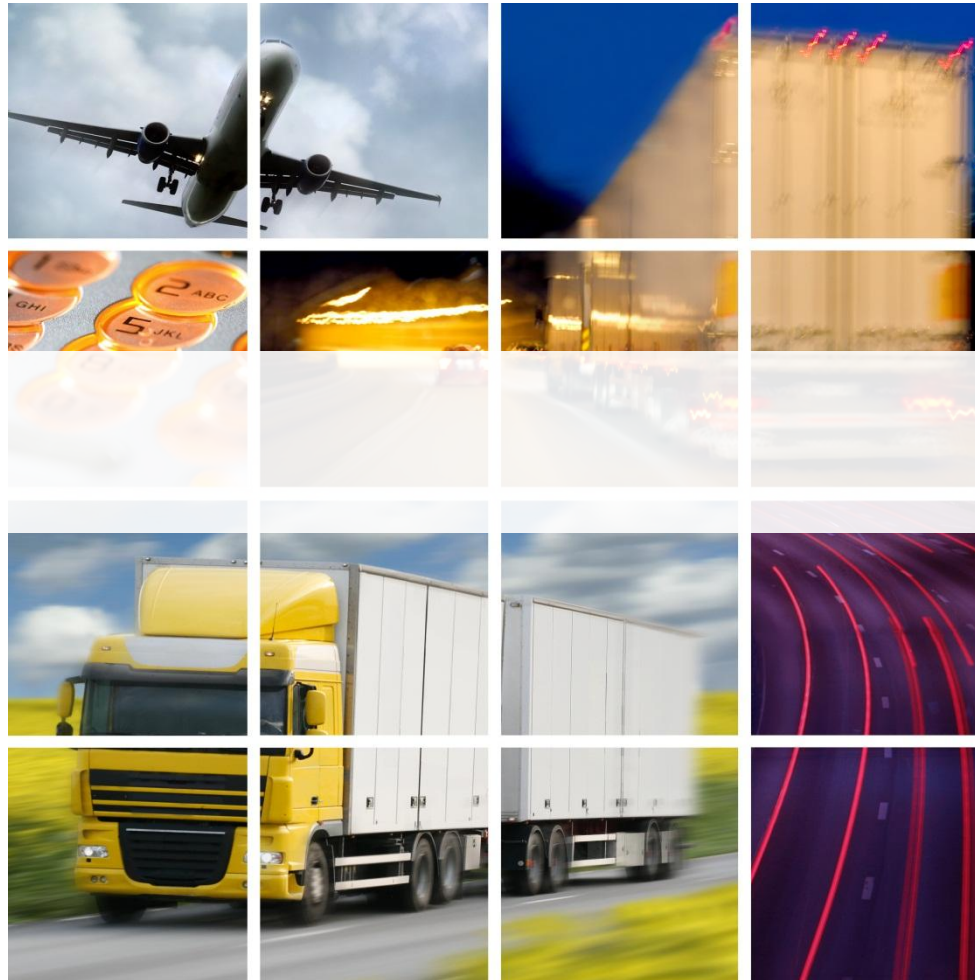


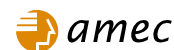
Iniciació a l'Exportació



Sabadell
15 de novembre de 2012



Amb la col·laboració de:





