

| AYUDA Plan ICEX Target Usa 2015 | |
|---------------------------------|--|
| PLAZO | 26/11/2015 |
| DIRIGIDO A | <p>1) A empresas que fueron beneficiarias del Plan ICEX TARGET USA 2014 y/o 2013 y que han contado con un informe favorable de ICEX en el/los año/s correspondiente/s.</p> <p>2) A empresas para las cuales 2015 sea su primer año de solicitud.</p> |
| | <p>Los proyectos presentados han de encuadrarse en alguno de los dos supuestos contemplados a continuación:</p> <p>1) Pertener a cualquier sector de actividad y que contemplen una filial ya constituida en Estados Unidos en el momento de presentar la solicitud de ayuda. Si la solicitud de ayuda en el marco del Plan ICEX TARGET USA se cursa por primera vez en el año 2015, <u>la fecha de constitución de la filial no podrá ser anterior al 21 de noviembre de 2014.</u></p> <p>2) Pertener a los sectores de biotecnología, nanotecnología, TIC's, contenidos digitales y otros sectores de alto contenido tecnológico, sin que sea necesario, dadas las características y necesidades de estas empresas, que las mismas cuenten con filial en Estados Unidos.</p> |
| INTENSIDAD | <p>50% subvención a fondo perdido (máximo 50.000€),</p> <p>Mínimo elegible 30.000€ (para todos los sectores en general)</p> <p>Mínimo elegible 15.000€ (para sectores biotecnología, nanotecnología, TIC's, contenidos digitales y otros sectores de alto contenido tecnológico)</p> |
| GASTOS EJECUCIÓN | <p>01/01/2015 - 31/12/2015</p> <p>De manera excepcional, serán objeto de ayuda los gastos previos, de constitución y primer establecimiento de la filial para la que se solicita la ayuda que hayan sido realizados en el año 2014 de forma previa a la fecha de creación de dicha filial, siempre y cuando hayan sido realizados, como máximo, en los <u>cuatro meses anteriores a la fecha de constitución</u></p> |
| COSTES ELEGIBLES | <p>1. Gastos previos, de constitución y primer establecimiento:</p> <p>a) <u>Estudios de viabilidad</u>: Contratación de una empresa especializada para la realización de un estudio de viabilidad previo al establecimiento de la empresa en Estados Unidos.</p> <p>b) <u>Gastos de constitución de la filial</u>: Escrituras, inscripciones, permisos administrativos, licencias y otros gastos que se realizan una sola vez al comienzo de la actividad.</p> <p>c) <u>Asesoramiento externo</u>: Gastos de asesoramiento externo puntual directamente relacionados con la constitución de la filial (jurídica, contable, financiera, fiscal).</p> |

2. Gastos de promoción:

- a) Investigación de mercados: Estudios de investigación de mercado adquiridos a terceros realizados por consultores externos y referidos a Estados Unidos.
- b) Material de difusión y promoción: Elaboración de catálogos, folletos, carteles, páginas web (no se incluye gastos de mantenimiento de la web) y demás material informativo impreso o audiovisual, expositores, puntos de venta, siempre que tengan como objetivo el lanzamiento del nuevo producto/servicio en Estados Unidos.
- c) Contratación de servicios especializados para la adaptación gráfica de la marca al mercado de Estados Unidos, del empaquetado y los manuales técnicos de los productos, así como para el diseño o rediseño de productos.
- d) Desarrollo de programas informáticos, aplicaciones móviles con fines promocionales para la entrada de productos o servicios españoles en Estados Unidos.
- e) Publicidad: Creatividad del material y coste de compra de espacios publicitarios en medios estadounidenses, así como gastos de publicidad digital enfocada a dar a conocer el producto/servicio de nuevo lanzamiento en Estados Unidos.
- f) Acciones de posicionamiento y marketing en redes sociales (SEM).
- g) Acciones promocionales: Presentaciones de productos o servicios, promociones, catas y exposiciones temporales en espacios comerciales o tiendas de prestigio (espacios dedicados en exclusiva a la marca y que cuenten con decoración diferenciada del resto de las marcas ubicadas en ese local) o tiendas propias, producción, organización y promoción de desfiles de moda, tanto comerciales como de imagen, presentaciones técnicas en destino, montaje de exposiciones para sectores de servicios, siempre que tengan como objetivo el lanzamiento del nuevo producto o servicio en Estados Unidos. Se apoyarán los gastos inherentes a estos actos.
- h) Patrocinios comerciales: Patrocinios de carácter comercial, siempre que tengan como objetivo el lanzamiento del nuevo producto o servicio en Estados Unidos. Se analizarán caso a caso para poder delimitar en cada uno de ellos los gastos considerados como susceptibles de ayuda.
- i) Relaciones públicas: Exclusivamente los gastos de contratación de agencias de relaciones públicas o comunicación con el objetivo del lanzamiento del nuevo producto/servicio en Estados Unidos.
- j) Participación en ferias: Se apoyará la asistencia como expositor en ferias en Estados Unidos, siempre y cuando ICEX no organice en la misma un pabellón oficial o feria de participación agrupada. Se consideran conceptos susceptibles de ayuda el alquiler de espacio y la decoración.

