INSTITUTO
ESPAÑOL
DE COMERCIO
EXTERIOR
ICEX

PLAN DE IMPLANTACIÓN EN EL EXTERIOR

AÑO 2006

INSTITUTO ESPAÑOL DE COMERCIO EXTERIOR ICEX

PLAN DE IMPLANTACIÓN EN EL EXTERIOR

ÍNDICE

OBJETIVOS DEL PROGRAMA		Página 3
REQUISITOS PARA ACCEDER AL PROGRAMA	*Requisitos de las filiales*	Página 3
	Requisitos formales	Página 3
	Incompatibilidad	Página 3
CONTENIDO DEL PROGRAMA	*Apoyo*	Página 4
	Duración	Página 4
	Conceptos apoyables	Páginas 5, 6 y 7
	Consideraciones generales	Página 4
TRAMITACIÓN, DOCUMENTACIÓN, APROBACIÓN Y JUSTIFICACIÓN	*Tramitación*	Página 7
	Documentación	Páginas 7 y 8
	Aprobación y justificación	Página 8

INSTITUTO ESPAÑOL DE COMERCIO EXTERIOR ICEX

PLAN DE IMPLANTACIÓN EN EL EXTERIOR

OBJETIVOS DEL PROGRAMA		◆ Dirigido a empresas que tienen como finalidad su implantación comercial en el exterior tanto a través del establecimiento de filiales como la promoción de sus marcas. ◆ Se dirige a todos los países, excepto a los de la Unión Europea. En 2006 se apoyarán las renovaciones del 2º y 3er año de planes en los siguientes países: Estonia, Letonia, Lituania, Polonia, Hungría, República Checa, Eslovaquia, Malta, Chipre y Eslovenia. De forma transitoria se contemplarán solicitudes de primer año para estos países.
REQUISITOS PARA ACCEDER AL PROGRAMA	*Requisitos de las Filiales*	◆ La participación de la matriz en el capital de la filial ha de ser superior al 50%. No obstante, podrán estudiarse participaciones inferiores cuando se produzca por imperativo legal del país de implantación. Asimismo, se estudiarán aquellas filiales participadas en el capital por otra filial de la empresa en lugar de participación directa de la empresa matriz. ◆ En el caso de filiales compartidas, la participación de las empresas españolas deberá sumar un porcentaje superior al 50%. No obstante, podrán estudiarse participaciones inferiores cuando se produzca por imperativo legal del país de implantación. ◆ 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, así como mantener un contacto periódico con la misma sobre la evolución de su actividad. La Oficina Económica y Comercial visitará, en la medida de lo posible, las filiales de su área de influencia, con el fin de llevar un adecuado seguimiento.Para ello, en el momento de aprobación de la propuesta de gasto, desde el departamento sectorial responsable se informará a la Oficina Comercial del país sobre dicha implantación, para realizar un adecuado seguimiento del Plan.
	Requisitos Formales	◆ Los beneficiarios del programa deberán aportar documentación sobre si han recibido, van a recibir o han solicitado alguna ayuda a otros organismos públicos o privados, para esta misma actividad. ◆ Las empresas solicitantes deberán estar al corriente en el cumplimiento de sus obligaciones fiscales y en material laboral y de seguridad social. ◆ Las sociedades mercantiles deberán cumplir con los trámites legalmente establecidos en lo relativo a la presentación de cuentas en el Registro Mercantil ◆ Todas las facturas que justifican los gastos deberán ser contra las filiales, no contra la matriz.
	Incompatibilidad	Es compatible con programas similares de otros organismos, excepto para los mismos conceptos de gasto, para los que la empresa deberá elegir a qué institución presenta el gasto, pero en ningún caso se podrá acumular. Es incompatible con el Plan de Promoción de Marcas Españolas para los mismos conceptos de gasto.

