Institut Valencià de Competitivitat Empresarial

RESOLUCIÓ de 19 de febrer de 2015, del president de l'Institut Valencià de Competitivitat Empresarial (IVACE), per la qual es convoca la borsa de tutors 2015 com a proveïdors de servicis especialitzats per a oferir a les empreses participants en el programa de formació a empreses en matèria d'internacionalització. [2015/1808]

L'Institut Valencià de Competitivitat Empresarial (IVACE) té entre les seues competències el suport a les empreses de la Comunitat Valenciana per a impulsar-ne l'accés als mercats internacionals, a través de distints instruments, incloent-hi accions de formació contínua en l'àmbit de la internacionalització de les pime cofinançades pel Fons Social Europeu en el Programa Operatiu 2007–2013, a través de l'eix 1: Foment de l'esperit empresarial i millora de l'adaptabilitat dels treballadors, empreses i empresaris, tema prioritari 62: Desenrotllament d'estratègies i de sistemes d'educació permanent en les empreses; formació i servicis als empleats per a millorar les seues possibilitats d'adaptació als canvis; fomentar l'esperit empresarial i la innovació. En este sentit, es considera convenient la formulació d'un programa dirigit a empreses amb escassa experiència en distints àmbits del comerç exterior que estiguen considerant la internacionalització com a ferramenta de millora del seu posicionament.

Per això i a fi d'homologar als professionals capacitats per a prestar els servicis de formació a les empreses a través d'un programa de formació, l'IVACE convoca per a l'exercici 2015 la borsa de tutors per a formació a empreses.

Per això, i en virtut de les competències que em conferix l'article 4 del Decret 4/2013, de 4 de gener, pel qual s'aprova el Reglament d'organització i funcionament de l'Institut Valencià de Competitivitat Empresarial (IVACE), resolc:

Article 1. Objecte

Esta resolució té per objecte posar en marxa una convocatòria per a seleccionar i homologar proveïdors de servicis de formació en internacionalització per a oferir a les empreses participants en el marc del programa de formació a empreses en matèria d'internacionalització, després de la contractació prèvia amb IVACE.

Article 2. Definicions

Als efectes d'esta convocatòria, s'establixen les definicions següents:

– Empresa participant: empresa que presentarà la seua sol·licitud al programa de formació a empreses en matèria d'internacionalització convocat per l'IVACE, i que, després de la valoració prevista a este efecte, participarà de les accions formatives que prestarà el personal expert en internacionalització empresarial i integrat en la borsa de tutors 2015.

– Personal tutor: persones físiques o jurídiques que s'adherisquen a esta convocatòria per disposar dels requisits exigits i que es comprometen a prestar els servicis de formació en internacionalització a les empreses participants en el programa. El conjunt d'adhesions validada conformarà la borsa de tutors 2015.

Article 3. Característiques de la formació a prestar pel personal integrat en la borsa de tutors 2015

La formació, de caràcter pràctic, serà impartida per professionals amb experiència en distints àmbits de la internacionalització, d'acord amb les actuacions previstes que més avall s'indiquen:

1. Tutoria d'iniciació a l'exportació.
2. Tutoria en contractació pública internacional.
3. Expornet, tutoria en màrqueting digital internacional.
4. Tutoria de finançament internacional.
5. Tutoria per a l'accés a mercats *travel retail*.

L'exercici de la seua funció estarà regulat per un contracte de prestació de servicis firmat, d'una banda, entre l'IVACE i el personal tutor i, d'una altra, entre l'empresa participant i el personal tutor. La suma de la remuneració total a percebre pel tutor, tenint en compte els dos contractes, serà l'import reflectit en l'article 4. El personal tutor quedarà

Instituto Valenciano de Competitividad Empresarial

RESOLUCIÓN de 19 de febrero de 2015, del presidente del Instituto Valenciano de Competitividad Empresarial (IVACE), por la que se convoca la bolsa de tutores 2015 como proveedores de servicios especializados para ofrecer a las empresas participantes en el programa de formación a empresas en materia de internacionalización. [2015/1808]

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, incluyendo acciones de formación continua en el ámbito de la internacionalización de las pymes cofinanciadas por el Fondo Social Europeo en el Programa Operativo 2007-2013, a través del eje 1: Fomento del espíritu empresarial y mejora de la adaptabilidad de los trabajadores, empresas y empresarios, tema prioritario 62: Desarrollo de estrategias y de sistemas de educación permanente en las empresas; formación y servicios a los empleados para mejorar sus posibilidades de adaptación a los cambios; fomentar el espíritu empresarial y la innovación. En este sentido, se considera conveniente la formulación de un programa dirigido a empresas con escasa experiencia en distintos ámbitos del comercio exterior que estén considerando la internacionalización como herramienta de mejora de su posicionamiento.

Por ello y con el fin de homologar a los profesionales capacitados para prestar los servicios de formación a las empresas a través de un programa de formación, IVACE convoca para el ejercicio 2015 la bolsa de tutores para formación a empresas.

Por ello, y en virtud de las competencias que me confiere el artículo 4 del Decreto 4/2013, de 4 de enero, por el que se aprueba el Reglamento de organización y funcionamiento del Instituto Valenciano de Competitividad Empresarial (IVACE), resuelvo:

Artículo 1. Objeto

La presente resolución tiene por objeto poner en marcha una convocatoria para seleccionar y homologar proveedores de servicios de formación en internacionalización para ofrecer a las empresas participantes en el marco del programa de formación a empresas en materia de internacionalización, previa contratación con IVACE.

Artículo 2. Definiciones

A efectos de esta convocatoria, se establecen las siguientes definiciones:

– Empresa participante: empresa que presentará su solicitud al programa de formación a empresas en materia de internacionalización convocado por el IVACE, y que tras la valoración prevista al efecto, participará de las acciones formativas que prestará el personal experto en internacionalización empresarial e integrado en la bolsa de tutores 2015.

– Personal tutor: personas físicas o jurídicas que se adhieran a la presente convocatoria por reunir los requisitos exigidos y que se comprometen a prestar los servicios de formación en internacionalización a las empresas participantes en el programa. El conjunto de adhesiones validada conformará la bolsa de tutores 2015.

Artículo 3. Características de la formación a prestar por el personal integrado en la bolsa de tutores 2015

La formación, de carácter práctico, será impartida por profesionales con experiencia en distintos ámbitos de la internacionalización, de acuerdo con las actuaciones previstas que abajo se indican:

1. Tutoría de iniciación a la exportación.
2. Tutoría en contratación pública internacional.
3. Expornet, tutoría en *marketing* digital internacional.
4. Tutoría de financiación internacional.
5. Tutoría para el acceso a mercados *travel retail*.

El ejercicio de su función estará regulado por un contrato de prestación de servicios firmado, por una parte, entre IVACE y el personal tutor y, por otra, entre la empresa participante y el personal tutor. La suma de la remuneración total a percibir por el tutor teniendo en cuenta ambos contratos será el importe reflejado en el artículo 4. El personal

subjecte a un codi de conducta tutelat per l'IVACE que es podrà descarregar de la pàgina web d'IVACE http://www.ivace.es.

