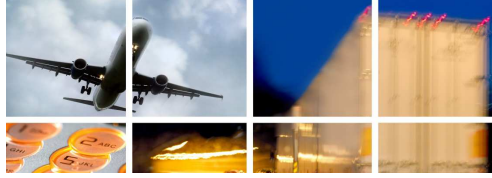


Iniciació a l'Exportació



Sant Carles de la Ràpita
25 d' Octubre de 2012



Amb la col·laboració de:

ACCÍÓ
Competitivitat per l'empresa

 **Generalitat
de Catalunya**

 **Consell General de Cambres
de Catalunya**

 **amec**

cecot

 **Foment
del Treball Nacional**

 **pimec**

 **enterprise
europe
network**



Iniciació a l'Exportació

ÍNDEX

1. Perquè NO exporto?
2. Avantatges de l'exportació
3. Com començar amb bon peu?
4. En que us ajudarem?
5. Explicació del Programa

ACCÍÓ
Competitivitat per l'empresa

 **Generalitat
de Catalunya**

 **Consell General de Cambres
de Catalunya**


 **amec**

cecot

 **Foment
del Treball Nacional**

 **pimec**









 **enterprise
europe
network**



Iniciació a l'Exportació

1. Perquè NO exporto?

- No em cal, amb el mercat nacional en tinc suficient
- No tinc temps ni recursos humans per dedicar-hi
- No tinc diners
- No parlo idiomes
- No se per on començar
- Ja ho vaig provar i no me'n vaig sortir



Iniciació a l'Exportació

2. Avantatges de l'exportació

Comercials

Estratègics

Tècnics

Econòmics







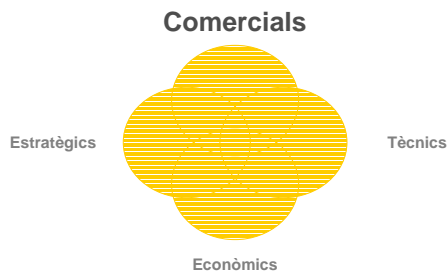





Iniciació a l'Exportació

2. Avantatges de l'exportació

- Ampliar la Cartera de clients
- Donar sortida als stocks
- Incrementar les vendes internacionals



ACCÍO
Competitivitat per l'empresa

 Generalitat
de Catalunya



 amec

 cecot



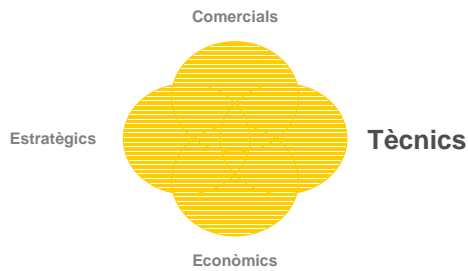
 pimec



Iniciació a l'Exportació

2. Avantatges de l'exportació

- Aportar innovació a l'empresa i als seus productes
- Optimitzar la competitivitat de l'oferta
- Agilitzar la resposta industrial



ACCÍO
Competitivitat per l'empresa

 Generalitat
de Catalunya



 amec

 cecot



 pimec

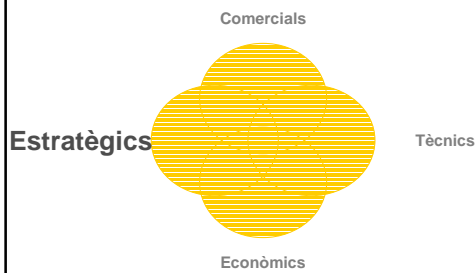




Iniciació a l'Exportació

2. Avantatges de l'exportació

- Consolidar i harmonitzar l'empresa
- Disgregar el risc distribuïdor/client
- Aportar noves oportunitats



ACCÍO
Competitivitat per l'empresa

 Generalitat
de Catalunya



 amec

 cecot

 Foment

 pimec

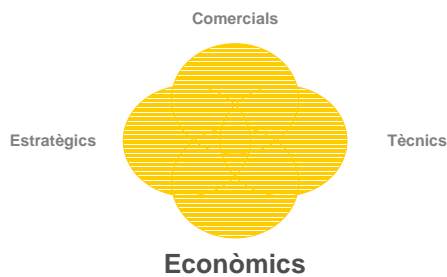
 Enterprise
Europe
Network



Iniciació a l'Exportació

2. Avantatges de l'exportació

- Elevar la xifra de facturació
- Reduir el impacte dels costos
- Eliminar el risc dels impagats



