



PYMES Y EMPRENDEDORES

FOCUS BUSINESS

27.11.2014

VALENCIA

Programa área internacional

ORGANIZAN



COLABORAN



→ ¿Qué es el Día de la Persona Emprendedora-DPECV?

El Día de la Persona Emprendedora 2014 son 365 días de trabajo a favor del emprendimiento en la Comunitat Valenciana. El lema, FOCUS BUSINESS, pretende reforzar el concepto de un evento organizado en torno a la empresa, emprendedores y PYMES.

A lo largo del día se desarrolla un amplio programa de actuaciones consistente en la realización, de forma simultánea, de paneles de expertos, talleres, ponencias, actividades de asesoramiento individualizado a demanda de los emprendedores, entrevistas para la búsqueda de colaboración e, incluso, actividades lúdicas de aprendizaje experiencial.

Se presentarán casos de éxito, se expondrán competencias y habilidades necesarias para emprender e innovar con la participación de expertos de reconocido prestigio.

En los paneles de expertos se pondrán de relevancia las oportunidades de negocio que ofrece la evolución de las demandas sociales y el avance de la tecnología, así como las posibilidades de integración de conocimientos especializados para ofertar soluciones interesantes y viables económicamente en el ámbito del desarrollo sostenible.

→ ¿A quién se dirige?

- Pequeñas y medianas empresas
- Emprendedores
- Estudiantes con ideas de negocio
- Instituciones y empresas de apoyo a la iniciativa emprendedora

→ ¿Qué puedes encontrar?

- Networking
- Asesoramiento empresarial
- Conferencias
- Muestra de empresas innovadoras
- Comunicación

→ ¿Cómo participar?

La asistencia e inscripción al DPECV es GRATUITA. Para poder asistir tienes que registrarte en el portal [Emprenemjunts](#). Una vez registrado podrás inscribirte en las sesiones y/o actividades en las que quieras participar.

→ Grupo de trabajo de internacionalización

Hoy en día la internacionalización de un proyecto empresarial no es un aspecto que podamos posponer hasta contrastar la viabilidad del mismo en el mercado nacional.

El análisis de las posibilidades y fórmulas de internacionalización del proyecto empresarial debe abordarse en la primera fase de definición de éste.

Es posible, y cada vez más frecuente, que un proyecto únicamente sea viable si desde el inicio y de forma simultánea se aborda su puesta en marcha tanto en el mercado nacional como en mercados internacionales.

Por tanto, atendiendo a la creciente importancia que adquiere dotar a nuestro proyecto empresarial de una visión internacional, desde la organización del Día de la Persona Emprendedora se decide integrar al Grupo de Trabajo de Internacionalización en la propia Secretaría Técnica del evento.

Coordinado por IVACE Internacional, el grupo está conformado por las principales instituciones de apoyo a la internacionalización empresarial en la Comunitat Valenciana; ICEX España Exportación e Inversiones, las Cámaras de Comercio, la Confederación de Organizaciones Empresariales CIERVAL, los CEEI's y la Asociación de Empresas y Profesionales de internet de la Comunitat Valenciana, AVALNET.

El resultado de esta colaboración consiste en haber pasado de la organización de 3 actuaciones en la edición DPECV '13 a 28 actividades previstas para la edición de este ejercicio.

Estas 28 actividades se agrupan en tres tipologías:

Charlas de 45'.

Desarrolladas en la **sala 3F del Centro de Eventos**, pretenden trasladar a los asistentes, de forma eminentemente práctica, una serie de experiencias empresariales y habilidades orientadas a facilitar la internacionalización empresarial.

Cápsulas de conocimiento.

Se celebran en el **Área Internacional del Pabellón 5**, con una duración corta, pretenden servir para dar a conocer los principales servicios y apoyos de las instituciones de apoyo a la internacionalización.

Tertulias con expertos.

Teniendo lugar también en el **Área Internacional del Pabellón 5**, pretenden servir de encuentro informal entre un número reducido de participantes con un asesor experto en la materia expuesta.