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



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

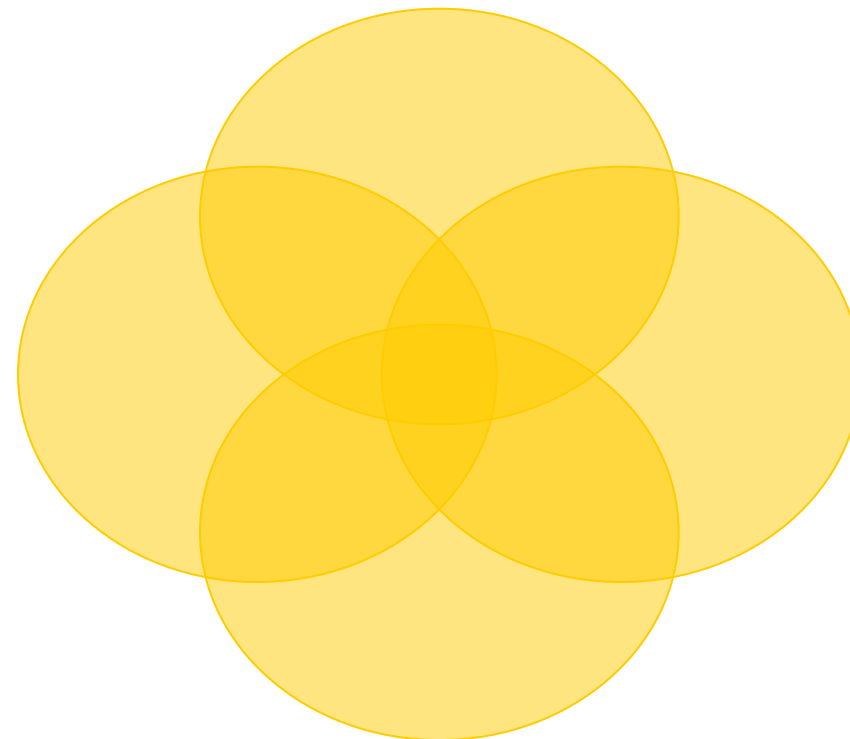
2. Avantatges de l'exportació

Comercials

Estratègics

Tècnics

Econòmics

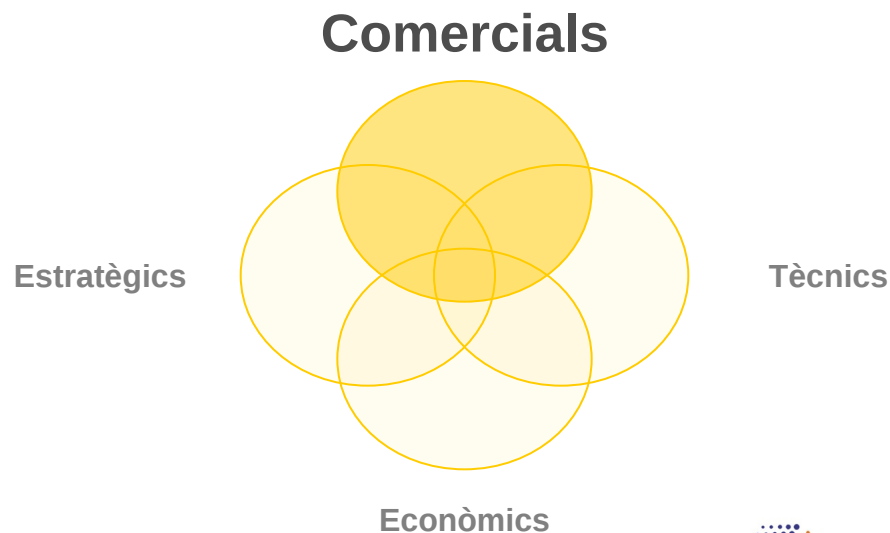




Iniciació a l'Exportació

2. Avantatges de l'exportació

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

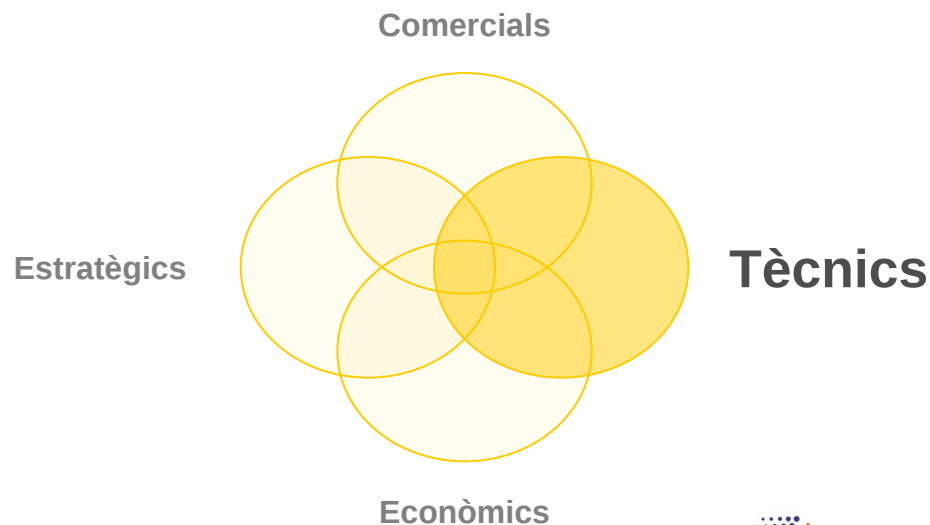




Iniciació a l'Exportació