ACCÍO
Competitivitat per l'empresa

 Generalitat
de Catalunya



 amec

 cecot

 Foment

 pimec

 Enterprise
Europe
Network



Iniciació a l'Exportació

3. Com començar amb bon peu?

- Les 5 coses que ens hem de plantejar abans de començar:
 - Què ens “motiva” a exportar?
 - Quin producte o servei és el millor per començar?
 - A quins mercats ens hem de dirigir?
 - Quins seran els canals de distribució o vies d'entrada més adients?
 - Quines eines de promoció seran les millors?

JORNADA GO EXPORT



Iniciació a l'Exportació

3. Com començar amb bon peu?

- Cal implicació de la direcció en el projecte
- Es necessari triar un responsable del projecte
- No s'han de triar els mercats per impuls o per “rumors”
- No triar els productes a exportar sense tenir en compte la capacitat productiva de la nostra empresa i la competitivitat d'aquests
- Comptar amb una petita capacitat financera per a desenvolupar el projecte internacional

Estem disposats a esperar entre 1 i 2 anys per obtenir resultats?





Iniciació a l'Exportació

5. Programa d'Iniciació a l'Exportació

ASSESSOR Internacionalització	50 hores
ASSESSOR Màrqueting Digital	25 hores
+	
TÈCNIC en Comerç Exterior	676 hores*
=	
Pla de Promoció Internacional + Pla de Màrqueting Digital	

12 MESOS

* El tècnic en Comerç Internacional repartirà la seva jornada entre 3 empreses que se li assignaran a la vegada.












Iniciació a l'Exportació

5. Programa d'Iniciació a l'Exportació

Les figures clau

Assessor d'Internacionalització

Dedicació total: 50 hores

Professional amb un mínim de **10 anys d'experiència** en vendes internacionals i coneixements en organització i gestió empresarial, que prepararà la vostra empresa per a iniciar l'exportació, tot contribuint a la implementació de les solucions més adients.

L'assessor d'internacionalització **us guiarà en el procés de:**

- Cerca i selecció de **països**
- Elecció del/s **canals** de comercialització més adients
- Seleccionar el vostre **producte** o servei més atractiu
- Maximitzar els resultats dels **recursos invertits**

En resum, assentar les bases per a elaborar un **Pla de Promoció Internacional** i **fixar l'estratègia** d'internacionalització de l'empresa.












Iniciació a l'Exportació

5. Programa d'Iniciació a l'Exportació

Les figures clau

Assessor de Màrqueting Digital

Dedicació total: 25 hores

Professional amb un mínim de **5 anys d'experiència** professional en àmbits de màrqueting digital, expert en el desenvolupament d'estratègies i eines digitals i posicionament on-line.

L'assessor de màrqueting digital **us guiarà en el procés de:**

- **Estudi del potencial** on-line.
- Definició d'**estratègies** i campanyes per aconseguir visites al vostre web.
- Proposta de les **tècniques d'usabilitat** i navegabilitat més adequades per optimitzar el vostre web.
- **Formació** en eines d'anàlítica web.

En resum, elaborareu conjuntament un **Pla de Màrqueting Digital**.

ACCIO
Competitivitat per l'empresa

 Generalitat
de Catalunya

 Departament de Comerç
de Catalunya

 amec

 cecot

 Foment

 pimec

 Enterprise
Europe
Network



Iniciació a l'Exportació

Programa d'Iniciació a l'Exportació

Les figures clau

Tècnic en Comerç Exterior

Dedicació total: 676 hores

Llicenciat o diplomat amb formació en comerç internacional o bé, amb experiència mínima d'un any en un departament d'exportació. Es responsabilitzarà a temps parcial de les tasques derivades del procés d'assessorament i del corresponent pla de treball elaborat per l'assessor i l'empresa.

