

INSTITUTO ESPAÑOL DE COMERCIO EXTERIOR



ICEX

**Presentación Programas de Apoyo a empresas 2011
del Instituto Español de Comercio Exterior (ICEX)**

Rafael López Alonso
Jefe Sector ICEX DT de Oviedo

AYUDAS DEL ICEX A LA EXPORTACIÓN

INFORMACIÓN

- Información comercial sobre mercados exteriores y sobre España

FORMACIÓN

- Formación en internacionalización empresarial

INVERSIÓN

- Apoyo a la inversión y cooperación empresarial

PROMOCIÓN

- Programas y actividades de promoción comercial

AYUDAS DEL ICEX A LA EXPORTACIÓN



Servicios de apoyo a la inversión y a la cooperación empresarial



- Marco legal en los países de destino
- Procedimientos e incentivos a la inversión
- Acuerdos bilaterales ...



- Privatizaciones
- Creación de nuevas empresas
- Ofertas de cooperación financiera o técnica de empresas extranjeras ...



- Foros de Inversiones y Cooperación Empresarial
- Programas de acompañamiento empresarial



- Programa de Apoyo a Proyectos de Inversión



AYUDAS DEL ICEX A LA EXPORTACIÓN

PROMOCIÓN

PROGRAMAS GENERALES

- Pabellones oficiales
- Ferias nacionales

PROGRAMAS SECTORIALES

- Planes sectoriales
- Participaciones agrupadas
- Misiones comerciales (directas e inversas)

PROGRAMAS DE EMPRESA

- Consorcios de exportación.
- Establecimiento en el exterior
- Apoyo a la Innovación
- Plan de Marcas
- Programa Aprendiendo a Exportar
- Programa PIPE

OFICINAS ECONÓMICAS Y COMERCIALES

100 oficinas en todo el mundo
con más de 1.000 profesionales especializados

31 oficinas en España
con más de 500 especialistas en internacionalización

- Servicios Personalizados de las Oficinas comerciales.
 - Consultoría personalizada
 - Identificación de socios y agenda de reuniones
 - Investigación de mercado
 - Gestión de apoyo logístico y operativo

- Centro de Asesoramiento Unificado en Comercio Exterior (CAUCE)
 - Respuesta a consultas en 24 horas
 - Todo sobre mercados exteriores, trámites, contratación internacional, fiscalidad, programas de apoyo y financiación
 - **902 349 000** o información@icex.es

LÍNEAS DE APOYO A LA INTERNACIONALIZACIÓN

•ESTABLECIMIENTO EN EL EXTERIOR

- o Línea de apoyo al establecimiento exterior
- o Línea de apoyo a consorcios en origen

•PROMOCIÓN EXTERIOR Y MARCAS

- o Marcas Españolas
- o Difusión de la Innovación
- o Sector de la Moda
- o Producto Audiovisual
- o Internacionalización Diseño

•APOYO A PROYECTOS DE INVERSIÓN PRODUCTIVA- (PAPI)

- o Apoyo actividades de preinversión o preparación del proyecto
- o Apoyo a proyectos en fase de puesta en marcha

•LICITACIONES INTERNACIONALES

ESTABLECIMIENTO EN EL EXTERIOR

OBJETO

Apoyar los proyectos de internacionalización de empresas españolas, tanto individuales como la agrupación de 2 o más empresas:

Línea de apoyo al establecimiento exterior:

Empresas individuales con un proyecto de establecimiento (filiales) en mercados exteriores fuera de la Unión Europea.

REQUISITOS

- ❑ La participación de la matriz española en el capital de la filial ha de ser superior al 50%
- ❑ En el caso de filiales compartidas, la participación de las empresas españolas deberá sumar un porcentaje superior al 50%.
- ❑ Las empresas con filiales en el exterior deberán comunicar a la Oficina Económica y Comercial correspondiente, la apertura de su establecimiento comercial y los datos identificativos del mismo

Línea de apoyo a consorcios en origen:

Apoyo en origen a la agrupación de dos o más empresas con un proyecto de internacionalización en mercados exteriores.

REQUISITOS

- ❑ Estructura nueva, no se admite la toma de participación de sociedades o estructuras asociativas ya existentes.
- ❑ Una Empresa Socio no podrá tener participaciones del capital de otra Empresa Socio, ni dos Empresas Socio podrán tener un accionista común mayoritario.
- ❑ Se admite la participación como Empresa Socio de un Socio financiero
- ❑ Mínimo: dos Empresas Socio con producto o servicio propio.

