

Axudas e servizos do IGAPE ao emprendemento e competitividade das pemes

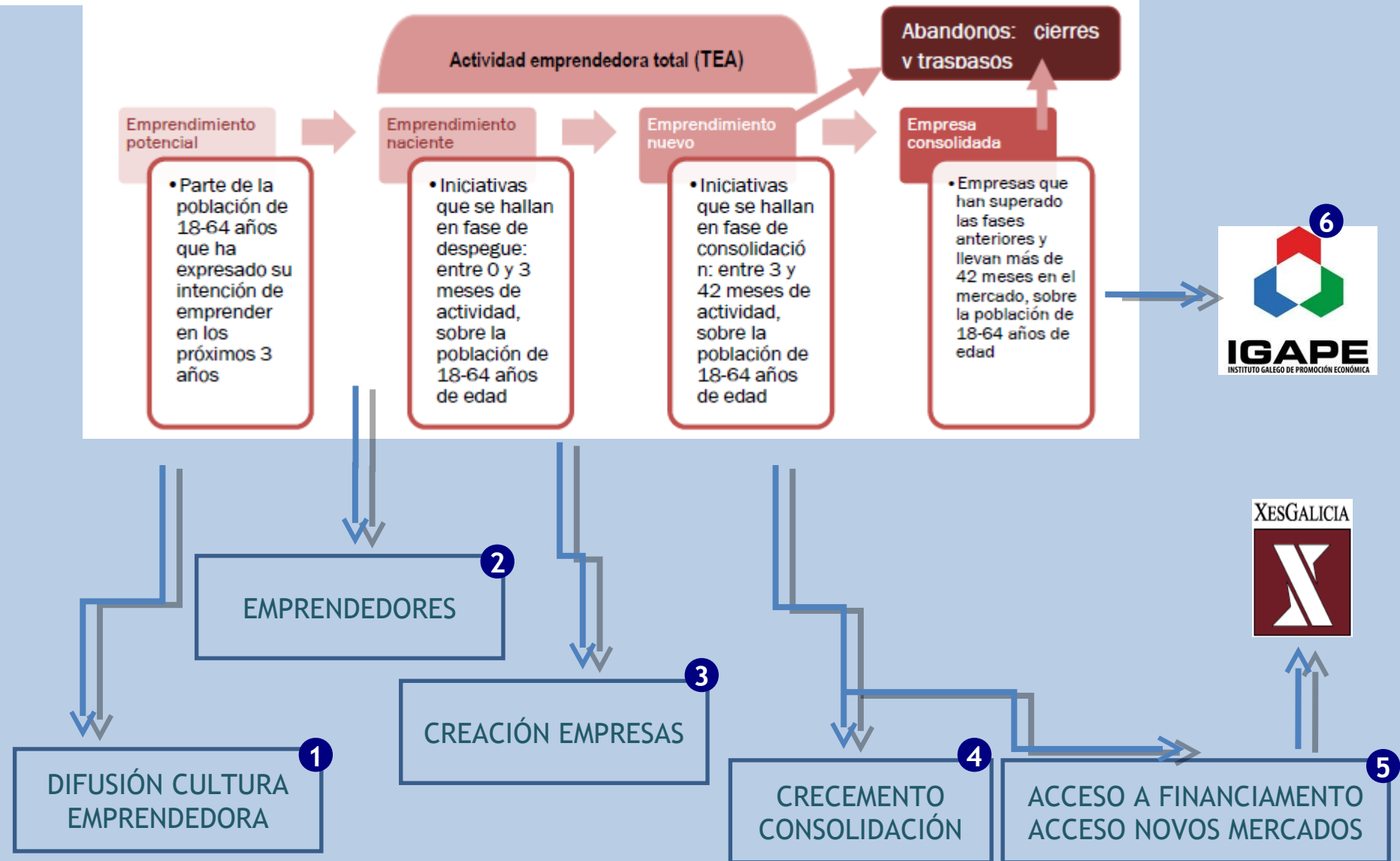
Ponteceso, 4 febrero 2014

Belén Fernández Rebolleda
Responsable Zona Norte

PROGRAMAS E APOIOS DO IGAPE

- ❖ **EMPRENDEDORES: ASESORAMENTO / FORMACIÓN**
- ❖ **EMPRENDEDORES: PROGRAMA RE-EMPRENDE**
- ❖ **PROXECTOS DE INVESTIMENTO TECNOLÓXICO**
- ❖ **PROXECTOS COLECTIVOS**
- ❖ **SERVIZOS RE-ACCIONA**

El proceso emprendedor según el Proyecto GEM



CREACIÓN DE EMPRESAS

Organización e impartición de **seminarios de planificación empresarial**, que teñen unha duración de 35 horas.

O seminario consta de sete sesións de formación e dúas sesións de asesoramento de proxectos.

Nas sete sesións formativas facilítase ao emprendedor a metodoloxía e ferramentas necesarias para o desenvolvemento dun plan de empresa.