El tècnic sota la direcció de l'assessor **s'encarregarà de:**

- **Investigació** per a fer la selecció de mercats
- **Elaboració** de bases de dades de potencials clients
- Realitzar les **trucades** pertinents als clients objectiu
- Preparació **d'agenda pels viatges** de prospecció de l'empresa

En resum, elaborarà el **Pla de Promoció Internacional**.

ACCIO
Competitivitat per l'empresa

 Generalitat
de Catalunya

 Departament de Comerç
de Catalunya

 amec

 cecot

 Foment

 pimec

 Enterprise
Europe
Network



Iniciació a l'Exportació

5. Programa d'Iniciació a l'Exportació

Beneficiaris

El programa està dirigit a empreses:

- Amb domicili social a Catalunya
- Industrial o serveis (*No traders*)
- Que **exporten menys del 20%** del volum de facturació o bé, el 60% de l'exportació es troba concentrada en un mercat o dos clients
- Que hagin participat a les jornades goExport

Cost

Quota de participació per l'empresa: **400€** x 12 mesos (4.800€ cost total)



Iniciació a l'Exportació

Serveis complementaris

Adicionalment, les empreses participants en el Programa podran gaudir d'una sèrie de serveis exclusius orientats a cobrir les necessitats que apareixen en els primers passos de la seva internacionalització.

Proveïdors de Serveis
Tarifes preferencials i beneficis exclusius

Finançament
Linia de finançament específica

Missions empresarials
Tarifes reduïdes i específiques al mercat Europeu

Mentoring
Conèix com ho han fet i deixa't aconsellar



Iniciació a l'Exportació

Serveis complementaris

Proveïdors de Serveis

Hem aconseguit tarifes preferencials i beneficis exclusius (conferències, interlocutors únics) amb les següents empreses:

Interpretacions

- Assertio
- MSS
- Tradetec
- Asitel (traducció instantània telefònica)
- Doina Serveis Lingüístics SL

Serveis financers

- Kantox (cobertura de divises)

Logística

- E Containers

Assessorament Legal

- Almanzor Espuny Advocats
- Bufet Miralvell Guerin
- BDO (*En negociació*)

Propietat Industrial

- Ponti
- Clarke & Modet

Homologacions / Certificacions

- Applus



Iniciació a l'Exportació

Serveis complementaris

Finançament

ACCIO ha signat un conveni amb el Banc Sabadell i la Caixa pel finançament a empreses participants en el programa amb les següents característiques:

	Banc Sabadell	La Caixa	
Capital	20.000	25.000 per projectes d'inversió	25.000 per circulat
Venciment	1 any	5 anys	2 anys
Termini d'Amortització	Al venciment	Mensual	Mensual
Liquidació d'interessos	Trimestral	Mensual	Mensual
Tipus d'interès	7%	9%	9%
Comissió d'obertura	0,75%	0,15%	0,15%
Serveis addicionals	5 sessions de 5 hores de durada a càrrec de Directors de Comerç Exterior del Banc Sabadell sobre: -Mitjans de pagament internacional -Crèdit documentari -Garanties i <i>standby</i> -Finançament especialitzat -Cobertures de tipus de canvi -Incoterms	Creació de grups de treball, tallers de coneixement de productes, sessions formatives i jornades tècniques sobre: -Temes relacionats amb el comerç internacional -Finançament especialitzat per empreses i emprenedors	
	Servei d'acompanyament i consultes	Servei d'acompanyament i consultes sobre serveis financers amb suport de la seva xarxa d'oficines a l'exterior	





Iniciació a l'Exportació

Serveis Complementaris

Missions

Oferir a les empreses del programa d'Iniciació a l'Exportació un servei a preu "especial" que els faciliti el prospectar un mercat internacional inclòs en el pla d'internacionalització que realitzaran durant el programa.

