

PROGRAMAS DE APOYO A EMPRESAS

ICEX



Costa Rica – 14 octubre
Guatemala – 15 octubre

1. PROGRAMAS DE APOYO A EMPRESAS

● Plan de Marcas Españolas

- Objetivo

Apoyar a las pymes españolas en su proceso de internacionalización de marca en mercados exteriores

- Duración

36 meses desde el momento de solicitud renovable anualmente

- % de Apoyo

30%, 35% y hasta 50% - Límite 100.000 € por empresa y año

- Gastos apoyables

Material promocional, publicidad e inserciones en medios promocionales, acciones promocionales o promociones puntos de venta, patrocinios comerciales, relaciones públicas...

TAU
CERÁMICA



1. PROGRAMAS DE APOYO A EMPRESAS

● Plan de Implantación

Línea de apoyo a establecimiento de internacionalización

▪ Objetivo

Apoyar a las empresas en su proceso de implantación comercial en el exterior fuera de la U.E.

▪ Duración

36 meses desde fecha de constitución

▪ % de Apoyo

30% y países prioritarios 35% (Argelia, Brasil, China, Rusia, EEUU, EAU...).
Hasta 50% en países África Subsahariano

▪ Gastos apoyables

- Gastos constitución
- Gastos Promoción
- defensa jurídica de la marca y homologación
- Gastos consultoría e investigación
- Gastos participación ferias y congresos



OBJETIVOS DE ICEX Y PROGRAMAS DE APOYO

- Incrementar la base exportadora española.
- Impulsar alianzas y agrupaciones de empresas para conseguir una dimensión adecuada de cara a la exportación.

Para impulsar las alianzas, ICEX cuenta con el **PROGRAMA DE CONSORCIOS**



VENTAJAS DE LA COOPERACIÓN ENTRE EMPRESAS



- Obtener mayores recursos financieros y humanos.
- Ampliar gama de productos para poder abordar con éxito nuevos mercados.
- Mayor poder de negociación.
- Mejor aprovechamiento de la red de distribución.
- Otras sinergias provechosas (además de comerciales):
 - Reducción de coste de transporte.
 - Difusión de tecnología y know how de productos.
- La salida al exterior permite: abrir mentalidad, reforzar condiciones de garantías de calidad en la producción, distribución y servicios al cliente.

En definitiva, reducir riesgos y costes en la exportación y acelerar la expansión internacional.

TIPOS DE CONSORCIOS

- Según el objetivo del consorcio:
 - Consorcio de promoción
 - Consorcio de venta
 - Consorcio de servicio post-venta
 - Consorcio de compra
- Según las características de los miembros del consorcio.
 - Consorcio sectorial o multisectorial
- Según la estrategia del comercio:
 - Consorcio en origen
 - Consorcio en destino
 - Consorcio con marca propia
 - Consorcio con mantenimiento de marca



TIPOS DE CONSORCIOS



● Según la forma jurídica:

Para recibir apoyo del ICEX deben tener personalidad jurídica propia; tiene que ser una estructura nueva y que sea persona jurídica.

Lo más habitual:

- Sociedad responsabilidad limitada.
- Agrupación de interés económico.

4. MARCO LEGAL PARA LA CONSTITUCIÓN DE CONSORCIOS DE EXPORTACIÓN

NORMATIVA

En España, los consorcios de exportación no gozan de normativa propia, por lo que se aplica a esta forma de colaboración empresarial los principios y normas del Derecho civil y mercantil.

Legislación sobre consorcios		
País	Normativa específica sobre consorcios	Ley aplicable
España	No	Derecho civil Derecho mercantil

4. MARCO LEGAL PARA LA CONSTITUCIÓN DE CONSORCIOS DE EXPORTACIÓN

FORMA JURÍDICA VS CONTRATO COLABORACIÓN

No es imprescindible crear una sociedad, ni siquiera una persona jurídica para regular un consorcio de exportación, basta con que exista un grupo de personas o empresas que regule sus actividades por contrato.

Adopción de forma jurídica para los consorcios	
Ventajas	<ul style="list-style-type: none">▪ Derechos y obligaciones de las empresas que participen mejor definidos.▪ Limitación de la responsabilidad de los socios en caso de pérdidas.▪ Imagen del consorcio más sólida.▪ Requisito para ayudas públicas
Inconvenientes	<ul style="list-style-type: none">▪ Establece algunas obligaciones más costosas.

5. EL PROGRAMA DE CONSORCIOS DE ICEX

✚ Descripción

Apoya la agrupación de empresas españolas que quieren exportar con una estrategia de comercialización conjunta y unos objetivos similares

A quien va dirigido : Pymes españolas. El Consorcio debe estar constituido por un mínimo de 4. Tienen que tener una participación igualitaria (25%). Se admite la existencia de socios financieros.

● Financiación

30% - 35% Conceptos apoyables.

Topes de ayuda : 100.000 euros al año por Consorcio

● Conceptos apoyables

Gastos de primer establecimiento : estudio viabilidad, gastos de establecimiento, gastos personal, alquileres, servicios profesionales externos

Gastos de promoción en el exterior : investigación de mercados, material de difusión y promoción, publicidad, acciones promocionales, RRPP, ferias, exposiciones permanentes y viajes comerciales.

