el període d'assessorament i el seu objecte. Vida laboral en el cas que la persona jurídica tinga com a objecte l'assessorament en internacionalització.
<i>d) Coneixement d'idiomes:</i>	Nivell Intermedi d'anglès (B2).	Segons s'indica en l'article 5.4.
2. Revisió de l'estratègia d'internacionalització per a empreses exportadores.		
<i>a) Formació:</i>	Educació secundària completa.	Fotocòpia simple del títol oficial.

<i>Apartat</i>	<i>Requisit mínim</i>	<i>Documentació a aportar</i>
b) Experiència professional:	Cinc anys d'experiència desenvolupant carrera professional en Departament d'Exportació d'empresa.	Vida laboral i justificació del lloc exercit.
c) Experiència en assessorament a empreses:	Tres anys d'experiència en assessorament en l'àrea d'internacionalització.	Cartes o certificats de clients que indiquen el període d'assessorament i el seu objecte. Vida laboral en el cas que la persona jurídica tinga com a objecte l'assessorament en internacionalització.
d) Coneixement d'idiomes:	Nivell Intermedi d'anglès (B2).	Segons s'indica en l'article 5.4.
<b>3. Inici a la contractació pública internacional</b>		
a) Formació:	Llicenciatura universitària.	Fotocòpia simple del títol oficial.
b) Experiència professional:	Cinc anys d'experiència desenvolupant carrera professional en el departament de contractació pública d'empreses internacionalitzades.	Vida laboral i justificació del lloc exercit.
c) Experiència en assessorament a empreses:	Dos anys d'experiència en assessorament a empreses en l'àrea d'internacionalització o contractació pública internacional.	Cartes o certificats de clients que indiquen el període d'assessorament i el seu objecte. Vida laboral en el cas que la persona jurídica tinga com a objecte l'assessorament en internacionalització o contractació pública internacional.
d) Coneixement d'idiomes:	Nivell Intermedi d'anglès (B2).	Segons s'indica en l'article 5.4.
<b>4. Presentació d'ofertes en contractació pública internacional.</b>		
a) Formació:	Llicenciatura universitària.	Fotocòpia simple del títol oficial.
b) Experiència professional:	i) Cinc anys d'experiència desenvolupant carrera professional en el departament de contractació pública d'empreses internacionalitzades.  ii) Haver participat en la preparació de deu projectes de contractació pública internacional (preparació d'ofertes i expressions d'interès i execució de contractes públics en l'exterior).	Vida laboral i justificació del lloc exercit.  Acreditació suficient dels projectes en què s'ha participat (certificació de les empreses, llistes curtes, adjudicacions, etc.).
c) Experiència en assessorament a empreses:	Dos anys d'experiència en assessorament a empreses en l'àrea d'internacionalització o contractació pública internacional.	Cartes o certificats de clients que indiquen el període d'assessorament i el seu objecte. Vida laboral en el cas que la persona jurídica tinga com a objecte l'assessorament en internacionalització o contractació pública internacional.
d) Coneixement d'idiomes:	Nivell Intermedi d'anglès (B2).	Segons s'indica en l'article 5.4.
<b>5. Màrqueting digital internacional.</b>		
a) Formació:	Educació secundària completa.	Fotocòpia simple del títol oficial.
b) Experiència professional en assessorament a empreses:	Com a mínim haurà de comptar amb cinc anys d'experiència en un o en l'agregat dels dos requisits següents:  Experiència desenvolupant carrera professional en els departaments de màrqueting i comunicació d'empreses internacionalitzades, dins de l'àrea digital.	Vida laboral i justificació del lloc exercit.
	Experiència assessorant a empreses en l'elaboració de plans de màrqueting digital internacional.	Cartes o certificats de clients que indiquen el període d'assessorament i el seu objecte. Vida laboral en el cas que la persona jurídica tinga com a objecte l'assessorament en màrqueting i comunicació.
c) Idiomes:	Nivell Intermedi d'anglès (B2).	Segons s'indica en l'article 5.4.
<b>6. Estratègies de marca i comunicació internacional.</b>		
a) Formació:	Educació secundària completa.	Fotocòpia simple del títol oficial.
b) Experiència professional en assessorament a empreses:	Com a mínim haurà de comptar amb cinc anys d'experiència en un o en l'agregat dels dos requisits següents:  Experiència desenvolupant carrera professional en els departaments de màrqueting i comunicació d'empreses internacionalitzades.	Vida laboral i justificació del lloc exercit.
	Experiència assessorant a empreses en l'elaboració de plans de màrqueting internacional.	Cartes o certificats de clients que indiquen el període d'assessorament i el seu objecte. Vida laboral en el cas que la persona jurídica tinga com a objecte l'assessorament en màrqueting i comunicació.

