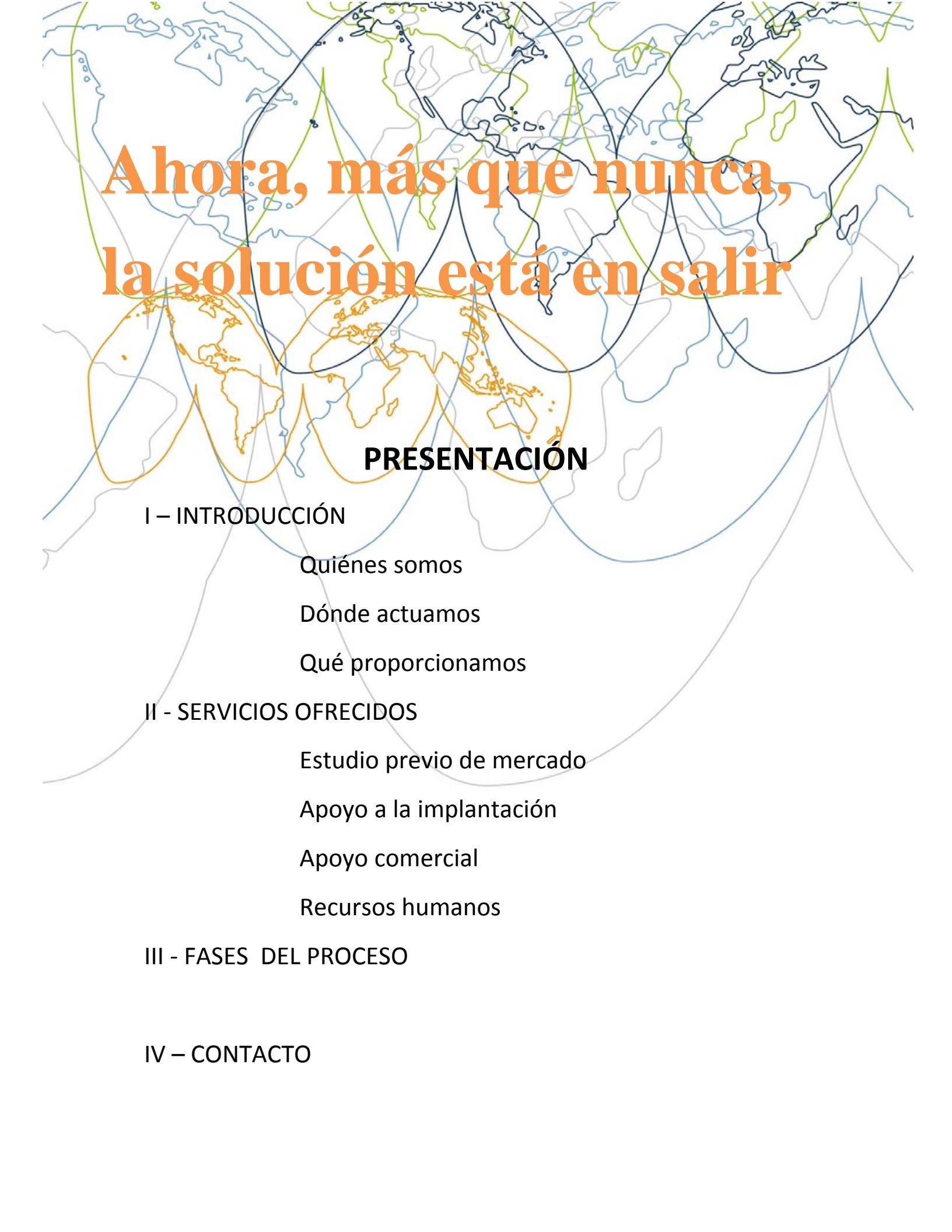


# ACI



**A SESORIA C CONSULTORIA I INTERNACIONAL**

Servicios Internacionales de Consultoría  
Asesoría y Apoyo Comercial



# Ahora, más que nunca, la solución está en salir

## PRESENTACIÓN

### I - INTRODUCCIÓN

Quiénes somos

Dónde actuamos

Qué proporcionamos

### II - SERVICIOS OFRECIDOS

Estudio previo de mercado

Apoyo a la implantación

Apoyo comercial

Recursos humanos

### III - FASES DEL PROCESO

### IV - CONTACTO

## **I - INTRODUCCIÓN**

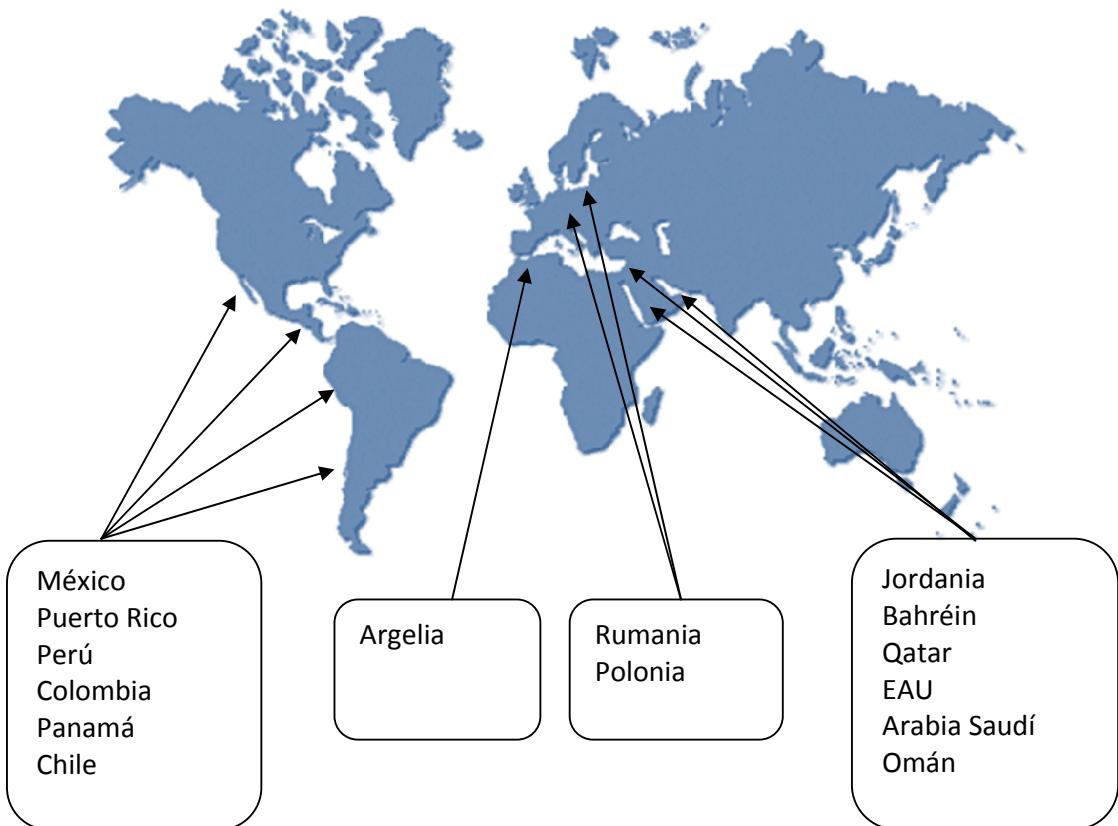
### **1- Quiénes somos**

**ACI** es una empresa que provee servicios de Asesoría, Consultoría y Apoyo Comercial y que aporta soluciones a las organizaciones en su gestión estratégica y operativa para favorecer su proceso de **internacionalización**.

Los profesionales que trabajamos para **ACI** poseemos una amplia experiencia de más de 12 años en el ámbito internacional. Hemos trabajado con éxito en diversas áreas geográficas tanto en el sector de la construcción como en el industrial y el comercial.

### **2- Dónde actuamos**

Los diferentes países en los que, de una manera o de otra hemos operado, son los siguientes:



En un principio, no ofrecemos nuestros servicios en países en los que no contemos con una experiencia previa suficientemente extensa aunque, si nuestros clientes lo precisan, ponemos a su disposición nuestro conocimiento del trabajo en mercados exteriores para ayudarles a emprender iniciativas en los países que deseen.