Duración : 36 meses desde el momento de constitución del Consorcio



● Condiciones

- Personalidad jurídica propia.
- Puede constituirse en España (pudiendo tener filiales en el extranjero) o en el exterior.
En España, mínimo 4 empresas.
En el exterior, mínimo 3 empresas.
- Una empresa no puede participar en más de un consorcio para un mismo mercado (excepto si uno es de promoción y otro de ventas).
- Una empresa del consorcio no puede tener participaciones de capital de otra empresa asociada.



5. EL PROGRAMA DE CONSORCIOS DE ICEX

● Condiciones

- Una empresa no puede tener más del 25% del capital (en destino puede tener hasta el 33%)
- Puede haber socio financiero (entidad financiera, comercializadora, distribuidor, gerente del consorcio) siempre que su participación sea inferior al 25% (en esta parte no tiene apoyo de ICEX).
- Gerente con dedicación exclusiva.
- Necesario elaborar plan de actuación en el exterior a tres años vista con objetivos cuantificables por mercado y un plan de viabilidad económico a tres años.
- Cumplimiento de presentación de cuentas en Registro Mercantil.



6. EVOLUCIÓN DE LOS CONSORCIOS DE EXPORTACIÓN CON APOYO ICEX

Consortios Apoyados Periodo 1985 - 2001

● Productos Industriales	68 Consortios	26%
● Bienes de Equipo	41 Consortios	15%
● Agroalimentarios y Vino	68 Consortios	25%
● Hábitat	35 Consortios	13%

212 Consortios 79%

● Resto Sectores (Fashion, Cinema, Books, Services...)	118 Consortios	21%
-----------------------------------------------------------	----------------	-----

TOTAL 330 Consortios 100%



- En 15 años apoyamos un total de 330 Consortios
- La mayor parte de los Consortios de empresas de productos industriales y vinos
- La mayor parte de los Consortios procede de País Vasco y Valencia

6. EVOLUCIÓN DE LOS CONSORCIOS DE EXPORTACIÓN CON APOYO ICEX

CONCLUSIONES 1985/2001

PROGRAMA

CONSORCIOS

PERIODO

- El 70% de Consorcios estaban formados por una media de 4,4 socios
- En el 90% de los casos, el capital está repartido equitativamente entre los socios
- Los productos son complementarios en más del 83% de los casos
- Los sectores de actividad más frecuentes : industriales, agroalimentarios y vinos, hábitat y moda



6. EVOLUCIÓN DE LOS CONSORCIOS DE EXPORTACIÓN CON APOYO ICEX

CONCLUSIONES 1985/2001

PROGRAMA

CONSORCIOS

PERIODO

- Solamente en el 18% de los casos, el Consorcio canaliza toda la actividad exportadora de los socios. La formación de los consorcios obedece al deseo de aprovechar oportunidades puntuales, siendo pocas las empresas que se centran en el Consorcio como única vía de expansión internacional
- En más del 50% de los casos, el agente promotor del Consorcio era distinto de las empresas, por lo que el impulso para la formación del mismo suele ser externo a los socios del Consorcio.
- En 2001 permanecían activos 90 Consorcios de los 330 apoyados en este periodo.



6. EVOLUCIÓN DE LOS CONSORCIOS DE EXPORTACIÓN CON APOYO ICEX

Consortios Apoyados Periodo 2001 - 2007

● Productos Industriales y Tecnología	57 Consortios	37%
● Agroalimentarios y Vinos	47 Consortios	31%
● Habitat-Fashion and Other Consumer Foods	33 Consortios	21%
● Servicios y Multisectoriales	17 Consortios	11%

154 Consortios 79%

- Estimamos que de nuevo, del total de Consortios apoyados en estos últimos 6 años, permanecen activos en torno al 25%



6. EVOLUCIÓN DE LOS CONSORCIOS DE EXPORTACIÓN CON APOYO ICEX

CONCLUSIONES PERIODO 2002 - 2007

- Aparecen otras instituciones públicas que también apoyan Consorcios, sobre todo zonas no tradicionales, por lo que ya no hay tanta concentración de Consorcios en sólo 2 zonas de España.
- El número de Consorcios ha disminuido en este periodo, el montante de inversión se mantiene, lo que indica un mayor tamaño de los Consorcios y mayores gastos de promoción de los mismos.



- Creación de Consorcios en sectores no habituales (audiovisual, logística, transporte, otros servicios, etc...) y mayor sofisticación en los Consorcios.
- Continúa siendo un instrumento válido para las empresas españolas

IMPACTO DE LOS CONSORCIOS DE EXPORTACIÓN

- No se puede medir el éxito o fracaso de un Consorcio por la continuación de la actividad a lo largo de los años. Depende del objetivo para el cual se crea.
- En tanto que sea una escuela de aprendizaje, será un instrumento transitorio y condenado a disolverse en 3-5 años, tan pronto como los socios sean capaces de exportar de forma independiente
- Una vez transcurrida la 1ª fase, pueden aparecer nuevas oportunidades en los mercados y el Consorcio puede encontrar otras vías de negocios, entonces puede sobrevivir realizando funciones distintas a las iniciales.
- Si bien el abandono del Consorcio pueda ser debido por unas ventas por debajo de las expectativas, otra razón puede ser la contraria : El éxito y el deseo de la empresa de desarrollar sus propias estrategias



TIPOS DE CONSORCIOS

- CONSORCIO DEL JAMÓN SERRANO
- CHAMO / OFIDE
 - Mobiliario de oficina y colectividades
- ENTER
 - Logística



ICEX

MUCHAS GRACIAS

www.icex.es