A fi de verificar l'eficàcia del programa i el treball del personal tutor, l'IVACE realitzarà una labor de seguiment i podrà sol·licitar tant a l'empresa participant com al personal tutor un informe amb les qüestions relatives al funcionament i desenrotllament del treball que permeta avaluar i portar un seguiment de les incidències que es puguen produir.

La labor del personal tutor seleccionat i assignat a les empreses participants del programa aprovat per l'IVACE serà formar les persones indicades per l'empresa participant en totes aquelles qüestions i estratègies adequades de cada àmbit d'actuació. A estos efectes, es descriu en els annexos a esta convocatòria el contingut i detalls específics dels programes formatius la convocatòria dels quals està prevista.

El personal tutor haurà d'estar en condicions d'oferir els servicis proposats a qualsevol empresa de la Comunitat Valenciana que ho sol·licite, amb independència del municipi en què s'ubique l'empresa, i esta és una condició necessària per a poder participar en el programa.

Article 4. Tarifes i duració màxima

La retribució pels servicis de tutoria en matèria d'internacionalització prestats i la duració d'estos s'ajustarà als límits següents:

Tutoria	*Import a percebre pel personal tutor (IVA exclòs)*	*Duració*	*Període*
Tutoria d'iniciació a l'exportació	3.600 €	90 hores	Fins a un màxim de 6 mesos
Tutoria en contractació pública internacional	1.800 €	30 hores	Fins a un màxim de 3 mesos
Expornet, tutoria en màrqueting digital internacional	2.500 €	– –	Fins a un màxim de 6 mesos
Tutoria de finançament internacional	3.600 €	– –	Fins a un màxim de 6 mesos
Tutoria per a l'accés a mercats *travel retail*	1.500 €	– –	Fins a un màxim de 4 mesos

Esta retribució es farà efectiva al personal tutor per l'IVACE i l'empresa participant de la formació, segons el que establix els corresponents contractes en el moment de finalització de cada una de les fases, si és el cas, de les que conste el programa, segons la descripció que consta en l'annex i després de la presentació prèvia dels corresponents lliurables indicats igualment en la descripció de cada programa (que hauran de ser aprovats per l'IVACE), així com de les factures corresponents expedides d'acord amb la normativa vigent. En tot cas, el màxim a percebre pel personal tutor com a remuneració per part de l'IVACE serà de 17.999 euros.

Estan inclosos en la retribució els gastos de desplaçament i qualssevol altres que siguen necessaris per al desenrotllament del servici descrit en estes bases.

En les factures s'haurà d'incloure la llegenda «Formació cofinançada pel FSE».

Article 5. Constitució de la borsa de tutors 2015

5.1. Criteris d'avaluació:

Les persones físiques o jurídiques que vulguen inscriure's en la borsa de tutors 2015 hauran de complir els requisits indicats a continuació, i la seua selecció es realitzarà en règim de concurrència competitiva en funció de la puntuació obtinguda segons els màxims igualment indicats:

tutor quedará sujeto a un código de conducta tutelado por el IVACE que se podrá descargar de la web de IVACE http://www.ivace.es.

A fin de verificar la eficacia del programa y el trabajo del personal tutor, IVACE realizará una labor de seguimiento y podrá solicitar tanto a la empresa participante como al personal tutor un informe con cuestiones relativas al funcionamiento y desarrollo del trabajo que permita evaluar y llevar un seguimiento de las incidencias que se puedan producir.

La labor del personal tutor seleccionado y asignado a las empresas participantes del programa aprobado por el IVACE, será formar a las personas indicadas por la empresa participante en todas aquellas cuestiones y estrategias adecuadas de cada ámbito de actuación. A estos efectos, se describe en los anexos a esta convocatoria el contenido y detalles específicos de los programas formativos cuya convocatoria está prevista.

El personal tutor 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, siendo esta una condición necesaria para poder participar en el programa.

Artículo 4. Tarifas y duración máxima

La retribución por los servicios de tutoría en materia de internacionalización prestados y la duración de los mismos se ajustará a los siguientes límites:

Tutoría	*Importe a percibir por el personal tutor (IVA excluido)*	*Duración*	*Período*
Tutoría de iniciación a la exportación	3.600 €	90 horas	Hasta un máximo de 6 meses
Tutoría en contratación pública internacional	1.800 €	30 horas	Hasta un máximo de 3 meses
Expornet, Tutoría en *marketing* digital internacional	2.500 €	– –	Hasta un máximo de 6 meses
Tutoría de financiación internacional	3.600 €	– –	Hasta un máximo de 6 meses
Tutoría para el acceso a mercados *travel retail*	1.500 €	– –	Hasta un máximo de 4 meses

Dicha retribución se hará efectiva al personal tutor por IVACE y la empresa participante de la formación, según lo establecido en los correspondientes contratos en el momento de finalización de cada una de las fases, en su caso, de las que conste el programa, según la descripción que consta en el anexo y previa presentación de los correspondientes entregables indicados igualmente en la descripción de cada programa (que deberán ser aprobados por IVACE), así como de las facturas correspondientes expedidas de acuerdo con la normativa vigente. En todo caso, el máximo a percibir por el personal tutor como remuneración por parte del IVACE será de 17.999 euros.

Quedan incluidos en la retribución los gastos de desplazamiento y cualesquiera otros que sean necesarios para el desarrollo del servicio descrito en las presentes bases.

En las facturas deberá incluirse la leyenda «Formación cofinanciada por el FSE».

Artículo 5. Constitución de la bolsa de tutores 2015

5.1. Criterios de evaluación:

Las personas físicas o jurídicas que deseen inscribirse en la bolsa de tutores 2015 deberán cumplir con los requisitos indicados a continuación, y su selección se realizará en régimen de concurrencia competitiva en función de la puntuación obtenida según los máximos igualmente indicados:

Tutoria d'iniciació a l'exportació

Apt.	*Descripció*	*Concepte*		*Punt. màxima*	*Punt. màxima subapt.*	*Punt. mínima subapt.*	*Punt. màxima apt.*	*Punt. mínima apt.*
1	Formació	Doctorat, màster o especialització de postgrau en l'àrea per a la qual es presenta candidat		15	15	5	15	5
		Llicenciat universitari		10				
		Diplomat universitari		8				
		Educació secundària completa		5				
2	Experiència professional	Anys d'experiència en departament d'exportació d'empresa	>5 anys	15	15	10	20	10
			Entre 3 i 5 anys	10				
		Anys d'experiència en assessorament i formació a PIME en l'àrea d'internacionalització	>2 anys	5	5	0		
			Fins a 2 anys	2				
3	Coneixement d'idiomes	Nivell avançat per cada idioma		10	40	5	40	5
		Nivell mitjà per cada idioma		5				
4	Altres mèrits	Estades en l'estranger		5	5	0	5	0
5	Entrevista personal				15	10	15	10
						Puntuació màxima – mínima Tutoria iniciació a l'exportació	95	30

