



II EDICIÓN



BASES

DE LA CONVOCATORIA PÚBLICA

ACELERADORA DE INNOVACION Y DESARROLLO
DE NEGOCIO PARA EL SECTOR TEXTIL

Septiembre 2023



INTRODUCCIÓN

Dentro de los programas promovidos por el Consorcio Zona Franca de Vigo (en adelante CZFV), hemos puesto en marcha una Aceleradora de innovación, dinamización y desarrollo de negocio del Sector Textil, para dotar a las empresas participantes de una metodología acorde a su estrategia y poder alcanzar una mejor posición competitiva en el mercado actual.

El programa se concibe como una aceleradora de empresas **integrada por un conjunto de actuaciones orientadas a contrarrestar los numerosos obstáculos** que las pequeñas empresas gallegas del sector Textil se encuentran a la hora de posicionarse en el mercado actual, entre los cuales destacan fundamentalmente:

- La falta de conocimientos acerca del **desarrollo de colecciones adaptadas a mercado**.
- Desconocimiento o desenfoco de los **mercados objetivo** (análisis y seguimiento comercial).
- Falta de una **cultura organizativa** orientada al crecimiento.
- Problemas de organización que ralentizan su avance

La aceleradora abordará, mediante un amplio abanico de actividades coordinadas, todos estos obstáculos, con la finalidad última de **acelerar los procesos y dar estructura organizativa** a las empresas gallegas que participen en el programa, logrando para ellas una mejor estructura y posicionamiento en un plazo inferior al habitual.

Se trata de un "Programa de Alto Rendimiento" de unos 7 meses de duración aproximadamente que combina, bajo la supervisión de un equipo de expertos, una serie de elementos: formación (presencial y online), tutorización, coaching, mentoring, y apoyo en el acceso a financiación externa, con el fin de poder acelerar el proceso de innovación y desarrollo de negocio de las empresas.

El programa se desarrollará en cualquiera de los edificios propiedad del Consorcio, principalmente en la Sede de este organismo en la Rua Areal, 46 en Vigo.

INFORMACIÓN GENERAL

Las siguientes Bases tienen como objeto establecer las normas de participación en la 2ª Edición del Programa de la **ACELERADORA DE INNOVACION Y DESARROLLO DE NEGOCIO PARA EL SECTOR TEXTIL** que convoca la CZFV.

El objetivo del programa es acompañar y dotar a un grupo de empresas de las herramientas necesarias para vertebrar su negocio y ayudarlas a adaptarse a la innovación real del sector, mejorando así su competitividad.

La participación en el Programa se regirá por las condiciones que se especifican a continuación y que incluyen los criterios de elegibilidad para participar, los criterios de selección para designar a los participantes, el contenido de las propuestas y otras condiciones.

Las fechas contempladas en estas Bases son orientativas y susceptibles de modificaciones. Los plazos y fechas definitivos serán publicados **en la web del programa VIATEXTIL**.

CRITERIOS DE ELEGIBILIDAD

El programa está abierto a empresas con sede en la **Comunidad Autónoma de Galicia**, que estén enfocadas al sector textil.

Los requisitos mínimos de acceso al programa serán los siguientes:

- La empresa solicitante deberá **asignar al menos una persona de su plantilla interna como representante permanente de la empresa a lo largo de todas las fases del programa**, pudiendo posteriormente participar una persona adicional que podrá variar en función del tipo de actividades, tal y como se menciona más adelante en la descripción metodológica detallada del programa.
- Todas las empresas solicitantes deberán **estar legalmente constituidas** en el momento de tramitar la solicitud de participación, o bien el solicitante deberá estar dado de alta en Régimen Especial de Trabajadores Autónomos.