<i>Apartat</i>	<i>Requisit mínim</i>	<i>Documentació a aportar</i>
c) Idiomes:	Nivell Intermedi d'anglès (B2).	Segons s'indica en l'article 5.4.
<b>7. Finançament internacional.</b>		
a) Formació:	Llicenciatura universitària.	Fotocòpia simple del títol oficial.
b) Experiència professional:	i) Cinc anys d'experiència empresarial a la recerca de finançament internacional.	Vida laboral i justificació del lloc exercit.
	ii) Experiència en gestió i preparació de cinc projectes de cerca de finançament internacional.	Acreditació suficient dels projectes en què s'ha participat (certificació de les empreses, llistes curtes, adjudicacions, etc.).
c) Experiència en assessorament a empreses:	Tres anys d'experiència assessorant a empreses en l'elaboració de plans de cerca de finançament internacional.	Cartes o certificats de clients que indiquen el període d'assessorament i el seu objecte. Vida laboral en el cas que la persona jurídica tinga com a objecte l'assessorament en finançament internacional.
d) Idiomes:	Nivell Intermedi d'anglès (B2).	Segons s'indica en l'article 5.4.
<b>8. Expansió internacional d'startups</b>		
a) Formació:	Educació secundària completa.	Fotocòpia simple del títol oficial.
b) Experiència professional:	i) Experiència demostrable com emprenedor i/o en creixement empresarial. Com a mínim haurà de complir amb un d'aquests quatre requisits:	Acreditació suficient del requisit a complir.
	– Haver fundat o haver sigut soci d'una o més <i>startups</i> (excloent empreses relacionades amb consultoria, assessories jurídiques, gestories d'empreses, restauració, entitats financeres, serveis a les persones i sector immobiliari), que haja tingut una duració mínima de tres anys.	Fotocòpia de les escriptures de constitució de l' <i>startup</i> .
	– Haver sigut CEO (director executiu) d'una <i>startup</i> que haja tingut un mínim de tres treballadors, durant un mínim de tres anys.	Fotocòpia de les escriptures de constitució de l' <i>startup</i> o del contracte.
	– Haver format part de l'equip directiu d'una empresa (excloent les empreses relacionades amb consultoria, assessories jurídiques, gestories d'empreses, restauració, entitats financeres, serveis a les persones i sector immobiliari), ocupant càrrecs de direcció durant un mínim de tres anys.	Fotocòpia del contracte.
	– Tres anys d'experiència en assessorament, mentoració o <i>coaching d'startups</i> .	Cartes o certificats de clients que indiquen el període d'assessorament i el seu objecte. Vida laboral en el cas que la persona jurídica tinga com a objecte l'assessorament en finançament internacional.
	ii) Experiència demostrable en internacionalització d'startups. Com a mínim haurà de complir amb un d'aquests dos requisits:	
	– Haver participat amb la seua <i>startup</i> en algun programa d'internacionalització d'empreses com la Tutoria d'iniciació a l'exportació d'IVACE, ICENEXT o altres.	Fotocòpia de la documentació justificativa de la participació en el programa indicat.
	– Haver aconseguit fites en la internacionalització de la seua <i>startup</i> , com ara: aconseguir inversió internacional, mantindre relacions comercials estables amb clients internacionals, implantar-se en un mercat exterior, etc.	Acreditació suficient del requisit a complir (fotocòpia dels contractes, notes de premsa, fotocòpia de les escriptures de constitució de l'empresa en l'estranger, etc.).
d) Idiomes:	Nivell Intermedi d'anglès (B2).	Segons s'indica en l'article 5.4.

\* \* \* \* \*

ANEXO.

*Documentación a aportar para la comprobación de los requisitos según los distintos ámbitos del asesoramiento*

apartado	requisito mínimo	documentación a aportar
<b>1. Iniciación a la exportación.</b>		
a) Formación:	Educación secundaria completa.	Fotocopia simple del título oficial.
b) Experiencia profesional:	Cinco años de experiencia desarrollando carrera profesional en Departamento de Exportación de empresa.	Vida laboral y justificación del puesto desempeñado.
c) Experiencia asesoramiento a empresas:	Tres años de experiencia en asesoramiento y formación a empresas en el área de internacionalización.	Cartas o certificados de clientes que indiquen el periodo de asesoramiento y el objeto del mismo. Vida laboral en el caso de que la persona jurídica tenga como objeto el asesoramiento en internacionalización.
d) Conocimiento de idiomas:	Nivel intermedio de inglés (B2).	Según se indica en el artículo 5.4.
<b>2. Revisión de la estrategia de internacionalización para empresas exportadoras.</b>		
a) Formación:	Educación secundaria completa.	Fotocopia simple del título oficial.
b) Experiencia profesional:	Cinco años de experiencia desarrollando carrera profesional en Departamento de Exportación de empresa.	Vida laboral y justificación del puesto desempeñado.
c) Experiencia asesoramiento a empresas:	Tres años de experiencia en asesoramiento y formación a empresas en el área de internacionalización.	Cartas o certificados de clientes que indiquen el periodo de asesoramiento y el objeto del mismo. Vida laboral en el caso de que la persona jurídica tenga como objeto el asesoramiento en internacionalización.
d) Conocimiento de idiomas:	Nivel intermedio de inglés (B2).	Según se indica en el artículo 5.4.
<b>3. Inicio a la contratación pública internacional</b>		
a) Formación:	Licenciatura universitaria.	Fotocopia simple del título oficial.
b) Experiencia profesional:	Cinco años de experiencia desarrollando carrera profesional en el departamento de contratación pública de empresas internacionalizadas.	Vida laboral y justificación del puesto desempeñado.
c) Experiencia en asesoramiento a empresas:	Dos años de experiencia en asesoramiento a empresas en el área de internacionalización o contratación pública internacional.	Cartas o certificados de clientes que indiquen el periodo de asesoramiento y el objeto del mismo. Vida laboral en el caso de que la persona jurídica tenga como objeto el asesoramiento en internacionalización o contratación pública internacional.
d) Conocimiento de idiomas:	Nivel intermedio de inglés (B2).	Según se indica en el artículo 5.4.
<b>4. Presentación de ofertas en contratación pública internacional.</b>		
a) Formación:	Licenciatura universitaria.	Fotocopia simple del título oficial.
b) Experiencia profesional:	i) Cinco años de experiencia desarrollando carrera profesional en el departamento de contratación pública de empresas internacionalizadas.  ii) Haber participado en la preparación de diez proyectos de contratación pública internacional (preparación de ofertas y expresiones de interés y ejecución de contratos públicos en el exterior).	Vida laboral y justificación del puesto desempeñado.  Acreditación suficiente de los proyectos en los que se ha participado (certificación de las empresas, listas cortas, adjudicaciones, etc.).
c) Experiencia en asesoramiento a empresas:	Dos años de experiencia en asesoramiento a empresas en el área de internacionalización o contratación pública internacional.	Cartas o certificados de clientes que indiquen el periodo de asesoramiento y el objeto del mismo. Vida laboral en el caso de que la persona jurídica tenga como objeto el asesoramiento en internacionalización o contratación pública internacional.
d) Conocimiento de idiomas:	Nivel intermedio de inglés (B2).	Según se indica en el artículo 5.4.
<b>5. Marketing digital internacional.</b>		
a) Formación:	Educación secundaria completa.	Fotocopia simple del título oficial.
b) Experiencia profesional en asesoramiento a empresas:	Como mínimo deberá contar con cinco años de experiencia en uno o en el agregado de los dos siguientes requisitos:	

