



PRESENTACIÓN LÍNEAS DE AYUDA ADE INTERNACIONALIZACIÓN

Valladolid, 14 de diciembre de 2016

Estructura del Departamento de Internacionalización



**Implantar la cultura de
internacionalización en
las empresas**

**Consolidar e
incrementar la base
exportadora de la
región**

**Objetivos de la
Estrategia de
Internacionalización**

**Impulsar Castilla y León
como destino de la
inversión extranjera**

**Continuar
diversificando:
sectorial y
geográficamente**

Estrategia articulada por:



IV Plan de Internacionalización Empresarial de Castilla y León



Recoge líneas de actuación vinculadas a medidas concretas de apoyo a la internacionalización durante el período 2016-2020



Agencia de Innovación, Financiación
e Internacionalización Empresarial



Resultado de la coordinación entre los principales agentes de la internacionalización empresarial

INSTRUMENTOS DE APOYO A LAS EMPRESAS



ACTUACIONES DEL ÁREA DE PROMOCIÓN INTERNACIONAL

- Participación y visitas en/a ferias internacionales, misiones y encuentros empresariales, promociones en puntos de venta, showrooms, etc.
- Programas de iniciación a la exportación.
- Misiones Inversas de importadores y prescriptores de opinión.
- Promover e impulsar acciones singulares de carácter institucional y multisectorial que generen sinergias entre los sectores implicados.
- Acciones de marketing online aprovechando las oportunidades que brindan las TIC´s.
- Servicio de oportunidades de negocio en el mercado de las licitaciones internacionales.
- Formación y apoyo a empresas que liciten internacionalmente.
- Apoyo a consorcios y plataformas de participación en licitaciones internacionales.
- Misiones de acercamiento a las sedes de los Organismos Multilaterales.

FINALIDAD	Actuaciones dirigidas a fomentar la internacionalización de los productos y servicios generados por Pymes de Castilla y León.
BENEFICIARIOS	<p>PYMES y autónomos con domicilio social o centro productivo en Castilla y León, individualmente o en cooperación, que realicen proyectos de promoción exterior dirigidos a la expansión internacional.</p> <p>PYMES y autónomos que formen parte de un consorcio de exportación presentando su solicitud de forma individual (se prima con un 5% de subvención adicional si pertenecen a un consorcio de exportación).</p>
PRESUPUESTO MÍNIMO	Los proyectos subvencionables tendrán un presupuesto elegible mínimo de 2.000 €
SECTORES SUBVENCIONABLES	Todos los sectores a excepción de aquellas actividades que estén excluidas en régimen de minimis y las siguientes secciones del CNAE: K (excepto clase 64.19), O, S (división 94), T, U.
MODALIDAD	Subvención a fondo perdido en concurrencia no competitiva. Régimen de minimis
CUANTÍA	40% sobre el coste subvencionable con carácter general, pudiendo alcanzar el máximo del 50% sobre el coste subvencionable para aquellos proyectos que cumplan unos criterios de valoración, con el límite máximo de 50.000 euros de subvención.
PRESUPUESTO	A crédito 5 millones de euros

**PROYECTOS
SUBVENCIONABLES**

ACCIONES DE PROMOCIÓN INTERNACIONAL:

1. Misiones comerciales directas e inversas.
2. Participación en ferias y exposiciones internacionales.
3. Acciones promocionales en el exterior: presentación de productos, degustaciones, demostraciones técnicas, desfiles, presentaciones en puntos de venta en mercados exteriores.
4. Marketing Internacional.
5. Registro de marcas y productos en los países fuera de la Unión Europea.

PARTICIPACIÓN EN LICITACIONES PÚBLICAS INTERNACIONALES

IMPLANTACIONES PRODUCTIVAS Y/O COMERCIALES EN EL EXTERIOR

GASTOS

SUBVENCIONABLES

MISIONES COMERCIALES DIRECTAS E INVERSAS:

Honorarios del intérprete con titulación oficial (límite de gasto elegible 3.500€), la asistencia externa para la realización de agendas y/o seguimiento de contactos iniciales (límite de gasto elegible 3.500€), costes de viaje (límite de gasto elegible 6.000€ para países de la UE y 7.800€ para países no UE).

PARTICIPACIÓN EN FERIAS Y EXPOSICIONES INTERNACIONALES:

Alquiler del suelo, decoración del stand, suministros necesarios (luz, agua, etc.), transporte de muestras específicamente destinadas a la feria, participación en actividades paralelas a la feria (demostraciones, seminarios, degustaciones, etc.) organizadas por la propia institución ferial y los honorarios de un intérprete con titulación oficial (límite de gasto elegible 3.500€).

ACCIONES PROMOCIONALES:

- Presentación de productos, degustaciones, catas, demostraciones técnicas en el mercado exterior, desfiles, etc.

Alquiler de espacio, honorarios de un intérprete con titulación oficial (límite de gasto elegible 3.500€), honorarios de un profesional que haga la presentación, material promocional específicamente destinado al evento excepto merchandising (límite de gasto elegible 10.000€), inserciones en la prensa especializada de dichos mercados anunciando el evento.

- Presentaciones en Punto de Venta de la empresa en un mercado exterior.

En este caso, se cubrirán las acciones destinadas a la difusión del producto entre el público final del mercado extranjero.

