

# MAR EXTERIOR

Aceleradora para la internacionalización de las empresas gallegas del  
sector del mar

(Pesca/Conserva y Naval/Auxiliar naval)

BASES DE LA CONVOCATORIA PÚBLICA

---

<b>1. INTRODUCCIÓN</b> .....	<b>3</b>
<b>1.2. INFORMACIÓN GENERAL</b> .....	<b>3</b>
<b>1.2. CRITERIOS DE ELEGIBILIDAD</b> .....	<b>4</b>
<b>1.3. CRITERIOS DE SELECCIÓN</b> .....	<b>5</b>
<b>1.4. INCOMPATIBILIDADES</b> .....	<b>5</b>
<b>1.5. REVELACIÓN DE INFORMACIÓN</b> .....	<b>5</b>
<b>1.6. PROTECCIÓN DE DATOS PERSONALES</b> .....	<b>5</b>
<b>1.6. COMUNICACIONES</b> .....	<b>6</b>
<b>1.7. RECLAMACIONES</b> .....	<b>6</b>
<b>1.8. FASES DEL PROGRAMA</b> .....	<b>7</b>
<b>2. CONVOCATORIA</b> .....	<b>12</b>
<b>2.1. INSCRIPCIÓN</b> .....	<b>12</b>
<b>2.2. CONTENIDO DE LA CANDIDATURA</b> .....	<b>12</b>
<b>2.3. EVALUACIÓN</b> .....	<b>13</b>
<b>2.4. SELECCIÓN DE EMPRESAS PARTICIPANTES</b> .....	<b>13</b>
<b>2.5. CALENDARIO PREVISTO</b> .....	<b>14</b>

## 1. INTRODUCCIÓN

El programa MAREXTERIOR es un programa promovido por el Consorcio de la Zona Franca de Vigo (en adelante CZFV), cuyo objetivo central es el de reducir los tiempos de acceso a los mercados exteriores para las empresas gallegas del sector Mar (Pesca y Conserva por un lado y naval y auxiliar por otro), minimizando los riesgos inherentes al proceso de internacionalización y, en consecuencia, contribuyendo a incrementar el éxito de éste.

El programa se concibe como una aceleradora de empresas integrada por un conjunto de actuaciones orientadas a contrarrestar los numerosos obstáculos que las empresas gallegas del sector de mar que se encuentran a la hora de acceder a mercados exteriores y que ralentizan el proceso de internacionalización, entre los cuales destacan fundamentalmente:

- La falta de conocimientos acerca del proceso de internacionalización (selección de la vía de acceso y los mercados destino, etc.)
- Desconocimiento de los mercados objetivo (análisis y seguimiento comercial y jurídico de las realidades del país objetivo)
- Falta de cultura organizativa orientada a la internacionalización.
- Problemas a la hora de financiar el proceso de internacionalización.

La aceleradora abordará, mediante un amplio abanico de actividades coordinadas, todos estos obstáculos, con la finalidad última de acelerar los procesos de exportación e implantación de las empresas gallegas del sector del mar en los mercados exteriores. Logrando las empresas aceleradas una presencia consolidada en el exterior en un plazo inferior al habitualmente necesario.

Se trata de un "Programa de Alto Rendimiento" de 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 la presentación de la empresa o productos antes diferentes públicas (entidades financieras, organismos internacionales, etc.) con el fin de poder acelerar el proceso de internacionalización de las empresas participantes.

Las actividades presenciales se desarrollarán en la sede del Consorcio de la Zona Franca de Vigo, en Vigo.

### 1.2. INFORMACIÓN GENERAL

Las siguientes Bases tienen como objeto establecer las normas de participación en el programa MAREXTERIOR que convoca el CZFV.

El objetivo del Programa es acompañar a un grupo de empresas del Sector del Mar (Pesca y Conserva, Naval y Auxiliar) en su proceso de internacionalización, facilitando una reducción considerable de los tiempos de acceso a los mercados exteriores y por tanto una aceleración general del proceso.

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 MAREXTERIOR.