apartado	requisito mínimo	documentación a aportar
	Experiencia desarrollando carrera profesional en los departamentos de marketing y comunicación de empresas internacionalizadas, dentro del área digital.	Vida laboral y justificación del puesto desempeñado.
	Experiencia asesorando a empresas en la elaboración de planes de marketing digital internacional.	Cartas o certificados de clientes que indiquen el periodo de asesoramiento y el objeto del mismo. Vida laboral en el caso de que la persona jurídica tenga como objeto el asesoramiento en marketing y comunicación.
c) Idiomas:	Nivel intermedio de inglés (B2).	Según se indica en el artículo 5.4.
<b>6. Estrategias de marca y comunicación internacional.</b>		
a) Formación:	Educación secundaria completa.	Fotocopia simple del título oficial.
b) Experiencia profesional en asesoramiento a empresas:	Como mínimo deberá contar con cinco años de experiencia en uno o en el agregado de los dos siguientes requisitos:	
	Experiencia desarrollando carrera profesional en los departamentos de marketing y comunicación de empresas internacionalizadas.	Vida laboral y justificación del puesto desempeñado.
	Experiencia asesorando a empresas en la elaboración de planes de marketing internacional.	Cartas o certificados de clientes que indiquen el periodo de asesoramiento y el objeto del mismo. Vida laboral en el caso de que la persona jurídica tenga como objeto el asesoramiento en marketing y comunicación.
c) Idiomas:	Nivel intermedio de inglés (B2).	Según se indica en el artículo 5.4.
<b>7. Financiación internacional.</b>		
a) Formación:	Licenciatura universitaria.	Fotocopia simple del título oficial.
b) Experiencia profesional:	i) Cinco años de experiencia empresarial en búsqueda de financiación internacional.	Vida laboral y justificación del puesto desempeñado.
	ii) Experiencia en gestión y preparación de cinco proyectos de búsqueda de financiación internacional.	Acreditación suficiente de los proyectos en los que se ha participado (certificación de las empresas, listas cortas, adjudicaciones, etc.).
c) Experiencia en asesoramiento a empresas:	Tres años de experiencia asesorando a empresas en la elaboración de planes de búsqueda de financiación internacional.	Cartas o certificados de clientes que indiquen el periodo de asesoramiento y el objeto del mismo. Vida laboral en el caso de que la persona jurídica tenga como objeto el asesoramiento en financiación internacional.
d) Idiomas:	Nivel intermedio de inglés (B2).	Según se indica en el artículo 5.4.
<b>8. Expansión internacional de startups</b>		
a) Formación:	Educación secundaria completa.	Fotocopia simple del título oficial.
b) Experiencia profesional:	i) Experiencia demostrable como emprendedor y/o en crecimiento empresarial. Como mínimo deberá cumplir con uno de estos cuatro requisitos:	Acreditación suficiente del requisito a cumplir.
	– Haber fundado o haber sido socio de una o más <i>startups</i> (excluyendo empresas relacionadas con consultoría, asesorías jurídicas, gestorías de empresas, restauración, entidades financieras, servicios a las personas y sector inmobiliario), que haya tenido una duración mínima de tres años.	Fotocopia de las escrituras de constitución de la <i>startup</i> .
	– Haber sido CEO (director ejecutivo) de una <i>startup</i> que haya tenido un mínimo de tres trabajadores, durante un mínimo de tres años.	Fotocopia de las escrituras de constitución de la <i>startup</i> o del contrato.
	– Haber formado parte del equipo directivo de una empresa (excluyendo empresas relacionadas con consultoría, asesorías jurídicas, gestorías de empresas, restauración, entidades financieras, servicios a las personas y sector inmobiliario), ocupando cargos de Dirección durante un mínimo de tres años.	Fotocopia del contrato.
	– Tres años de experiencia en asesoramiento, mentorización o <i>coaching</i> de <i>startups</i> .	Cartas o certificados de clientes que indiquen el periodo de asesoramiento y el objeto del mismo. Vida laboral en el caso de que la persona jurídica tenga como objeto el asesoramiento en financiación internacional.



apartado	requisito mínimo	documentación a aportar
	ii) Experiencia demostrable en internacionalización de <i>startups</i> . Como mínimo deberá cumplir con uno de estos dos requisitos:	
	– Haber participado con su <i>startup</i> en algún programa de internacionalización de empresas como la Tutoría de iniciación a la exportación de IVACE, ICEXNEXT u otros.	Fotocopia de la documentación justificativa de la participación en el programa indicado.
	– Haber logrado hitos en la internacionalización de su <i>startup</i> como: conseguir inversión internacional, mantener relaciones comerciales estables con clientes internacionales, implantarse en un mercado exterior, etc.	Acreditación suficiente del requisito a cumplir (fotocopia de los contratos, notas de prensa, fotocopia de las escrituras de constitución de la empresa en el extranjero, etc.).
d) Idiomas:	Nivel intermedio de inglés (B2).	Según se indica en el artículo 5.4.