Característiques:

- Missions de 2 dies, 5 reunions individuals aproximadament
- Cost per empresa: 500€. Si la missió visita dos països, s'haurà d'afegir 200€
- Videoconferència prèvia: empresa- consultor equip BCN-CPN destí
- Països previstos: França, Alemanya, Itàlia, Regne Unit, Bèlgica, Luxemburg, Països Baixos, Suècia, Noruega, Marroc
- Data d'inici: octubre 2012



Iniciació a l'Exportació

Serveis Complementaris

Mentoring

- Transferir l'experiència i el coneixement adquirits de les empreses catalanes internacionalitzades cap a les PIMES.
- Incrementar la motivació i el grau de compromís del petit empresari a través d'aquesta tutoria.
- Oferir a les empreses ja internacionalitzades l'oportunitat de participar en un projecte de país per ajudar a les PIMES a començar amb bon peu.
- Aconseguir establir un sistema eficient i altruista de cooperació entre petita i gran empresa.



Iniciació a l'Exportació

Serveis Complementaris

Mentoring . Coneix com ho han fet i deixat aconsellar

Servei de Mentoring:

- Amb el servei de Mentoring donarem a les empreses participants al programa d'Iniciació a l'Exportació la oportunitat de conèixer de primera mà el procés d'internacionalització d'una multinacional catalana, així com els reptes que va haver d'afrontar quan va començar.
- Els mentors, directius amb una gran experiència internacional, explicaran a un reduït d'empresaris, les seves experiències i ajudaran a aquells que s'inicien en l'experiència internacional, a resoldre inquietuds i altres problemes que puguin tenir.



Iniciació a l'Exportació

Serveis Complementaris

Mentoring . Empreses col·laboradores

- | | | | |
|----------------|--------------------|-----------------|---------------------|
| ▪ Freixenet | ▪ Lafarga group | ▪ Comsa Emte | ▪ Jovi |
| ▪ Comexi | ▪ Ros Roca | ▪ Germans Boada | ▪ Aranow |
| ▪ Natura Bisse | ▪ Telstar | ▪ Everis | ▪ Laboratoris Hipra |
| ▪ Fluidra | ▪ Puig | ▪ Argal | ▪ Mat Holding |
| ▪ Pintaluba | ▪ Pronovias | ▪ Grup Marca | ▪ Intermas |
| ▪ Konic | ▪ Ken Pharma | ▪ IMC Toys | ▪ Teyco |
| ▪ Tradebe | ▪ Circutor | ▪ Lamp | ▪ Bioiberica |
| ▪ Esteve | ▪ Applus | ▪ Neptuno Films | ▪ Grup Giró |
| ▪ Carinsa | ▪ Encofrats Alsina | | |



Iniciació a l'Exportació

5. Programa d'Iniciació a l'Exportació

Com sol·licitar l'ajut?

El programa té dues fases diferenciades:

- **Primera Fase: Jornada de Sensibilització**

La jornada de sensibilització es un primer pas per a avaluar quines empreses estan preparades per a iniciar-se en la exportació activa i a la vegada, donar a les empreses participants les eines necessàries per a diagnosticar el seu estat. Aquelles empreses que passin la primera fase podran participar en el Programa d'Iniciació a l'Exportació.

- **Segona Fase: Programa d'Iniciació a l'exportació**



Iniciació a l'Exportació

5. Programa d'Iniciació a l'Exportació

Gestió del Programa i On sol·licitar-lo

Podeu sol·licitar que us gestionin el programa des de qualsevol de les entitats que hi col·laboren:

- AMEC
- CECOT
- FOMENT del Treball
- PIMEC
- Cambres de Comerç
- ACCÍO



Iniciació a l'Exportació

Persones de contacte

ACC10

Montse de Riquer

934 849 632

Anna Pallejà

935 511 951

iniciacio@acc10.cat

ACC10 Tarragona

Maria Targa

977 251 710

mtarga@acc10.cat

PIMEC

Teresa Forrellat

902 496 450

tforrellat@pimec.org

AMEC

Elisa Rosanes

934 150 422

erosanes@amec.es

CECOT

Asun Cirera

937 361 100

asun.cirera@cecot.org

FOMENT

Susanna Ramírez

934 841 220

Sramirez@foment.com

Cambra de Tarragona

Daniel Martín

977 219 676

dmartin@cambratgn.org