Los compromisos a los que se adhieren las empresas participantes, de forma general, serán los siguientes:

- Aceptar y cumplir las Bases del Programa.
- Garantizar que la información facilitada para su admisión y posteriores fases es fidedigna.
- Asistir obligatoriamente y participar de forma activa en todas las actividades del programa, al menos por parte de la persona que represente de manera permanente a la empresa en el programa VIATEXTIL.
- Las personas físicas que concurren a las actividades del programa en nombre de la empresa, podrán ser captadas en vídeo y fotografías, con el objeto de promocionar tanto a la empresa como al propio programa en la página web y redes sociales del Consorcio. Las empresas participantes declaran que han informado de este extremo a quienes participen en su nombre y que les han proporcionado el acuerdo de cesión de derechos de imagen.
- En caso de constatarse durante el desarrollo del Programa que la empresa no cumpliera los compromisos firmados, el CZFV se reserva el derecho a exigir el cumplimiento de los mismos, y de no ser así, se procederá a la exclusión de la empresa del programa VIATEXTIL.

INCOMPATIBILIDADES

No podrán presentar candidaturas empresas con personal vinculado a aquellas entidades con representación en el Comité Técnico del Programa del CZFV, ni tampoco personal vinculado a las entidades colaboradoras en el diseño y/o la ejecución del Programa en esta Edición.

REVELACIÓN DE INFORMACIÓN

Las empresas participantes consienten, como norma general, la utilización de los datos básicos del plan de negocio presentado durante los procesos de evaluación contemplados en estas Bases.

Asimismo, la aceptación de estas Bases autoriza al CZFV a la utilización del logotipo, nombre de la empresa o de cualquier otro tipo de soporte audiovisual desarrollado o grabado en el transcurso del Programa, en todas aquellas actividades de difusión y comunicación que consideren oportunas, con independencia del medio o formato utilizado.

COMUNICACIONES

Todas las notificaciones relativas al desarrollo del Programa, incluida la relación de las empresas seleccionadas, se publicarán en la web www.viatextil.es y estarán disponibles para su consulta en el Registro del Consorcio Zona Franca de Vigo. Cualquier otra notificación de tipo individual será comunicada a través del correo electrónico o número de teléfono con el que se efectuó el registro en la web, o en aquel que con posterioridad sea facilitado por el representante permanente de la empresa para dicha finalidad.

PROTECCION DE DATOS PERSONALES

De conformidad con la normativa en materia de protección de datos, se informa que los datos personales facilitados por las empresas (datos de contacto, datos de empleados que participen en el proyecto) y los obtenidos directamente por el Consorcio, sea a través de la presentación de sus proyectos y durante su desarrollo, serán tratados por el Consorcio Zona Franca de Vigo en calidad de responsable del tratamiento. Los datos se tratarán con la finalidad de gestionar la participación en el programa.

Las empresas participantes garantizan que han obtenido la autorización para la cesión al Consorcio de los datos de personas de contacto y del personal adscrito al programa, y que han sido debidamente informados del tratamiento de sus datos a través de la remisión de la presente cláusula.

El Consorcio no recogerá, utilizará o revelará información personal para otros propósitos que no sean los descritos anteriormente, a no ser que los participantes den su consentimiento o exista alguna obligación legal al respecto. En todo caso, la finalidad de dichas comunicaciones será mantener informadas, a las personas que lo soliciten, sobre otras actividades relativas a internacionalización o emprendimiento desarrolladas por el Consorcio.

La base legitimadora para el tratamiento de los datos es el interés público, al encontrarse este tipo de proyecto en el ámbito de las competencias del Responsable del Tratamiento. Para la remisión de comunicaciones de interés por medios electrónicos y para el tratamiento de imágenes, será el consentimiento del interesado.

No se elaborarán perfiles ni se realizarán transferencias internacionales de datos.

No se prevén cesiones o comunicaciones de datos salvo las necesarias para la participación en el Programa (empresas colaboradoras) y las que resulten de una obligación legal, como pueda ser a entidades aseguradas, entidades financieras o bancarias o administraciones públicas.

Asimismo, conviene incidir en el carácter público que se les dará a las participaciones con el fin de divulgar y promover el programa.