ESTABLECIMIENTO EN EL EXTERIOR

IMPORTES Y TOPE DE AYUDA

- ❑ General 25% de los conceptos apoyables, apoyándose una filial por mercado.
- ❑ Para países prioritarios el porcentaje será del 30% para las empresas individuales.
- ❑ Para países pertenecientes a África Subsahariana el porcentaje podrá ascender hasta el 50%.

Tope máximo de ayuda

El tope de las ayudas 65.000 € por empresa y año.

Duración máxima:

La duración máxima será de 36 meses

Se aprobará y renovará anualmente, en función de las disponibilidades presupuestarias del Instituto.

Las renovaciones quedarán sujetas a la adecuada ejecución del plan de apoyo del año anterior.

CONCEPTOS APOYABLES

- ❑ **Con carácter general:**
 - GASTOS DE CONSTITUCIÓN Y PRIMER ESTABLECIMIENTO
 - GASTOS DE PROMOCIÓN
 - GASTOS DE DEFENSA JURÍDICA DE LA MARCA Y HOMOLOGACIÓN

PLAN GENERAL DE PROMOCIÓN EXTERIOR Y MARCAS

OBJETO

Apoyar a las actuaciones de promoción exterior e internacionalización de marcas españolas.

Dar un apoyo específico a las empresas que utilicen de forma intensiva los nuevos factores de competitividad, tales como la innovación de productos, servicios y procesos, el diseño o la inversión en imagen, siempre que se traduzcan en actividades dirigidas a mejorar su posicionamiento en mercados exteriores considerados de interés.

CON CARÁCTER GENERAL

REQUISITOS

Se solicitará a cada empresa la presentación de un proyecto explicando la estrategia plurianual de posicionamiento en la que se inscriben las actividades para las que se solicita apoyo. Para las renovaciones de 2º ó 3er año, se analizarán los resultados obtenidos en el primer año.

- Realizar una inversión mínima anual de 30.000 Euros en los conceptos apoyables del plan.

CONCEPTOS APOYABLES

- Material promocional
- Publicidad/inserciones en medios profesionales
- Acciones promocionales/promociones punto de venta
- Patrocinios comerciales
- Relaciones públicas
- Registro de patentes y marcas
- Asistencia individual a ferias donde no exista participación de ICEX



PLAN GENERAL DE PROMOCIÓN EXTERIOR Y MARCAS

CON CARÁCTER GENERAL

IMPORTES Y TOPE DE AYUDA

- ❑ General 25% de los conceptos apoyables.
- ❑ Para países prioritarios el porcentaje será del 30% de los conceptos apoyables.
- ❑ Para países pertenecientes a África Subsahariana el porcentaje podrá ascender hasta el 50%.

Tope máximo de ayuda

El tope de las ayudas 65.000 € por empresa y año.

Duración máxima:

La duración máxima será de 3 años

Se aprobará y renovará anualmente, en función de las disponibilidades presupuestarias del Instituto.

Las renovaciones quedarán sujetas a la adecuada ejecución del plan de apoyo del año anterior.

PLAN GENERAL DE PROMOCIÓN EXTERIOR Y MARCAS

o Línea de apoyo a marcas españolas.

REQUISITOS

Se exigirá una marca española registrada o en proceso de registro en el mercado o mercados a los que la empresa dirige el proyecto.

CONCEPTOS APOYABLES

- Material promocional
- Publicidad/inserciones en medios profesionales
- Acciones promocionales/promociones punto de venta
- Patrocinios comerciales
- Relaciones públicas
- Registro de patentes y marcas
- Asistencia individual a ferias donde no exista participación de ICEX

PLAN GENERAL DE PROMOCIÓN EXTERIOR Y MARCAS

o Línea de apoyo a la difusión internacional de la innovación empresarial.

REQUISITOS

- o Ser española y contar con **tecnología propia**.
- o Desarrollar un proceso, **producto o servicio** con aplicación industrial considerado **innovador**.
- o Se valorará que el proceso, producto o servicio innovador esté patentado en España, haya sido elegible en el marco de programas de apoyo a la I+D+i por parte de la administración pública española, haya recibido una certificación conforme a la norma UNE 166001: 2006 relativa a proyectos de I+D+i procedente de un organismo de certificación oficialmente reconocido en España, haya obtenido un sello de alguno de los programas de cooperación tecnológica internacional multilateral (Eureka e Iberoeka) o Bilateral (China, India, Corea, Canadá Japón, etc.) gestionados por el Centro para el Desarrollo Tecnológico Industrial (CDTI) o bien se encuentre dentro del Programa de apoyo a las Agrupaciones Empresariales Innovadoras de la Dirección General de Política de la Pequeña y Mediana Empresa.