Tutories en contractació pública internacional

Apt.	*Descripció*	*Concepte*		*Punt. màxima*	*Punt. màxima subapt.*	*Punt. mínima subapt.*	*Punt. màxima apt.*	*Punt. mínima apt.*
1	Formació	Doctorat, màster o especialització de postgrau en l'àrea per a la que es presenta candidat/a		15	15	5	15	5
		Llicenciat universitari		10				
		Diplomat universitari		8				
		Educació secundària completada		5				
2	Experiència professional	Anys d'experiència en elaboració d'estratègies en contractació pública internacional	>5 anys	15	15	10	70	35
			Entre 2 i 5 anys	10				
		Anys d'experiència en assessorament i formació a pime en contractació pública internacional	>2 anys	5	5	0		
			Fins a 2 anys	2				
			Sense experiència	0				
		Experiència en gestió de projectes de contractació pública internacional	Més de 10 projectes	50	50	25		
			8 a 10 projectes	35				
			5 a 7 projectes	25				
3	Coneixement d'idiomes	Nivell avançat per cada idioma		10	30	5	30	5
		Nivell mitjà per cada idioma		5				
4	Altres mèrits	Participació en altres programes d'assistència i formació a empreses, de matèries relacionades a la convocatòria actual a què es presenta candidat; estades en l'estranger; etc.		5	5	0	5	0
5	Entrevista personal				20	10	20	10
						Puntuació màxima – mínima Tutoria contractació pública internacional	140	55

Tutoria de finançament internacional

Apt.	*Descripció*	*Concepte*		*Punt. màxima*	*Punt. màxima subapt.*	*Punt. mínima subapt.*	*Punt. màxima apt.*	*Punt. mínima apt.*
1	Formació	Doctorat, màster o especialització de postgrau en l'àrea per a la qual es presenta candidat		15	15	5	15	5
		Llicenciat universitari		10				
		Diplomat universitari		8				
		Educació secundària completada		5				
2	Experiència professional	Anys d'experiència en elaboració d'estratègies a la recerca de finançament internacional	>5 anys	15	15	10	70	35
			Entre 2 i 5 anys	10				
		Anys d'experiència en assessorament i formació a PIME a la recerca de finançament internacional	>2 anys	5	5	0		
			Fins a 2 anys	2				
		Experiència en gestió de projectes de busca de finançament internacional	Més de 8 projectes	50	50	25		
			6 a 8 projectes	35				
			3 a 5 projectes	25				
3	Coneixement d'idiomes	Nivell avançat d'anglés		15	15	5	15	5
		Nivell mitjà d'anglés		5				
4	Altres mèrits	Participació en altres programes d'assistència i formació a empreses, de matèries relacionades amb busca de finançament internacional; estades en l'estranger; etc.		5	5	0	5	0
5	Entrevista personal				15	10	15	10
						Puntuació màxima – mínima Finançament internacional	120	55

Expornet, tutoria de màrqueting digital internacional i tutoria per a l'accés a mercats *travel retail*

Apt.	*Descripció*	*Concepte*		*Punt. màxima*	*Punt. màxima subapt.*	*Punt. mínima subapt.*	*Punt. màxima apt.*	*Punt. mínima apt.*
1	Formació	Doctorat, màster o especialització de postgrau en l'àrea per a la qual es presenta candidat		20	20	5	20	5
		Llicenciat universitari		10				
		Diplomat universitari		8				
		Educació secundària completada		5				
2	Experiència professional	Anys d'experiència en elaboració d'estratègies en l'àrea per a la qual es presenta candidat	>5 anys	20	20	10	20	10
			Entre 3 i 5 anys	10				
3	Coneixement d'idiomes	Nivell avançat anglés		20	20	5	20	5
		Nivell mitjà anglés		15				
		Nivell bàsic anglés		5				
4	Altres mèrits	Participació en altres programes d'assistència i formació a empreses, de matèries relacionades a la convocatòria actual a què es presenta candidat; estades en l'estranger; etc.		15	15	0	20	0
		Especialització de postgrau en l'àrea de comerç exterior / internacionalització		5	5	0		
5	Entrevista personal				20	10	20	10
						Puntuació màxima – mínima Expornet / Accés a mercats *duty free*	100	30

* * * * * * * *

Tutoría de iniciación a la exportación

Apdo.	*Descripción*	*Concepto*		*Punt. Máxima*	*Punt. máxima subapdo.*	*Punt. mínima subapdo.*	*Punt. máxima apdo.*	*Punt. mínima apdo.*
1	Formación	Doctorado, máster o especialización de posgrado en el área para la que se presenta candidato/a		15	15	5	15	5
		Licenciado universitario		10				
		Diplomado universitario		8				
		Educación secundaria completa		5				
2	Experiencia profesional	Años de experiencia en Departamento de exportación de empresa	> 5 años	15	15	10	20	10
			Entre 3 y 5 años	10				
		Años de experiencia en asesoramiento y formación a pyme en el área de internacionalización	> 2 años	5	5	0		
			Hasta 2 años	2				
3	Conocimiento de idiomas	Nivel avanzado por cada idioma		10	40	5	40	5
		Nivel medio por cada idioma		5				
4	Otros méritos	Estancias en el extranjero		5	5	0	5	0
5	Entrevista personal				15	10	15	10
						Puntuación máxima – mínima tutoría iniciación a la exportación	95	30

Tutorías en contratación pública internacional

Apdo.	*Descripción*	*Concepto*		*Punt. máxima*	*Punt. máxima subapdo.*	*Punt. mínima subapdo.*	*Punt. máxima apdo.*	*Punt. mínima apdo.*
1	Formación	Doctorado, máster o especialización de posgrado en el área para la que se presenta candidato/a		15	15	5	15	5
		Licenciado universitario		10				
		Diplomado universitario		8				
		Educación secundaria completada		5				
2	Experiencia profesional	Años de experiencia en elaboración de estrategias en contratación pública internacional	> 5 años	15	15	10	70	35
			Entre 2 y 5 años	10				
		Años de experiencia en asesoramiento y formación a PYME en contratación pública internacional	> 2 años	5	5	0		
			Hasta 2 años	2				
			Sin experiencia	0				
		Experiencia en gestión de proyectos de contratación pública internacional	Más de 10 proyectos	50	50	25		
			8 a 10 proyectos	35				
			5 a 7 proyectos	25				
3	Conocimiento de idiomas	Nivel avanzado por cada idioma		10	30	5	30	5
		Nivel medio por cada idioma		5				
4	Otros méritos	Participación en otros programas de asistencia y formación a empresas, de materias relacionadas a la convocatoria actual a la que se presenta candidato/a; estancias en el extranjero; etc.		5	5	0	5	0
5	Entrevista personal				20	10	20	10
						Puntuación máxima – mínima Tutoría Contratación Pública Internacional.	140	55