## ANNEX

### *Contingut i detalls específics dels programes*

#### 1. Tutoria d'Iniciació a l'Exportació

El servei de consultoria, de caràcter pràctic, serà impartit per professionals amb experiència en Exportació.

La labor del personal expert seleccionat per IVACE serà assessorar les persones indicades per l'empresa corresponent en totes aquelles qüestions relacionades amb la Internacionalització:

- cerca de canals de distribució,
- negociació comercial,
- selecció i participació en accions promocionals,
- etc.

L'empresa participant i el personal expert aniran analitzant diferents aspectes de l'arrancada de la Internacionalització de l'empresa, a través de reunions entre el personal de l'empresa i el personal expert, amb uns continguts prèviament fixats i que permetran a l'empresa comptar amb un Pla d'actuació concret en el mercat internacional.

El programa es desenvoluparà, amb caràcter general, durant 90 hores, en un període màxim de 6 mesos, sent-ne el cost total de 3.600 €, IVA exclòs.

En cas de realitzar despeses per desplaçaments extraordinaris, com ara desplaçaments, allotjaments, manutenció i la resta de d'acord amb les tasques assignades al personal expert amb motiu de l'execució del Pla d'actuació, aquestes aniran a càrrec de l'empresa participant de la formació.

El personal expert entregarà un informe parcial als tres mesos de la iniciació de la tutoria, sobre el desenvolupament de la consultoria i, als sis mesos, l'informe final de valoració de resultats del desenvolupament del programa.

#### 2. Tutoria de Revisió d'Estratègies d'Internacionalització per a empreses exportadores

El servei de consultoria, de caràcter pràctic, serà impartit per professionals amb experiència en Exportació.

La labor del personal expert seleccionat per IVACE serà ajudar les empreses a revisar les seues estratègies exportadores, i orientar-les cap a formes diferents en la gestió dels instruments comercials i operatius per a aconseguir millorar els seus resultats exportadors: l'empresa participant i el personal expert aniran analitzant diferents aspectes de la seua estratègia d'Internacionalització a través de reunions, amb uns continguts prèviament fixats i que permetran a l'empresa comptar amb un Pla d'actuació concret, que li permetra prendre les decisions més correctes referides a la seua activitat internacional.

El programa es desenvoluparà, amb caràcter general, durant 40 hores, en un període màxim de 14 setmanes, sent-ne el cost total de 2.400 €, IVA exclòs.

En cas de realitzar despeses per desplaçaments extraordinaris, com ara desplaçaments, allotjaments, manutenció i la resta de d'acord amb les tasques assignades al personal expert amb motiu de l'execució del

## ANEXO

### *Contenido y detalles específicos de los programas*

#### 1. Tutoría de Iniciación a la Exportación

El servicio de consultoría, de carácter práctico, será impartido por profesionales con experiencia en Exportación.

La labor del personal experto seleccionado por IVACE será asesorar a las personas indicadas por la empresa correspondiente en todas aquellas cuestiones relacionadas con la Internacionalización:

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

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 programa se desarrollará, con carácter general, durante 90 horas, en un período máximo de 6 meses, siendo el coste total del mismo, de 3.600 €, IVA excluido.

En caso de realizar gastos por desplazamientos extraordinarios, tales como desplazamientos, 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 participante de la formación.

El personal experto entregará 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 programa.

#### 2. Tutoría de Revisión de Estrategias de Internacionalización para empresas exportadoras

El servicio de consultoría, de carácter práctico, será impartido por profesionales con experiencia en Exportación.

La labor del personal experto seleccionado por IVACE será ayudar a las empresas a revisar sus estrategias exportadoras y orientarlas hacia formas diferentes en la gestión de los instrumentos comerciales y operativos para conseguir mejorar sus resultados exportadores:

La empresa participante y el personal experto irán analizando diferentes aspectos de su estrategia de Internacionalización a través de reuniones, con unos contenidos previamente fijados y que permitirán a la empresa contar con un Plan de actuación concreto que le permita tomar las decisiones más correctas referidas a su actividad internacional.

El programa se desarrollará, con carácter general, durante 40 horas, en un período máximo de 14 semanas, siendo el coste total del mismo, de 2.400 €, IVA excluido.

En caso de realizar gastos por desplazamientos extraordinarios, tales como desplazamientos, alojamientos, manutención y demás acorde con las tareas asignadas al personal experto con motivo de la ejecución del



Pla d'actuació, aquests aniran a càrrec de l'empresa participant de la formació.

El personal expert entregarà un informe final sobre el desenvolupament de la consultoria i la valoració de resultats del desenvolupament del programa.

### 3. Tutoria en Contractació Pública Internacional

La consultoria, de caràcter pràctic, serà impartida per professionals amb experiència en contractació pública internacional.

La labor del personal expert seleccionat per IVACE serà assessorar les persones indicades per l'empresa corresponent en totes aquelles qüestions relacionades amb les estratègies de contractació pública a nivell internacional.

Es realitzarà un disseny del pla d'acció, després d'un diagnòstic inicial en què es definirà el seu grau de posicionament i necessitats concretes:

– Anàlisi de la posició de l'empresa quant a la seua situació de partida: experiència, àrees d'activitat, serveis i productes exportables, valor afegit i elements diferenciadors.

– Coneixement del mercat de la Contractació pública internacional en els seus distints vessants i els seus procediments.