RECURSOS INFORMACION WEB

OPORTUNIDADES DE NEGOCIO



BANCO DE PROYECTOS



FICHAS INFORMATIVAS (MEMOFICHAS)



MODELOS PLANES DE NEGOCIO



MANUALES PRÁCTICOS PYME



PROCEDEMENTOS DE XESTIÓN



CREACIÓN DE EMPRESAS

RECURSOS AYUDA WEB

PROGRAMA DE
SIMULACIÓN
ECONÓMICO -
FINANCIERO



PROGRAMA DE
SIMULACIÓN
PLAN DE
EMPRESA



GUÍA
ELABORACIÓN
PLAN DE
NEGOCIO



REDACTOR DE
MEMORIAS



CENTRO EUROPEO DE EMPRESAS E INNOVACIÓN DE GALICIA





[Inicio](#)
[Emprendedores](#)
[Empresarios](#)
[Centros educativos](#)
[Axentes de emprego](#)
[Autónomos](#)

Español Galego

Inicio > Emprendedores > Recursos > De información > Modelos Plan de Negocio

Menú Emprendedores

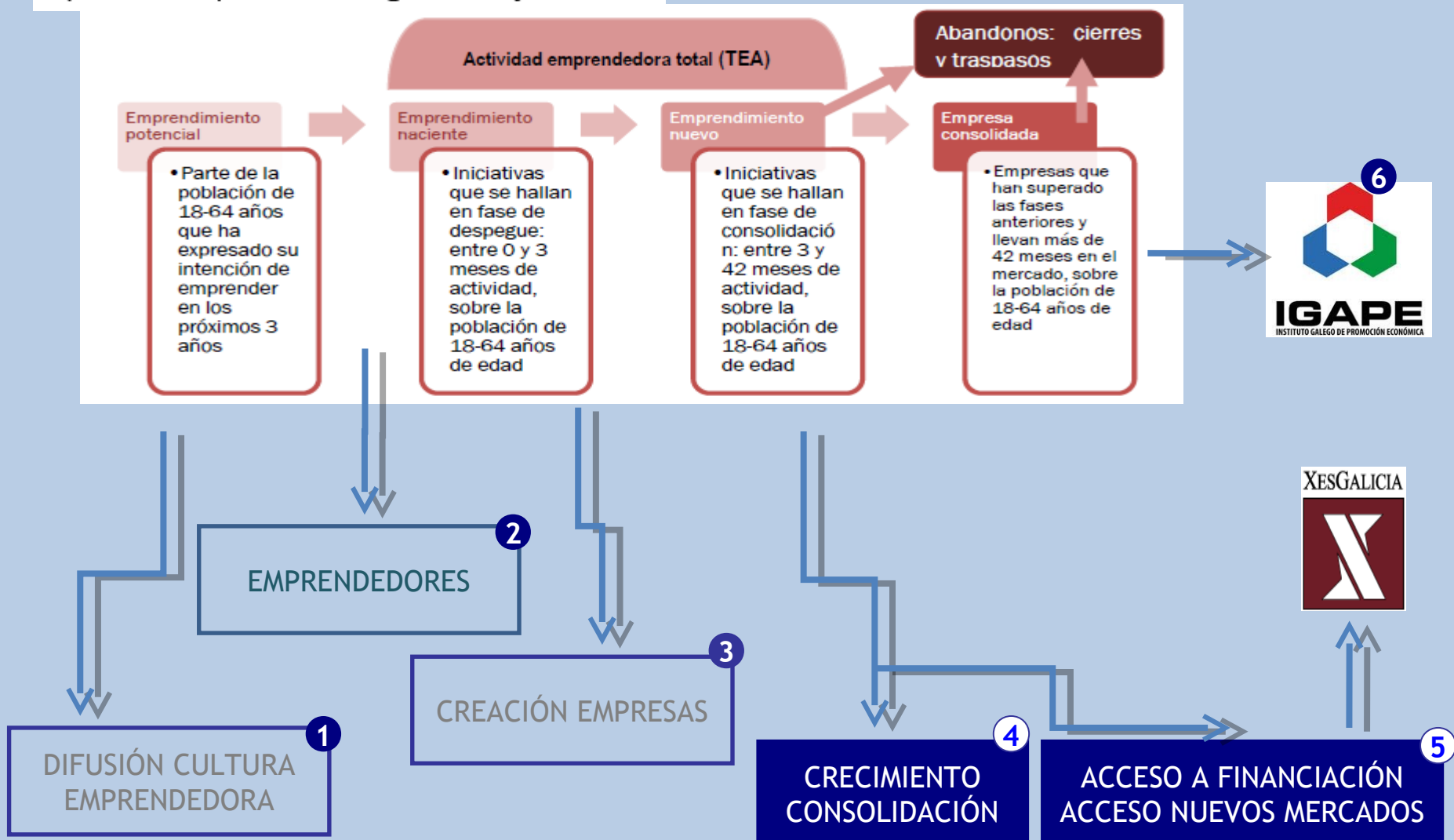
- Formación
- Recursos
 - De información
 - Oportunidades negocio
 - Banco de proxectos
 - Memofichas
 - Modelos Plan de Negocio
 - Manuais de xestión
 - De avaliación
 - Plan de empresa
 - Outros recursos
- Manuais emprendedores
- Asesoramento
- Novas
- Axudas e subvencións

Modelos Plan de Negocio

- Actividades náuticas
- Aloxamento con restauración
- Animación por ordenador
- Carpintería metálica
- Cataría e artesanía en pedra
- Centro de día
- Centro deportivo de desenvolvemento persoal
- Centro de formación
- Centro de mergullo
- Consultora de enerxías renovables
- Consultora medioambiental
- Corte e gravado por láser
- Despacho de avogados
- Despacho de pan e bolaría artesanal