Tutoría de financiación internacional

Apdo.	*Descripción*	*Concepto*		*Punt. máxima*	*Punt. máxima subapdo.*	*Punt. mínima subapdo.*	*Punt. máxima apdo.*	*Punt. mínima apdo.*
1	Formación	Doctorado, máster o especialización de posgrado en el área para la que se presenta candidato/a		15	15	5	15	5
		Licenciado universitario		10				
		Diplomado universitario		8				
		Educación secundaria completada		5				
2	Experiencia profesional	Años de experiencia en elaboración de estrategias en búsqueda de financiación internacional	> 5 años	15	15	10	70	35
			Entre 2 y 5 años	10				
		Años de experiencia en asesoramiento y formación a PYME en búsqueda de financiación internacional	> 2 años	5	5	0		
			Hasta 2 años	2				
		Experiencia en gestión de proyectos de búsqueda de financiación internacional	Más de 8 proyectos	50	50	25		
			6 a 8 proyectos	35				
			3 a 5 proyectos	25				
3	Conocimiento de idiomas	Nivel avanzado de inglés		15	15	5	15	5
		Nivel medio de inglés		5				
4	Otros méritos	Participación en otros programas de asistencia y formación a empresas, de materias relacionadas con búsqueda de financiación internacional; estancias en el extranjero; etc.		5	5	0	5	0
5	Entrevista personal				15	10	15	10
				Puntuación máxima – mínima Financiación Internacional.			120	55

Expornet, tutoría de *marketing* digital internacional y tutoría para el acceso a mercados *travel retail*

Apdo.	*Descripción*	*Concepto*		*Punt. Máxima*	*Punt. máxima subapdo.*	*Punt. mínima subapdo.*	*Punt. máxima apdo.*	*Punt. mínima apdo.*
1	Formación	Doctorado, máster o especialización de posgrado en el área para la que se presenta candidato/a		20	20	5	20	5
		Licenciado universitario		10				
		Diplomado universitario		8				
		Educación secundaria completada		5				
2	Experiencia profesional	Años de experiencia en elaboración de estrategias en el área para la que se presenta candidato/a	> 5 años	20	20	10	20	10
			Entre 3 y 5 años	10				
3	Conocimiento de idiomas	Nivel avanzado inglés		20	20	5	20	5
		Nivel medio inglés		15				
		Nivel básico inglés		5				
4	Otros méritos	Participación en otros programas de asistencia y formación a empresas, de materias relacionadas a la convocatoria actual a la que se presenta candidato/a; estancias en el extranjero; etc.		15	15	0	20	0
		Especialización de posgrado en el área de comercio exterior / internacionalización		5	5	0		
5	Entrevista personal				20	10	20	10
				Puntuación máxima – mínima Expornet / Acceso a mercados *duty free*			100	30

5.2. Presentació de sol·licituds d'adhesió:

Les persones físiques o jurídiques que vulguen inscriure's en la borsa de tutors 2015 hauran d'aportar en la data límit de 12 de març de 2015, la documentació següent:

1. Sol·licitud d'adhesió segons el model disponible en la pàgina web d'IVACE: http://www.ivace.es.

2. Fotocòpia simple de títols o diplomes a acreditar (es valoraran els títols relacionats directament amb l'àrea específica del programa a què es presenta candidat).

3. Acreditació suficient de l'experiència professional indicada.

4. Títols oficials expedits per l'escola oficial d'idiomes, certificats expedits per organismes i institucions oficials estrangeres, diplomes expedits per organismes de reconegut prestigi que acrediten el nivell de coneixement de l'idioma, o declaració del professional. En els dos

5.2. Presentación de solicitudes de adhesión:

Las personas físicas o jurídicas que deseen inscribirse en la bolsa de tutores 2015 deberán aportar en la fecha límite de 12 de marzo de 2015, la siguiente documentación:

1. Solicitud de adhesión según modelo disponible en la página web de IVACE: http://www.ivace.es.

2. Fotocopia simple de títulos o diplomas a acreditar (se valorarán los títulos relacionados directamente con el área específica del programa a la que se presenta candidato/a).

3. Acreditación suficiente de la experiencia profesional indicada.

4. Títulos oficiales expedidos por la Escuela Oficial de Idiomas, certificados expedidos por organismos e instituciones oficiales extranjeras, diplomas expedidos por organismos de reconocido prestigio que acrediten el nivel de conocimiento del idioma, o declaración del profe-

últims supòsits, l'IVACE podrà realitzar les proves que estime convenients per a avaluar el nivell d'idioma del professional.

5. Acreditació suficient dels mèrits indicats.

En el cas que siguen persones jurídiques els qui vulguen aportar professionals a la borsa de tutors 2015, la inscripció haurà de fer-se per part de les persones jurídiques, amb les seues dades completes, però aportant les dades i CV dels professionals proposats, perquè puguen ser baremats de la mateixa manera que les persones físiques, en els termes anteriorment relacionats; no obstant això, les persones jurídiques només podran subscriure contractes amb l'IVACE i amb les empreses participants si les prestacions objecte del contracte estan compreses dins dels fins, objecte, o àmbit d'activitat que, d'acord amb els seus estatuts o regles fundacionals, els siguen propis, de tal manera que no podran formar part de la borsa les persones jurídiques que no complisquen esta exigència de capacitat.

Esta documentació haurà de presentar-se davant del Registre d'Entrada d'IVACE (Castán Tobeñas, 77, accés pel carrer Nou d'octubre, torre 2, planta S-1, 46018 València), o en qualsevol de les formes previstes en l'article 38.4 de la Llei 30/1992, de 26 de novembre, de Règim Jurídic de les Administracions Públiques i del Procediment Administratiu Comú.

En el cas que la sol·licitud no estiguera omplida en tots els seus termes o no fóra acompanyada de la resta de la documentació exigida, l'IVACE requerirà la persona sol·licitant o persona representant legal de l'entitat, perquè, en un termini màxim de 10 dies hàbils, esmene la falta o adjunte els documents preceptius, amb indicació que, si així no ho fera, se'l considerarà que desistix de la seua petició, i se li comunicarà esta circumstància.

La constatació d'alguna irregularitat o falsedat en la documentació aportada suposarà la denegació de la sol·licitud d'inscripció en la borsa de tutors 2015, sense perjuí d'altres accions que pogueren correspondre.

5.3. Avaluació i selecció del personal tutor:

Una comissió d'avaluació valorarà les sol·licituds d'adhesió rebudes, i elevarà la proposta d'aquelles que hagen aconseguit, almenys, la puntuació mínima establida per a cada apartat del barem. En tot cas, una mateixa persona física o jurídica no podrà ser adjudicatària de més de dos especialitats/tutories.

Respecte de la tutoria d'iniciació a l'exportació, el màxim de perfils a integrar en la borsa de tutors 2015 serà de 25 professionals.

Respecte d'Expornet, Tutoria en màrqueting digital internacional, el màxim de perfils a integrar en la borsa de tutors 2015 serà de 12 professionals.

Esta comissió estarà composta per:

– Presidència: directora d'Àrea de l'IVACE Internacional

– Secretària: tècnic d'Àrea de l'IVACE Internacional

– Vocal: representant del Departament Jurídic.

5.4. Documentació a aportar pel personal tutor seleccionat:

Una vegada valorades les sol·licituds i únicament per a aquells perfils proposats per a formar part de la borsa de tutors 2015, serà necessari aportar en un termini màxim de deu (10) dies la documentació següent:

– En el cas de persones físiques: fotocòpia de l'alta en el Règim d'Autònoms de la Seguretat Social, així com l'últim pagament efectuat.

