

# PROGRAMA ICEX DE PRÁCTICAS ACADÉMICAS PARA ESTUDIANTES UNIVERSITARIOS

## Convocatoria de la 9ª edición



Octubre 2021

CSV : GEN-0f20-23f0-1990-da42-647c-8160-4517-eb0d

DIRECCIÓN DE VALIDACIÓN : <https://sede.administracion.gob.es/pagSedeFront/servicios/consultaCSV.htm>

FIRMANTE(1) : MARIA SIMO SEVILLA | FECHA : 02/11/2021 11:44 | Sin acción específica | Sello de Tiempo: 02/11/2021 11:44



## Contenido

1	PROGRAMA ICEX DE PRÁCTICAS ACADÉMICAS PARA ESTUDIANTES UNIVERSITARIOS .....	3
1.1	Objetivos del Programa .....	3
1.2	Características del Programa .....	3
1.3	Duración y lugar de realización de las prácticas .....	3
1.4	Número de plazas de prácticas ofertadas .....	3
1.5	Modalidad de las prácticas.....	4
1.6	Requisitos para participar en el Programa .....	4
1.7	Apoyo económico .....	4
1.8	Proceso de selección.....	5
2	DETALLE DE LAS PLAZAS OFERTADAS .....	6



## 1 PROGRAMA ICEX DE PRÁCTICAS ACADÉMICAS PARA ESTUDIANTES UNIVERSITARIOS

Para promover la formación de personas y captar talento para una internacionalización sostenible, ICEX, dentro de sus actividades de colaboración con el entorno académico y educativo, creó en el curso académico 2013-2014 un programa de prácticas para estudiantes universitarios en el que ya han participado cerca de 300 estudiantes.

### 1.1 Objetivos del Programa

- ✓ **Completar** la formación de los estudiantes.
- ✓ **Mejorar** su capacitación profesional en el ámbito de la internacionalización.
- ✓ **Permitir** que conozcan de primera mano los servicios que la administración económica y comercial española pone a disposición de las empresas, así como las oportunidades profesionales que este sector les puede ofrecer.
- ✓ **Facilitar** su inserción en el mercado laboral.

### 1.2 Características del Programa

El Programa ofrece prácticas académicas externas curriculares o extracurriculares en los centros de actuación de ICEX en España, dirigidas principalmente a estudiantes de programas de Máster universitarios, tanto oficiales como propios.

Estas prácticas se basan en convenios que ICEX ha firmado con las distintas universidades españolas, públicas como privadas, participantes en el Programa.

Como novedad para esta 9ª edición del Programa, los estudiantes de **último año** de Grado podrán presentar su candidatura, siempre y cuando procedan de una universidad con la ICEX haya tramitado un convenio que contemple además esta posibilidad.

### 1.3 Duración y lugar de realización de las prácticas

Las prácticas formativas externas pueden tener una duración máxima de 750 horas y se desarrollarán del 17 de enero al 31 de julio de 2022.

Estas prácticas se realizan en los centros de actuación de ICEX en España, ya sea en sus Servicios Centrales ubicados en Madrid, o en las Direcciones Territoriales y Provinciales de Comercio repartidas por la geografía española que así lo soliciten.

### 1.4 Número de plazas de prácticas ofertadas

Para esta 9ª edición se ofertan un total de 47 plazas, 30 en ICEX Servicios Centrales y 17 en las Direcciones Territoriales y Provinciales de Comercio que han solicitado participar.



## 1.5 Modalidad de las prácticas

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.

## 1.6 Requisitos para participar en el Programa

Los estudiantes aspirantes deben reunir el día de finalización del plazo de presentación de solicitudes los siguientes requisitos:

- ✓ Poseer la nacionalidad de un estado miembro de la Unión Europea.
- ✓ Haber nacido a partir del 1 de enero de 1993.
- ✓ Encontrarse cursando un Grado o Máster, oficial o propio, adscrito a una universidad pública o privada. Si el aspirante es estudiante de Grado, tiene que estar realizando su último año para poder presentar su candidatura.
- ✓ Dominar la lengua española.
- ✓ Inglés avanzado (preferentemente nivel B2).
- ✓ No padecer enfermedad ni estar afectado por limitación física o psíquica incompatible con el desempeño de las correspondientes funciones de las prácticas en el momento de aceptación de estas.
- ✓ No haber participado con anterioridad en este Programa, ni en ningún otro programa para titulados universitarios de similares características gestionado por ICEX.
- ✓ No mantener ninguna relación contractual con ICEX ni directamente, como profesional, ni indirectamente, como trabajador por cuenta ajena de una empresa contratada por ICEX.