CRECEMENTO E CONSOLIDACIÓN

El proceso emprendedor según el Proyecto GEM



ACCESO A FINANCIAMIENTO




[Acceder](#)

[INICIO](#)
[ANCES](#)
[MIEMBROS](#)
[NOTICIAS](#)
[EVENTOS](#)
[CONTACTO](#)

[ances.com](#) > [Noticias](#) > [Actualidad Ances](#) > Acuerdo de colaboración entre ENISA y ANCES para gestión línea de financiación Jóvenes Emprendedores

☐ Actualidad Ances
☒ [Otras fuentes de interés](#)



Noticias

Acuerdo de colaboración entre ENISA y ANCES para gestión línea de financiación Jóvenes Emprendedores

La Asociación Nacional de Centros Europeos de Empresa e Innovación Españoles (ANCES) y la Empresa Nacional de Innovación (ENISA) firmaron el pasado 12 de noviembre un acuerdo de colaboración para la gestión de una línea de financiación para jóvenes emprendedores de menos de 35 años.




Esta línea de financiación se instrumentará a través de préstamos participativos cuyo importe máximo del préstamo será de 50.000 € (de los cuales la empresa beneficiaria tendrá que aportar al menos, un 15% de la cuantía solicitada en forma recursos propios) con un tipo de interés fijo y un tipo de interés variable:

Estos préstamos no tienen gastos de estudio ni precisan garantías. Además su período de amortización máxima es de cinco años con una carencia de capital de, mínimo, 6 meses. Están destinados a financiar la adquisición de activos fijo y circulante necesarios para el desarrollo de la actividad de los emprendedores.

Servizos para emprendedores

❑ Elaborar o Plan de negocio (I). Análise

- **Asesoramento:** Un titor apoia aos emprendedores na elaboración do seu plan de negocio e no estudo da viabilidade do seu proxecto.
- **Guía de cómo elaborar un plan de negocio:** documento recolle e explica o proceso de construción dun plan de empresa.
- **Viable 2020:** Ferramenta informática de análise económico-financeiro que posibilita o estudo da viabilidade de novos proxectos empresariais.

<http://www.galiciaemprende.igape.es/>

VIAJE 2020		INSTITUTO GALEGO DE PROMOCIÓN ECONÓMICA (IGAPE)	
ACORDO ASINADO			
☐ Plan Inversión	☐ Financiación	☐ Ventas	☐ Gestión Operativa
☐ Gestión Finca	☐ Repartición	☐ Dinámica	☐ Recursos
☐ Tecnología	☐ Naturaleza	☐ Pto. Expansión	☐ REPOSICION
DATOS DE LA EMPRESA			
Nombre de la empresa/proyecto:			
Domicilio:			
Localidad:			
TÍTULOS ASIGNADOS			
I.C.A., asignado en las licencias:	25,00%		
I.C.A., asignado medio en las ventas:	25,00%		
I.C.A., asignado medio en los gastos de estructura:	25,00%		
I.C.A., asignado medio en las ventas e ingresos:	25,00%		
Asigna media económica 5,5 - actividades:	30,00%		
Tipos medio económico C.A. Subsidios:	30,00%		
Tipos medio medio estimado:	30,00%		
Tipos relación I.R.F. / medio estimado:	15,00%		
Dividendo a repartir (%)			

¡ATENCIÓN!

Servizos para emprendedores

- ❑ Elaborar o Plan de negocio (II). Información
 - **Manuais para emprendedores:** Unha colección de 14 documentos de utilidade para novos emprendedores. Por ex: *Trámites xerais para a creación da empresa*
 - **Guía básica do autónomo:** Recolle e explica os principais aspectos a ter en conta cando iniciamos a nosa actividade.
 - **Modelos de plan de negocio:** Dispomos de 32 modelos que serven de referencia sobre cómo se elabora e qué analiza un plan de empresa.

Servizos para emprendedores

- ❑ Elaborar o Plan de negocio (III). Información
 - **Guías de oportunidades de negocio:** Analizan 17 sectores económicos e máis de 80 actividades vinculadas cos novos xacementos de emprego en Galicia.
 - **Fichas informativas:** Máis de 350 fichas con información sobre a posta en marcha, xestión e consolidación dunha empresa.
 - **Base de axudas e subvencións do Igape:** Base actualizada das convocatorias de axuda realizadas polas distintas consellerías. As axudas preséntanse en forma de fichas resumo de fácil consulta.

Servizos para emprendedores

- ❑ Elaborar o Plan de negocio (IV). Formación
 - **Cursos para emprendedores:** Co obxectivo de capacitar aos emprendedores en diferentes aspectos relacionados co estudo e avaliación do seu proxecto empresarial impártense seminarios en colaboración con distintos Organismos e Asociacións de Galicia.
 - **Educación e emprendemento:** Difusión da cultura emprendedora nas distintas etapas do sistema educativo.
 - ✓ Impartición de seminarios e talleres de emprendemento no ámbito Universitario analizando a figura das spin-offs.