➔ Área internacionalización. Parrilla de actividades

	CHARLAS SALA 3F - EVENTOS	CÁPSULAS Pabellón 5	TERTULIA EXPERTOS Pabellón 5
10.15		¿Cómo planificar la llegada al mercado de destino? PLAN EXPORTA'T	
10.30		Servicios de asesoramiento personalizado. Icx Conecta	
10.45		Programa becas Talent y Export Jobs	
11.00			
11.15	Exportar, ¿por dónde empiezo?	Primeros pasos en la internacionalización. Programa Icx Next	Oportunidades de negocios con China sin salir de España: internacionalización a la inversa
11.30		Cómo optimizar la participación en misiones comerciales o ferias	
11.45		Becas de internacionalización	
12.00			
12.15	Erasmus para Jóvenes Emprendedores: una experiencia beneficiosa	¿Cómo accedo al mercado? PLAN EXPORTAT	Certificación OEA: Instrumento para la optimización del Comercio Internacional
12.30		Programa Coaching PYMES	
12.45		Becas de internacionalización	
13.00			
13.15	Herramientas Low Cost de marketing digital para la internacionalización	¿Cómo abordar mi salida al exterior? ¿Por qué mercado empiezo? XPANDE	¿Cómo potenciar mi talento en los mercados internacionales? Estrategias de coaching intercultural
13.30		Una alternativa a la financiación tradicional: Como presentar tu proyecto a inversores extranjeros	
13.45		¿Cómo abordar mi salida al exterior? ¿Por qué mercado empiezo? XPANDE	
14.00			
15.45			
16.00	Como hacer negocios en Asia y Latinoamérica. Internacionaliza tu empresa	Tutorías de Iniciación y Marketing Digital	Mercados para el futuro: África Subsahariana
16.15		Primeros pasos en la internacionalización. Herramienta on line Pasaporte al Exterior	
16.30	¿Está mi web preparada para mi expansión internacional?	¿Cómo accedo al mercado? PLAN EXPORTAT	
16.45			
17.00			
17.15		Programa Coaching PYMES Servicios de asesoramiento personalizado. Icx Conecta	Cómo acceder al mercado mundial de las licitaciones
17.30		¿Cómo planificar la llegada al mercado de destino? PLAN EXPORTA'T	



Charlas de 45' - Centro de Eventos. Sala 3F

Exportar,
¿por dónde
empiezo?

Concienciar y divulgar mediante ejemplos de "buenas prácticas" que cualquier tipología de empresa (microempresa, pequeña, mediana o grande) puede vender sus productos o servicios fuera de nuestras fronteras, ya sea sola o cooperando con otras empresas. Presentar experiencias de éxito de empresas que se han internacionalizado y ello les ha permitido seguir en el mercado. Hacerlo es posible para todos.

“Erasmus para
Jóvenes
Emprendedores:
una experiencia
beneficiosa para
emprendedores
y empresarios”

La jornada tiene como objetivo informar acerca del programa Erasmus para Jóvenes Emprendedores para lo cual, además de explicar el programa y cómo acceder a él, se contará con la participación de una empresa y un emprendedor que compartirán su experiencia con los asistentes.

Erasmus para Jóvenes Emprendedores es un programa de intercambios transnacionales que ofrece a los nuevos emprendedores la oportunidad de adquirir e intercambiar conocimientos e ideas de negocio con empresarios experimentados de otro país europeo con quienes conviven y colaboran durante un periodo de entre 1 y 6 meses, estando su estancia parcialmente subvencionada por la Unión Europea.

Tanto si acabas de crear tu empresa como si cuentas con una larga experiencia, el programa puede ofrecer un gran valor añadido a tu negocio: entre sus posibles ventajas se encuentran el intercambio de conocimientos y experiencias o la oportunidad de establecer una red de contactos en Europa y nuevas relaciones comerciales, así como de acceder a mercados extranjeros.

Herramientas
Low-Cost de
marketing digital
para la
internacionalización

La finalidad de la ponencia es ofrecer diversas herramientas de bajo coste que ayudan a realizar acciones de marketing on line en un proceso de internacionalización.

Buscar la herramienta más ajustada a cada mercado y que hagan posible a cualquier empresa su implantación con costes muy reducidos.

Cómo hacer
negocios en
Asia y Latam.
Internacionaliza
tu empresa

En esta sesión se trasladará de forma eminentemente práctica la experiencia de dos empresas pertenecientes al sector de TIC's en su proceso de internacionalización, en dos áreas tan diversas como Latinoamérica y Asia.

Ambos ponentes nos detallarán sus orígenes en cuanto a internacionalización, las dificultades a las que se enfrentaron y cómo consiguieron superarlas y nos ofrecerán claves de utilidad para introducirse en estas áreas económicas.

¿Está mi web
preparada para
mi expansión
internacional?