La participación en el Programa no supone la adquisición de más compromisos que los estipulados en los convenios firmados con las universidades de origen de cada uno de los estudiantes o en los compromisos que se firmen con éstos para regular su participación en el Programa y, en ningún caso, se derivarán obligaciones propias de un contrato laboral, ni su contenido dará lugar a la sustitución de la prestación laboral de puestos de trabajo.

Durante la vigencia del Programa, los estudiantes que participen en las prácticas no podrán ocupar puestos de trabajo alguno en ICEX, ni siquiera de carácter eventual.

## 1.7 Apoyo económico

Los estudiantes en formación percibirán un importe mensual neto de 300 euros durante el periodo de prácticas que desarrollen en el ejercicio 2022, exceptuando la última mensualidad del Programa, la relativa al mes de julio, que se incrementará en 300 euros adicionales para aquellos estudiantes que finalicen satisfactoriamente el 31 de julio de 2022 el periodo de prácticas. Para poder percibir este incremento en la última mensualidad es requisito indispensable que la incorporación del estudiante al Programa se haya producido antes del 1 de marzo de 2022.

Asimismo, en sus relaciones con los estudiantes del Programa, ICEX se compromete al cumplimiento en todo momento de la legislación aplicable, incluyendo la específica en



materia de Seguridad Social y en materia de retenciones en relación con las prácticas, de conformidad con la normativa sobre esta materia que se encuentre vigente.

## 1.8 Proceso de selección

El Departamento de Estrategias de Formación de ICEX, responsable de este Programa y que ejerce como Secretaría Técnica del mismo, se apoya en una plataforma on line para gestionarlo, cuyas claves de acceso individuales se facilitarán a cada una de las universidades participantes.

ICEX remitirá a las universidades la plaza o plazas de prácticas ofertadas, incluyendo en cada caso el proyecto formativo que se ofrece y el perfil de estudiante que se requiere, es decir, estudiante de último año de Grado y/o estudiante de Máster.

Las universidades difundirán estas prácticas entre su alumnado, realizando una selección entre los estudiantes interesados de un máximo de 20 currículos por cada uno de los perfiles requeridos, que remitirán a ICEX, utilizando para ello la plataforma.

A la vista de los currículos recibidos, desde la Dirección Territorial o Provincial de Comercio se realizará una primera preselección de los estudiantes que mejor se ajusten al perfil demandado, atendiendo a las capacidades y competencias definidas en la plaza o plazas que se hayan ofertado. Como resultado de esta preselección, un máximo de 10 candidatos por plaza podrá acceder a la fase de entrevista. Desde la Dirección Territorial o Provincial de Comercio se pondrán en contacto con los candidatos resultantes de esta primera preselección para iniciar el proceso de selección final de los estudiantes.

Todos los estudiantes que participen en el Programa, es decir, aquellos que hayan sido seleccionados, deberán firmar con ICEX un compromiso que recoge sus derechos y obligaciones derivados de su participación.

En Madrid, en fecha indicada en la firma electrónica,

María Simó Sevilla  
Directora Ejecutiva de Formación  
ICEX España Exportación e Inversiones, E.P.E.