Servizos para emprendedores

☐ Creación da empresa: Punto de asesoramento e inicio de tramitación (PAIT)

- **Constitución de empresas** baixo a forma xurídica de SLNE, SRL e SRL express, por **vía telemática** nun único acto administrativo
- Todas as oficinas territoriais do Igape funcionan como Puntos de atención al emprendedor (PAE)
- Axiliza os trámites administrativos
 - Simplifica os trámites de consitución e posta en marcha, o empresario só ten que ir oa PAIT e ao notario
 - Non necesita empregar formularios en papel

Servizos para emprendedores

Creación de empresas de forma telemática:

Creación dunha empresa mediante a fórmula da Sociedade Limitada Nova Empresa (SLNE), Sociedade de Responsabilidade Limitada e Sociedade limitada Express, cuxa tramitación pode realizarse desde o Igape como punto de asesoramento e tramitación telemática da sociedade realizándoa por medio das Oficinas Territoriais do Igape, onde levan a cabo telemáticamente todos os trámites ante a Seguridade Social e as distintas Facendas Públicas, tendo que ir posteriormente nunha única visita ao notario para asinar a escritura de constitución.

Prazos de constitución: entre 24 a 48 h. dependendo da forma xurídica elexida.

<http://portal.circe.es/es-ES/emprendedor/CrearEmpresa/Paginas/CrearEmpresaTiposdeempresa.aspx>

GALICIA EMPRENDE (IG107)



Prazo: ata o 30 de abril 2014

Galicia Emprende

Beneficiarios:

Unha das personas físicas
cunha participación superior
ao 20% sen outra actividade
económica

↓
Dedicación plena ao proxecto
e non poderá desempeñar
outra actividade por conta
allea

Participación no capital de
persoas que sí estean
desenvolvendo actividade
económica

↓
conxuntamente **máx 49%**

Persoas físicas ou xurídicas (Pemes)
que exerzan ou teñan intención de
exercer a súa actividade económica
en Galicia



Capital maioritariamente
participado pola suma de
participacións de persoas físicas
que non estean acometendo
actividades económicas por
conta propia á data solicitude.

Alta no RETA ou participación
≥ 20% noutra sociedade

↓
non cumpre

Galicia Emprende

Continuidade
empresarial por baixa
recente nunha
actividade similar
(antigüidade < 1 ano)



Denegada

Autónomos ou
Sociedades xa
constituídas: data de
constitución e alta
censual < 1 ano

Achegar unha
contribución financeira
do 25% do importe
(recursos propios ou
alleos)



Investimento > 35.000€ e < 500.000€

Re-emprende

Actividades subvencionables: Todas*

*Agás produción primaria, siderúrxica, fibras sintéticas, carbón e aceiro, naval.

Sector hostalaría, restauración e hospedaxe: só subvencionables
restaurantes e hoteis de 2* ou máis.

Re-emprende

Gastos **subvencionables**:

Obra civil para construción,
reforma ou habilitación de
instalacións.

Bens de equipamento novos:
maquinaria de proceso, equipos
informáticos, mobiliario,
elementos transporte interior,
vehículos especiais transporte
exterior.

Inmovilizado inmaterial:
aplicacións informáticas,
gastos de I+D, licenzas
fabricación, patentes,
canon franquía primeiro
ano.

Aprovisionamentos de
materias primas,
produtos terminados ou
servizos de profesionais
independentes
necesarios para vender
un produto ou servizo:
ata o 10%

Gasto de aluguer de
inmobles: ata un máximo
de 1 ano desde a
solicitud de axuda.

Re-emprende

Concorrenza non competitiva

Subvencionables custos realizados e pagados dentro do prazo de execución do proxecto. **O prazo comeza coa presentación da solicitude.**

Subvención a fondo perdido: entre un **15%** e un **50%** (pequenas empresas)

COMPATIBLE con axudas de carácter financeiro: subsidiación ao tipo de xuro, microcréditos, garantías ou préstamos directos.

INCOMPATIBLE con axuda ou subvención para o mesmo proxecto cofinanciada con fondos ou instrumentos da UE

Respectando os límites establecidos para cada tipo de gasto no artigo 5.1. anterior, a intensidade de axuda concedida establécese entre un mínimo dun 15 % dos gastos sub-venccionables e un máximo do 50 %.

Fórmula: $15 + 35 \times (\text{puntos obtidos} / 100)$ da puntuación obtida coa aplicación dos seguintes criterios:

A localización do proxecto, segundo o anexo III destas base (máximo 30 puntos). **Aplicaranse 30 puntos para os proxectos do anexo III.a) COSTA DA MORTE**. 10 puntos para os do anexo III.b) e 5 para os do anexo III.c).

Compromiso de creación de emprego indefinido por conta allea.

Outorgaranse 3 puntos por cada novo emprego que se comprometan a crear. Asignaráselles 2 puntos adicionais se o compromiso relativo a algún dos empregos que creen nese período pertence a colectivos con dificultades de acceso ao emprego: persoas desempregadas que esgotasen as prestacións por desemprego, persoas desempregadas de máis de 45 anos, mozas e mozos menores de 30 anos, vítimas de violencia de xénero, persoas con discapacidade, persoas desempregadas que pertencen a colectivos en risco de exclusión social ou mulleres desempregadas (máximo 20 puntos).

O sector de actividade a que se dirixe o proxecto (máximo 20 puntos). Aos proxectos dos sectores relacionados no anexo IV destas bases asignaráselles 20 puntos. Asignán-dolles 10 puntos aos proxectos pertencentes a sectores non prioritarios.