2. Avantatges de l'exportació

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

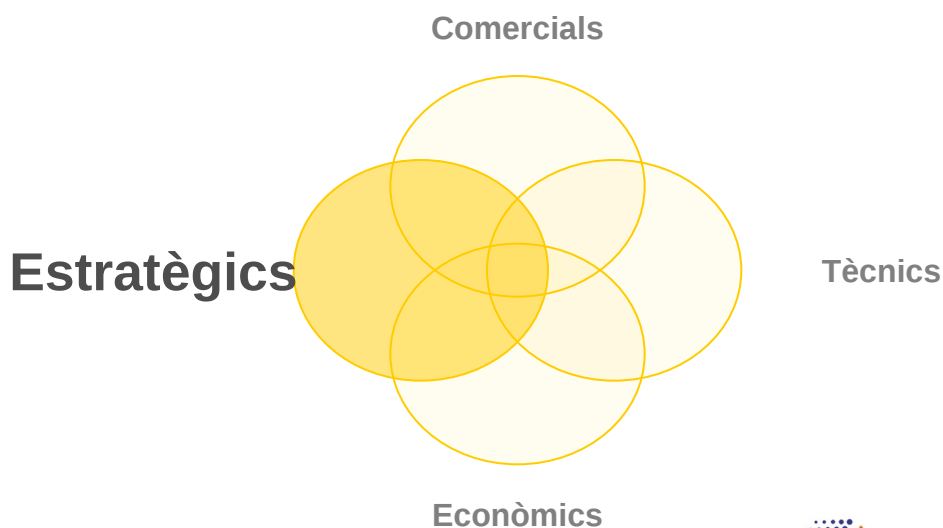




Iniciació a l'Exportació

2. Avantatges de l'exportació

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

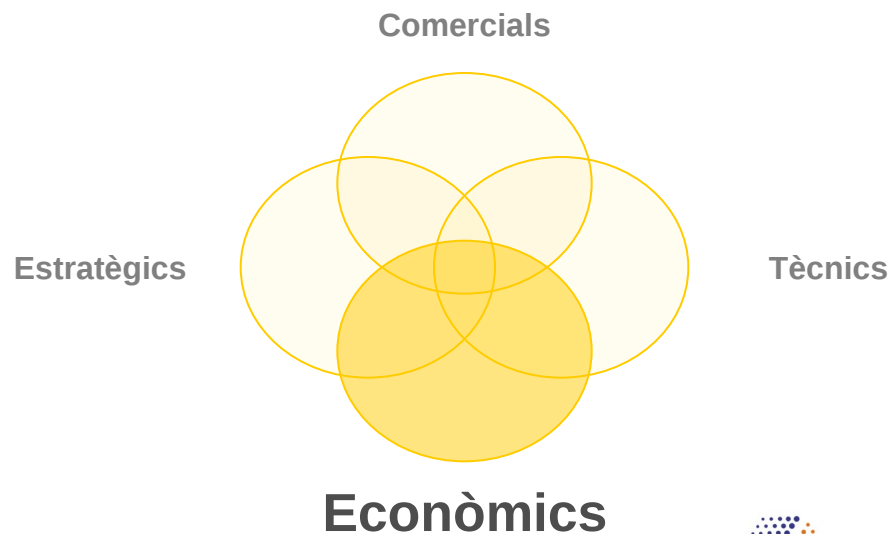




Iniciació a l'Exportació

2. Avantatges de l'exportació

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





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?