Cuando una empresa se propone dar el salto al mercado internacional, internet se convierte en una gran oportunidad para amplificar la presencia de la marca en el país. Una adecuada estrategia online puede suplir la falta de recursos e infraestructuras en los nuevos países de implantación de la compañía y abrirle las puertas del nuevo mercado.

En este sentido, la página web es una pieza clave del puzzle. Es la carta de presentación de una marca y, al mismo tiempo, el principal centro de conversión, por lo que de ella depende, en buena medida, que un potencial cliente se quede con nosotros, se transforme en cliente y nos recomiende frente a la competencia.

Por estos motivos, es fundamental que si vamos a expandirnos a otros países creamos una página acorde a las necesidades de estos. No nos engañemos: la mayor parte de las veces una simple traducción no será garantía de integración en los mercados extranjeros. Para que la web difunda adecuadamente nuestra imagen de marca y sea un centro real de conversión necesitaremos adaptarla a las peculiaridades de cada lugar con el fin de que dé respuesta a las preocupaciones que tienen allí nuestros potenciales clientes.



Cápsulas de conocimiento. Pabellón 5

Becas de internacionalización.
ICEX

Desde 1975, nuestro objetivo es la formación de jóvenes profesionales especializados en la prestación de servicios de internacionalización empresarial.

A través de nuestros programas de Becas ofrecemos una excelente oportunidad de conseguir una sólida formación teórica en comercio internacional y una especializada formación práctica en las distintas oficinas de la Red Exterior de la Secretaría de Estado de Comercio, en empresas españolas con actividad internacional o en instituciones internacionales.

Año tras año nuestras promociones de becarios son reclamadas por las empresas y organizaciones como recursos humanos de elevada cualificación: este es el mejor indicador del éxito de nuestro programa

Primeros pasos en la internacionalización.
Programa Icx Next

ICEX Next es un programa de ayuda lanzado por el Instituto de Comercio Exterior de España en 2012, y tiene por objetivo tanto el fomento de la iniciación a la internacionalización de la empresa, incorporando la exportación como una actividad permanente y estable, como la consolidación en mercados para aquellas empresas que lo requieran.

ICEX Next se presenta por tanto como un programa de carácter integral, que pretende apoyar a la empresa en las distintas fases de su proyecto internacional, tanto en su iniciación como en su consolidación en mercados. En este sentido, ofrece a las empresas que participan en él una batería de servicios ajustados a sus necesidades. Y al tratarse de un programa flexible, permite a la empresa seleccionar el asesoramiento que necesita dentro de un amplio panel de especialistas externos.

Servicios de asesoramiento personalizado.
Icex Conecta

El programa de Servicios Personalizados ICEX proporciona servicios de consultoría internacional a medida y en más de 150 mercados. Los Servicios Personalizados se gestionan a través de la red de Oficinas Económicas y Comerciales de España en el exterior.

ICEX CONECTA ofrece a las empresas españolas asesoramiento individualizado mediante entrevistas bilaterales con nuestros especialistas en las Oficinas Económicas y Comerciales de España en el exterior, a través de videoconferencia.

Para que resuelva en directo las dudas sobre cada mercado: normativa, distribución, etiquetado, ferias, implantación, etcétera. Usted elige la ciudad española desde la que desea entrevistarte y el mercado que le interesa. En la Comunitat Valenciana desde nuestras oficinas de Alicante y Valencia.

Primeros pasos en la internacionalización.
Herramienta on line
Pasaporte al Exterior.
ICEX

Pasaporte al Exterior es una herramienta de gestión, formación e información para las empresas españolas que quieren incorporarse o consolidarse en los mercados internacionales. La utilización de sus 3 Módulos, permitirá a la empresa realizar la reflexión estratégica de su proceso de salida o consolidación en el exterior y estructurarla en un Plan Estratégico de Internacionalización.

Conocer las claves de la operativa del día a día en la internacionalización de su empresa: solicitar ofertas de transporte, seguros, financiación, elaborar ofertas y contratos, simular precios de exportación e interactuar con la Administración Española desde su despacho en tiempo real. Acceder a los apoyos disponibles de la Administración Española en su proceso de internacionalización y realizar sus trámites on-line.

¿Cómo planificar la llegada al mercado de destino?
Plan EXPORTA'T.
Consejo Superior de Cámaras

Todas las etapas de un proceso de internacionalización tienen una gran importancia para la empresa y hay que cuidar cada uno de los aspectos clave para que la operación se cierre de manera exitosa. Sin embargo, una vez realizado todo el trabajo de investigación desde el origen, hay que realizar un gran esfuerzo para que la puesta en escena permita lograr los objetivos que nos planteamos. Por ello, tanto para empresas que no tienen experiencia como para empresas que sí la tienen pero que tienen que viajar a nuevos mercados inhóspitos para ellos, es importante considerar el viajar de manera organizada (agrupada o individualmente).