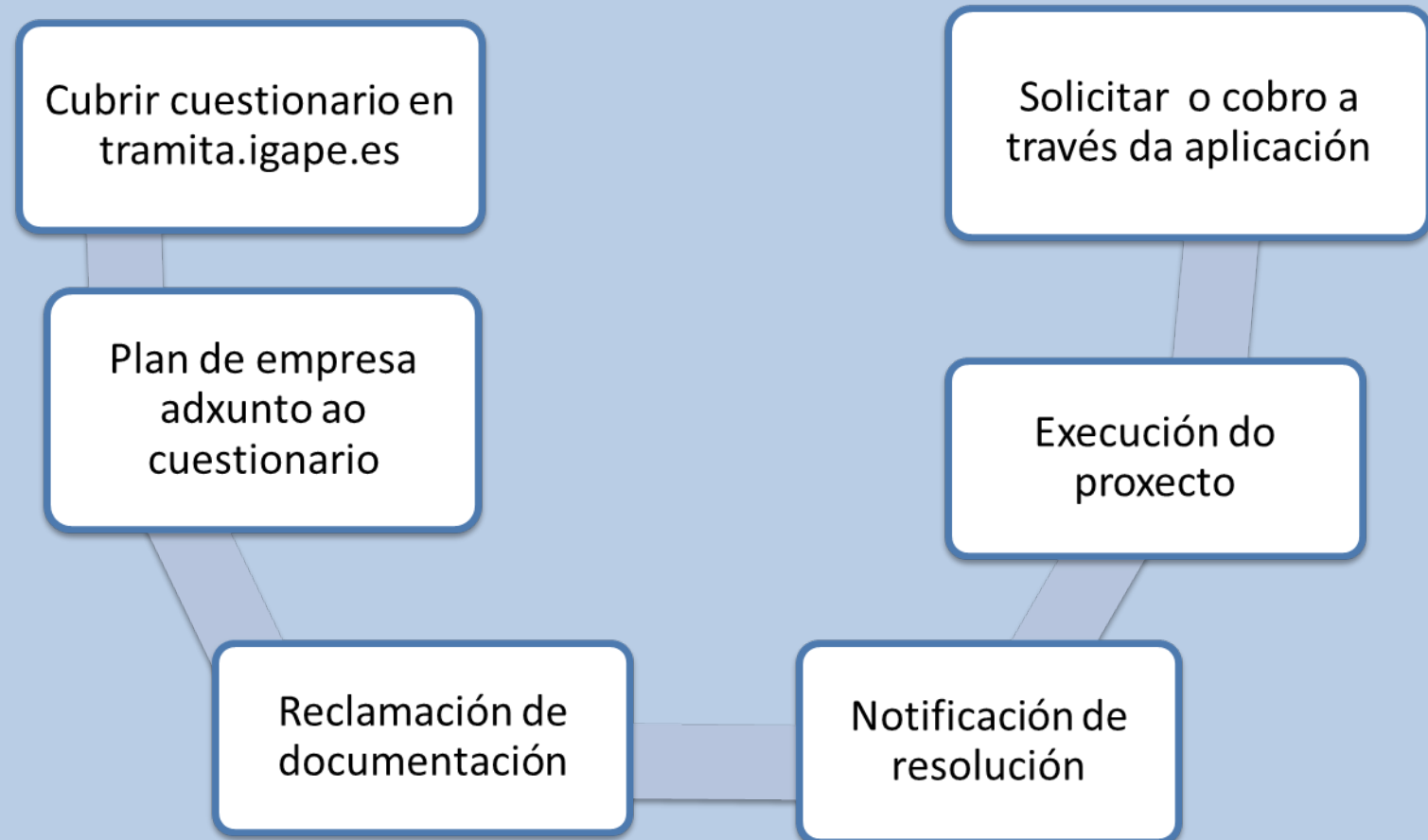
O valor engadido medio xerado pola actividade económica en que se vai encadrar o proxecto (en función da ratio asignable a cada sector de actividade a 2 díxitos), segundo as táboas indicadas no anexo V destas bases (0-20 puntos).

A puntuación vén dada pola aplicación da seguinte fórmula: $(\text{valor engadido medio do sector} \times 20) / 92,66$; sendo 92,66 o valor máis alto do valor engadido bruto/ingresos dos distintos sectores de actividade.

A cualificación do proxecto como iniciativa de emprego de base tecnolóxica (IEBT) polo órgano competente da Xunta de Galicia (10 puntos).

Re-emprende

Tramitación



INICIATIVAS ABERTAS DE DIFUSIÓN (IG114)



Prazo: ata o 3 de marzo 2014

Proxectos colectivos

Beneficiarios:

Entidades sen fin de lucro con personalidade xurídica propia.

Tipos de apoio:

Subvención a fondo perdido en réxime de concorrencia competitiva.

Prazo de solicitude:

Ata o 3 de marzo.

Prazo de execución:

Ata o 15 de novembro.

Iniciativas Abertas de Difusión (2014)

OBXECTIVOS

**INICIATIVAS
ABERTAS DE
DIFUSIÓN**

Difusión de boas
prácticas en innovación
e competitividade

Encontros entre
investidores e
emprendedores

Congresos e
exposicións
internacionais

Difusión de boas prácticas (inovación e competitividade)

Actuacións

- Xornadas técnicas, seminarios
- Foros, premios...

Gastos subv.

- Publicidade
- Elaboración e edición de documentación
- Contratación de relatores
- IVE (acreditada a súa exención)

Contía das axudas

- Entre un mínimo do 25% e un **máximo do 70%**
- Límite por ámbito: provincial (6.000 €), autonómico (9.000 €), nacional (12.000€) e internacional (20.000 €)

Encontros entre emprendedores e investidores

Actuacións

- Celebración de encontros entre investidores privados (business angels) e emprendedores

Gastos subv.