Los datos tratados se conservarán durante la vigencia del proyecto y durante el plazo de 6 meses. Con posterioridad se mantendrán durante los plazos de prescripción legalmente establecidos.

Por otra parte, se informa que los participantes pueden ejercitar los derechos de acceso, rectificación, supresión, limitación y oposición y portabilidad si corresponde, dirigiéndose a la siguiente dirección: lop@zonafrancavigo.es o a la calle Areal, 46 36201 Vigo. Para obtener información adicional al respecto, puede consultar la Política de Privacidad del Consorcio en www.zfv.es.

Ante dudas u observaciones en el tratamiento de datos, puede recurrir ante nuestro Delegado de Protección de Datos en la misma dirección electrónica. También puede acudir a la Autoridad de Control www.aepd.es

En prueba de conformidad, la mera presentación o participación en el programa, supone la aceptación de los términos recogidos en el presente documento y especialmente en la presente cláusula de protección de datos.

RECLAMACIONES

Para la interpretación y cumplimiento de estas Bases, el Comité Técnico y los participantes en el programa se someterán a la aplicación de las leyes españolas.

Toda controversia derivada de la interpretación o ejecución del presente documento, será resuelta directamente por las partes, para cuyo efecto éstas se comprometen a realizar, de buena fe, sus mayores esfuerzos para la solución consensuada de sus controversias, atendiendo a la común intención expresada en el mismo, en un plazo máximo de quince (15) días hábiles contados a partir de la fecha en que cualquiera de las partes dé aviso por escrito a la otra respecto de cualquier reclamación, sin que la falta de respuesta por parte de dicha otra parte suspenda el plazo antes señalado.

Todo litigio, controversia o reclamación resultante de este documento o de su interpretación que no haya podido ser resuelta de acuerdo con lo establecido en el apartado precedente, así como lo relativo al incumplimiento, resolución o nulidad, se resolverá ante los juzgados y tribunales de Vigo o Pontevedra.

FASES DEL PROGRAMA

Las fases para el desarrollo del conjunto de actividades que conformarán la **Aceleradora de innovación y desarrollo de negocio para el Sector Textil** serán las siguientes:

- **Fase 0:** Convocatoria
- **Fase 1:** Estrategia
- **Fase 2:** Aceleración
- **Fase 3:** Acceso a financiación

La estructuración de las actividades de la aceleradora en torno a estos ejes temáticos garantizará que el nivel de preparación de las empresas participantes y el grado de desarrollo de su estrategia se corresponde en cada momento con las exigencias de la actividad a realizar, de manera que se logre el objetivo fundamental de mejorar su competitividad en el mercado actual.

De manera detallada, cada una de estas fases contiene un conjunto de actividades que se desarrollarán en paralelo, y que son las siguientes:

Fase 0 Convocatoria

- Publicación de bases de la convocatoria
- Plazo de inscripción
- Evaluación de candidaturas presentadas
- Publicación empresas seleccionadas

FASE 1 Estrategia	<ul style="list-style-type: none">• Programa de formación: sesiones presenciales y formación online a través de la plataforma• Tutorización personalizada para la elaboración de los planes de negocio.
FASE 2 Aceleración	<ul style="list-style-type: none">• Continuación con el programa de formación• Sesiones de <i>coaching</i>• Servicios adicionales de acompañamiento
FASE 3 Presentación del plan y Acceso a financiación	<ul style="list-style-type: none">• Talleres grupales para la preparación del pitch de los proyectos de negocio• Tutorías específicas para la preparación y presentación de la empresa• Foro de presentación de proyectos ante entidades de financiación e inversión.

FASE 0: CONVOCATORIA

INSCRIPCIÓN

La solicitud de participación de las empresas se hará de manera exclusiva a través del formulario de candidatura disponible en la sección online específicamente diseñada al efecto y que se encuentra en la web **www.viatextil.es**

El plazo será de 25 días naturales a contar desde el día posterior a la publicación de la convocatoria.