Se destacarán aspectos como las diferencias culturales a la hora de emprender una negociación, los mercados a los que puede interesar más o menos dirigirse de manera agrupada, de qué forma gestionar y organizar una agenda, y las cuestiones más relevantes para las empresas interesadas.

¿Cómo accedo al mercado? Plan EXPORTA'T. Consejo Superior de Cámaras

Una vez seleccionado el mercado objetivo, es preciso conocer las tendencias y perfil del consumidor, analizar la mejor estrategia de acceso, el canal más adecuado y seleccionar los clientes cualificados con el perfil que mejor se adapte a dicha estrategia. Con este tipo de análisis previo por parte de las empresas, la garantía de conseguir resultados reduciendo plazos es mucho más elevada que sin contar con una estrategia definida de acceso.

¿Cómo abordar mi salida al exterior? ¿Por qué mercado empiezo? XPANDE – Consejo Superior de Cámaras

Dar a conocer a las empresas programas que le ayuden a plantear su internacionalización con apoyo y asesoramiento de profesionales. El programa Xpande está orientado hacia PYME que estén dispuestas a dar el salto en el proceso de internacionalización. Entre los principales beneficios que ofrece destaca el hecho de que la empresa podrá contar una estrategia completa para su proceso de internacionalización, con los apoyos necesarios para iniciar su expansión en los mercados internacionales, mediante, asistencia técnica especializada.

El programa permite a la empresa fomentar y potenciar la iniciación en internacionalización mediante un asesoramiento personalizado y una metodología moderna sustentada en técnicas de inteligencia competitiva cuya finalidad es ofrecer a la empresa un Plan de Internacionalización que le permita abrir nuevos mercados y mejorar su competitividad.

Cómo optimizar la participación en misiones comerciales o ferias – IVACE Internacional

En la presente cápsula se desarrollan aquellos aspectos y tareas que una empresa debe abordar tanto con carácter previo, durante los días de la acción de promoción y una vez finalizada ésta, para maximizar el rendimiento que puede obtener con su participación. Hoy en día se puede aplicar una metodología de preparación y seguimiento de las acciones que ya no se limite a montar un stand y esperar a que acudan nuestros clientes o subirnó en un avión con una agenda preparada por un tercero.

Tutorías de Iniciación y Marketing Digital– IVACE Internacional

En esta cápsula expondremos las principales características y requisitos de participación en los programas de tutorías organizados por IVACE Internacional. Se trata de un programa de asesoramiento, fuertemente apoyado por el Fondo Social Europeo, en el que se ofrece formación especializada e individualizada a las empresas participantes en las áreas de Internacionalización y de marketing digital aplicado al ámbito internacional. La formación se imparte in-company y el objetivo final, tras un período de entre 3 y 6 meses, es que la empresa adquiera

Coaching
PYME –
IVACE
Internacional

IVACE Internacional pone en marcha este nuevo programa de asesoramiento, cuyo principal rasgo es la practicidad de los contenidos que se imparten, la adaptación del programa a cada empresa en particular al combinar sesiones colectivas con individuales in-company y la mentorización por parte de empresas con gran experiencia en los mercados internacionales. Todo ello, como consecuencia de una petición expresa por parte del ámbito empresarial, en un plazo máximo de 2 meses, por lo se convierte en un programa muy efectivo para definir una estrategia inicial de internacionalización.

Becas Talent y
Export Jobs –
IVACE
Internacional

Tras unos ejercicios en los que no se pudo dar continuidad al programa de becas tradicional del IVEX, en 2014 retomamos la convocatoria de becas con vocación global desde IVACE Internacional. Se trata de un programa de becas ambicioso que pretende dotar al beneficiario de una formación internacional adquirida mediante trabajo de campo a realizar en el exterior.

La plataforma de RRHH Export Jobs se pone en marcha de forma inminente y aspira a centralizar la demanda y oferta de empresas y candidatos especializada en internacionalización en la Comunitat Valenciana.