INSTITUTO ESPAÑOL DE COMERCIO EXTERIOR ICEX

PLAN DE IMPLANTACIÓN EN EL EXTERIOR

CONTENIDO DEL PROGRAMA	*Apoyo*	◆ Se apoyarán filiales constituidas y registradas en 2005 ó 2006. ◆ Se renovarán los apoyos para filiales ya apoyadas durante los dos años anteriores (2004, 2005) siempre que hayan sido valoradas positivamente. ◆ % Apoyo = 30 %. Para países prioritarios (China, India, Rusia, EEUU, México, Brasil, Marruecos, Argelia y Japón) el porcentaje será del 35%. ◆ Tope máximo de ayuda : Por mercado y año : **120.000 €** Por empresa y año : **180.000 €** (cada empresa puede tener hasta un máximo de dos planes de implantación simultáneamente, apoyándose una filial por mercado). Por grupo de empresas y año : **190.000 €**
	Duración	◆ Duración máxima : 36 meses, a partir de la fecha de constitución de la filial. Se renovará y aprobará anualmente. ◆ Fecha de presentación de solicitud de participación: durante todo el año 2006 de forma continuada. Las renovaciones se podrán realizar desde principio de año, condicionadas al resultado de la justificación y acreditación del ejercicio anterior.
	Consideraciones de Carácter General	◆ Sólo se podrá incluir los gastos para el país objeto del Plan de Implantación. No tendrán la consideración de establecimiento en el exterior, los representantes y agentes, por lo que no serán apoyados dentro de este programa. ◆ No se considerará apoyable ningún tipo de impuesto, incluido el IVA, que grave cualquier gasto objeto de apoyo, con independencia de que el mismo se devengue en el territorio nacional o en el extranjero.

INSTITUTO ESPAÑOL DE COMERCIO EXTERIOR ICEX

PLAN DE IMPLANTACIÓN EN EL EXTERIOR

CONTENIDO DEL PROGRAMA	*Conceptos Apoyables*	**GASTOS DE ESTRUCTURA**
		Gastos de Constitución Escrituras, inscripciones, permisos administrativos, licencias y otros gastos que se realizan una sola vez al comienzo de la actividad. Asimismo se contemplan gastos derivados de modificación en la composición accionarial de la filial. Personal Sueldos y salarios del personal asignado a la filial, retribuciones variables (exclusivamente relacionadas con la actividad profesional objeto del contrato laboral del personal de la filial), así como las cotizaciones a la seguridad social y seguros de asistencia médica en aquellos países donde no exista un sistema público obligatorio de cobertura médica. Es necesario que exista un contrato laboral, ya sea fijo o eventual. Se excluyen de manera general comisiones, gastos de representación y de agencia. En caso de aparición de representantes o comisionistas en países en los cuales es obligada su existencia (p.ej EE.UU), el ponente deberá justificarlo directamente en la propuesta de gasto. Servicios profesionales externos que estén directamente relacionados con la constitución, y el funcionamiento administrativo de la filial (jurídicos, contables, financieros, fiscales, etc.) Alquileres Alquiler de locales comerciales y de oficina, y, excepcionalmente, alquiler de almacenes.

INSTITUTO ESPAÑOL DE COMERCIO EXTERIOR ICEX

PLAN DE IMPLANTACIÓN EN EL EXTERIOR

CONTENIDO DEL PROGRAMA	*Conceptos Apoyables*	**GASTOS DE PROMOCIÓN**
		Es necesario aportar el material original en el momento de la justificación ante ICEX. Sólo se admitirán facturas dirigidas a la filial, nunca a la matriz. <u>Investigación</u> Los estudios de investigación de mercado adquiridos a terceros y los proyectos de viabilidad comercial realizados por consultores externos o empresas especializadas. <u>Material de difusión y promoción</u> Elaboración de catálogos, folletos, carteles, páginas web (no se incluye gastos de mantenimiento) y demás material informativo impreso o audiovisual, expositores punto de venta. <u>Publicidad</u> Creatividad del material y coste de compra de espacios publicitarios en medios del país de la filial. <u>Acciones promocionales</u> Se incluyen las promociones punto de venta, promociones en el canal, degustaciones, exposiciones puntuales, desfiles, seminarios, demostraciones, jornadas técnicas y todos los gastos inherentes a estas promociones. No se considerará la autofacturación, ni los viajes del personal de la empresa. <u>Patrocinios comerciales</u> Patrocinios de carácter comercial que se realicen en el país objeto del Plan de Implantación. Se analizarán caso a caso, para poder delimitar en cada uno los gastos apoyables. <u>Relaciones Públicas</u> Incluye exclusivamente gastos de contratación de agencia de Relaciones Públicas. <u>Ferias</u> Solamente para participación en ferias del país de implantación y se aplica el % de apoyo del Plan. Se incluyen : alquiler de espacio, decoración del stand, un desplazamiento en avión o tren para el responsable o comercial de la filial. <u>Exposiciones permanentes</u> Incluye los gastos de alquiler de espacio, tanto en “corners” en grandes almacenes o tiendas especializadas, como exposiciones permanentes en otros lugares (showrooms, ferias, etc...)