El formulario estará disponible durante la totalidad del plazo de inscripción y sólo se aceptarán los formularios de candidatura recibidos dentro de dicho plazo. Se enviará un correo electrónico de confirmación a todas las candidaturas que hayan sido presentadas correctamente en plazo y forma.

La información solicitada sólo podrá presentarse a través de la web del Programa.

En caso de dudas sobre el proceso, las empresas podrán ponerse en contacto con el CZFV: 986 269 700 o en el email info@viatextil.es

CONTENIDO DE LA CANDIDATURA ONLINE

La Memoria para presentar tendrá el siguiente alcance distribuido en los siguientes apartados:

1. Datos de la persona de contacto.
2. Persona/s que participará en la aceleradora.
3. Identificación de la empresa.
4. Magnitudes económicas.
5. Historia y oferta de la empresa.
6. Descripción de la estructura actual.
7. Experiencia en el mercado nacional e internacional
8. Estrategia de producto y marca.
9. Expectativas del proyecto a acelerar.
10. Innovación en la diferentes áreas del proyecto.

EVALUACIÓN

Los criterios específicos que se tendrán en cuenta a la hora de evaluar las candidaturas serán los siguientes:

- **Grado de acelerabilidad**, entendida como la capacidad para ejecutar el proyecto de desarrollo y marca, en un plazo inferior a seis meses.
- **Grado de innovación del proyecto planteado**, entendida la innovación bien sea tecnológica o de procesos, como elementos diferenciales que contempla el proyecto.
- **Grado de relevancia**, entendida como la candidatura de un proyecto, que en su sector de actividad, sea estratégico para el desarrollo de Galicia y que contribuya a la dinamización del tejido empresarial de la comunidad autónoma

Como criterio de evaluación complementario se celebrará **una entrevista con la persona asignada como representante de la empresa**, hasta un máximo de 50 empresas entrevistadas. Además del proyecto en sí se tendrá en cuenta el perfil y la implicación de la persona dedicada al mismo.

Las candidaturas serán evaluadas por el **Comité Técnico del Programa**, formado por 1 persona de CZFV y 1 persona de Roberto Verino Difusión, S.A.

Asimismo, el Comité Técnico podrá incorporar miembros especialistas adicionales con el objeto de ser asistidos en sus decisiones.

SELECCIÓN DE EMPRESAS PARTICIPANTES

Se publicará el listado de las empresas por orden alfabético. La información de las empresas se manejará de forma confidencial para no perjudicar los intereses de los proyectos presentados. El número de empresas admitidas será de 10.

CALENDARIO PREVISTO

La duración prevista para el desarrollo de todas las actividades contempladas en la aceleradora asciende a 7 meses.

FASES	ACTIVIDADES	FECHAS ESTIMADAS
Fase 0 Convocatoria	<ul style="list-style-type: none"> • Publicación de bases de la convocatoria • Plazo de inscripción • Evaluación de candidaturas presentadas • Publicación empresas seleccionadas 	septiembre-noviembre 2023
FASE 1 Estrategia	<ul style="list-style-type: none"> • Programa de formación • Tutorización de los Planes o proyectos de innovación 	Noviembre 2023- Mayo 2024
FASE 2 Aceleración	<ul style="list-style-type: none"> • Continuación con el programa de formación • Sesiones de coaching • Experiencias del sector • Servicios adicionales de acompañamiento 	Marzo- Abril 2024
FASE 3 Presentación plan y Acceso a financiación	<ul style="list-style-type: none"> • Talleres grupales para la preparación del pitch de los planes de desarrollo de negocio y de la empresa en diferentes situaciones. • Tutorías específicas para la preparación y presentación de la empresa • Foro de presentación de proyectos de innovación ante entidades financieras e inversores 	Mayo 2024

FASE ESTRATEGIA

La fase de Estrategia consistirá en la articulación de un programa de formación y tutorización individual para las empresas, que permitirá contrarrestar la falta de formación específica acerca del proceso de estrategia e innovación y tendrá como resultado final la elaboración por parte de cada empresa de su propio Plan o Proyecto de negocio, en el cual se sentarán las bases de su estrategia futura.