– Assignació de recursos tècnics i humans.

– Disseny d'un pla d'acció amb selecció de mercats i organismes contractants.

– Estratègia d'accés a aquests.

El servei de consultoria es realitzarà a través de:

– Reunions presencials en què s'explicarà el procediment que s'ha de seguir i es resoldran les qüestions que sorgisquen.

– Seguiment a distància dels avanços de l'empresa en cada mòdul.

Per a dur a terme aquest seguiment a distància s'habilitaran els canals de comunicació necessaris perquè l'empresa compte, en tot moment, amb un suport personalitzat en la seua capacitat (via telefònica, skype, correu electrònic, etc.).

El programa té una durada de 30 hores, de les quals un mínim de 20 seran presencials, en un període màxim de 3 mesos. El cost total del programa ascendeix a 1800 €, IVA exclòs.

El personal expert entregarà un informe final als tres mesos de la iniciació de la Tutoria, amb les seues conclusions i recomanacions a l'empresa sobre la seua estratègia d'accés a les licitacions internacionals.

### 4. Assessorament en Preparació d'Ofertes de Contractació Pública Internacional

L'assessorament serà realitzat per professionals amb experiència contrastada en l'elaboració d'ofertes i execució de contractes en l'exterior sent client l'administració del país.

La labor del personal expert seleccionat per IVACE serà acompanyar a l'empresa en l'operativa de la contractació pública, quan el sol·licitant estiga ja actiu en la presentació d'expressions d'interès o ofertes i gestió de contractes públics en altres països. L'assistència tècnica inclou:

– El suport a la millora en la selecció de projectes.

– Millors pràctiques en la preparació d'expressions d'interès.

– Millors pràctiques en l'elaboració de l'oferta tècnica i financera.

– Metodologies de treball.

– Millors pràctiques per a la gestió del projecte en els seus aspectes administratius, procedimentals i financers. L'assessorament a l'empresa participant es realitzarà a través de:

– Reunions presencials en què s'explicarà el procediment que s'ha de seguir i es resoldran les qüestions que sorgisquen.

– Seguiment a distància dels avanços de l'empresa. Per a dur a terme aquest seguiment a distància s'habilitaran els canals de comunicació necessaris perquè l'empresa compte en tot moment amb un suport personalitzat en la seua capacitat (via telefònica, skype, correu electrònic, etc.).

El programa es desenvoluparà durant 40 hores de consultoria, de les quals un mínim de 20 hores seran presencials, en un termini màxim de 6 mesos. El cost del programa serà de 2.400 €, IVA exclòs.

El personal expert entregarà un informe final, amb la descripció del contingut i abast de l'assessorament prestat a l'empresa.

Plan de actuación, estos correrán a cargo de la empresa participante de la formación.

El personal experto entregará un informe final sobre el desarrollo de la consultoría y la valoración de resultados del desarrollo del programa.

### 3. Tutoría en Contratación Pública Internacional

La consultoría, de carácter práctico, será impartida por profesionales con experiencia en contratación pública internacional.

La labor del personal experto seleccionado por IVACE será asesorar a las personas indicadas por la empresa correspondiente 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 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 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 programa 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 programa asciende a 1800 €, IVA excluido.

El personal experto entregará un informe final a los tres meses de la iniciación de la Tutoría, con las conclusiones de la misma y recomendaciones a la empresa sobre su estrategia de acceso a las licitaciones internacionales.

### 4. Asesoramiento en Preparación de Ofertas de Contratación Pública Internacional

El asesoramiento será realizado por profesionales 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 seleccionado por IVACE será acompañar a la empresa en la operativa de la contratación pública, cuando el solicitante esté ya activo 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 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 programa 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 programa 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.



#### 5. EXPORNET, Tutoria en Màrqueting Digital Internacional

La consultoria, de caràcter pràctic, serà impartida per professionals experts en posicionament internacional a través d'internet.

La labor del personal expert seleccionat per IVACE serà assessorar les persones indicades per l'empresa corresponent en totes aquelles qüestions relacionades amb les estratègies de Màrqueting Digital a nivell internacional i impulsar així l'ús d'internet com a eina comercial d'àmbit internacional, a través del disseny del pla de màrqueting digital.

- Utilització d'internet com a eina de promoció
- Selecció i planificació de les accions de màrqueting digital més adequades en funció del seu client/usuari, producte/servei, i país.
- Increment del nombre de contactes comercials a través d'internet i augment de les exportacions.
- Aparició en les primeres posicions dels cercadors.
- Enfocament de la seua pàgina web cap als mercats i clients objectiu.
- Incorporació de les eines més adequades que li permeten sostenir les estratègies i accions en internet fins a la consecució dels seus objectius.

El programa es desenvoluparà en un màxim de 8 mesos, a través de reunions presencials en què s'explicarà el procediment que s'ha de seguir i es resoldran les qüestions que sorgisquen, que comportarà un seguiment a distància dels avanços de l'empresa en cada mòdul. Per a dur a terme aquest seguiment a distància s'habilitaran els canals de comunicació necessaris perquè l'empresa compte, en tot moment, amb un suport personalitzat en la seua capacitat (via telefònica, skype, correu electrònic, etc.).

El present programa constarà de tres fases, amb les següents característiques:

##### *Fase I: Objectius i estratègies en internet*

###### *A) Objectiu principal:*

La finalitat d'aquesta fase és aprendre a arregar i analitzar la informació necessària per a poder determinar els objectius i estratègies en internet.