Los más de 12 años de experiencia que nos avalan en el mercado internacional, trabajando para compañías de primer nivel en puestos de dirección, nos permiten aportar un servicio integral y ofrecer las orientaciones estratégicas más adecuadas, con visión a medio y largo plazo.

### 3- Qué proporcionamos

El objetivo de **ACI** es proporcionar a sus clientes el apoyo preciso para que sus proyectos de **internacionalización** de su actividad alcancen el éxito deseado del modo más económico, rápido y seguro.



Con este catálogo pretendemos ofrecer una visión general de lo que entendemos que debe ser el proceso de internacionalización de una compañía así como de la manera en la que **ACI** puede contribuir a su éxito. Se trata, por tanto, de una presentación de los diversos servicios que ofrecemos y que deberán, en todo caso, ser adaptados a las circunstancias y condicionantes de la empresa cliente.

Una labor de “personalización” permitirá definir con precisión aquéllos servicios que realmente sean los requeridos.

## **II - SERVICIOS OFRECIDOS**

Nuestra amplia experiencia y conocimiento de lo que significa trabajar en el ámbito internacional nos permiten enfocarnos en la prestación de servicios profesionales personalizados en las siguientes materias:

- 1. Estudio previo de mercado**
- 2. Implantación**
- 3. Apoyo comercial**
- 4. Recursos humanos**

Cada una de estas materias corresponde a un servicio de los prestados por **ACI**. Estos servicios resultan complementarios entre sí y permiten satisfacer las diferentes necesidades que una empresa puede tener en un momento determinado.



Aunque se planteen como servicios independientes, tenemos la vocación de ofrecer un **servicio integral** que abarque desde un primer análisis de la situación de partida hasta una completa propuesta de implantación de una compañía en cualquiera de los países mencionados. **ACI** acompaña a la empresa cliente en todo momento a lo largo del proceso para garantizar el éxito final y pretende convertirse en su colaborador de referencia asumiendo su estrategia y su filosofía de trabajo.

## **1- Estudio previo de mercado**

Consiste en la realización de un estudio detallado sobre los países en los que el cliente ha fijado su interés de cara a una posible implantación o al simple establecimiento de relaciones comerciales.

En el caso de no haber ningún país seleccionado, **ACI** colaborará con su cliente en la selección de aquél o aquéllos en los que se considere que la empresa puede ser más competitiva y, por tanto, tenga mejores perspectivas de éxito en el menor plazo posible.



Para ello, se facilita al cliente toda la información legal, jurídica y comercial sobre cada uno de los países seleccionados necesaria para adoptar la decisión de establecerse en los mismos. **ACI** aporta adicionalmente una investigación de mercados así como un análisis de la rentabilidad de las inversiones precisas.

Los documentos que, en general, forman parte del estudio previo de mercado, además de otros más especializados sobre el sector de la empresa cliente y sobre su competencia, son los siguientes:

- Informe general sobre el país y su marco legal
- Informe socio-político y económico sobre el país
- Guía de inversión en el país
- Relación de organismos de apoyo, tanto locales como españoles
- Informe sobre las posibles fórmulas de establecimiento en el país así como sobre sus costes asociados
- Informe económico-comercial específico sobre el sector de la compañía interesada
- Informe sobre las empresas del sector, tanto locales como españolas y extranjeras, ya implantadas en el país
- Informes sobre sectores adyacentes al de la empresa cliente

## **2- Apoyo a la implantación**

Una vez elegido el país, debe acometerse la implantación en el mismo. **ACI** ofrece el servicio de apoyo a la implantación encargándose, en colaboración con los miembros de la organización del cliente, de la gestión completa de los trámites legales y acciones precisas para el inicio de la actividad de la empresa en el país elegido.