PROGRAMA DE FORMACIÓN

El programa formativo tanto online como presencial se centrará en la toma de decisiones estratégicas necesarias en el proceso de innovación para conseguir el plan de negocio esperado.

En concreto, el programa de formación de **VIATEXTIL** ha sido diseñado para proporcionar a los representantes de las empresas participantes:

- Una visión global de la estructura y estrategia clave de la gestión de una empresa textil.
- Una capacidad analítica que les permita identificar oportunidades en canales o mercados en el sector, así como el modelo más adaptado a sus capacidades.
- Una serie de herramientas prácticas y personalizadas para confeccionar y desarrollar un proceso de innovación y desarrollo estratégico a la medida de cada empresa.

De cara a facilitar la participación de las empresas en el programa y compaginar las agendas de las personas participantes con su actividad profesional, la formación se impartirá en un **formato *blended-learning***,

Cada 15 días las 10 empresas participantes en la aceleradora contarán con una sesión formativa presencial de carácter práctico concentrada en 3 horas y media de clase aproximadamente, que se complementará con contenidos adicionales que estarán disponibles en una plataforma de teleformación online 24 horas.

Estos contenidos serán **casos prácticos, vídeos o módulos informativos adicionales**, que permitirán a los participantes de manera previa preparar los contenidos a abordar durante la sesión presencial. Para esta tarea cada empresa contará con un tutor personalizado responsable de optimizar su itinerario formativo y de personalizar la formación hacia las necesidades específicas de cada empresa. Adicionalmente se ofrecerá un proceso de coaching personalizado y adaptado a las necesidades de cada empresa para impulsar las skills necesarias para asumir la innovación como una palanca y que será específica a las necesidades de cada participante, dependiendo del momento que este viviendo cada empresa.

La formación presencial se llevará a cabo en horario de viernes por la tarde. Un representante de cada empresa deberá comprometerse a asistir a como mínimo el 80% de las horas de formación presencial, si bien en cada módulo podrá designar a una persona de su trabajo como invitado para que ambos puedan participar conjuntamente en el módulo en cuestión.

Los contenidos de cada sesión se centrarán fundamentalmente en los siguientes aspectos:

- 1 Cómo iniciar con éxito un plan de colección y adaptación a cada modelo de distribución.
- 2 Claves de éxito en el diseño de una estrategia de innovación.
¿Cómo encontrar nuevos clientes en un mundo globalizado?
- 3 Oportunidades del marketing digital para crecer.
- 4 La gestión de las diferencias estructuras de colección, así como sus márgenes
- 5 y proceso creativo que hacer un negocio textil rentable.
Reducción de los riesgos a tener en cuenta en la expansión internacional.
- 6 Gestión y retención del talento.
- 7 Diseño de la estrategia de financiación para hacer solido el futuro inmediato.
- 8 Taller práctico de apoyos públicos para financiar nuestro proceso de innovación.
- 9 Oportunidades de crecimiento mediante proyectos estratégicos dirigidos.
- 10 La importancia de diseñar un plan de innovación de negocio con perspectiva de
- 11 género. Plan de medidas para una efectiva implantación de la igualdad de género en el proceso.

La formación a impartir se concibe como una herramienta de preparación y apoyo a la elaboración del plan de desarrollo de negocio en el corto plazo.

Adicionalmente a las materias transversales, se asistirá a talleres especializados en fase de desarrollo sobre innovación en tejidos y diseño.

TUTORIZACIÓN DEL PLAN DE DESARROLLO DE NEGOCIO E INNOVACIÓN

En paralelo al desarrollo del programa de formación y durante toda la fase de estrategia, se asignará a cada empresa participante un tutor con la finalidad de que pueda guiarle en el desarrollo de su **Plan de Negocio**. Dicho Plan será elaborado en su integridad por las empresas, con la dirección de sus tutores correspondientes, durante esta fase de la aceleradora. Como paso previo a la fase de aceleración propiamente dicha, se contempla la elaboración de un primer borrador del plan a los dos meses de inicio de las tutorías.