###### *B) Metodologia:*

- S'analitzarà la presència en internet de l'empresa i la seua familiarització amb les accions que es realitzen en internet.
- S'analitzarà l'estratègia i model de negoci actual de l'empresa, destacant els mercats internacionals en què l'empresa vol reforçar la seua presència en internet.
- S'analitzarà la competència en internet a nivell quantitatiu i qualitatiu.
- S'establiran els objectius a aconseguir i estratègies a realitzar.
- Es plantejarà com hauria de ser el suport web per a arribar a aconseguir objectius en funció de les estratègies plantejades.

Es recomana la celebració de 2 reunions presencials, una inicial de presa de dades i informació, i una posterior, per a exposar el diagnòstic generat a partir de l'anàlisi interna de la informació aportada per part de l'empresa participant.

##### *Fase II: Accions de màrqueting digital a nivell internacional*

*A) Objectiu principal:* Aprenere a seleccionar i planificar les accions de màrqueting digital més adequades en funció del seu client/usuari, producte/servei, i país.

*B) Metodologia:* Anàlisi i selecció d'eines de màrqueting digital d'acord amb les estratègies i objectius a aconseguir:

- Determinació del posicionament actual de la pàgina Web de l'empresa, proporcionant les recomanacions necessàries per a obtenir un millor posicionament natural en cercadors.
- *Search Engine Optimization (SEO)*.
- Busca i selecció d'altres eines de màrqueting digital com els mercats digitals, directoris en línia, estratègies de *Search Engine Marketing (SEM)*, i altres eines com les utilitzades en el Web 2.0 i les xarxes socials - *Social Media Marketing (SMM)*.
- Recomanacions i metodologia que s'ha de seguir (Analítica Web) per al control i seguiment de les accions realitzades en internet.

Es recomana la celebració d'una reunió presencial en què s'exposarà el Pla d'Acció, confeccionat basant-se en el diagnòstic i als objectius establits en les reunions prèvies amb l'empresa, i fruit del treball del tutor en col·laboració amb l'empresa participant.

#### 5. EXPORNET, Tutoria en Marketing Digital Internacional

La consultoria, de caràcter pràctic, serà impartida per professionals experts en posicionament internacional a través de internet.

La labor del personal expert seleccionat per IVACE serà assessorar a las personas indicadas por la empresa correspondiente en todas aquellas cuestiones relacionadas con las estrategias de Marketing Digital a nivel internacional e impulsar así el uso de internet como herramienta comercial de ámbito internacional, a través del diseño del plan de marketing digital

- 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.

El programa se desarrollará en un máximo de 8 meses, a través de Reuniones presenciales en las que se explicará el procedimiento a seguir y se resolverán las cuestiones que surjan que conllevará un 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 presente programa constará 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 diagnòstic generat a partir del anàlisi internu de la informació aportada per part de la empresa participant.

##### *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 (Analítica 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 diagnòstic i 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: Implementació*

A) Objectiu principal: ajudar l'empresa a posar en marxa les accions en internet detallades en el pla d'acció, i consolidar l'assessorament en l'aplicació d'eines de màrqueting digital en l'estratègia d'internacionalització de l'empresa. Donar continuïtat i seguiment al pla d'acció a fi d'assolir els objectius plantejats i arribar a quantificar els resultats obtinguts per a implementar accions de millora.

B) Metodologia: Junt amb els responsables de l'empresa encarregats del projecte internet, es procedirà a planificar i posar en marxa les diferents accions contingudes en el pla. També es definiran recomanacions i metodologia que s'ha de seguir (Analítica Web) per al control i seguiment de les accions realitzades en internet per a arribar al Retorn de la Inversió (ROI).

C) Entregables. Recomanacions per a sustindre les estratègies i accions en internet en el temps fins a la consecució d'objectius.

Es recomana la celebració de tres reunions presencials: una inicial per a establir les recomanacions i pautes d'implementació de les accions integrades en el Pla elaborat, una altra per a implementar la metodologia de control i seguiment, i una tercera per a avaluar aqueixos resultats i establir punts de millora.

Els entregables corresponents a les 3 fases que contempla la tutoria es faran per mitjans telemàtics a la seua finalització, com a màxim als 8 mesos des de la data d'inici, i són:

1a fase:

– Informe punt d'inici i definició consensuada d'objectius i estratègies.

– Informe de posicionament en internet respecte als competidors.

– Informe de punts clau davant de la construcció/reforma del Lloc Web.

2a fase:

– Pla d'accions de màrqueting digital a realitzar.

– Recomanacions per a sustindre les estratègies i accions en internet en el temps fins a la consecució d'objectius.

3a fase:

– Recomanacions per a sustindre les estratègies i accions en internet en el temps fins a la consecució d'objectius

El cost del programa serà de 3.000 €, IVA exclòs.

6. Assessorament en estratègies de marca i comunicació internacional

L'assessorament serà realitzat per professionals amb experiència en estratègies de marca i comunicació internacional. La labor del personal expert seleccionat per IVACE serà analitzar els diferents aspectes de l'empresa que permeten determinar el posicionament de l'empresa en el mercat seleccionat, dins de la seua estratègia d'internacionalització.

La consultoria es durà a terme en un període màxim de tres mesos, constant de dues fases.

### *Fase I: Anàlisi interna i externa*

A) Contingut:

1. Anàlisi interna:

– Filosofia i cultura de l'empresa.

– Producte o servei.

– Anàlisi de la marca.

– Estratègies de màrqueting desenvolupades per part de l'empresa (fora de línia i en línia).

Objectiu de comunicació.

2. Anàlisi externa:

– El mercat d'interès.

– Anàlisi de la competència i grups d'interès, tant a nivell general com en el mercat concret.

– Públic objectiu.

3. Una vegada realitzada l'anàlisi, s'emetrà una sèrie de recomanacions, que ajuden en:

– La definició del posicionament que ha de tindre l'empresa en el mercat.

