



IFEDES DEVELOPMENT PROGRAM

Programa de crecimiento y desarrollo empresarial

“Nuestro objetivo

es **ofrecer** a la empresa una actuación global para el **crecimiento** de la compañía y acceso a **financiación** para la ejecución de las actuaciones derivadas.”

Programa de Acompañamiento, Desarrollo y Crecimiento.

Dirigido a empresas que quieran buscar **oportunidades en un entorno más global, innovando y transformando su modelo de negocio**, desarrollando nuevas oportunidades y **ampliando mercados**.

El Programa cuenta con el apoyo financiero de IVACE, en el formato de préstamos participativos de hasta 100.000 euros, para ayudar a las empresas seleccionadas a lograr sus objetivos individuales.

LOS PILARES DEL PROGRAMA IDP

El programa busca ofrecer a las empresas un plan de aceleración del crecimiento empresarial a través de un servicio integral de consultoría, respaldada en una red de expertos y equipo consultor altamente especializado, que trabajan junto con el equipo de la empresa para desarrollar tres pilares fundamentales:

1. VISIÓN DE MERCADO

Se trabajan temas relacionados con el acceso a un mercado global, inteligencia competitiva, planes de marketing, logística, conformación de cadenas de valor, desarrollo comercial, benchmarking y temas dirigidos a expandir los alcances comerciales de la empresa.

2. INNOVACIÓN

Se redefinen los modelos de negocio con los que opera la empresa, se mejoran los procesos productivos, se desarrollan nuevos productos y se obtienen las mejores prácticas, con el objetivo de que las empresas sean más competitivas en mercados nacionales e internacionales.

3. FINANCIACIÓN

Se busca mejorar la gestión financiera de la empresa optimizándola. Implementar el Gobierno Corporativo, así como establecer una estrategia para la captación de recursos para desarrollo de actuaciones de innovación y crecimiento, por incentivos públicos, inversores privados y capital riesgo o acceso a grandes partners sectoriales.

¿PARA QUIÉN?

Para empresas de la Comunidad Valenciana.

- Con características innovadoras.
- Con un producto con capacidad de desarrollo y potencial de crecimiento.
- Con una antigüedad mínima de 18 meses.
- Con una facturación mínima de 100.000 euros en el último ejercicio.

FASES DEL MODELO DE DESARROLLO DE EMPRESAS IDP

Diagnóstico Estratégico



Revisión del Plan y Modelo de Negocio y su Capacidad de Innovación

Plan desarrollo empresarial



Expansión y apertura de nuevos mercados

Proceso de Aceleración



Implementación estratégica

El IDP tiene una duración de 12 meses y se divide en tres fases.

1

DIAGNÓSTICO ESTRATÉGICO

El modelo de aceleración de empresas inicia con la elaboración de un diagnóstico profundo y personalizado de las necesidades a fin de detectar las áreas de oportunidad de la empresa y lograr un crecimiento sostenible y global.

- **Revisión Modelo de Negocio y**
- **Orientación de mercado**
- **Entrevistas Equipo Directivo**
- **Diagnóstico Ventas**
- **Mercado**
- **Producto / Servicio**
- **Financiación y Estructura de Costes**
- **Informe Conclusiones**

2

PLAN DESARROLLO EMPRESARIAL

El Plan de crecimiento personalizado, detallará las actuaciones a realizar a corto, medio y largo plazo. Incluye la definición de nuevos mercados y productos, diseñar una mejor estrategia de penetración comercial y propuesta de valor, la profesionalización del equipo directivo y gobierno de la empresa, o la estrategia de financiación o capitalización.

Desarrollo del Plan de Acción General y Priorización de la Actuación entre:

- ACT 1. Plan de transformación del modelo de negocio.
- ACT 2. Plan de desarrollo de mercado: Marketing y Comercial.
- ACT 3. Plan de Innovación.

3

PROCESO DE ACELERACIÓN

Ejecución del plan de desarrollo definido.

El equipo consultor acompañará a la empresa de forma continuada en la **implementación y ejecución del Plan de crecimiento**, fijando hitos temporales y facilitando la realización de las acciones necesarias para lograr los objetivos del Plan maximizando los resultados.

- 1. Ejecución de acciones derivadas del Plan**
- 2. Mentorización y backoffice**
- 3. Experience Workshops**
- 4. Acciones para el acceso a Financiación**
- 5. Networking Sectorial**

Las temáticas de los Workshops:

- Branding y Posicionamiento en el Mercado
- Modelo Negocio: Propuesta Valor, Producto y Servicio
- Orientación a Mercado
- Evaluación de la Función Comercial
- Equipo Directivo. Liderazgo y Orientación
- Diagnóstico Financiero y Capitalización
- Capacidad de Innovación

Networking

Mediante el networking se potenciará la **parte comercial**, para lograr contactos con clientes y empresas tractoras del sector.

Acciones financieras

Se trabajará la vertiente financiera, facilitando el posicionamiento en actuaciones de capitalización y con Business Angels, Venture Capital y Entidades Financieras.



BENEFICIOS DEL IDP

- Asesoramiento especializado en su área de actividad, aportando visión estratégica objetiva.
- Aplicación de mejores prácticas sectoriales.
- Metodología y herramientas de trabajo testado.
- Equipo especialista que le acompañará en la ejecución y desarrollo del programa.
- Acceso a una Red Global.
- Networking de negocio.
- Acceso a red de inversores.

CARACTERÍSTICAS DE LA FINANCIACIÓN IVACE

- Préstamo participativo a 8 años.
- Importe de hasta 100.000 Euros, con un máximo del 75% de los costes financiables.
- Carencia para la amortización de capital de hasta 3 años.

www.theifedesway.com



C/Quart nº104, 1ª planta

CP: 46008 Valencia

Tel: 96 315 20 62

mercedes.poveda@theifedesway.com