

Anexo 2: Detalle de Líneas de Financiamiento

¿Qué implica el apoyo PROEXPORT + de URUGUAY XXI?

I. Generación de capacidades

El programa apoyará a las empresas financieramente para la realización de actividades vinculadas a generación de capacidades. En el caso de empresas que postulen para “Consolidación Exportadora”, será condición necesaria que la actividad impacte positivamente en el volumen de las exportaciones y/o el empleo de calidad.

1.1 – Capacitación

Los planes de capacitación podrán ser en habilidades a mejorar, técnicas o específicas, requeridas por las empresas a los efectos de internacionalizarse.

Las empresas podrán desarrollar sus propios planes de capacitación o presentar propuestas en forma conjunta con instituciones educativas especializadas. Las mismas pueden ser dictadas por instituciones o expertos tanto nacionales como extranjeros, y realizarse tanto en el país como en el exterior.

¿Qué gastos se pueden reconocer?

Honorarios por diseño de los programas, horas docentes de capacitación, administración de los programas de capacitación, logística y traslados, elaboración de test, entre otras.

Los rubros del presupuesto que impliquen gastos asociados a capacitaciones en el exterior y los que sean provistos por personal de la plantilla de las empresas, se topearán en un 50% de su valor en el presupuesto, a efectos del cálculo del cofinanciamiento

¿Qué gastos no se pueden reconocer?

No podrán subvencionarse acciones centradas en becas individuales de estudios o de formación.

1.2- Desarrollo y ajustes/mejoras de productos

Se podrán financiar proyectos destinados a la mejora de productos y/o procesos destinados al mercado internacional.

¿Qué gastos se pueden reconocer?

Honorarios por asesorías, asistencias técnicas y consultorías; Gastos asociados a visitas y estudios de los mercados de destino; Gastos asociados a pruebas de comercialización y ventas; Compra de materiales e insumos; Gastos en equipos de prueba, ensayos y laboratorios; Compra de equipamiento esencial; Gastos en instalaciones y/o medidas de protección laboral y ambiental; Gastos de compra y/o arriendo de software; Gastos de servicios técnicos y de mantención asociados a proyectos; Gastos de protección de propiedad intelectual; Costos de licencias y adecuación edilicia específica para la instalación de equipos.

1.3 - Diseño de productos y empaque

Se podrá financiar la contratación de expertos en el área de diseño, con el objetivo de rediseñar productos y empaque para la exportación.

¿Qué gastos se pueden reconocer?

Honorarios por consultoría, compra de materiales e insumos y equipamiento necesario para implementar el diseño sugerido.

1.4- Asesoría y pasantías tecnológicas.

Con el objetivo de incorporar, transferir o adecuar en las empresas los conocimientos y tecnologías de nivel internacional en sus procesos productivos y productos, se podrán financiar consultorías tecnológicas, realizadas por expertos nacionales o extranjeros, así como pasantías de personal de la empresa en instituciones o empresas de primera línea.

Únicamente se podrán financiar las actividades previstas en la medida en que sean exigencias del mercado exportador o agreguen valor y/o diferenciación al producto o proceso.

¿Qué gastos se pueden reconocer?

Honorarios de proveedores de servicios, honorarios del experto, pasajes, seminarios, cursos y talleres de trabajo y asesoría técnica experta nacional como soporte post visita.

1.5. Certificaciones

Se financiará proyectos de certificación que demuestren que tienen un impacto directo sobre la apertura de nuevos mercados de exportación. Se podrán financiar certificaciones exigidas por mercados existentes, en la medida en que sean certificaciones nuevas y comprometan la presencia de la empresa en dicho mercado.

¿Qué gastos se pueden reconocer?

Servicios de capacitación o entrenamiento de personal de la empresa, cursos breves en el exterior (menores a 2 meses), contratación de consultorías y personal técnico para la ejecución del proyecto, materiales e insumos, material bibliográfico, servicios técnicos y de mantenimiento, costos de certificación, una partida para gastos imprevistos de hasta un 5% del costo financiable del proyecto. La totalidad de las inversiones deberán estar asociadas directamente a la obtención de la certificación.

