

OBJECTIU

Assessorament a **empreses que no han exportat mai o molt poc.**

El programa ajuda a **accedir a les primeres fases del procés exportador i a dissenyar la pròpia estratègia d'actuació en els diferents mercats:**

- Adaptar la mentalitat de l'empresa incorporant l'element de la internacionalització en el seu dia a dia.
- Transferir les eines de gestió i de comerç internacional que serveixin a l'empresa per a sortir a l'exterior.
- Aconseguir que l'empresa accedeixi a les primeres fases del procés exportador.
- Ensenyar a l'empresa a dissenyar la seva pròpia estratègia d'actuació en els diferents mercats.

BENEFICIARIS

Empreses catalanes, industrials o de serveis, amb voluntat d'iniciar el seu procés d'internacionalització.

Facturació 2010 < 300.000€ o que no hagin exportat.

CARACTERÍSTIQUES

Programa de **60 hores presencials d'assessorament** (a la seu de l'empresa), a executar en 2 fases.

Fase 1: Diagnosi

Fixar les línies d'actuació del programa.

Especial èmfasi en: producte, producció, capacitat/voluntat d'inversió i capacitat de gestió.

Diagnosi conduïda per professionals amb experiència en les àrees d'organització i gestió empresarial.

Fase 2: Assessorament

Preparar l'empresa per a iniciar l'exportació, incidint en punts febles recollits per la diagnosi i contribuint a la implementació de les solucions més adients.

Orientar al col·laborador en l'anàlisi i selecció de mercats prioritaris.

Donar resposta als dubtes que vagin sorgint durant la preparació del pla de promoció internacional de l'empresa.

Adaptar el ritme de treball a la capacitat d'absorció i de gestió de l'empresa.

Durada: 1 any, amb possibilitat de pròrroga addicional de fins a dotze mesos.

Quota de participació per empresa: 600 €/ mes.

Despeses subvencionades

Cost de l'assessor.

Cost del col·laborador aportat per ACC1Ó a temps parcial.

Formació en comerç exterior.

Incompatible amb el Programa NEX-PIPE

OBSERVACIONS

Caldrà entrevista amb el Consultor d'ACC10, que proposarà experts en comerç internacional de la base de dades del programa.

Perfil assessor

Expert en comerç exterior.

Coneixements en organització i gestió d'empreses.

Experiència pràctica en empresa i, a ser possible, amb coneixements sector empresa assessorada.

Assessor és enllaç entre beneficiari i responsables gestió.

Perfil col·laborador

Titulat universitari.

Amb un mínim de 100 hores de formació en comerç internacional, o bé, ex beneficiari d'una beca en matèria de promoció comercial a l'estranger o de pràctiques en una empresa a l'exterior en l'àmbit del comerç internacional, concedida per alguna institució pública de promoció exterior, o bé, experiència d'un any en un departament d'exportació.

Tasques col·laborador

Es responsabilitza, a temps parcial, de tasques procés d'assessorament i pla treball plantejat per l'assessor.

Prioritat en tasques preparatòries d'obertura a l'exterior. Elaboració pla estratègic internacional.

El col·laborador comparteix la seva dedicació amb 2 empreses i elabora el pla per a cadascuna de les participants. La seva feina està orientada en tot moment per l'assessor.

TERMINI

Data límit presentació sol·licituds: **30 de desembre de 2011**.