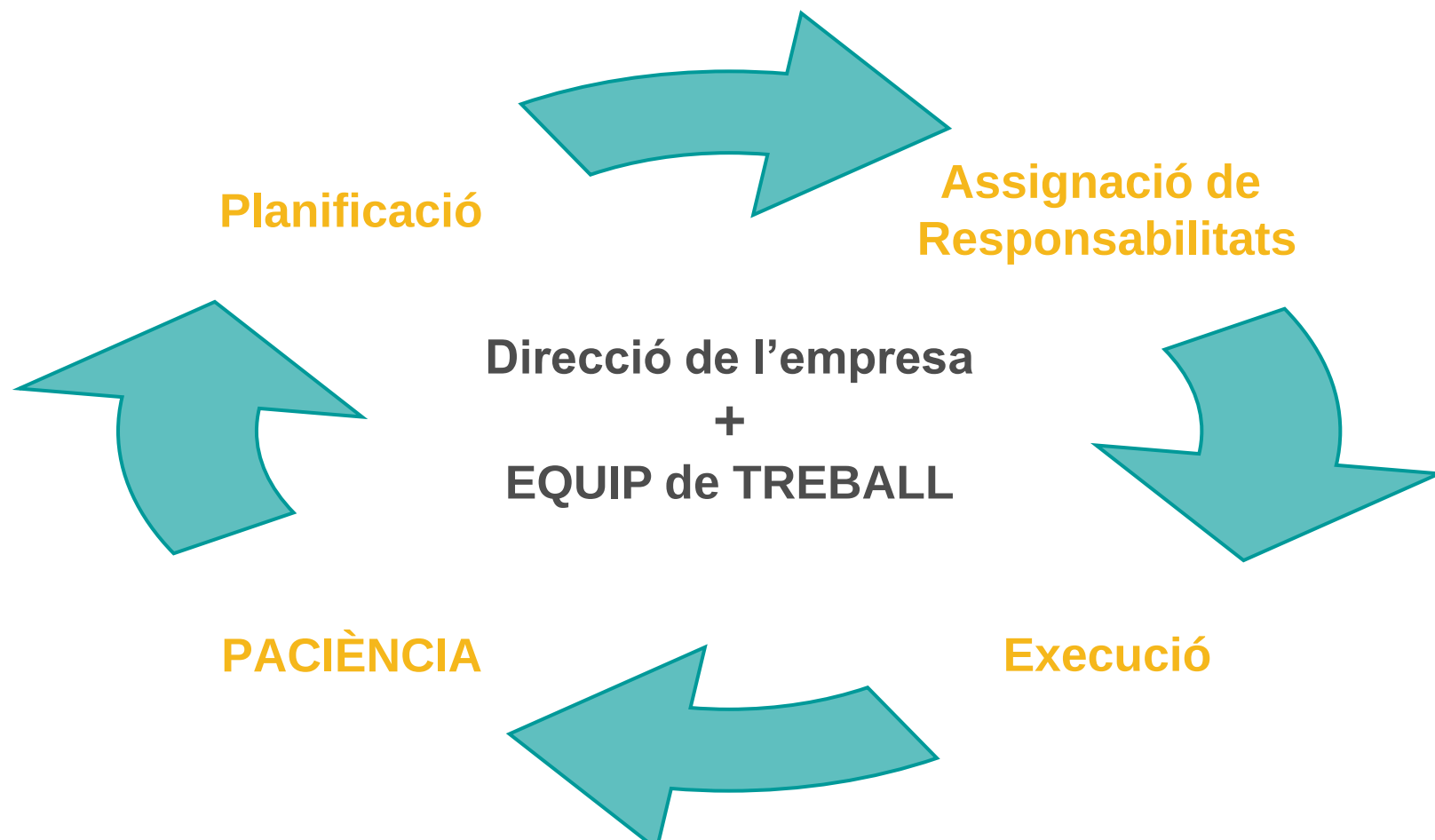
- Cal implicació de la direcció en el projecte
- Es necessari triar un responsable del projecte
- No s'han de triar els mercats per impuls o per “rumors”
- No triar els productes a exportar sense tenir en compte la capacitat productiva de la nostra empresa i la competitivitat d'aquests
- Comptar amb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

3. Com començar amb bon peu?





Iniciació a l'Exportació

4. En que us ajudarem?

Identificar, analitzar i rendibilitzar

els valors de l'empresa i el producte

Instruir a l'empresa en la definició de...

mercats, sectors i clients objectiu

Reduir el temps i els costos de

l'accés de l'empresa a l'exportació

Formar i entrenar a l'empresa per a

assolir els avantatges de l'exportació



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*



12 MESOS

Pla de Promoció Internacional + Pla de Màrqueting Digital

* 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'analítica web.

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



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**.



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

Addicionalment, 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

*Línia de
finançament
específica*

Missions empresarials

*Tarifes reduïdes
i específiques
al mercat
Europeu*

Mentoring

*Coneix
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

Marqueting Digital

- Google Pendent reunió inicial

Homologacions / Certificacions

- Applus



Iniciació a l'Exportació

Serveis complementaris

Finançament

ACC1Ó 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 circulant
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 internacionals - 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 | ▪ Interimas |
| ▪ 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
- ACC1Ó



Iniciació a l'Exportació

Persones de contacte

ACC10

Montse de Riquer

934 849 632

Anna Pallejà

935 511 951

iniciacio@acc10.cat

Cambra de Sabadell

Vicenç Vicente

937 451 263

vvicente@cambrasabadell.org

CECOT

Asun Cirera

937 361 100

asun.cirera@cecot.org

PIMEC

Teresa Forrellat

902 496 450

tforrellat@pimec.org

FOMENT

Susanna Ramírez

934 841 220

Sramirez@foment.com

AMEC

Elisa Rosanes

934 150 422

erosanes@amec.es