Para ello se realizarán las labores burocráticas necesarias en sus vertientes técnicas, legales y jurídicas en el ámbito español entre las que se puede destacar las siguientes:

- Validación de la modalidad mercantil elegida en el país de destino (sociedad, joint venture, representación comercial, acuerdo de distribución, etc)
- Obtención de visados, tanto de visita como de negocios o de trabajo
- Informe sobre requerimientos técnicos, legales y jurídicos detallados, tanto periódicos como puntuales, necesarios para desarrollar la actividad de la compañía
- Asesoramiento, gestión de traducciones y legalización de la documentación de la compañía

A su vez, se llevarán a cabo labores de carácter comercial o empresarial que podrán ser realizadas por **ACI** directamente en nombre de la empresa cliente o bien acompañando a la persona que la compañía designe, como son:

- Búsqueda y selección de un socio y/o de un “sponsor”, en caso de ser necesario
- Búsqueda y selección de una gestoría y/o de un despacho de abogados local para realizar los trámites legales oportunos para la constitución de la sociedad extranjera o para la formalización de la figura mercantil elegida
- Búsqueda y selección de entidades bancarias para gestionar el flujo de fondos y tramitar operaciones
- Búsqueda y selección de locales de oficinas y/o almacenes

### **3- Apoyo comercial**

**ACI** ofrece a sus clientes un servicio de apoyo orientado a la detección de clientes y a la obtención de pedidos. En general, es necesaria una labor de promoción de la compañía en el nuevo mercado extranjero.

Dependiendo del sector, de la implicación del posible socio local y del enfoque que la empresa cliente haya determinado dar a su presencia en el país de destino ofrecemos las siguientes modalidades:



- **Apoyo comercial Directo**
- **Apoyo comercial Indirecto**

El **apoyo comercial directo** implica una labor conjunta y periódica de **ACI** con algún miembro de la organización de la compañía en el país de destino, donde llevamos a cabo las siguientes labores:

- Asesoría para la preparación de la estrategia directa de marketing en el país (catálogos, presentaciones audiovisuales, organización de eventos, etc.)
- Asesoría para la introducción en organismos oficiales y entidades gubernamentales
- Asesoría en la preparación y en los trámites para conseguir las calificaciones y clasificaciones empresariales necesarias
- Búsqueda, identificación y selección de clientes potenciales directos para la adjudicación de proyectos
- Búsqueda, identificación y selección de empresas de “Consultancy” y “Project Management” que puedan facilitar invitaciones para ofertar a clientes
- Búsqueda, identificación y selección de posibles socios para ofertas y realización de proyectos
- Apoyo y asesoramiento en la elaboración de las ofertas a presentar
- Preparación de contactos y acompañamiento en entrevistas y reuniones así como asistencia para la correspondencia comercial

El **apoyo Comercial Indirecto** implica una labor esporádica de apoyo a la realizada por el personal de la empresa cliente en la que se proporcionan los siguientes servicios:

- Búsqueda e identificación de clientes potenciales directos para adjudicación de proyectos
- Búsqueda e identificación de empresas “Consultancy” y “Project Management” para la invitación a ofertas
- Búsqueda e identificación de posibles socios para ofertas y realización de proyectos
- Apoyo y asesoramiento en la elaboración de las ofertas a presentar



#### **4- Recursos humanos**

La gestión de los recursos humanos afecta a todas las actividades de la cadena de valor de una empresa y puede resultar esencial dependiendo de la estructura del sector en el que opera y de sus ventajas competitivas, por lo que condiciona su estrategia.

Este aspecto es muy significativo en una empresa que quiera internacionalizarse y, por consiguiente, operar en otro país que no sea el de origen, dado que, en numerosas ocasiones, el esquema de trabajo con personal propio o subcontratado varía en gran medida con respecto a los esquemas habitualmente utilizados en España.

**ACI** ofrece los servicios de identificación de necesidades relacionadas con los recursos humanos en cada país. También podemos facilitar la relación con las empresas proveedoras de personal, coordinando visitas a los países de reclutamiento, donde se podrán realizar las pruebas necesarias para la selección de los trabajadores.

