

**Plaza: REF. 2229 / FINANCIACIÓN INTERNACIONAL**

La Dirección Territorial de Comercio de Barcelona en Cataluña, dependiente de la Secretaría de Estado de Comercio, realiza labores de apoyo a la internacionalización de las empresas mediante la implementación de la política estatal de comercio exterior, promoción comercial, inversiones, y fomento de la internacionalización. Además, la Dirección Territorial realiza labores de inspección, control de calidad comercial y de seguridad de determinados productos, agroalimentarios e industriales, objeto de comercio exterior a través del servicio de inspección SOIVRE.

**PERFIL DEL/DE LA ESTUDIANTE**

Estudiante de último año de Grado o Máster, preferiblemente con especialización en Comercio Exterior.

**HABILIDADES Y COMPETENCIAS QUE ADQUIRIRÁ EL/LA ESTUDIANTE**

1. Conocer la estructura, instrumentos y entidades de la Secretaría de Estado de Comercio (SEC), Red Exterior de Oficinas Económicas y Comerciales (OFECOMES) y Direcciones Territoriales y Provinciales de Comercio para la internacionalización de la empresa.
2. Conocer ICEX y las herramientas, servicios y programas que ofrece a las empresas para internacionalización: ICEX Next e ICEX Localiza, Ventana Global, servicios personalizados, AFIN, informes de mercados, eMS y DxB de transformación digital, programas ICEX-CECO, etc.
3. Conocer los servicios de inspección SOIVRE.
4. Aprender a seleccionar y utilizar las herramientas de información disponibles para elaborar información de mercados, conocer las fuentes disponibles de inteligencia de mercados y aprender a interpretar datos en función de objetivos.
5. Conocer la mecánica de organización de jornadas y seminarios, así como de asistencia a ferias como expositor.
6. Informar adecuadamente a empresas exportadoras de programas y servicios, incluidos los instrumentos de fomento financiero (FIEM, Cofides, ICO).
7. Interpretar balances y cuentas de resultados.
8. Conocer de primera mano la función y el funcionamiento de ferias sectoriales.
9. Recabar información pertinente de potenciales clientes ICEX.
10. Conocer y utilizar un Customer Relationship Management (CRM) como herramienta de marketing y de relación con el cliente.

**ACTIVIDADES PREVISTAS**

- Se prevé, siempre que la situación sanitaria debido al COVID-19 lo permita, desplazamientos fuera de la oficina

<b>PARA EL/LA ESTUDIANTE</b>	<p>para la asistencia a seminarios, jornadas y ferias, normalmente en Barcelona y ocasionalmente fuera de la provincia.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Participación en una serie de cursos para conocer el contenido y funcionamiento interno de herramientas, servicios y programas de ICEX.</li> <li>• Visita al SOIVRE.</li> <li>• Visita a punto de inspección fronteriza (PIF) del puerto.</li> <li>• Elaboración de estadísticas de Comercio Exterior y de inversiones internacionales.</li> <li>• Apoyo a la elaboración de la nota mensual de prensa.</li> <li>• Elaboración de informes de oferta: análisis de oferta en Cataluña, informe ejecutivo de oferta sectorial.</li> <li>• Elaboración de informes de interés comercial temático.</li> <li>• Adquisición de conocimientos sobre los instrumentos de financiación del comercio exterior y de inversiones españolas en el extranjero, así como sobre las instituciones financieras internacionales y el papel de los organismos multilaterales en el comercio exterior y en la promoción de inversiones.</li> <li>• Análisis de estructura económica.</li> <li>• Adquisición de conocimientos sobre técnicas de comercialización: bienes de consumo, bienes industriales, servicios y tecnología, compras públicas. Identificación de oportunidades de negocio, evaluación y desarrollo.</li> <li>• Obtención de datos de utilidad para la elaboración del estudio de mercado del máster propio del/de la estudiante.</li> <li>• Apoyo en la organización de jornadas y seminarios.</li> <li>• Asistencia a seminarios y jornadas organizados en la Dirección Territorial pertinentes por su contenido.</li> <li>• Asistencia presencial a entrevistas y visitas de información programas y servicios ICEX con empresas. Previamente se realizará una simulación de entrevista informativa con el tutor.</li> <li>• Analizar estados contables de empresas candidatas a programa ICEX Next.</li> <li>• Visita a ferias comerciales en nuevo escenario COVID:</li> <li>• Apoyo y atención a los espacios ICEX en ferias virtuales y presenciales.</li> <li>• Apoyo a la elaboración de informe sobre ferias virtuales y presenciales.</li> <li>• Identificación y obtención de datos de empresas clientes perfil ICEX en ferias, catálogos sectoriales y otras fuentes.</li> <li>• Introducción y mantenimiento de datos en CRM.</li> </ul>
------------------------------	--

<b>Tutor:</b>	José Ignacio Pradas	<b>Nº Plazas:</b>	1	<b>Apoyo Mensual Neto:</b>	300.00 EUR
<b>Horario y modalidad (*):</b>	9:00 a 14:00	<b>Inicio Prácticas:</b>	17/01/2022	<b>Fin Prácticas:</b>	31/07/2022

El objetivo del **Programa ICEX de prácticas para estudiantes universitarios** es ofrecer a estudiantes la posibilidad de completar su formación académica y mejorar su capacitación profesional en el ámbito de la internacionalización, facilitando así su posterior incorporación al mercado laboral.

Los estudiantes que participen en el Programa tendrán la oportunidad de conocer de primera mano los servicios que la Administración Económica y Comercial Española pone a disposición de las empresas en el ámbito de la internacionalización, así como las oportunidades profesionales que este sector les puede ofrecer.

(\*) Las prácticas serán presenciales, siempre y cuando la situación sanitaria derivada del COVID-19 no lo impida. Si en algún momento no fuera posible, se realizarían en modo semipresencial u on-line y siempre bajo una supervisión constante por parte de las personas de ICEX que ejerzan las funciones de tutores de los estudiantes.