– En el cas de persones jurídiques: certificat de compliment d'obligacions tributàries (AEAT) i davant de la Seguretat Social, així com còpia de l'escriptura i dels estatuts vigents de la societat.

– Acceptació del codi de conducta o de bones pràctiques, disponible en la pàgina web de l'IVACE: http://www.ivace.es.

Vista la proposta de la comissió, el director general de l'IVACE resoldrà les sol·licituds presentades, i es publicarà la composició definitiva de la borsa de tutors 2015 en la pàgina web de l'IVACE: http://www.ivace.es.

Article 6. Assignació de les empreses a formar

A l'inici del programa, l'IVACE presentarà una terna de candidats a cada empresa participant d'entre aquells que constituïsquen la borsa de tutors 2015, tenint en compte les característiques i necessitats de l'empresa (sector, mercats d'interés, etc.), de manera que siga la mateixa empresa la que realitze la selecció última del personal tutor entre les diferents candidatures.

sional. En los dos últimos supuestos, IVACE podrá realizar las pruebas que estime convenientes para evaluar el nivel de idioma del profesional.

5. Acreditación suficiente de los méritos indicados.

En el caso de que sean personas jurídicas quienes deseen aportar profesionales a la bolsa de tutores 2015, la inscripción deberá hacerse por parte de las personas jurídicas, con sus datos completos, pero aportando los datos y CV de los profesionales propuestos, para que puedan ser baremados de la misma forma que las personas físicas, en los términos anteriormente relacionados; no obstante, las personas jurídicas solo podrán suscribir contratos con IVACE y con las empresas participantes si las prestaciones objeto del contrato están comprendidas dentro de los fines, objeto, o ámbito de actividad que, a tenor de sus estatutos o reglas fundacionales, les sean propios, de tal suerte que no podrán formar parte de la bolsa las personas jurídicas que no cumplan con tal exigencia de capacidad.

Dicha documentación deberá presentarse ante el Registro de Entrada de IVACE (Castán Tobeñas, 77, acceso por calle del Nou d'Octubre, torre 2, planta S-1, 46018 Valencia), o en cualquiera de las formas previstas en el artículo 38.4 de la Ley 30/1992, de 26 de noviembre, de Régimen Jurídico de las Administraciones Públicas y del Procedimiento Administrativo Común.

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/la solicitante o al/la 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 de la solicitud de inscripción en la bolsa de tutores 2015, sin perjuicio de otras acciones que pudieran corresponder.

5.3. Evaluación y selección del personal tutor:

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. En todo caso, una misma persona física o jurídica no podrá ser adjudicataria de más de dos especialidades/tutorías.

Respecto de la tutoría de iniciación a la exportación, el máximo de perfiles a integrar en la bolsa de tutores 2015 será de 25 profesionales.

Respecto de Expornet, tutoría en *marketing* digital internacional, el máximo de perfiles a integrar en la bolsa de tutores 2015 será de 12 profesionales.

Dicha Comisión estará compuesta por:

– Presidencia: directora Área IVACE Internacional

– Secretaría: Técnico Área IVACE Internacional

– Vocal: Representante del Departamento Jurídico.

5.4. Documentación a aportar por el personal tutor seleccionado:

Una vez valoradas las solicitudes y únicamente para aquellos perfiles propuestos para formar parte de la bolsa de tutores 2015, será necesario aportar en un plazo máximo de diez (10) días la siguiente documentación:

– En el caso de personas físicas: Fotocopia del Alta en el Régimen de Autónomos de la Seguridad Social, así como el último pago efectuado.

– En el caso de personas jurídicas: Certificado de cumplimiento de obligaciones tributarias (AEAT) y ante la Seguridad Social, así como copia de la escritura y de los estatutos vigentes de la sociedad.

– Aceptación del Código de conducta o de buenas prácticas disponible en la página web del IVACE: http://www.ivace.es.

Vista la propuesta de la Comisión, el director general de IVACE resolverá las solicitudes presentadas, y se publicará la composición definitiva de la bolsa de tutores 2015 en la página web del IVACE: http://www.ivace.es.

Artículo 6. Asignación de las empresas a formar

Al inicio del programa, IVACE presentará una terna de candidatos/as a cada empresa participante de entre los/las que constituyan la bolsa de tutores 2015, teniendo en cuenta las características y necesidades de la empresa (sector, mercados de interés, etc.), de forma que sea la propia empresa la que realice la selección última del personal tutor entre las diferentes candidaturas.

Article 7. Obligacions del personal tutor seleccionat

A) Amb caràcter general:

1. Tractar com a confidencial tota la informació rebuda de l'IVACE, de l'empresa participant que se li haja assignat o que haja rebut de tercers, en relació amb les activitats previstes en el programa.

2. Abstindre's d'intervindre en activitats en què es puga produir un conflicte d'interessos amb els objectius de l'IVACE o que puguen suposar competència, excepte acord exprés i per escrit de les parts.

B) Durant el període de formació a l'empresa:

1. Prestar tots els servicis acordats per l'IVACE en el marc del programa.

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 desenrotllar la formació, en els termes arreplegats en estes bases i en el document d'adhesió al programa.

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

4. Respondre de tots els danys i perjuís que ocasione en l'execució dels servicis, tant davant de l'IVACE com davant de tercers.

5. Guardar confidencialitat durant la vigència de la formació i després d'esta, durant un període de cinc (5) anys, respecte de tota aquella informació rebuda de l''IVACE, de l'empresa acollida al programa o que haja rebut de tercers, en relació amb les activitats previstes en estes bases, i es no podrà fer un ús d'esta diferent del compliment dels fins propis del programa, ni cedir-la o transmetre-la a tercers en tot o en part.

6. Presentar a l'IVACE i a l'empresa participant de la formació els lliurables/informes d'activitat sol·licitats per IVACE.

7. En el cas de persones jurídiques, els professionals que formen part de la borsa de tutors per compte de estes persones jurídiques hauran de complir estrictament les obligacions assumides per la mercantil en el document d'adhesió al programa.

Article 8. Revisió de les actuacions de formació

L'IVACE podrà revisar en qualsevol moment l'actuació de cada un dels professionals que integren la borsa de tutors 2015, 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 esta normativa i la resta de normes que se'ls apliquen, perdran el dret a la permanència en la borsa, la qual cosa serà decidit per la comissió d'avaluació.

DISPOSICIÓ FINAL

Primera

Es faculta el director general de l'IVACE per a dictar les resolucions necessàries per al desenrotllament, eficàcia i execució d'esta convocatòria.

Segona

Esta resolució entrarà en vigor l'endemà de la publicació en el *Diari Oficial de la Comunitat Valenciana.*

València, 19 de febrer de 2015.– El president de l'IVACE: Máximo Buch Torralva.

ANNEX

Contingut i detalls específics dels programes formatius

Tutoria d'iniciació a l'exportació

La formació, de caràcter pràctic, serà impartida per professionals amb experiència en exportació.

La labor del personal tutor seleccionat per l'IVACE i elegit per les empreses participants del programa convocat per l'IVACE serà for-

Artículo 7. Obligaciones del personal tutor seleccionado

A) Con carácter general:

1. Tratar como confidencial toda la información recibida de IVACE, de la empresa participante que se le haya asignado o que haya recibido de terceros, en relación con las actividades contempladas en el programa.