PLAN GENERAL DE PROMOCIÓN EXTERIOR Y MARCAS

oLínea de apoyo a la difusión internacional de la innovación empresarial.

CONCEPTOS APOYABLES

- Investigación de mercados.
- Registro de la Propiedad Industrial.
- Homologación y certificación.
- Comunicación y Relaciones Públicas.
- Ferias y congresos internacionales.
- Presentaciones de producto, servicio o proceso.
- Material promocional.
- Publicidad.
- Asesoramiento Externo.
- Patrocinios comerciales.
- Bolsas de viaje.

PARTICIPACIÓN EN LICITACIONES INTERNACIONALES

OBJETO

Se busca fomentar la participación de empresas españolas en proyectos en el exterior mediante la financiación de parte de los gastos de preparación, presentación y seguimiento de ofertas técnicas en concursos o licitaciones internacionales.

PRIORIDAD

- Licitaciones con financiación multilateral.
- Ofertas a proyectos en países en desarrollo.
- Esquemas de “Participación Público Privada”
- Creación de asociaciones o consorcios.

La empresa española debe acudir en competencia con firmas extranjeras.

Devolución de la ayuda en caso de ser beneficiaria.

TIPO DE AYUDA

- 25%/30% de conceptos apoyables
- Ayuda máx. 90.000 Euros al año por empresa y año.

ACTIVIDADES

- Horas de Oficina Técnica.
- Bolsas de viaje.
- Otros gastos: adquisición de pliegos, costes de traducción,...

APOYO A PROYECTOS DE INVERSIÓN PRODUCTIVA (PAPI)

- **Proyectos elegibles:** implantaciones con vocación de permanencia de carácter manufacturero o de servicios con una importante inversión en activos fijos
 - Establecimientos productivos nuevos, de ampliación, modernización, rehabilitación, adquisiciones de empresas existentes en el exterior
 - Proyectos de cooperación empresarial o iniciativas de internacionalización productiva de las empresas españolas que suponga aportaciones distintas de las dinerarias
- **Efecto incentivador:** Solicitud previa al inicio del proyecto o actividades objeto de apoyo
- Plazo de presentación: **convocatoria continua**

APOYO A PROYECTOS DE INVERSIÓN PRODUCTIVA (PAPI)

- **Fase de preparación:**
 - **Conceptos:** Viajes del personal propio de la empresa (máx. 6 viajes), Gastos de Consultorías (en país destino)
 - **Apoyo:** hasta el 50%. Máximo 30.000€ por proyecto y año
 - **Duración:** 6 meses desde solicitud
- **Fase de Puesta en Marcha**
 - **Conceptos:** Viajes, dietas y honorarios del personal propio o externo desplazado al país; Salarios de personal expatriado durante 6 meses; Gastos de Constitución; Minutas de abogados, Gastos de notario y de Registro en el país de destino; Gastos de consultoría externa en destino, Registro de patentes y marcas en el país de la filial, Defensa jurídica de la marca española en el país de la implantación, Homologación de productos ante organismos oficiales
 - **Apoyo:** hasta el 50%. Máximo 100.000€ por proyecto; 150.000 por empresa y año
 - **Duración:** 18 meses desde solicitud

PROGRAMA DE PROSPECCIÓN DE INVERSIONES EN EL EXTERIOR (PROSPINVER)

- Inicial toma de contacto de la empresa española con el mercado exterior, socio potencial u oportunidad concreta de inversión a través de un viaje inicial de análisis
- Fase previa a la decisión de acometer estudios de viabilidad y actividades de preinversión
- Empresas con proyectos de carácter productivo o de servicios que exijan una importante inversión en activos fijos
- **Conceptos:** gastos de desplazamiento del personal interno y externo de la empresa
- **Apoyo:** 100% de las bolsas de viaje según baremos aprobados por el Instituto
- Convocatoria continua

Aprendiendo a exportar

OBJETO

Iniciativa del **Instituto Español de Comercio Exterior** para ayudar a las pymes en su iniciación en la exportación

BENEFICIARIOS

- ❑ PYMES.