Coste de la promoción facturado por el Punto de Venta o agencia intermediaria, personal externo a la empresa dedicado a la misma, material promocional específicamente destinado al evento excepto merchandising (límite de gasto elegible 10.000€), inserciones en prensa especializada anunciando la PPV, transporte de muestras específicamente destinadas a la PPV. ■

GASTOS SUBVENCIONABLES	<p><i>MARKETING INTERNACIONAL.</i></p> <p><i>Material de promoción realizado, al menos, en un idioma extranjero.</i></p> <p>Catálogos, webs, folletos, vídeos, adaptación de etiquetas (límite de gasto elegible 20.000 € para página web y 10.000€ resto de material).</p> <p>No serán subvencionables los gastos de mantenimiento de páginas web, los catálogos y muestrarios anuales de carácter generalista y aquellos realizados por empresas que utilicen los catálogos como sistema de venta, así como los artículos de merchandising.</p> <p><i>Gastos de publicidad en medios extranjeros.</i></p> <p>Creación e inserción publicitaria en medios de comunicación extranjeros, diseño, traducción y elaboración del anuncio y la contratación del medio Se deberá presentar un plan de medios con continuidad en el tiempo. No estarán sujetas las inserciones aisladas.</p> <p><i>Gastos de publicidad on-line en un idioma extranjero.</i></p> <p>Coste de la publicidad internacional, publicidad en redes sociales, en portales internacionales y coste de suscripción a directorios internacionales.</p> <p><i>Gastos de jornadas técnicas, eventos y congresos internacionales en mercados exteriores.</i></p> <p>Cuota de registro para la participación de la empresa en ese evento.</p> <p>Gastos relacionados con el proceso de registro de marca y con el proceso de certificación y registro de productos necesarios para la comercialización en los países fuera de la UE.</p>
-----------------------------------	---

FINANCIACIÓN DE PROYECTOS DE EXPANSIÓN INTERNACIONAL DE LAS PYMES DE CASTILLA Y LEÓN

GASTOS

SUBVENCIONABLES

PARTICIPACIÓN EN LICITACIONES PÚBLICAS INTERNACIONALES.

Compra de pliegos, traducción de la documentación y gastos de legalización de documentos derivados de la compra de los pliegos.

IMPLANTACIONES EN EL EXTERIOR

Se apoya una única implantación por convocatoria

Estudios de viabilidad de potenciales proyectos de implantaciones (límite de gasto elegible: 30.000 €), gastos de constitución y de asesoramiento jurídico y fiscal para el proyecto de implantación.

**FINANCIACIÓN DE PROYECTOS DE EXPANSIÓN
INTERNACIONAL DE LAS PYMES
DE CASTILLA Y LEÓN
SUPLEMENTOS**

- Formar parte de un consorcio de exportación.
- De reciente creación o que sea de un sector con escasa internacionalización
- Su volumen de exportaciones, en el año anterior a la convocatoria, haya sido igual o inferior al 20% de su facturación total.
- Que en los últimos cinco años anteriores a la convocatoria tengan o hayan tenido contratado personal que esté cursando o haya cursado programas formativos, superiores y/o Master, en materia de comercio exterior organizados por ADE.
- Municipios de menos de 10.000 habitantes o de 3.000 si dista menos de 30 km de la capital de provincia, municipios mineros incluidos en el anexo II de la orden de bases.
- Empresas que acrediten, no teniendo obligación legal, tener en su plantilla trabajadores con discapacidad.
- Empresas que acrediten, teniendo obligación legal, tener un porcentaje mayor al previsto.
- Más de 30% de mujeres en plantilla y declaraciones responsables de no discriminación y desarrollo sostenible.



INFORMACIÓN Y ASISTENCIA INDIVIDUALIZADA

La información se convierte en una cuestión crítica para la toma de decisiones en el entorno Internacional.

Información y Asistencia Individualizada

- Asesoría individualizada: servicio integral según el grado de internacionalización de la de empresa.
- Asesoramiento específico en gestión logística.
- Difusión de la información y de la oferta exportable (portales web, boletines electrónicos).
- Realización de jornadas informativas: mercados prioritarios de especial interés.
- Análisis de los Nuevos Mercados Emergentes Líderes en Crecimiento (MELC).
- Evaluación, seguimiento y control. Detección de necesidades empresariales. Actualización de la base exportadora de la comunidad.



FORMACIÓN Y CAPITAL HUMANO

Abordar los mercados exteriores con los conocimientos necesarios resulta decisivo para conseguir buenos resultados.

- Programas Máster, Programas Avanzados y Programas de Becas.
- Seminarios, jornadas y talleres formativos.
- Cursos sobre procesos y procedimientos de internacionalización para sectores específicos en mercados objetivo.
- Programas de apoyo a la incorporación de capital humano especializado.
- Creación de redes de profesionales en materia de internacionalización.

**Formación y
Capital Humano**



RED EXTERIOR

Contactos en puntos estratégicos de la geografía mundial que se deben aprovechar a la hora de llevar a cabo las actividades internacionales.

- Red de Promotores en el Exterior de la Junta de Castilla y León

**Red
Exterior**



- Red de Socios Estratégicos (colaboradores especializados) que ofrecen un apoyo más personalizado en mercados complejos o en los que no disponemos de personal

Para apoyar a las empresas en su estrategia de internacionalización se fomentará el uso de todos los servicios que presta la red exterior:

- Asesoramiento y apoyo individualizado en destino.
- Información de primera mano sobre mercados y canales de distribución.
- Fomenta la presencia estable de la empresa a través de la elaboración de agendas, identificación de potenciales compradores y búsqueda de socios locales.
- Presentación de la oferta exportable en el exterior a posibles importadores mediante acciones de promoción comercial.
- Identificación de oportunidades comerciales.
- Identificación de proyectos de inversión internacionales en sus destinos.

**Red
Exterior**

Berta Ferreiro Malo
Responsable de Unidad de Ayudas
Departamento de Internacionalización
Berta.ferreiro@jcy.l.es

**Agencia de Innovación, Financiación e
Internacionalización Empresarial de Castilla y León**