2. Abstenerse 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.

B) Durante el periodo de formación a la empresa:

1. Prestar todos los servicios acordados por IVACE en el marco del programa.

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 la formación, 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 de la formación y con posterioridad a la misma, durante un periodo de cinco (5) años, 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 de la formación 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.

Artículo 8. Revisión de las actuaciones de formación

IVACE podrá revisar en cualquier momento la actuación de cada uno de los profesionales que integran la bolsa de tutores 2015, 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, perderán el derecho a la permanencia en la bolsa, lo cual será decidido por la Comisión de Evaluación.

DISPOSICIÓN FINAL

Primera

Se faculta al director general del IVACE 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 Comunitat Valenciana.*

Valencia, 19 de febrero de 2015.– El presidente del IVACE: Máximo Buch Torralva.

ANEXO

Contenido y detalles específicos de los programas formativos

Tutoría de iniciación a la exportación

La formación, de carácter práctico, será impartida por profesionales con experiencia en exportación.

La labor del personal tutor seleccionado por IVACE y escogido por las empresas participantes del programa convocado por IVACE, será

mar les persones indicades per l'empresa corresponent en totes aquelles qüestions relacionades amb la internacionalització:

– Busca de canals de distribució.

– Negociació comercial.

– Selecció i participació en accions promocionals.

– etc.

L'empresa participant i el personal tutor analitzaran diferents aspectes de l'arrancada de la internacionalització de l'empresa a través de reunions entre el personal que reba la formació en l'empresa i el personal tutor, amb uns continguts prèviament fixats i que permetran a l'empresa disposar d'un pla d'actuació concret en el mercat internacional.

La formació es desenrotllarà durant 90 hores, en un període màxim de 6 mesos, i la remuneració al personal tutor serà de quaranta euros per hora (40 €/hora), l'IVA exclòs.

En cas de realitzar gastos per desplaçaments extraordinaris, com ara desplaçaments, allotjaments, manutenció i la resta de d'acord amb les tasques assignades al personal tutor amb motiu de l'execució del pla d'actuació, estos seran a càrrec de l'empresa participant de la formació.

El personal tutor entregarà un informe parcial als tres mesos de la iniciació de la tutoria, sobre el desenrotllament de la formació i, a l'acabament del programa, un qüestionari de valoració dels resultats del desenrotllament de la tutoria.

L'empresa participant entregarà un informe parcial als tres mesos de la iniciació de la tutoria, sobre el desenrotllament de la formació i, a l'acabament del programa, un qüestionari de valoració dels resultats del desenrotllament de la tutoria.

Tutoria en contractació pública internacional

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

La labor del personal tutor seleccionat per l'IVACE i elegit per les empreses participants del programa convocat per l'IVACE serà formar 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 formatives:

– Anàlisi de la posició de l'empresa quant a la seua situació de partida: experiència, àrees d'activitat, servicis 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 estos.

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

La formació es desenrotllarà al llarg de tres mesos, amb un màxim 30 hores de formació, de les quals un mínim de 20 hores seran presencials. La remuneració al personal tutor serà de seixanta euros per hora (60 €/hora), l'IVA exclòs.

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

Expornet, tutoria en màrqueting digital internacional

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

formar 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 tutor irán analizando diferentes aspectos del arranque de la Internacionalización de la empresa a través de reuniones entre el personal que reciba la formación en la empresa y el personal tutor, con unos contenidos previamente fijados y que permitirán a la empresa contar con un plan de actuación concreto en el mercado internacional.

La formación se desarrollará durante 90 horas, en un período máximo de 6 meses, siendo la remuneración al personal tutor de cuarenta euros por hora (40 €/hora), IVA excluido.

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

El personal tutor entregará un informe parcial a los tres meses de la iniciación de la tutoría, sobre el desarrollo de la formación y, a la finalización del programa, un cuestionario de valoración de los resultados del desarrollo de la tutoría.

La empresa participante entregará un informe parcial a los tres meses de la iniciación de la tutoría, sobre el desarrollo de la formación y, a la finalización del programa, a la finalización del programa, un cuestionario de valoración de los resultados del desarrollo de la tutoría.

Tutoría en contratación pública internacional

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

La labor del personal tutor seleccionado por IVACE y escogido por las empresas participantes del programa convocado por IVACE, será formar 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 formativas:

– 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.

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

La formación se desarrollará a lo largo de 3 meses, con un máximo 30 horas de formación, de las que un mínimo de 20 horas serán presenciales. La remuneración al personal tutor será de sesenta euros por hora (60 €/hora), IVA excluido.

El personal tutor 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.

Expornet, tutoría en marketing digital internacional

La formación, de carácter práctico, será impartida por profesionales expertos en posicionamiento internacional a través de Internet.

La labor del personal tutor seleccionat per l'IVACE i elegit per les empreses participants del programa serà formar les persones indicades per l'empresa corresponent en totes aquelles qüestions relacionades amb les estratègies de màrqueting digital a nivell internacional:

– Utilització d'Internet com a ferramenta de promoció.

– Selecció i planificació de les accions de màrqueting digital més adequades en funció del seu client/usuari, producte/servici i país.

– Increment del nombre de contactes comercials a través d'Internet i augment de les exportacions.

– Aparició en les primeres posicions dels buscadors.

– Enfocament de la seua pàgina web cap als mercats i clients objectiu.

– Incorporació de les ferramentes més adequades que li permeten sostindre les estratègies i accions en Internet fins a la consecució dels seus objectius.

En definitiva, amb este programa es pretén impulsar l'ús d'Internet com a ferramenta comercial d'àmbit internacional, a través del disseny del pla de màrqueting digital.

La capacitació 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 en cada mòdul formatiu. Per a dur a terme este seguiment a distància s'habilitaran els canals de comunicació necessaris perquè l'empresa dispose, en tot moment, d'un suport personalitzat en la seua capacitació (via telefònica, skype, correu electrònic, etc.).

La formació s'impartirà en un període màxim de 6 mesos, i constarà de tres fases, amb les característiques següents:

Fase I. Objectius i estratègies en Internet

A) Objectiu principal:

La finalitat d'esta fase és aprendre a arreplegar 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, i es destacaran 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.

C) Lliurables (per mitjans telemàtics):

– 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.

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:

Aprendre a seleccionar i planificar les accions de màrqueting digital més adequades en funció del seu client/usuari, producte/servici i país.

B) Metodologia:

Anàlisi i selecció de ferramentes de màrqueting digital d'acord amb les estratègies i objectius a aconseguir:

– Determinació del posicionament actual de la pàgina web de l'empresa, i proporcionar les recomanacions necessàries per a obtindre un millor posicionament en buscadors natural (orgànic – Search Engine Optimization –SEO–).

– Busca i selecció d'altres ferramentes de màrqueting digital com els mercats digitals, directoris en línia, estratègies de Search Engine

La labor del personal tutor seleccionado por IVACE y escogido por las empresas participantes del programa, será formar a las personas indicadas por la empresa correspondiente en todas aquellas cuestiones relacionadas con las estrategias de *marketing* digital a nivel internacional:

– Utilización de Internet como herramienta de promoción

– Selección y planificación de las acciones de *marketing* digital más adecuadas en función de su cliente/usuario, producto/servicio, y país.