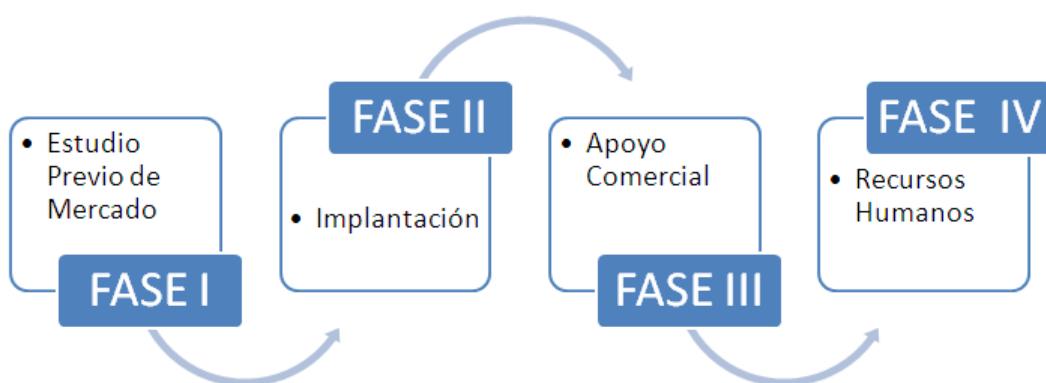
Así, los servicios relativos a los recursos humanos que podemos ofrecer son los siguientes:

- Asesoría en los procesos de contratación y extinción de contratos laborales
- Asesoría en la subcontratación de personal, bien sea con empresas de servicios o empresas de suministro de personal directo
- Reclutamiento y selección de personal tanto de nivel de gerencia como mandos intermedios, personal cualificado o personal no cualificado
- Gestión de procesos de selección en los países de origen de la mano de obra



### **III - FASES DEL PROCESO**

Los servicios ofrecidos por **ACI**, agrupados como se ha hecho, constituyen cuatro fases en el proceso del inicio de la internacionalización de una empresa. Estas cuatro fases pueden abordarse de modo sucesivo o con un elevado grado de simultaneidad. Así, podría estimarse conveniente no acometer una fase hasta que no se haya completado la anterior o también se podría acordar abordar todas o algunas de ellas simultáneamente.



Teniendo en cuenta que cada una de las fases se puede llevar a cabo por separado y que además **ACI** podría proveer solamente algunos de los servicios indicados en cada una de ellas, según se acordara, **la estimación de tiempos de duración para cada una de las fases completas** podría ser la siguiente:

- FASE I: Para la realización de esta fase completa se prevé una duración estimada de entre dos y cuatro semanas
- FASE II: Para esta fase, el tiempo de duración depende del país donde se lleve a cabo la misma; como media, podríamos estimar de ocho a diez semanas a partir del momento en que se cuente con la documentación legal española (convenientemente traducida, en caso de ser necesario); en el caso de necesitarse un acuerdo de asociación o de sponsor, la duración de las labores necesarias para cerrarlo se podría estimar en dos meses requiriendo de dos a cuatro viajes de dos a cuatro días de duración cada uno
- FASE III: Esta es la fase que puede tener una duración más variable dependiendo de las necesidades de la empresa cliente; en todo caso, estimamos que, bien sea con apoyo comercial directo o con apoyo indirecto, no llevaría menos de seis meses y podría plantearse como razonable un plazo de un año para poder obtener resultados; en este caso, se estima que, además del apoyo continuado en España, se precisan entre uno y dos viajes mensuales de entre tres y cinco días laborables
- FASE IV: Esta fase depende en gran medida del éxito de las anteriores; en todo caso, si fuera necesario el reclutamiento de personal de gerencia inicialmente o de personal técnico o mandos intermedios, estos se podrían seleccionar en un periodo de entre cuatro y ocho semanas

## **IV – CONTACTO**

Para cualquier cuestión relacionada con la información aquí facilitada pueden ponerse en contacto con:

José Manuel Olivares  
e-mail: [jmolivares@aci-worldwide.com](mailto:jmolivares@aci-worldwide.com)  
Teléfono: +34 696 524 505

Ángel L. González  
e-mail: [agonzalez@aci-worldwide.com](mailto:agonzalez@aci-worldwide.com)  
Teléfono: +34 629 753 779



# ACI



Servicios Internacionales de Consultoría  
Asesoría y Apoyo Comercial

[www.aci-worldwide.com](http://www.aci-worldwide.com)