[www.marexterior.com](http://www.marexterior.com)

## 1.2. CRITERIOS DE ELEGIBILIDAD

El programa está abierto a todas las empresas con sede en la Comunidad Autónoma de Galicia y que pertenezcan al Sector del Mar (entendido éste como Pesca y Conserva por un lado y Naval y Auxiliar por otro).

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.

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 y participar de forma activa en todas las actividades del programa, a menos por parte de la persona que represente de manera permanente a la empresa en el programa MAREXTERIOR.
- Las empresas participantes dan su consentimiento para que tanto las imágenes grabadas en el transcurso del Programa, como sus datos de carácter personal, sean incorporadas a los ficheros de titularidad del Consorcio de la Zona Franca de Vigo con NIF V36611580 (ver apartado “protección de datos personales”) así como a que se hagan públicas dichas imágenes a través de los medios que el CZFV considere conveniente.
- En caso de constatarse durante el desarrollo del programa de que la empresa participante 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 MAREXTERIOR.

---

### 1.3. CRITERIOS DE SELECCIÓN

Se establecen en el apartado 2. CONVOCATORIA, 2.3. EVALUACIÓN DE CANDIDATURAS.

### 1.4. 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.

### 1.5. REVELACIÓN DE INFORMACIÓN

Las empresas participantes consienten, como norma general, la utilización de los datos básicos del proyecto de internacionalización 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.

### 1.6. PROTECCIÓN DE DATOS PERSONALES

De conformidad con la normativa en materia de protección de datos, se informa que los datos facilitados por los participantes a través de la presentación de sus proyectos serán tratados por el Consorcio Zona Franca de Vigo en calidad de responsable del tratamiento.

En este sentido, a través del presente documento, el Consorcio informa que los datos que los participantes faciliten inicialmente a través de sus formularios de inscripción serán tratados con la finalidad de evaluar y valorar los proyectos presentados, y junto con los que se recaben a lo largo del Programa también para la finalidad de gestionar su participación y de difundirlo y hacer promoción pública del mismo. Por otra parte, con el fin de alcanzar el objetivo de promover y divulgar el Programa, se prevé la realización y toma de imágenes durante los diferentes actos que se desarrollarán durante la vigencia del mismo, de forma que se procederá a la publicación de las mismas, así como de los datos relativos a los diferentes Proyectos presentados. Dicha publicación se llevará a cabo a través de los diferentes medios de comunicación o bien públicos o bien titularidad de los promotores del Programa, esto es, sitios web, redes sociales y/o revistas o periódicos en papel o digitales entre otros.

Por otra parte, se informa que sus datos serán tratados con la finalidad de mantenerle informado sobre otras actividades sobre internacionalización desarrolladas por el Consorcio, si no manifiesta oposición.

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 haya alguna obligación legal al respecto.

En caso de que, a través de la participación en el Programa, se faciliten datos de carácter personal relativos a terceros diferentes del que presenta el proyecto, especialmente trabajadores o colaboradores, el participante se compromete a, previo a la comunicación de los datos, informar a los titulares de los datos de los extremos incluidos en la presente cláusula, absteniéndose de incluirlos en caso de no obtener su consentimiento expreso al respecto.

No se prevén cesiones o comunicaciones de datos salvo aquellas ya indicadas y las que se requieran para la tramitación de la participación en el Programa, como pueda ser a entidades aseguradoras, 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 de la relación contractual, así como, mientras sean necesarios para dar difusión a las actividades y programas del Consorcio, independientemente de los plazos prescripción establecidos legalmente y mientras duren los plazos de prescripción para el ejercicio de las acciones correspondientes. Por otra parte, se informa que los participantes pueden ejercitar los derechos de acceso, rectificación, cancelación y oposición y los demás previstos en la Ley, dirigiéndose, por cualquier medio que permita acreditar el envío y la recepción, al Consorcio Zona Franca de Vigo dirigiéndose a la siguiente dirección: [lopd@zonafrancavigo.es](mailto:lopd@zonafrancavigo.es). Para obtener información adicional respecto, puede consultar la Política de Privacidad del Consorcio en [www.zfv.es](http://www.zfv.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.