Mediante la elaboración de los planes de negocio **se definirán los objetivos específicos** de cada empresa participante, en los cuales se centrará la siguiente fase de la aceleradora.

Se celebrarán un total de **diez reuniones de tutorización** por empresa, de una duración de dos horas aproximada cada una, contando de manera complementaria con un apoyo online. Estas reuniones tendrán lugar preferiblemente los viernes de manera intercalada con las sesiones de formación, de forma que el esquema general sea: un viernes sesión de formación grupal y al siguiente viernes una tutoría individualizada.

El equipo de tutores/as darán apoyo a las empresas y asegurarán la aplicación de una **metodología común para los planes de negocio** de cara a homogeneizar la estructura y contenidos de todos los planes elaborados por cada empresa participante en el marco de la aceleradora de innovación del sector.

ESTRUCTURA PROPUESTA PARA EL PLAN DE DESARROLLO DE NEGOCIO E INNOVACIÓN DE VIATEXIL

El índice básico de los planes de desarrollo de negocio e innovación será el siguiente:

- 1. Resumen ejecutivo del plan de negocio.**
- 2. Potencial de innovación de la empresa**
 - 2.1. Análisis del momento actual.**
 - 2.1.1. Entorno nacional**
 - 2.1.2. Entorno sectorial**
 - 2.2. Descripción de la compañía**
 - 2.2.1. Recursos humanos**
 - 2.2.2. Recursos físicos**
 - 2.2.3. Recursos financieros**
 - 2.2.4. Recursos intangibles**
 - 2.3. Análisis DAFO**
 - 2.3.1. Debilidades**
 - 2.3.2. Amenazas**
 - 2.3.3. Fortalezas**
 - 2.3.4. Debilidades**
 - 2.4. Diagnóstico sobre el potencial de innovación y campos de aplicación.**
- 3. Estrategia de Colección y producto**
 - 3.1. Categorías clave**
 - 3.2. Posicionamiento de mercado.**
- 4. Plan de comunicación**
 - 4.1. Estrategia de marca y posicionamiento**

- 4.2. Instrumentos de comunicación
- 5. **Plan financiero**
 - 5.1. Proyección financiera: inversiones y gastos
 - 5.2. Fuentes de financiación previstas
- 6. **Plan de acción**
 - 6.1. Planificación de actuaciones
 - 6.2. Cuadro de mando para el control del plan

FASE ACELERACIÓN

La presente fase de la aceleradora, comenzará tres meses después del inicio de la fase anterior de Estrategia y se centrará en simplificar y agilizar el Plan de Negocio diseñado que resulten del trabajo realizado en la fase anterior.

Las principales actividades realizadas en la Fase de Aceleración serán:

MENTORING	<ul style="list-style-type: none">• Estrategia de producto y oportunidades de mejora de colección
COACHING	<ul style="list-style-type: none">• Mejora de las habilidades interpersonales
CONOCIMIENTO SECTOR	<ul style="list-style-type: none">• Servicios de información y formación continua

MENTORING

Las actividades de mentoring consistirán en la organización talleres individuales o grupales de estructura de producto, así como su comunicación.

La idea de estos talleres es que un/a experto/a en el mercado en cuestión, que sería el/la mentor/a, ofrezca una visión global del mercado y la economía del país, centrándose en las oportunidades que este podría ofrecer para las empresas de VIATEXTIL.

Además, se abrirá debate y ronda de preguntas en todos los talleres para que los participantes puedan consultar sus dudas con el mentor y darles la posibilidad de contactar individualmente con ellos a posteriori, en caso de estar interesados.

El objetivo de la actividad de mentoring será el de acelerar el proceso de innovación contando con el apoyo de personas con amplia experiencia y conocimientos en el mercado.