– La descripció de la proposta de valor de la marca.

– La definició dels valors a associar a la marca.

### *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 (Analítica 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 recomienda la celebración de 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 tutoria se harán por medios telemáticos 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 programa será de 3.000 €, IVA excluido.

6. Asesoramiento en estrategias de marca y comunicación internacional

El asesoramiento será realizado por profesionales con experiencia en estrategias de marca y comunicación internacional. La labor del personal experto seleccionado por IVACE 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, constanding 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: Estratègia de comunicació i màrqueting i brifing*

A) Contingut: Elaboració de l'estratègia de comunicació i màrqueting, adequada a les anàlisis prèvies realitzades. Es realitzaran un mínim de dues reunions presencials en cada fase, per al correcte seguiment dels treballs a realitzar.

Els entregables corresponents a les 2 fases que contempla la tutoria es faran per mitjans telemàtics a la seua finalització, com a màxim als 3 mesos des de la data d'inici, i són Informe de diagnòstic i recomanacions, que continga:

1a fase:

- Anàlisi interna i externa.
- Les claus de posicionament basant-se en les que han de desenvolupar-se les polítiques de marca i comunicació en el mercat d'interès.
- Les claus de comunicació que l'estratègia i objectius de l'empresa persegueixen.
- L'estratègia d'imatge de marca més adequada per a l'empresa.
- Els elements que la marca ha d'incorporar i desenvolupar.
- Les línies fonamentals per a la campanya de desenvolupament de marca.
- Les línies de treball per a la campanya de comunicació i de mitjans.

2a fase. Entregables:

- Proposta de línies d'actuació
  - *Brifing* preparat per a una agència de comunicació / màrqueting
- El cost del programa ascendeix a 2.800 €, IVA exclòs.

### 7. Tutoria de finançament internacional

La labor del personal expert seleccionat per IVACE i triat per l'empresa participant del programa convocat per IVACE, serà formar les persones indicades per l'empresa corresponent en totes aquelles qüestions relacionades amb les estratègies de cerca de finançament a nivell internacional:

- Anàlisi del model de negoci adaptant-lo a les exigències actuals de mercat.
- Optimització del model de negoci esmentat, fent-lo eficient i atractiu.
- Cerca de socis financers per a potenciar l'obtenció de finançament.
- Cerca de finançament internacional per a l'exercici de l'activitat de R+D+I de l'empresa.

#### 1. Durada, contingut i entregables.

La consultoria s'impartirà en un període màxim de 6 mesos, comptat a partir de la data d'inici dels treballs, sense que en cap cas transcorreguen dotze mesos des de la firma del contracte fins a la seua finalització.

El programa es desenvoluparà a través de:

- Reunions presencials en què s'explicarà el procediment que s'ha de seguir i es resoldran les qüestions que sorgisquen.
  - Seguiment a distància dels avanços de l'empresa en cada mòdul.
- Per a dur a terme aquest seguiment, a distància s'habilitaran els canals de comunicació necessaris perquè l'empresa compte en tot moment amb un suport personalitzat en la seua capacitat (via telefònica, skype, correu electrònic, etc.).

La consultoria es realitzarà en dues fases, amb les següents característiques:

#### *Per a cerca de finançament internacional en general*

##### *Fase I: anàlisi i optimització del model de negoci de l'empresa*

###### A) Objectiu principal.

- D'una banda, aprendre a dissenyar un *Business Pla* que incloga les principals variables de la companyia com ara vendes, costos fixos, costos variables o marges de contribució.
- D'altra banda, preparar un *Teaser* d'inversió, document representatiu dels avantatges competitiu de l'empresa, orientat a facilitar als potencials inversors el model de negoci de la companyia.

###### B) Metodologia.

- S'analitzaran variables de l'empresa com el model de negoci actual, la cartera de productes o serveis, la presència internacional, el pla d'internacionalització, les seues vendes i aliances estratègiques.
- Es formarà l'empresa en l'optimització del model de negoci esmentat, fent-lo més eficient i atractiu.
- Es definiran el *Business Pla* i el *Teaser* d'inversió.

### *Fase II: Estratègia de comunicació i marketing i 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 tutoria se harán por medios telemáticos 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 programa asciende a 2.800 €, IVA excluido.

### 7. Tutoría de financiación internacional

La labor del personal experto seleccionado por IVACE y escogido por la empresa participante del programa convocado por IVACE, 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 consultoria 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 programa 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.



Es recomana la celebració de 2-3 reunions presencials: una inicial d'anàlisi de posicionament de l'empresa; una intermèdia, de revisió del model de negoci adaptat a mercats internacionals, i una de posterior, per a definir el *Teaser* d'inversió.

*Fase II: alternatives de finançament internacional*

A) Objectiu principal. Aprendre a identificar i seleccionar les fonts d'inversió adequades per al projecte empresarial prèviament definit.

B) Metodologia.

– Conèixer les fonts d'inversió privada, entitats bancari o finançament públic.

– Identificació potencials inversors amb dades de contacte.

– Guia de passos que s'ha de seguir: recomanació de les directrius a l'empresa per a saber negociar i tractar d'obtenir alguna de les fonts de finançament prèviament identificades.

Els entregables corresponents a les 2 fases que contempla la tutoria es faran per mitjans telemàtics a la seua finalització, com a màxim als 6 mesos des de la data d'inici, i són:

1. Document d'anàlisi estratègica on s'incorporen els aspectes de millora consensuats amb l'empresa. *Business Pla. Teaser* d'inversió.

2. Llista d'inversors potencials amb dades de contacte. Llista de directrius a l'empresa per a saber negociar amb les fonts de finançament.