SERVICIOS

- ❑ El Diagnóstico de Potencial Exportador
- ❑ Asesoramiento en web y tecnología, imagen y posicionamiento de la marca y asesoría jurídica.
- ❑ Apoyo financiero mediante la Línea de Financiación ICO – ICEX Aprendiendo a Exportar y la Línea de Aseguramiento de Cobros Banesto – CESCE.

ACTIVIDADES

- ❑ Diagnóstico de Potencial Exportador
 - De la mano de un especialista se analiza de forma gratuita, rápida y con total confidencialidad la posición competitiva de la empresa y su potencial exportador.
- ❑ Apoyo financiero
 - Línea ICO-Liquidez 2011. Tramo internacionalización
 - Facilidades de financiación a través de la compartición del riesgo
 - Línea de aseguramiento de cobros ICEX-CESCE
 - Cobertura de hasta 100.000 euros durante un año, con financiación total de la prima en los mercados objetivo.
- ❑ Servicios de consultoría
 - Contratos y fiscalidad: 4 horas de asesoramiento por Garrigues Abogados
 - Web y tecnología: para la mejora de la competitividad y la comercialización a través de las nuevas tecnologías por Barrabés.biz
 - Comunicación y marca: **Asesoramiento sobre la marca y elementos clave de comunicación por Positioning Systems.**

INSTITUCIÓN CONVOCANTE: ICEX

AMPLIACIÓN DE INFORMACIÓN: <http://www.aprendiendoaexportar.com>



PIPE (1/2)

OBJETO

Iniciar la exportación de las pymes

BENEFICIARIOS

- ❑ Estar considerada como pyme según los criterios establecidos por la Unión Europea.
- ❑ Disponer de un producto o servicio propios.
- ❑ Tener una clara actitud de internacionalización, entre otros objetivos, para conocer las posibilidades reales en otros mercados.

ACTIVIDADES

- ❑ Primera fase: Diagnóstico de la posición competitiva de la empresa y de su potencial de internacionalización.
 - Ofrecer un análisis del estado actual y de su posición competitiva en el mercado nacional con la ayuda de un asesor externo, el promotor PIPE, un profesional formado en una metodología determinada propia de este programa.
- ❑ Segunda fase: Diseño del plan de internacionalización
 - Alcanzar un plan estratégico de internacionalización, realizado con el promotor PIPE, acorde con el perfil de la empresa.
- ❑ Tercera fase: Puesta en marcha del plan
 - La pyme define y pone en práctica las acciones de promoción previstas en el plan de internacionalización. También se definen las siguientes políticas en los mercados internacionales: promoción, precio, distribución, comunicación... Las empresas cuya estrategia de internacionalización se ejecuta a través de licitaciones, trading virtual, proyectos, concursos, negocio virtual, etc., tienen un tratamiento diferenciado

INSTITUCIÓN CONVOCANTE: ICEX

AMPLIACIÓN DE INFORMACIÓN: <http://www.portalpipe.com>



PIPE (2/2)

APOYO ECONÓMICO

- ❑ Durante los dos años de duración del PIPE, las empresas disponen de una ayuda económica del 70% de la inversión realizada para cubrir las tres fases.
- ❑ La máxima inversión posible asciende a 46.000 euros.

Presupuesto Programa PIPE		COSTE TOTAL	APOYO DE LAS INSTITUCIONES	COSTE PARA LA EMPRESA
		100%	70%	30%
1ª FASE	Diagnóstico		100%	SIN COSTE
2ª FASE	Diseño del Plan de Internacionalización	2.500€	1.750€	750€
3ª FASE	Asesoramiento obligatorio	3.400€	2.380€	1.020€
	Asesoramiento voluntario	2.550€	1.785€	765€
	TOTAL PROMOTOR	8.450€	5.915€	2.535€
	Colaborador	18.000€	12.600€	5.400€
	Gastos de promoción, viajes comerciales, participación en ferias, material promocional (catálogos, anuncios, etc.), creación de páginas Web...	22.550€	15.785€	6.765€
TOTAL		49.000€	34.300€	14.700€

Muchas gracias



ICEX

www.icex.es

902 349 000

Dirección Territorial de Comercio de Oviedo
Plaza de España, 5 1ª Planta
CP 33007, Oviedo
Teléfono: 985 963119
rlopez@mcx.es