COACHING

Durante la fase de aceleración se desarrollará también un servicio de *coaching*, con un total de 5 sesiones de *coaching* por empresa participante, de una duración de 2 h cada una, que se distribuirán a lo largo de la fase de aceleración.

La finalidad principal de estas sesiones consistirá en contribuir a enfocar la cultura organizativa de la empresa a los requerimientos del entorno y su posicionamiento en el mercado.

Por ello, este servicio de *coaching* contribuirá a la capacitación de los profesionales de las empresas participantes mediante la mejora de los *soft-skills* requeridos en el entorno del sector.

Además, cada profesional profundizará con el/la *coach* que le sea asignado en aquellos rasgos específicos que definen su diferenciación estratégica y su enfoque a potenciar la innovación

Siendo conscientes de que el coaching es una herramienta muy útil para gestionar los cambios, tanto a nivel personal como grupal, en estas sesiones se incorporará de manera efectiva la perspectiva de género.

CONOCIMIENTO DEL SECTOR

Dentro de la formación impartida se dará a los participantes una visión clara del mercado y su evolución en el corto plazo que le permitan identificar las oportunidades de negocio y canales relevantes para hacer que su marca o colección tenga la suficiente relevancia en el corto plazo.

Este profundo conocimiento del sector, tanto en expectativas, como a nivel de innovación será una herramienta clave que contribuirá a detectar las oportunidades de innovación y proporcionará información de manera sistemática y organizada sobre las novedades del entorno económico, político-normativo, social y comercial del mercado que permitan a las empresas

identificar posibles oportunidades y amenazas para su actividad.

Cada empresa tutorizada tendrá la posibilidad de, con sus propios datos de productos y servicios tener un informe dinámico, proporcionando información relevante pudiendo identificar sus competidores y avanzar en la innovación necesaria que le aporte una diferencia competitiva.

FASE PRESENTACIÓN Y ACCESO A FINANCIACIÓN

La tercera y última fase de la aceleradora se centrará en preparar a las empresas para presentarse o presentar sus productos ante diferentes públicos. El objetivo de esta fase es que los/as participantes puedan preparar la presentación de su proyecto mediante simulaciones en diferentes situaciones: presentaciones innovadoras, foros de financiación ante instituciones internacionales, etc.

Para esto se organizarán talleres grupales en los que se trabajarán técnicas de presentación y comunicación. También se pondrá a disposición de las empresas dos horas de tutorías para que las empresas trabajen de manera personalizada sus técnicas de presentación y comunicación.

Como actividad final y de cierre de la aceleradora se organizará un foro de entidades de financiación e inversión que les facilite al acceso a instrumentos y vías de financiación que posibiliten la implantación en la práctica de los planes de negocio diseñados durante el transcurso de la aceleradora.

FORO DE FINANCIACIÓN

Los objetivos del foro serán:

- Facilitar que los proyectos de las empresas participantes en la aceleradora se puedan acelerar gracias a la captación de fondos para financiar las actividades previstas en sus planes de negocio.
- Visibilizar los proyectos de empresa desarrollados en esta 1ª edición de la Aceleradora para la innovación y desarrollo de negocio en el sector Textil, ante la sociedad y el tejido empresarial en general.

Cada empresa participante deberá elaborar una presentación comercial, así como un dossier de inversión que será facilitado a las entidades de financiación de forma previa al Foro, junto con el Plan de negocio que hayan elaborado en la fase de Estrategia.

Los proyectos presentados al panel de entidades de financiación serán evaluados según su mejor criterio profesional. Las entidades de inversión y financiación podrán continuar las conversaciones con los distintos proyectos una vez finalizadas las presentaciones del

foro y realizar una oferta a las empresas. La propia aceleradora promovida por el CZFV no asegura que las empresas participantes en el foro accedan finalmente a la financiación deseada. La contribución del Consorcio de la Zona Franca de Vigo se centra fundamentalmente en facilitar dicha consecución de fondos mediante la adecuada preparación de las empresas y la convocatoria de entidades interesadas en financiar los planes de internacionalización que se presenten.