## 1.6. COMUNICACIONES

Todas las notificaciones relativas al desarrollo del programa, incluida la relación de las empresas seleccionadas, se publicarán en la web [www.marexterior.com](http://www.marexterior.com) y estarán disponibles para su consulta en el Registro del Consorcio Zona Franca de Vigo, en Bouzas. 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 aquél que con posterioridad sea facilitado por el representante permanente de la empresa para dicha finalidad.

## 1.7. 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 mediante arbitraje. El arbitraje se llevará a cabo en la ciudad de Vigo. El laudo arbitral será definitivo e inapelable, renunciando cualquier recurso disponible contra el mismo.

## 1.8. FASES DEL PROGRAMA

El programa se desarrollará a partir de las siguientes fases de carácter secuencial:

- Fase 0: Convocatoria
- Fase 1: Estrategia
- Fase 2: Aceleración
- Fase 3: Presentación de la empresa/producto.

La estructuración de las actividades de la aceleradora en torno a estas tres fases garantizará que el nivel de preparación de las empresas participantes y el grado de desarrollo de su estrategia de internacionalización se corresponde en cada momento con las exigencias de la actividad a realizar, de manera que se logre el objetivo fundamental de reducir los tiempos de acceso a los mercados exteriores de las empresas.

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

FASE	ACTIVIDADES PREVISTAS
FASE 0. CONVOCATORIA	Publicación de las bases Recepción de candidaturas Evaluación de candidaturas y selección de participantes Publicación de la lista de empresas seleccionadas.
FASE 1. ESTRATEGIA	Plan de formación: sesiones presenciales y formación online Tutorías para la elaboración del plan de internacionalización
FASE 2. ACELERACIÓN	Información y vigilancia competitiva sobre mercados. Sesiones de coaching Sesiones de mentoring sobre mercados destino. Servicio adicional de acompañamiento a empresas Continuación con el programa de formación
FASE 3. PRESENTACIÓN EMPRESA/PRODUCTO	Sesiones de tutoría sobre la estrategia de presentación de la empresa y sus productos Tutorías específicas para la preparación y presentación del Plan de Internacionalización. Evento de presentación empresa/producto

## 1.9. FUNCIONAMIENTO DE LA ACELERADORA

Para completar las fases previstas (estrategia, aceleración, y presentación/empresa producto), las empresas seleccionadas deben completar una serie de sesiones de formación (presencial y online), tutorías, coaching y mentoring y comprometerse a asistir al menos, al 80% de las sesiones previstas.

A continuación, se detalla el contenido y estructura de cada una de las actividades previstas:

### FASE 1. ESTRATEGIA

La fase 1: 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 internacionalización, así como de los mercados objetivo, y tendrá como resultado final la elaboración por parte de cada empresa de su propio Plan de Internacionalización sobre el que se sentarán las bases de su estrategia internacional.

#### Formación

Consta de 10 módulos de formación ONLINE (para que las empresas puedan trabajar en la parte teórica y cuyo contenido estará disponible en la plataforma de tele formación de [www.marexterior.com](http://www.marexterior.com)) y 10 talleres prácticos de carácter presencial, que se celebrarán los viernes en horario de tarde, en las instalaciones del CZFV.

Módulos de formación:

1. Diagnóstico del potencial de internacionalización
2. El proceso de identificación, análisis y selección de mercados internacionales.
3. Planificación estratégica para la internacionalización
4. Marketing y marketing digital internacional
5. Promoción internacional
6. Negociación internacional
7. Presentación empresarial
8. Gestión internacional: logística, operaciones y RRHH.
9. Marco jurídico para la internacionalización
10. Finanzas internacionales.

#### Tutorías

Se desarrollarán cinco sesiones individuales con cada una de las empresas participantes, para que puedan avanzar en el desarrollo de su propio plan de internacionalización.

El contenido del Plan de internacionalización se corresponderá con el siguiente:



---

## **Bloque I: Análisis de situación y potencial internacional**

### **1. Descripción de la empresa**

- 1.1 Datos generales
- 1.2 Histórico
- 1.3 Modelo de negocio
- 1.4. Facturación
- 1.5 Experiencia internacional y motivación para la internacionalización

### **2. Análisis Interno de la Empresa**

- 2.1 Fortalezas y debilidades en producción
- 2.2 Fortalezas y debilidades en marketing y promoción
- 2.3 Fortalezas y debilidades en la gestión de recursos.
- 2.4 Análisis DAFO

### **3. Posición competitiva de la empresa**

- 3.1 Ventajas competitivas de la empresa.
- 3.2 Posición competitiva en su sector.
- 3.3 Cómo encaja la internacionalización en el negocio de la empresa.

