



**GLOBAL
BUSINESS
TRIP**



ticgbt.camarasandalucia.com



Pensamiento Global para ser Globales



- **Salir al exterior es un proceso difícil y muy complejo.** Requiere de una reflexión profunda y de planificación de acciones y recursos – tanto humanos como de capital - coherente y estructurada y con vocación de permanencia.
- Dirigirnos a nuevos mercados nos obliga a conciliar las características del nuevo contexto mundial con las necesidades de cambio global de las empresas a través de la experiencia real y a tener en cuenta el entorno en el que nos movemos.
- El objetivo general del **Proyecto Global Business Trip** es poner a disposición de las empresas TIC de Andalucía un **servicio de apoyo integral** en sus procesos de internacionalización, así como fomentar e impulsar la competitividad e internacionalización de las empresas participantes en dos mercados clave como son México D.F. y Oulu, Finlandia.



Fases del proyecto

El programa se estructura en tres fases secuenciales que, a lo largo de 12 meses, prepararán a cualquier empresa para explorar nuevos mercados y conocer nuevos clientes por todo el planeta.





Fase 1 – Capacitación en origen (Enero – Marzo 2019)

Esta primera etapa del programa está enfocada a preparar a las empresas participantes para su internacionalización.

Consiste en dos actividades clave:

- **Talleres de capacitación grupales**, presenciales y prácticos para proporcionar a los empresarios herramientas y metodologías que les serán útiles a lo largo del programa. Habrá uno para los interesados en México y otro para los interesados en Finlandia, teniendo cada uno una duración de 8 horas y siendo impartidos por facilitadores expertos en internacionalización, innovación y comunicación en la segunda quincena de enero de 2019.
- **Sesiones de asesoramiento individual online** con un consultor externo que analizará detalladamente la inmersión de la empresa en los mercados destino de la pyme. Serán tres sesiones online por destino, de una hora de duración cada una de ellas. Estas sesiones se realizarán entre febrero y marzo de 2019.



1 jornada presencial en Sevilla* de 8 horas, para cada uno de los destinos objetivos (México/Finlandia)

2 talleres en total

Se fomentará el trabajo en equipo, potenciando la co-creación y el networking.

Master class sobre estrategias de internacionalización y herramientas comerciales

Workshop sobre comunicación en entornos globales

Master class sobre el Mercado destino

Workshop sobre preparación del pitch para el Mercado destino

Recomendaciones para preparar un GBT



Tutorías individuales

3 sesiones personalizadas e individualizadas para las empresas seleccionadas con un facilitador experto en internacionalización e innovación.

Las sesiones se realizarán por videoconferencia y tendrán una duración de una hora.

Las tres tutorías se realizarán en semanas consecutivas tras el taller grupal y previo a la experiencia en destino*.

*Según la disponibilidad de la empresa y el facilitador asignado.
Nota: actividad obligatoria.

Objetivo SMART

Público objetivo y mercado

Marketing y comunicación

Videconferencia



Experiencia de inmersión

Viaje de inmersión de 3 días a los mercados objetivo de México y de Finlandia en el mes de marzo.

El objetivo de la experiencia de inmersión es testear y validar las acciones de internacionalización, propiciar la venta de productos/servicios y/o conectar con el ecosistema de la zona.

Nota: actividad no obligatoria pero sí recomendable.

Apoyo Económico FEDER
1.820.-EUROS

México



Apoyo Económico FEDER
860.-EUROS

Finlandia



El primer y segundo día están destinados a realizar visitas comunes, alternando reuniones específicas por área o sector de actividad de las empresas participantes, con reuniones de interés general.
El tercer día se organizarán agendas individuales con entre 1 y 2 reuniones por empresa. Al finalizar la jornada se tendrá una reunion networking con una copa.



Plan de actuación de internacionalización

A cada empresa participante en todo el proceso se le entregará un plan de actuación de internacionalización personalizado.

Se analizará la situación de partida y se establecerán recomendaciones que se plasmarán en este documento.

Estructura del plan de acción:

- Descripción de la empresa
- Situación actual
- Necesidades y/o barreras detectadas
- Acciones planificadas

La situación actual y las necesidades y/o barreras detectadas se analizarán en base al análisis de:

Equipo
Mercado
Negocio



Fase 3 – Consultoría avanzada (durante toda la duración del programa)

El programa Global Business Trip facilitará también la contratación de servicios de consultoría avanzada (opcionales) para terminar de perfilar la estrategia comercial de las pymes participantes de cara al mercado exterior:

- Elaboración de un Plan Comercial para la Internacionalización
- Plan Comercial Digital
- Logística, aranceles y otras gestiones documentales
- Cultura Comercial en el mercado destino
- Adecuación del producto al mercado destino
- Consolidación Internacional en los mercados prioritarios

Estos servicios tendrán un alcance máximo de 48 horas, ya que se podrán elegir todos los contenidos enumerados anteriormente o alguno de ellos. El presupuesto máximo elegible por empresa asociado al gasto de contratación de servicios de consultoría asciende a una cantidad máxima de 4 800 euros (IVA no incluido), que deberá ser prefinanciado en su totalidad por la empresa beneficiaria.