| | |
|-----------------------|---|
| | <p>k) <u>Asistencia en Estados Unidos a congresos y foros especializados</u>: se considerará susceptible de apoyo la cuota de inscripción.</p> <p>l) Gastos derivados de consultas y suscripciones en materia de información sobre <u>concursos y licitaciones</u>, exclusivamente para Estados Unidos.</p> <p>m) <u>Participación por parte de la empresa solicitante de la ayuda en programas de aceleración</u> o similares en Estados Unidos, excepto el correspondiente al Spain Tech Center (STC) que ICEX pone a disposición de las empresas en Silicon Valley (Estados Unidos)</p> <p>3. Gastos de defensa jurídica de la marca y homologación:</p> <p>a) <u>Registro de patentes y marcas</u>: Gastos de registro de patentes y marcas exclusivamente para Estados Unidos.</p> <p>b) <u>Defensa de la marca</u>: Gastos jurídicos para procedimientos de defensa de la marca en Estados Unidos.</p> <p>a) <u>Homologación y certificación</u>: de carácter obligatorio exigidas en Estados Unidos. Certificaciones y precalificaciones ante grandes clientes en Estados Unidos.</p> |
| CONDICIONES | <p>Si la empresa solicitante de la ayuda cuenta con filial en Estados Unidos, todos los gastos presentados para su apoyo dentro del presente Plan deberán haber sido asumidos por la filial estadounidense, (facturados a la filial, pagados y contabilizados por ésta) excepto los gastos previos y de constitución que podrán serlo por la matriz española, tomándose como fecha tope para ello la de constitución de la filial objeto de apoyo. En algunos casos, y dependiendo del tipo de producto, también podrán ser asumidos por la matriz española los gastos de homologación y certificación.</p> <p>Si la empresa pertenece a los sectores de biotecnología, nanotecnología, TIC's, contenidos digitales y otros sectores de alto contenido tecnológico y no cuenta con filial en Estados Unidos, los gastos que presente deberán ser asumidos por la empresa española que solicita la ayuda.</p> <p>No se apoyará el establecimiento y explotación de una red de distribución u otros gastos corrientes vinculados a la misma. De igual forma, no se admite la auto facturación en ninguno de los conceptos.</p> <p>La empresa solicitante deberá haber comunicado a la Oficina Económica y Comercial correspondiente su presencia en el mercado de Estados Unidos, así como los datos identificativos del establecimiento, o en su defecto, si no lo hubiera, de su interés en ese mercado. <u>La Oficina Económica y Comercial correspondiente hará llegar a la empresa el documento acreditativo de haber sido informada y la empresa lo adjuntará a su solicitud telemática.</u></p> |
| Periodo Justificación | 16/03/2016 (A través de empresa auditora contratada por ICEX) |