– Incremento del número de contactos comerciales a través de Internet y aumento de las exportaciones.

– Aparición en las primeras posiciones de los buscadores.

– Enfoque de su página web hacia los mercados y clientes objetivo.

– Incorporación de las herramientas más adecuadas que le permitan sostener las estrategias y acciones en Internet hasta la consecución de sus objetivos.

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

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

La formación se impartirá en un período máximo de 6 meses, constando de tres fases, con las siguientes características:

Fase I: Objetivos y estrategias en Internet

A) Objetivo principal:

La finalidad de esta fase es aprender a recoger y analizar la información necesaria para poder determinar los objetivos y estrategias en Internet.

B) Metodología:

– Se analizará la presencia en Internet de la empresa y su familiarización con las acciones que se realizan en Internet.

– Se analizará la estrategia y modelo de negocio actual de la empresa, destacando los mercados internacionales en los que la empresa quiere reforzar su presencia en Internet.

– Se analizará la competencia en Internet a nivel cuantitativo y cualitativo.

– Se establecerán los objetivos a conseguir y estrategias a realizar.

– Se planteará cómo debería de ser el soporte web para llegar a conseguir objetivos en función de las estrategias planteadas.

C) Entregables (por medios telemáticos):

– 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.

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

Fase II: Acciones de *marketing* digital a nivel internacional

A) Objetivo principal:

Aprender a seleccionar y planificar las acciones de *marketing* digital más adecuadas en función de su cliente/usuario, producto/servicio, y país.

B) Metodología:

Análisis y selección de herramientas de *marketing* digital de acuerdo con las estrategias y objetivos a conseguir:

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

– Búsqueda y selección de otras herramientas de *marketing* digital como los mercados digitales, directorios on line, estrategias de Search

Marketing (SEM., i altres ferramentes 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.

C) Lliurables (per mitjans telemàtics):

– Pla d'accions de màrqueting digital a realitzar.

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

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

Fase III. Implementació

A) Objectiu principal:

Ajudar l'empresa a posar en marxa les accions en Internet detallades en el pla d'acció.

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) Lliurables

Recomanacions per a sostindre les estratègies i accions en Internet en el temps fins a la consecució d'objectius.

Es recomana la realització de dos reunions presencials, una inicial per a establir les recomanacions i pautes d'implementació de les accions integrades en el pla elaborat i una altra per a implementar la metodologia de control i seguiment.

La remuneració al personal tutor es farà contra l'entrega de la factura corresponent i dels lliurables indicats en cada fase, segons els imports següents (l'IVA exclòs):

– Fase I: 500 euros.

– Fase II: 750 euros.

– Fase III: 1.250 euros.

Tutoria de finançament internacional

La formació, de caràcter pràctic, serà impartida per professionals amb experiència en finançament internacional.

La labor del personal tutor seleccionat per l'IVACE i elegit per les empreses participants en el programa serà formar les persones indicades per l'empresa corresponent en totes aquelles qüestions relacionades amb les estratègies de busca de finançament a nivell internacional:

– Anàlisi del model de negoci adaptant-ho a les exigències actuals de mercat.

– Optimització del dit model de negoci fent-ho eficient i atractiu.

– Busca de socis financers per a potenciar l'obtenció de finançament.

– Busca de finançament internacional per a l'exercici de l'activitat de I+D+i de l'empresa.

En definitiva, amb este programa es pretén millorar el posicionament competitiu de l'empresa a través del coneixement de les ferramentes per a la busca de finançament internacional específic.

La capacitació 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 en cada mòdul formatiu. Per a dur a terme este seguiment a distància s'habilitaran els canals de comunicació necessaris perquè l'empresa dispose, en tot moment, d'un suport personalitzat en la seua capacitació (via telefònica, skype, correu electrònic, etc.).

La formació s'impartirà en un període màxim de 6 mesos, i constarà de 2 fases amb les característiques següents:

Per a busca de finançament internacional en general

Fase I. Anàlisi i optimització del model de negoci de l'empresa

A) Objectiu principal

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.

C) Entregables (por medios telemáticos):

– 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.

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

Fase III: Implementación

A) Objetivo principal:

Ayudar a la empresa a poner en marcha las acciones en Internet detalladas en el plan de acción.

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 dos reuniones presenciales, una inicial para establecer las recomendaciones y pautas de implementación de las acciones integradas en el plan elaborado y otra para implementar la metodología de control y seguimiento.

La remuneración al personal tutor se hará contra la entrega de la factura correspondiente y de los entregables indicados en cada fase, según los siguientes importes (IVA excluido):

– Fase I: 500 €

– Fase II: 750 €

– Fase III: 1.250 €

Tutoría de financiación internacional

La formación, de carácter práctico, será impartida por profesionales con experiencia en financiación internacional.

La labor del personal tutor seleccionado por IVACE y escogido por las empresas participantes en el programa, será formar a las personas indicados 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.

En definitiva, con este programa se pretende mejorar el posicionamiento competitivo de la empresa a través del conocimiento de las herramientas para la búsqueda de financiación internacional específica.

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

La formación se impartirá en un período máximo de 6 meses, constando de 2 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

La finalitat d'esta fase és:

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 competitius de l'empresa, orientat a facilitar els 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 servicis, la presencial internacional, el pla d'internacionalització, les seues vendes i aliances estratègiques.

– Es formarà l'empresa en l'optimització d'este model de negoci, i fer-lo més eficient i atractiu.

– Es definiran el *business* pla i el *teaser* d'inversió.

C) Lliurables (per mitjans telemàtics):

– Document d'anàlisi estratègica on s'incorporen els aspectes de millora consensuats amb l'empresa.

– *Business* pla.

–*Teaser* d'inversió.

Es recomana la realització de 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 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:

– Conéixer les fonts d'inversió privada, entitats bancàries 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'obtindre alguna de les fonts de finançament prèviament identificades.

C) Lliurables:

– Llista d'inversors potencials amb dades de contacte.

– Llista de directrius a l'empresa per a saber negociar amb les fonts de finançament.

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

Per al cas particular de busca de finançament internacional d'I+D+i

Fase I. Definició de l'estratègia d'internacionalització de l'activitat d'I+D'i de l'empresa

A) Objectiu principal:

La finalitat d'esta fase és per un costat diagnosticar les capacitats d'I+D+i de l'empresa, les seues línies estratègiques d'I+D+i, aliances amb socis internacionals, posicionament en fòrums i plataformes i identificació dels principals projectes d'I+D+i a desenrotllar en els pròxims anys i identificar els programes de finançament internacional més idonis per al desenrotllament d'estos projectes. En particular el programa marc d'I+D+i H2020 (2014-2020) s'analitzarà detalladament en esta fase.