## **Bloque II: Planificación Estratégica**

### **1. Establecimiento de objetivos para el desarrollo internacional**

### **2. Definición de la oferta exportable**

- 2.1. Concreción de la forma de entrada
- 2.2 Adaptaciones de la oferta exportable en función de la forma de entrada.

### **3. Segmentación de clientes y posicionamiento de la oferta**

- 3.1 Segmentación
- 3.2 Posicionamiento

### **4. Selección de mercados prioritarios**

### **5. Plan de Acción: Líneas maestras de actuación, presupuesto año I y apoyos disponibles**

- 5.1 Acciones de marketing y comunicación
- 5.2. Plan financiero.
- 5.3. Plan de actuaciones y cuadro de mando.
- 5.4. Instrumentos de apoyo.

## FASE 2. ACELERACIÓN

La fase de aceleración consta de tutorías y sesiones destinadas a que la empresa pueda disponer de un sistema de vigilancia competitiva, sesiones de coaching para el desarrollo de habilidades y el crecimiento profesional orientado a la internacionalización y sesiones de mentoring sobre los mercados destino que hayan sido seleccionados en cada plan individual de internacionalización.

### Vigilancia Competitiva

A través de tutorías individuales, las empresas recibirán apoyo y asesoramiento para que puedan implantar un sistema de vigilancia competitiva, que les permita en un futuro, y a través distintas herramientas de búsqueda, y alertas, disponer de información como la siguiente:

- Informes de mercado
- Estudios
- Información sobre jornadas y eventos de interés para el sector.
- Información y alertas sobre noticias que tengan que ver con el desarrollo de su actividad.
- Avisos relacionados con oportunidades de negocio (del ámbito público y/o privado) que puedan ser de su interés.

### Coaching

Se desarrollarán tres sesiones de coaching individuales, de dos horas de duración cada una, orientadas a trabajar sobre habilidades transversales o softskills.

Las sesiones estarán personalizadas a las necesidades de la empresa y durante las mismas, se abordarán las siguientes cuestiones:

- Habilidades generales de comunicación, enfocadas a la venta, a la presentación de la empresa, a la negociación, etc.
- El autoconocimiento y crecimiento personal, enfocado al desarrollo profesional.
- Otras habilidades críticas para la gestión empresarial (gestión de equipos, liderazgo, gestión del estrés, gestión de la toma de decisiones, etc.).

Durante la primera de las sesiones, el coach identificará cuales son los aspectos críticos sobre los que debe incidir con la empresa, para orientar el resto y profundizar en técnicas y estrategias para el desarrollo y crecimiento profesional.

### Mentoring sobre mercados destino

Se realizarán tres sesiones grupales sobre mercados destino que hayan sido identificados en los planes de internacionalización de las empresas.

En estas sesiones, mentores con un amplio conocimiento de dichos mercados, ofrecerán su visión sobre el país, y sobre los aspectos más importantes para acceder a los mismos, como por ejemplo:

- Información estratégica del mercado: estructura de la oferta y demanda del sector.
- Canales de distribución y segmentos de clientes potenciales.
- Revisión de datos de interés relacionados con el comercio internacional en el sector.
- Recomendaciones sobre la estrategia de aproximación a los segmentos de clientes potenciales.
- Otros.

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

### Servicios adicionales de acompañamiento

De manera adicional y con carácter voluntario para las empresas, se desarrollarán al menos tres jornadas grupales de dos horas de duración cada una, para las empresas que así lo soliciten, para profundizar en ciertos aspectos del plan de internacionalización, compartir y aclarar dudas, o matizar información relacionada con temas que no hayan sido tratados en las sesiones de formación, tutorización, o consultoría, como los que se indican a continuación:

- Servicios de asesoramiento en el ámbito de la comercialización internacional (Presentación de la empresa, apoyo para la modelización del contacto y el seguimiento de potenciales clientes).
- Servicios de asesoramiento para la preparación y seguimiento de ferias, misiones y agendas de trabajo en mercados objetivo
- Servicios de asesoramiento para la definición y búsqueda de un socio local en mercado objetivo
- Servicio de asesoramiento para el fortalecimiento de los RRHH vinculados a la internacionalización
- Servicios de asesoramiento para el abordaje del mercado de licitaciones internacionales

### FASE 3. PRESENTACIÓN DE LA EMPRESA/PRODUCTO

Esta fase se desarrollará a través de dos sesiones de tutorías individuales con las empresas, y persiguen los siguientes objetivos:

- Revisión y apoyo para la mejora de sus presentaciones comerciales y de empresa.

- 
- Apoyo para que puedan adaptar y escoger la mejor estrategia de presentación, tanto adaptada los canales e instrumentos de promoción que se usen, como a los mercados seleccionados.
  - Revisión de técnica para adaptar el mensaje y el estilo de comunicación usado en la presentación, a los aspectos culturales de la misma.
  - Apoyo para la presentación de la empresa a los instrumentos de promoción disponibles en el momento

Además, la fase finalizará con un evento final de presentación en el que las empresas puedan dar a conocer sus productos, servicios y actividades ante diferentes audiencias.

## 2. CONVOCATORIA

### 2.1. 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 en la siguiente dirección web: [www.marexterior.com](http://www.marexterior.com)

El plazo será de **30 días naturales** y empezará 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: Centralita Teléfono [+34] 986126126 o en el e-mail [net@marexterior.com](mailto:net@marexterior.com).

### 2.2. CONTENIDO DE LA CANDIDATURA

Las candidaturas contendrán los siguientes datos de contacto que, salvo notificación de cambio por parte de la empresa, serán los que se utilicen en las posteriores comunicaciones:

- Nombre y Cargo de la persona que representaría a la empresa en la aceleradora
- Teléfono de Contacto
- Email de Contacto
- Casilla de aceptación del tratamiento de Datos
- Enlace a la Web de la empresa

Así mismo, el formulario de solicitud contiene información relacionada con la actividad de la empresa y el negocio, así como con su experiencia y perspectivas relacionadas con la internacionalización:

- 
- Razón social de la empresa
  - Sector
  - Descripción de la Actividad
  - Descripción de la experiencia en materia de exportación y/o internacionalización:
    - Ventas totales
    - % Ventas en el extranjero
    - Sedes en el exterior (número e indicar)
  - Relación de las principales magnitudes de solvencia económico-financiera
    - Importancia de los fondos propios en relación con la deuda total
    - Resultado neto de la explotación del último ejercicio.
  - Identificación de los mercados geográficos prioritarios:
  - Breve descripción de la estrategia actual de la empresa en materia internacional
    - Productos/servicios de la empresa identificados como productos con potencial.
    - Acciones previstas.
    - Nivel de éxito alcanzado hasta la fecha con las acciones de internacionalización realizadas.
  - Otra información de relevancia en relación con la estrategia de internacionalización.

### 2.3. 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 internacionalización y desarrollarlo, en un plazo inferior a seis meses.
- **Grado de innovación** del proyecto de internacionalización planteado, entendida la innovación como elementos diferenciales que contempla el proyecto.
- **Grado de relevancia**, entendida como un proyecto de internacionalización que constituye una actividad estratégica para el desarrollo y competitividad del sector del Mar en Galicia.

Las candidaturas serán evaluadas por el Comité Técnico del Programa, formado por dos personas del CZFV y al menos una persona especialista externa al mismo.

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

### 2.4. 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 de internacionalización. El número máximo de empresas admitidas será de 20 empresas.

## 2.5. CALENDARIO PREVISTO

La duración prevista para el desarrollo de todas las actividades contempladas en la aceleradora asciende a 8 meses, de acuerdo con el siguiente calendario aproximado:

FASE	MESES
FASE 0. CONVOCATORIA	Septiembre/octubre 2020
FASE 1. ESTRATEGIA	Noviembre 2020 a febrero 2021
FASE 2. ACELERACIÓN	Febrero 2021- abril 2021
FASE 3. PRESENTACIÓN EMPRESA/PRODUCTO	Mayo 2021