## 2 DETALLE DE LAS PLAZAS OFERTADAS

Plaza: REF. 2229 / DIRECCIÓN TERRITORIAL DE COMERCIO DE BARCELONA - FINANCIACIÓN INTERNACIONAL	
<p>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.</p>	
<b>PERFIL DEL/DE LA ESTUDIANTE</b>	Estudiante de último año de Grado o Máster, preferiblemente con especialización en Comercio Exterior.
<b>HABILIDADES Y COMPETENCIAS QUE ADQUIRIRÁ EL/LA ESTUDIANTE</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>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.</li> <li>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.</li> <li>3. Conocer los servicios de inspección SOIVRE.</li> <li>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.</li> <li>5. Conocer la mecánica de organización de jornadas y seminarios, así como de asistencia a ferias como expositor.</li> <li>6. Informar adecuadamente a empresas exportadoras de programas y servicios, incluidos los instrumentos de fomento financiero (FIEM, Cofides, ICO).</li> <li>7. Interpretar balances y cuentas de resultados.</li> <li>8. Conocer de primera mano la función y el funcionamiento de ferias sectoriales.</li> <li>9. Recabar información pertinente de potenciales clientes ICEX.</li> <li>10. Conocer y utilizar un Customer Relationship Management (CRM) como herramienta de marketing y de relación con el cliente.</li> </ol>
<b>ACTIVIDADES PREVISTAS</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Se prevé, siempre que la situación sanitaria debido al COVID-19 lo permita, desplazamientos fuera de la oficina</li> </ul>



<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.





**Plaza: REF. 2230 / DIRECCIÓN TERRITORIAL DE COMERCIO DE BARCELONA - COMERCIO ELECTRÓNICO TRANSFRONTERIZO**

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.

<b>PERFIL DEL/DE LA ESTUDIANTE</b>	Estudiante de último año de Grado o Máster, preferiblemente con especialización en Comercio Exterior.
<b>HABILIDADES Y COMPETENCIAS QUE ADQUIRIRÁ EL/LA ESTUDIANTE</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>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.</li> <li>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.</li> <li>3. Conocer los servicios de inspección SOIVRE.</li> <li>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.</li> <li>5. Conocer la mecánica de organización de jornadas y seminarios y de asistencia a ferias como expositor.</li> <li>6. Informar adecuadamente a empresas exportadoras de programas y servicios, incluidos los instrumentos de fomento financiero (FIEM, Cofides, ICO).</li> <li>7. Interpretar balances y cuentas de resultados.</li> <li>8. Conocer de primera mano la función y el funcionamiento de ferias sectoriales.</li> <li>9. Recabar información pertinente de potenciales clientes ICEX.</li> <li>10. Conocer y utilizar un CRM (Customer Relationship Management) como herramienta de marketing y de relación con el cliente.</li> </ol>
<b>ACTIVIDADES PREVISTAS PARA EL/LA ESTUDIANTE</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Se prevé, siempre que la situación sanitaria debido al COVID-19 lo permita, desplazamientos fuera de la oficina para la asistencia a seminarios, jornadas y ferias,</li> </ul>



	<p>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>• Conocer la mecánica de asistir a ferias como expositor.</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>
--	---

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



**Plaza: REF. 2231 / DIRECCIÓN TERRITORIAL DE COMERCIO DE BARCELONA - LICITACIONES INTERNACIONALES**

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.

<b>PERFIL DEL/DE LA ESTUDIANTE</b>	Estudiante de último año de Grado o Máster, preferiblemente con especialización en Comercio Exterior.
<b>HABILIDADES Y COMPETENCIAS QUE ADQUIRIRÁ EL/LA ESTUDIANTE</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>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.</li> <li>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, Pasaporte al Exterior, programas ICEX-CECO, etc.</li> <li>3. Conocer los Servicios de Inspección SOIVRE.</li> <li>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.</li> <li>5. Conocer la mecánica de organización de jornadas y seminarios y de asistencia a ferias como expositor.</li> <li>6. Informar adecuadamente a empresas exportadoras de programas y servicios.</li> <li>7. Interpretar balances y cuentas de resultados.</li> <li>8. Conocer de primera mano la función y el funcionamiento de ferias sectoriales.</li> <li>9. Recabar información pertinente de potenciales clientes ICEX.</li> <li>10. Conocer y utilizar un CRM (Customer Relationship Management) como herramienta de marketing y de relación con el cliente.</li> </ol>
<b>ACTIVIDADES PREVISTAS PARA EL/LA ESTUDIANTE</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Se prevé, siempre que la situación sanitaria debido al COVID-19 lo permita, desplazamientos fuera de la oficina para la asistencia a seminarios, jornadas y ferias,</li> </ul>



	<p>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>• Conocer la mecánica de asistir a ferias como expositor.</li> <li>• Apoyo 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>
--	---

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