*Per al cas particular de cerca de finançament internacional de R+D+I*

*Fase I: Definició de l'estratègia d'internacionalització de l'activitat de R+D+I de l'empresa.*

A) Objectiu principal.

La finalitat d'aquesta fase és per un costat diagnosticar les capacitats de R+D+I de l'empresa, les seues línies estratègiques de R+D+I, aliances amb socis internacionals, posicionament en fòrums i plataformes i identificació dels principals projectes de R+D+I, a desenvolupar en els pròxims anys identificant els programes de finançament internacional més idonis per al desenvolupament dels dits projectes. En particular el Programa Marc de R+D+I H2020 (2014-2020), serà analitzat en detall en la fase esmentada.

B) Metodologia.

S'analitzarà l'estratègia de R+D+I actual de l'empresa amb l'objectiu d'identificar la cartera estratègica de projectes a desenvolupar en el futur amb finançament internacional.

Es recomana la celebració d'una o dos reunions presencials, per a analitzar les capacitats de R+D+I de l'empresa i la identificació dels possibles projectes de R+D+I a desenvolupar en els pròxims anys.

*Fase II: Implementació de l'estratègia de R+D+I definida en Fase I.*

A) Objectiu principal.

Elaboració de fitxes preliminars (*concept-note*) dels projectes estratègics internacionals de R+D+I identificats en la Fase I, tenint en compte la convocatòria internacional seleccionada i el rol assumit per l'empresa.

B) Metodologia.

Anàlisi de la convocatòria internacional més apropiada per al desenvolupament de cada projecte estratègic, tenint en compte la tipologia del projecte. S'identificaran els perfils de socis internacionals requerits per al desenvolupament del projecte i es realitzarà la difusió de les fitxes preliminars esmentades en les xarxes internacionals més rellevants i adequades, en funció de la convocatòria internacional triada.

Es recomana la celebració d'una reunió presencial, per a tractar les tècniques d'identificació i selecció de fonts d'inversió i la forma d'aproximació a aquelles.

Els entregables corresponents a les 2 fases que contempla la tutoria es faran per mitjans telemàtics a la seua finalització, com a màxim als 6 mesos des de la data d'inici, i són:

– Document d'anàlisi estratègica de l'empresa consensuat amb l'empresa que defineix l'estratègia d'internacionalització de la R+D+I de l'empresa.

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 tutoria se harán por medios telemáticos 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 tutoria se harán por medios telemáticos 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.



– Llista d'inversors potencials amb dades de contacte (organismes internacionals gestors dels programes internacionals seleccionats).

– Llista de directrius a l'empresa per a saber negociar amb les fonts de finançament (descripció de la metodologia de treball que s'ha de seguir per a la preparació de propostes internacionals de R+D+I).

Cost del programa.

El cost del programa ascendeix a 3.600 €, IVA exclòs.

#### 8. Tutoria en expansió internacional d'startups

L'assessorament es durà a terme per persones amb experiència com a emprenedors d'startups i que hagen viscut de primera mà el creixement internacional d'empreses, que coneguen bé l'ecosistema (local i internacional d'acceleració d'startups perquè actuen com a facilitadors i connecten l'empresa sol·licitant amb un ventall de persones i d'instruments que hi haja disponibles en l'actualitat.

La labor del personal expert seleccionat per IVACE i triat per les empreses participants en el programa, serà formar les persones indicades per l'empresa corresponent en totes aquelles qüestions relacionades amb la internacionalització de la seua startup:

1. Anàlisi del projecte
2. Com triar el moment i la destinació. Aspectes legals i fiscalitat

3. Optimització de l'equip: processos interns i implicació. Adaptació del producte al mercat internacional

4. Expansió per etapes. Rendibilitat a llarg termini. Visibilitat internacional

En definitiva, amb aquest programa es pretén acompanyar a aquells emprenedors que vullguen internacionalitzar la seua startup, aconseguint millorar el posicionament competitiu de l'empresa a través del coneixement de les eines per a preparar l'eixida cap a mercats internacionals.

La capacitat a l'empresa participant es podrà realitzar a través de:

– Reunions presencials en què s'explicarà el procediment que s'ha de seguir i es resoldran les qüestions que sorgisquen.

– Seguiment a distància dels avanços de l'empresa participant en cada mòdul. Per a dur a terme aquest seguiment a distància s'habilitaran els canals de comunicació necessaris perquè l'empresa compte en tot moment amb un suport personalitzat en la seua capacitat (via telefònica, skype, correu electrònic, etc.).

La consultoria es desenvoluparà durant 30 hores, de les quals un mínim de 20 seran presencials, en un període màxim de 3 mesos. El cost del programa serà de 1.800 €, IVA exclòs.

El personal expert entregarà un informe final als tres mesos de la iniciació de la Tutoria, amb les seues conclusions i recomanacions a l'startup participant sobre la seua estratègia d'accés a mercats internacionals.

– 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).

Coste del programa.

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

#### 8. Tutoría en expansión internacional de Start-ups

El asesoramiento se llevará a cabo por personas con experiencia como emprendedores de start-ups y que hayan vivido de primera mano el crecimiento internacional de empresas, que conozcan bien el ecosistema (local e internacional) de aceleración de start-ups para que actúen como facilitadores y conecten a la empresa solicitante con un abanico de personas y de instrumentos que haya disponibles en la actualidad.

La labor del personal experto seleccionado por IVACE y escogido por las empresas participantes en el programa, 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 consultoría 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 a los tres meses de la iniciación de la Tutoría, con las conclusiones de la misma y recomendaciones a la start-up participante sobre su estrategia de acceso a mercados internacionales.