- A organización dos encontros
- O custe do encontro será como mínimo da cantidade asignada polo Igape

Contía das axudas

- Ata un máximo de 10.000 €

Congresos e exposicións internacionais

Actuacións

- Celebración de congresos ou eventos expositivos de carácter internacional

Gastos subv.

- A organización do congreso ou do evento expositivo

Contía das axudas

- Límite xeral: 50.000 €
- Límite especial ata 125.00 € para eventos con traxectoria superior a 5 anos, con periodicidade anual ou superior e participación de alo menos 10 países na edición anterior

Axudas a fondo perdido

PROXECTOS DE EQUIPAMENTO TECNOLÓXICO DAS PEMES NO SECTOR SERVIZOS



✓ **Investimento para
equipamento no sector servizos
(30.000-200.000 €)**

***Convocatoria aberta ata o 18
de febreiro de 2014**

☐ **En concorrência competitiva**

Programa Proxectos de mellora dos equipamentos das pemes do sector servizos cun investimento subvencionable superior a 30.000€ e ata 200.000€

➤ Conceptos subvencionables:

- Bens de equipamento de carácter tecnolóxico en xeral ligados directamente ao servizo prestado pola peme.
- Equipamentos para proceso de datos.
- Software ligado ao servizo prestado pola empresa.

➤ Subv. a fondo perdido: ata un máx. 50%* no caso de pequenas empresas.



Os proxectos que cumpran coas condicións necesarias serán avaliados de acordo co seguinte baremo xeral:

- a) **Sectores de servizos de apoio, comercialización ou directamente relacionados cos prioritarios relacionados no anexo IV a estas bases (15 puntos).**
- b) **Empresa adscrita a un clúster galego legalmente constituído (5 puntos).**
- c) **Compromiso de creación de emprego na peme.** *Outorgaranse 3 puntos por cada novo emprego que se comprometan a crear respecto aos traballadores existentes a 1 de xaneiro de 2014. Asignaráselle 2 puntos adicionais se o compromiso relativo a algún dos empregos a crear nese período pertence a colectivos con dificultades de acceso ao emprego: persoas desempregadas que esgotasen as prestacións por desemprego, persoas desempregadas de máis de 45 anos, mozas e mozos menores de 30 anos, vítimas de violencia de xénero, persoas con discapacidade, persoas desempregadas que pertencen a colectivos en risco de exclusión social ou mulleres desempregadas (0 - 20 puntos).*
- d) **Localización do proxecto dentro de Galicia,** segundo o anexo III a estas bases (0 - 30 puntos). **COSTA DA MORTE 30 PUNTOS**
- e) **Grao de innovación a nivel de empresa:**
 - 1. Xeración dun novo servizo (20 puntos).
 - 2. Procesos non realizados previamente (15 puntos).
 - 3. Mellora ou automatización de procesos preexistentes (7 puntos).
- f) **A existencia de sistemas de calidade e de xestión ambiental certificados por entidade acreditada (10 puntos).**

Axudas a fondo perdido

PROXECTOS DE INVESTIMENTO no SECTOR INDUSTRIAL - GALICIA INVISTE

✓ Creación dun novo establecemento, a ampliación dun establecemento existente e a diversificación da produción dun establecemento, que supoñan un investimento subvencionable igual ou superior a 200.000 euros.

***Convocatoria aberta ata o 30 de abril de 2014**

☐ **En concorrência non competitiva**



Axudas a fondo perdido

Programa Proxectos de investimento no sector Industrial

Conceptos subvencionables:

- Adquisición dos terreos .A contía máxima subvencionable de custo de terreo non poderá superar o 10% do investimento subvencionable total.
- Obra civil: oficinas, laboratorios, servizos sociais e sanitarios do persoal, almacenamento de materias primas, edificios de produción, edificios de servizos industriais, almacenamento de produtos terminados e outras obras vinculadas ao proxecto.
- Adquisición de inmoables.
- Bens de equipo: maquinaria de proceso, instalacións específicas para a actividade subvencionable, equipos e medios de transporte interior, vehículos especiais de transporte exterior, medios de protección do ambiente e outros bens de equipamento ligados ao proxecto. No sector de transporte non son subvencionables os medios e equipamento de transporte exterior.
- Outros investimentos en activos fixos materiais incluíndo mobiliario.
- Activos inmateriais vinculados á transferencia de tecnoloxía, en contía non superior ao 50% do investimento subvencionable. Entenderase como tales a adquisición de dereitos de patentes, licencias e aplicacións informáticas.

Cálculo da intensidade da axuda:

Co límite máximo do 50 % de intensidade de axuda sobre os conceptos subvencionables, a porcentaxe da axuda resultará da aplicación da seguinte fórmula:

$5 + (50 \times (\text{puntos por baremación proxecto}/200) + (\text{puntos pola contratación de persoas de colectivos con dificultades de acceso ao emprego}) + (\text{puntos subvención adicional polígono industrial}).$

Os puntos por baremación do proxecto obteranse do seguinte xeito:

a) Creación de emprego mediante contratos indefinidos. Puntos máximos: 60.