B) Metodologia:

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

C) Lliurables:

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

Fase II. Implementació de l'estratègia d'I+D+i definida en fase I

A) Objectiu principal:

Elaboració de fitxes preliminars *(concept-note)* dels projectes estratègics internacionals d'I+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 desenrotllament de cada projecte estratègic tenint en compte la tipologia del

La finalidad de esta fase es:

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 presencial 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 b*usiness plan* y el *teaser* de inversión.

C) Entregables (por medios telemáticos):

– Documento de análisis estratégico donde se incorporan los aspectos de mejora consensuados con la empresa.

– *Business plan*.

– *Teaser* de inversión.

Se recomienda la celebración de tres 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.

C) Entregables:

– Lista de inversores potenciales con datos de contacto.

– Lista de directrices a la empresa para saber negociar con las fuentes de financiación.

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.

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.

C) Entregables:

– 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.

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 tipolo-

projecte. S'identificaran els perfils de socis internacionals requerits per al desenrotllament del projecte i es realitzarà la difusió d'estes fitxes preliminars en les xarxes internacionals més rellevants i adequades en funció de la convocatòria internacional triada.

C) Lliurables:

– 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 d'I+D+i).

La remuneració al personal tutor es farà contra l'entrega de la factura corresponent i dels lliurables indicats en cada fase, segons els següents imports (l'IVA exclòs):

– Fase I: 2.700 euros.

– Fase II: 900 euros.

Tutoria per a l'accés a mercats travel retail

La formació, de caràcter pràctic serà impartida per professionals experts en posicionament de productes en canals alternatius de comercialització en l'àmbit dels mercats *duty free* i *travel retail.*

La labor del personal tutor seleccionat per l'IVACE i triat per les empreses participants del programa serà formar les persones indicades per l'empresa corresponent, en totes aquelles qüestions relacionades amb les estratègies d'introducció dels seus productes en els distints canals de venda i/o zones geogràfiques dels mercats *duty free* i *travel retail*, analitzar les característiques de les empreses i els seus productes i formular les valoracions i millors consells sobre l'oportunitat i millores formes d'aconseguir la seua introducció en estos mercats.

La capacitació 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 en cada mòdul formatiu. Per a dur a terme este seguiment a distància s'habilitaran els canals de comunicació necessaris perquè l'empresa dispose, en tot moment, amb un suport personalitzat en la seua capacitació (via telefònica, skype, correu electrònic, etc.).

La formació s'impartirà en un període màxim de quatre mesos, i constarà de dos fases, amb les característiques següents:

Fase I. Avaluació i proposta d'actuacions

– Es realitzarà la valoració de la idoneïtat dels productes de l'empresa per mitjà d'una anàlisi d'estos i la seua adequació als distints canals i mercats *duty free* existents.

– S'analitzarà l'oferta de productes de l'empresa, els seus actuals canals de venda coberts i les seues prioritats d'introducció en estos mercats, i basant-se en este anàlisi, es proposarà quins mercats i canals de venda *duty free* podria dirigir-se l'empresa.

– S'estudiaran les polítiques de preus a aplicar, i se li ajuda a confeccionar les tarifes per a cada un dels canals de venda i canals elegits, així com se l'assessorarà sobre les distintes pràctiques de negociació i sobre les accions complementàries que l'empresa ha de dur a terme per a la millor introducció dels seus productes.

Es recomana la realització de 2 o 3 reunions en esta fase (almenys, una d'estes presencial). El calendari de reunions amb les empreses es fixarà per les parts de mutu acord.

Lliurables (per mitjans telemàtics):

– Informe de valoració inicial, en la qual s'establisquen els objectius a aconseguir i s'especifiquen les recomanacions respecte a oferta i política de preus sobre la qual treballar.

– Informe de selecció de contactes dels compradors dels operadors *duty free* i *travel retail* més idonis.

Fase II. Seguiment

En esta fase es realitzarà el seguiment de les accions dutes a terme, així com la proposta de noves activitats a desenrotllar en els mesos següents.

Es recomana la realització d'una reunió presencial en esta fase.

Lliurables (per mitjans telemàtics):

gía 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.

C) Entregables:

– 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).

La remuneración al personal tutor se hará contra la entrega de la factura correspondiente y de los entregables indicados en cada fase, según los siguientes importes (IVA excluido):

– Fase I: 2.700 euros.

– Fase II: 900 euros.

Tutoría para el acceso a mercados travel retail

La formación, de carácter práctico, será impartida por profesionales expertos en posicionamiento de productos en canales alternativos de comercialización en el ámbito de los mercados *duty free* y *travel retail*.

La labor del personal tutor seleccionado por IVACE y escogido por las empresas participantes del programa, será formar a las personas indicadas por la empresa correspondiente, en todas aquellas cuestiones relacionadas con las estrategias de introducción de sus productos en los distintos canales de venta y/o zonas geográficas de los mercados *duty free* y *travel retail*, analizando las características de las empresas y sus productos y formulando las valoraciones y mejores consejos sobre la oportunidad y mejoras formas de lograr su introducción en estos mercados.

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

La formación se impartirá en un período máximo de 4 meses, constando de dos fases, con las siguientes características:

Fase I. Evaluación y propuesta de actuaciones

– Se realizará la valoración de la idoneidad de los productos de la empresa mediante un análisis de los mismos y su adecuación a los distintos canales y mercados *duty free* existentes.

– Se analizará la oferta de productos de la empresa, sus actuales canales de venta cubiertos y sus prioridades de introducción en estos mercados, y con base en tal análisis, se propondrá a qué mercados y canales de venta *duty free* podría dirigirse la empresa.

– Se estudiarán las políticas de precios a aplicar, ayudándole a confeccionar las tarifas para cada uno de los canales de venta y canales elegidos, así como se le asesorará sobre las distintas prácticas de negociación y sobre las acciones complementarias que la empresa debe llevar a cabo para la mejor introducción de sus productos.

Se recomienda la celebración de dos o tres reuniones en esta fase (al menos, una de ellas presencial). El calendario de reuniones con las empresas se fijará por las partes de mutuo acuerdo.

Entregables (por medios telemáticos):

– Informe de valoración inicial, en la que se establezca los objetivos a alcanzar y se especifique las recomendaciones respecto a oferta y política de precios sobre la que trabajar.

– Informe de selección de contactos de los compradores de los operadores duty free y travel retail más idóneos.

Fase II. Seguimiento

En esta fase se realizará el seguimiento de las acciones llevadas a cabo, así como la propuesta de nuevas actividades a desarrollar en los siguientes meses.

Se recomienda la celebración de una reunión presencial en esta fase.

Entregables (por medios telemáticos):

– Informe de conclusions i valoració final que especifique el pla d'acció proposat a desenrotllar en els mesos següents.

La remuneració al personal tutor es farà contra l'entrega de la factura corresponent i dels lliurables indicats en cada fase, segons els imports següents (l'IVA exclòs):

– Fase I: 750 euros.

– Fase I: 750 euros.

– Informe de conclusiones y valoración final que especifique el plan de acción propuesto a desarrollar en los meses siguientes.

La remuneración al personal tutor se hará contra la entrega de la factura correspondiente y de los entregables indicados en cada fase, según los siguientes importes (IVA excluido):

– Fase I: 750 euros.

– Fase II: 750 euros.