Una alternativa a
la financiación
tradicional:
Como presentar
tu proyecto a
inversores
extranjeros–
IVACE
Internacional

Desde el servicio INVEST- CV se pretende apoyar a las empresas de la Comunitat Valenciana en su búsqueda de financiación internacional. Para ello, ha puesto en marcha el Programa FindKapital, a través del cual se pondrá en contacto el capital extranjero con las empresas de la Comunitat que necesiten de una inyección de liquidez para afrontar su expansión y/o diversificación empresarial. Previo a la puesta en contacto y con el objetivo de hacer de nuestros proyectos e iniciativas oportunidades atractivas y consistentes para el inversor, se ofrece la Tutoría de búsqueda de financiación internacional. Esta tutoría proporciona consultores especializados “in company” que formarán a las empresas en habilidades sobre su presencia en mercados de capitales incluyendo asesoramiento y asistencia en la realización de sus planes de negocio específicos para el inversor extranjero



Tertulia con expertos Pabellón 5

Oportunidades de negocios con China sin salir de España: internacionalización a la inversa – Mediterrasian Consulting

Haremos un breve repaso de las relaciones de comerciales y culturales entre China y España, con especial enfoque a la comunidad china residente en España y las oportunidades de negocio existentes.

Conocer las realidades sociales entre China y España pero sobre todo, conocer todas las inversiones que se está haciendo China en España.

Certificación OEA: Instrumento para la optimización del Comercio Internacional– Hidmo Consulting

Con nuestra presentación queremos acercar a los Importadores y Exportadores Valencianos las ventajas y beneficios de la Certificación, los distintos tipos de Certificados (Simplificación, Protección, Seguridad) la normativa que, regulada desde Bruselas, se presenta en el nuevo Código Aduanero, los Acuerdos de Reconocimiento mutuo que Europa tiene firmados con EEUU, Corea, Suiza y Japón y los avances con las aduanas de Latinoamérica (Brasil, El Salvador, Nicaragua, Paraguay, Colombia...) y China.

Las empresas que quieren comercializar sus productos fuera de Europa deben conocer los procedimientos a seguir para proporcionar rapidez a sus clientes en la recepción de sus mercancías, lo cual supone mejores condiciones económicas para su venta.

¿Cómo potenciar mi talento en los mercados internacionales? Estrategias de coaching intercultural- Globally People

Actualmente vivimos en un mundo global, con circulación de personas, bienes y servicios de todo el mundo, desayunamos con las redes sociales de España, Miami o Argentina, buscamos pareja en cualquier parte del mundo, trabajamos en España, producimos en China y vendemos en países del LATAM, mis compañeros de trabajo son de los 5 continentes y vivo en un barrio inglés, ¡vivimos, sentimos y experimentamos a diario experiencias interculturales!

Ahora bien, ante este escenario diverso ¿sabemos cómo potenciar nuestros talentos en los mercados internacionales? ¿conocemos cómo piensan los locales? ¿sabemos cuáles son sus necesidades de compra?

Para sumergirnos en los mercados internacionales, es necesario conocer como piensan los locales, sus costumbres, que hacen, hay que meterse en sus zapatos y descubrir como son

¡La pregunta del millón de dólares!, ¿qué necesito para hacer negocios en Estados Unidos, China, Brasil.....o México?

En este sentido, el coaching intercultural o cross-cultural coaching, como es conocido a nivel internacional, es una herramienta extraordinaria para trabajarnos a nosotros mismos y sumergirnos en la cultura del país destino ¡para hacer negocios!.

Mercados
para el
futuro: África
Subsahariana
–IVACE
Internacional

Ante los cambios sufridos en los mercados internacionales tradicionales, la mirada se dirige en los próximos años a nuevas áreas comerciales que hasta no hace demasiado tiempo eran desconocidas para nuestras empresas.

Destaca entre éstas el conjunto de países de África Subsahariana al aunar mercados con una incipiente clase media, grandes recursos naturales y tasas de crecimiento de sus economías muy por encima de las economías más consolidadas. A través de esta sesión se expondrán las principales características de estos mercados y las actuaciones que se plantean en estos desde IVACE Internacional para el ejercicio 2015.

Cómo acceder
al mercado
mundial de las
licitaciones–
IVACE
Internacional

El mercado internacional de licitaciones mueve cada ejercicio un volumen cercano a 150.000 millones de dólares. Comprende una multitud de organismos y entidades internacionales que financian actuaciones relacionadas con infraestructuras, servicios y suministros de todo tipo. A través de la presente sesión se trazará una panorámica de cuáles son los principales canales de acceso, cuáles son las instituciones más relevantes a las que dirigirse y los procedimientos de compra habituales.