



AUTS I
SUBVENCIONS



LOPD



LABORAL



FISCAL



JURIDIC



ASSEGURANCES



GESTORIA
ADMINISTRATIVA



ESTRATEGIA



INTERNACIONALITZACIÓ

Novembre 2013

EXPANSIONA'T – PROGRAMA DE CREIXEMENT I DIVERSIFICACIÓ DE MERCATS

TERMINI PER A LA PRESENTACIÓ DE SOL·LICITUDS: Fins el 3-12-2013

OBJECTE: Afavorir el creixement i la internacionalització de la PIME, treballant el model de negoci de l'empresa, promovent la millora de la gestió empresarial, impulsant l'exportació regular així com la cerca de fonts de finançament tradicionals o alternatives, amb l'objectiu d'aconseguir un increment en els resultats de l'empresa.

El Programa ofereix assessorament expert i acompanyament per a la realització d'un projecte a escollir entre:

Línia 1: Creixement internacional:

Donar suport a l'empresa en la consolidació del procés d'internacionalització per tal que aquesta esdevingui exportadora regular.

- Transferir eines de gestió i de comerç internacional que serveixin per diversificar mercats i clients a l'exterior.
- Incrementar el nombre de contactes comercials i vendes internacionals a través de canals convencionals i digitals.
- Desenvolupar una presència a internet orientada als mercats i públics objectiu a nivell internacional.

Línia 2: Millora de la competitivitat:

Donar suport a l'empresa en la consolidació del seu model de negoci promovent les vendes, l'eficiència i la productivitat, mitjançant la implementació de projectes de millora en la gestió empresarial. L'àmbit d'actuació de les millores implantades serà una de les següents àrees: Màrqueting i Vendes, Operacions, Organització i RRHH, Finances i Control de Gestió, Estratègia.

BENEFICIARIS: Petites i mitjanes empreses amb establiment operatiu a Catalunya amb activitat en el sector industrial, comercial o de serveis i amb voluntat i capacitat de creixement.

Queden excloses d'aquest programa:

- Empreses amb menys de 5 anys de vida (abans de la data de presentació de la sol·licitud)

Empreses comercials detallistes amb establiment comercial de venda al detall a peu de carrer que tinguin menys de 25 establiments oberts a peu de carrer i que només tinguin establiments a Catalunya.

CARACTERÍSTIQUES:

El Programa té una metodologia que es divideix en 3 fases:

Fase 1: ANÀLISI

Línia 1 i 2:

L'equip directiu de l'empresa ha de participar en una sessió individual (workshop) d'un matí amb consultors d'ACCIÓ per valorar la situació actual de l'empresa mitjançant l'anàlisi del seu model de negoci. A més, rebrà un diagnòstic del seu web.

En la sessió, s'establiran les fites i resultats que l'empresa vol aconseguir en el marc del programa (increment de facturació, d'exportació i/o d'ocupació).

Seguidament el gerent i/o director financer mantindrà una reunió amb el departament de finançament d'ACCIÓ per analitzar la situació financera de l'empresa i valorar el mix de finançament més adient per finançar el seu pla de creixement.

Fase 2: DEFINICIÓ

Línia 1:

Un consultor d'ACCIÓ ajudarà a l'empresa a realitzar el nou Pla de Creixement Internacional, per tal d'identificar i prioritzar nous mercats potencials i consolidar els mercats on l'empresa ja opera. L'elaboració del Pla té una durada màxima de 2 mesos.

Des de l'inici d'aquesta fase fins a la finalització del programa l'empresa haurà de contractar un tècnic en comerç exterior o un professional júnior en pràctiques format en comerç exterior i prèviament homologat per ACCIÓ . Fins que aquesta incorporació no estigui signada, el projecte no pot començar a realitzar-se.

Línia 2:

En base a les conclusions obtingudes en sessió individual de model de negoci, ACCIÓ proposarà 3 assessors externs a l'empresa, experts en l'àrea funcional on l'empresa vol implementar millores (Màrqueting i Vendes, Operacions, Organització i RRHH, Finances i Control de Gestió, Estratègia), dels quals l'empresa n'ha d'escollir un.

L'equip directiu de l'empresa participarà en una segona sessió individual (workshop) d'un matí juntament amb els responsables d'ACCIÓ i l'assessor extern escollit, en la qual es realitzarà una reflexió estratègica per definir el model de negoci a mig termini que l'empresa vol assolir i es concretaran els projectes de millora a realitzar en la fase d'implementació.

Fase 3: IMPLEMENTACIÓ

Línia 1:

Executar el Pla de Creixement Internacional per tal d'obrir nous mercats i consolidar els mercats existents. ACCIÓ proposarà 3 assessors externs a l'empresa dels quals n'ha d'escollir un per implementar el Pla. Aquesta fase tindrà una durada de 8 mesos durant els quals l'empresa disposarà de 100 hores d'assessorament extern:

- 50h d'un assessor extern en comerç internacional
- 50h d'un assessor extern en màrqueting digital

Línia 2:

Desenvolupar el projecte de millora a l'empresa.

Per tal de desenvolupar el projecte de millora a l'empresa en una de les següents àrees: Màrqueting i Vendes, Operacions, Organització i RRHH, Finances i Control de Gestió, Estratègia, l'empresa disposa de 100h d'assessorament per part de l'assessor extern escollit amb una durada d'entre 4-6 mesos. Responsables d'ACCIÓ faran reunions de seguiment del projecte cada dos mesos.

Durant la fase 2 i 3, les empreses participants al programa podran mantenir una segona entrevista amb el departament de finançament d'ACCIÓ.

En finalitzar la Fase 3, s'organitzaran sessions col·lectives de tancament i intercanvi d'experiències entre les empreses participants, que serviran de tancament tècnic del projecte.

Intensitat de l'ajut

Línia 1:

- Les fases 1 i 2 i la sessió de tancament col·lectiva es subvenciona el 100% del cost del servei, valorat en 2.000 euros.
- La fase 3, la subvenció serà de 6.500 euros que correspon al 100% del cost de l'assessorament extern.
- No subvencionable i obligatori: la contractació d'un tècnic en comerç exterior o professional júnior en pràctiques.

Línia 2:

- En les fases 1 i 2 i en la sessió de tancament col·lectiva es subvenciona el 100% del cost del servei, valorat en 2.000 euros.
- En la fase 3, es subvenciona el 80% del cost del servei, valorat en 6.500 euros. (Cost per a l'empresa 1.300€)

No subvencionable: Els projectes destinats a la simple reducció de costos en l'activitat econòmica habitual de l'empresa, els estudis i els anàlisis sense implantació, la implantació de sistemes d'informació, els estudis de mercat, l'EFQM o qualsevol sistema de certificació, innovacions de producte

Per a més informació consulteu el nostre departament de gestió d'ajuts i subvencions.

Ajuts i Subvencions

Responsable: Rocio Caro – rcaro@paresiaubia.com