INSTITUTO ESPAÑOL DE COMERCIO EXTERIOR ICEX

PLAN DE IMPLANTACIÓN EN EL EXTERIOR

CONTENIDO DEL PROGRAMA	*Conceptos Apoyables*	**MARCA Y PRODUCTO** ◆ Gastos de registro de patentes y marcas en el país de la filial exclusivamente. ◆ Gastos jurídicos para defensa de la marca española en el país de implantación. ◆ Gastos de homologación de productos ante organismos oficiales.
TRAMITACIÓN, DOCUMENTACIÓN, APROBACIÓN Y JUSTIFICACIÓN	*Tramitación*	◆ **Fecha de presentación de solicitud de participación:** durante todo el año 2006. ◆ **Fecha de presentación de renovaciones:** hasta el 31 de marzo de 2006 (preferiblemente). ◆ **Dónde** : Dirección Regional o Territorial de Comercio de cada CCAA o en el caso de la Comunidad de Madrid : Servicios Centrales del ICEX (Dirección General de Promoción, Pº de la Castellana 14 – 28046 Madrid – Tel. : 91 349v 61 00 – Fax : 91 577 07 50 y 91 431 61 28)
	Documentación	**PARA TODAS LAS EMPRESAS** ◆ Impreso de solicitud cumplimentado. ◆ Escritura de constitución o documentación equivalente según exija la legislación del país donde se constituya., o documentación que acredite el proceso de inscripción. ◆ Acreditación de su inscripción en el correspondiente registro. ◆ Catálogo de productos de la empresa. ◆ Última memoria disponible de la empresa. ◆ Balance de situación y cuenta de resultados del último ejercicio disponible, preferiblemente 2005. ◆ Copia del NIF (solamente para empresas que solicitan apoyo por primera vez). <u>Se presentará en el momento de la justificación:</u> ◆ Nota informativa actualizada a 1 de enero de 2006 del Registro Mercantil indicando : objeto social, cifra de capital social, órganos de gobierno de la sociedad, representantes, apoderados de la misma y composición del capital. ◆ Certificaciones del Ministerio de Economía y Hacienda y del Instituto Nacional de la Seguridad Social al corriente en el cumplimiento de sus obligaciones fiscales y laborales. ◆ Declaración jurada sobre ayudas solicitadas a otros organismos públicos o privados para esta misma actividad.

PLAN DE IMPLANTACIÓN EN EL EXTERIOR

TRAMITACIÓN, DOCUMENTACIÓN, APROBACIÓN Y JUSTIFICACIÓN	*Documentación*	**PARA FILIALES DE NUEVA CREACIÓN** <u>Se presentará en el momento de la justificación:</u> ◆ Toma de participación de una sociedad previamente existente : Título de adquisición de la participación, indicación del porcentaje que esta suponga sobre la totalidad del capital y a quién corresponde la titularidad del resto del capital.
	Aprobación y justificación	◆ La empresa informará a la Oficina Económica y Comercial del país de la apertura de la filial. ◆ Si el proyecto de implantación es aprobado por el Comité de Autorización del ICEX, se le comunicará a la empresa indicando los conceptos aprobados e importe así como el procedimiento de justificación. ◆ La empresa presentará todos los justificantes de gasto al finalizar el año de ayuda y preferiblemente **antes del 31 de marzo del siguiente año.** ◆ Solamente se admiten como justificantes las facturas de terceros a la filial, nunca a la matriz. ◆ **El procedimiento detallado de justifcación de gastos se podrá encontrar en la web de ICEX (Manual de Usuario)** ◆ Todo lo aprobado en propuesta de gasto prevalecerá sobre el contenido del programa.