$\text{Puntuación} = \text{postos de traballo para crear} \times 7,2/\text{investimento subvencionable}.$

Obtense a puntuación máxima cunha proporción de investimento subvencionable igual ou inferior a 120.000 euros por posto de traballo a crear.

b) Sectores de actividade prioritarios: 15 puntos.

Concederanse 15 puntos aos proxectos correspondentes aos sectores prioritarios establecidos no anexo IV a estas bases.

c) Dimensión da empresa: 20 puntos. Proxectos inferiores a 600.000 €, que acometerán empresas que cumpran o requisito de pequena e mediana empresa segundo a definición establecida pola Comisión Europea.

d) Primeira implantación en Galicia: 20 puntos.

Concederanse os 20 puntos nos casos de novos empresarios que inician unha actividade en Galicia ou de empresas que inician unha nova actividade.

e) Localización do proxecto: 55 puntos.

Aplicaranse aos proxectos que se van executar nas localizacións preferentes recollidas no anexo III das bases reguladoras. **CONCELLOS DE COSTA DA MORTE.**

f) Carácter tecnolóxico do proxecto. Puntos máximos: 10.

Concederanse os puntos obtidos de aplicar a porcentaxe que representen os bens de equipamento respecto do total do investimento subvencionable.

g) Valor engadido medio da actividade empresarial. Puntos máximos: 10.

A puntuación obterase aplicando a porcentaxe do valor engadido bruto medio do sector coa táboa IAE-CNAE. A táboa será publicada na páxina web do Igape con carácter previo ás resolucións das solicitudes.

h) Interese ambiental do proxecto: 5 puntos.

Concederanse 5 puntos no caso de que teñan certificación ambiental.

i) Proxectos propostos por empresas adscritas a clúster galego legalmente constituído: 5 puntos.

PROGRAMA RE-ACCIONA

Coa participación de persoal do IGAPE, tanto no control como na propia prestación do servizo e co apoio dos mellores especialistas, **ofrécese diferentes servizos para a realización de:**

- a) **Diagnósticos de internacionalización gratuitos** para e detectar o potencial de cada peme, de cara á súa implantación nos mercados internacionais máis interesantes para a súa actividade .
- b) **Diagnósticos integrais de competitividade gratuitos**, realizados en estreita colaboración co empresario e o equipo directivo da empresa, para involucralos no proceso de evolución, e que facilitan métodos e ferramentas para establecer a situación da empresa en 44 aspectos clave da súa xestión. Obteranse ademáis unha serie de medidas concretas e priorizadas que se poderán aplicar na empresa de forma inmediata para a mellora dos seus resultados.
- c) Ata 10 tipos de **servizos avanzados** de competitividade a custes moi reducidos para a empresa en dúas áreas: **Servizos avanzados de profesionalización e servizos de desenvolvemento estratéxico.**



PROGRAMA RE-ACCIONA



Diagnóstico



Establecer a situación actual
 Metodoloxía homoxénea
 Sen bolsaireiro / Aberto
 Formación + consultoría

Melloras Inmediatas

En función do diagnóstico
 ou dunha caracterización
 simple, dársele acceso a
 servizos

Desenvolvemento estratéxico

Profesionalización

1. Análise + plans de optimización
 2. Acompañamento á posta de funcionamento
 3. Desenvolvemento de toda a estrutura
 4. Cadencia de control e avaliación inicial do negocio

Optimización financeira e estrutural



1. Análise de situación actual
 2. Análise de recursos do negocio
 3. Estratexia de desenvolvemento
 4. Plan de acción de optimización
 5. Plan de acción de produción / comercialización
 6. Plan de acción de marketing
 7. Plan de acción de recursos humanos
 8. Plan de acción de innovación

Profesionalización do negocio



1. Análise do produto e do mercado
 2. Estratexia de produción e comercialización
 3. Plan de acción de produción e comercialización
 4. Plan de acción de marketing
 5. Plan de acción de recursos humanos
 6. Plan de acción de innovación

Desenvolvemento do produto e do mercado



1. Análise de situación actual
 2. Análise de recursos do negocio
 3. Estratexia de desenvolvemento
 4. Plan de acción de optimización
 5. Plan de acción de produción / comercialización
 6. Plan de acción de marketing
 7. Plan de acción de recursos humanos
 8. Plan de acción de innovación

Profesionalización do negocio



1. Análise de situación actual
 2. Análise de recursos do negocio
 3. Estratexia de desenvolvemento
 4. Plan de acción de optimización
 5. Plan de acción de produción / comercialización
 6. Plan de acción de marketing
 7. Plan de acción de recursos humanos
 8. Plan de acción de innovación

Profesionalización do negocio



1. Construción de visión de futuro
 2. Sucesión e planificación das accións
 3. Priorización das accións
 4. Elaboración dos plans de acción

Construción dun plan de futuro e plan de mellora empresarial



1. Construción de visión de futuro
 2. Sucesión e planificación das accións
 3. Priorización das accións
 4. Elaboración dos plans de acción

Desenvolvemento de plans de acción



1. Construción de visión de futuro
 2. Sucesión e planificación das accións
 3. Priorización das accións
 4. Elaboración dos plans de acción

Plan de mellora de empresa familiar



1. Construción de visión de futuro
 2. Sucesión e planificación das accións
 3. Priorización das accións
 4. Elaboración dos plans de acción

Identificación de modos de cooperación e colaboración



1. Construción de visión de futuro
 2. Sucesión e planificación das accións
 3. Priorización das accións
 4. Elaboración dos plans de acción

Recrutación de talento



PROGRAMA RE-ACCIONA

Servizos avanzados de profesionalización

- 1. Análise + plan de optimización
- 2. Acompañamento á busca de financiamento
- 3. Procedemento de traballo financeiro
- 4. Cadro de control e execución inicial do mesmo

Optimización financeira/mellora do circulante



- 1. Avaliación da situación actual
- 2. Proposta consensuada de medidas, como
- Estandarización de procedementos
- Eliminación de despilfarro
- Programación da produción / cumprimento de prazos
- Control da calidade
- Análise contitativa de procesos
- 3. Posta en marcha durante 2 meses

Profesionalización da produción



- 1. Análise da oferta de produto e adaptación aos clientes (segmentación análise do valor percibido polo cliente)
- 2. Formalización dunha carteira de produtos e estrutura de prezos
- 3. Procedemento formal de xestión de oportunidades comerciais e captación de clientes (CRM??)
- 4. Asistencia e tutorización

Relanzamento comercial



- Xestión por procesos:
- 1. Identificación e secuenciamento: mapa de procesos
- 2. Descrición textual e gráfica de procesos
- 3. Marco formal de seguimento e medición
- 4. Cadro de mando de xestión de procesos
- 5. Primeiro conxunto de optimizacións resultante

Control de xestión: definición de procesos operativos, indicadores, seguimento.



- 1. Plan de comunicación (corporativa, externa, interna, de crise, relacións públicas, RSC), segundo necesidades
- 2. Proposta de identidade corporativa (creación ou remodelación)
- 3. Execución dunha primeira campaña en redes sociais

Imaxe e comunicación empresarial

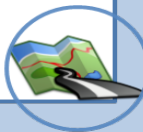


PROGRAMA RE-ACCIONA

Servizos de desenvolvemento estratéxico.

- 1. Consensuar a visión da empresa
- 2. Suscitar a aparición das accións necesarias para acadar as melloras estratéxicas e operativas
- 3. Priorizar as os plans de acción.
- 4. Elaborar en detalle dos plans priorizados

Construcción dun proxecto de futuro e plan de mellora empresarial



- 1. Colaborar na efectiva comunicación do plan a tódolos niveles necesarios
- 2. Colaborar na creación dos equipos de traballo que os levarán a cabos.
- 3. Facer o seguimento da execución dos plans, definindo e actualizando os cadros de control necesarios, dinamizando os equipos e colaborando a través do bolseiro na propia execución

Desenvolvemento de plans de acción.



- Planificación do proceso de sucesión familiar buscando consenso:
- 1. Acordo sobre o goberno da empresa: participacións, maiorías, agrupación de voto...
- 2. Aspectos fiscais
- 3. Órganos de goberno familiares (consello de familia, comité de seguimento...)
- 4. Réxime de incorporación e sucesión
- 5. Cultura e valores da empresa

Plans e protocolos de empresa familiar.



- Posta en marcha de iniciativas de cooperación entre a empresa receptora do servizo e outras empresas que presenten con ela capacidades de xeración de sinerxias mediante a cooperación no aprovisionamento, comercialización dos seus produtos ou servizos, recepción de servizos profesionais, especialización en produtos ou procesos, aumento da capacidade, etc.
- 1. Identificación de cooperantes.
- 2. Definición do proxecto de rede,
- 3. Presentación do proxecto de rede.

Identificación de redes de cooperación e socios.



- Dirixido a empresas de sectores maduros con rendemento decrecente debido á reconfiguración da cadea de valor ou a desvalorización dos seus produtos.
- Consiste na análise da empresa e do entorno co fin de redefinir radicalmente o seu negocio.
- Orientación a novos mercados ou a produtos nos que poida gozar de vantaxes competitivas polas súas competencias actuais ou outras que poida desenvolver vantaxosamente

Redefinición de negocio



CRECEMENTO E CONSOLIDACIÓN



Posta en marcha

Cándo e por qué nace a Rede Mentoring

- A Rede ponse en marcha no ano 2008

Obxectivos

- Apoiar a consolidación e crecemento das empresas galegas
- Transferir a experiencia de expertos do mundo da empresa, o seu *saber facer*.

REDE MENTORING

➤ **¿Qué ofrece?**

- É un servizo dirixido a pemes de recente creación , mediante o cal se brinda o apoio dun mentor, que é un empresario ou profesional de recoñecida traxectoria e ampla experiencia, durante un período de tempo determinado.
- Internacionalización, financiamento, recursos humanos, marketing, vendas, innovación, estratexia, xestión de equipos, etc.
- A Rede dispón de expertos capaces de axudar a acadar con éxito o obxectivo que se plantexe.

COMPROMISOS e RETOS da Lei do emprendemento e da competitividade económica de Galicia (I)

➤ **Coordinar e articular aos axentes e os servizos de
información, asesoramento e avaliación: Unidade **Galicia
Emprende****

➤ **Financiamento:**

**Microcréditos, programa Galicia Emprende, XesGalicia
(Fondo Galicia Iniciativas Emprendedoras)**



COMPROMISOS e RETOS da Lei do emprendemento e da competitividade económica de Galicia (II)

- **Rede Galega de Investidores Particulares**
- **Rede de viveiros e incubadoras en Galicia**
- **PORTAL GALEGO DO EMPRENDEDOR**



Grazas pola vosa atención



902 300 903
informa@igape.es