Excepcionalmente se podrá financiar:

Equipamiento liviano, equipos de pruebas, ensayos y de laboratorio, costos de instalación de equipamiento. Esto se aplicará para aquellos casos en que se justifique la imposibilidad de obtener la certificación sin contar con dicho equipamiento. El equipamiento no podrá estar asociado a la actividad rutinaria, de mantenimiento o de gestión de la empresa.

Sueldos del Personal Técnico (incluye a técnicos, profesionales, directores y gerentes) propio de la empresa asignado al proyecto. Hasta 40% del Costo Total del mismo.

1.6- Marketing

Se podrán financiar gastos asociados a la creación, adaptación y lanzamiento de marcas y estrategias de marcas, desarrollo de una estrategia de comunicaciones y herramientas comerciales que faciliten operaciones de exportación efectivas por parte de las empresas (página web, catálogos, tarjetas de presentación, presentación corporativa, entre otros). Se incluyen mejoras en la web orientadas a la exportación, así como el desarrollo de material promocional y asesoramiento e implementación de venta a través de canales on-line. Estos podrán realizarse tanto en territorio nacional como en el extranjero.

¿Qué gastos se pueden reconocer?

Honorarios por consultorías, asesorías y servicios, contratación de agencia de publicidad, costo de registro de marca y costos directamente asociados con la generación de las herramientas comerciales desarrolladas. También se podrán financiar los costos de contratar un agente de ventas o un representante en el exterior.

1.7- Profesionalización exportadora

Se podrán financiar gastos asociados a la creación o profesionalización de un área de comercio exterior en la empresa.

¿Qué gastos se pueden reconocer?

Honorarios por asesorías, asistencias técnicas y consultorías, capacitaciones, pasantías, búsqueda de profesionales y software vinculado a la gestión del comercio exterior.

II. Estrategias de ingreso y venta

Proexport+ apoyará a las empresas financieramente para la realización de actividades vinculadas a la promoción de exportaciones e ingreso al mercado extranjero

II.1- Ferias o eventos.

El Programa apoyará a las empresas que deseen visitar una feria alineada con su estrategia de internacionalización. Esto implica no solo la visita a la feria, sino contar con agenda de empresas a contactar y un objetivo claro.

También podrá solicitarse financiamiento para la participación como expositor en dichos eventos.

¿Qué gastos se pueden reconocer?

Capacitación en preparación de la feria mediante la contratación de un consultor externo, entrada a la feria, contratación de personal y/o experto internacional que prepara identificación de posibles clientes y agenda, alquiler de stand/muebles/decoración/sala de reuniones, contratación de un consultor ó de una agencia en el lugar de la feria, envío de muestras, viaje y alojamiento para una persona.

II.2 – Visita a clientes o rondas de negocios.

El programa apoyará a empresas que quieran realizar misiones comerciales o rondas de negocios en el exterior.

¿Qué gastos se pueden reconocer?

Capacitación en preparación de la misión mediante la contratación de un consultor externo, contratación de personal y/o experto internacional que prepara identificación de posibles clientes y agenda, alquiler sala de reuniones, costo de inscripción a la Ronda de Negocios, envío de muestras, viaje y alojamiento para una persona.

II.3 - Misiones inversas

El programa apoyará a empresas que quieran invitar posibles compradores al país, para participar de un evento y/o para reuniones directas con la empresa

¿Qué gastos se pueden reconocer?

Capacitación para participar en la misión mediante la contratación de un consultor externo, alquiler de sala de reuniones, viaje y alojamiento para una persona.

II.4 - Misiones tecnológicas

El programa apoyará la realización de Misiones Tecnológicas, entendiendo por éstas la realización de actividades que permitan conocer las últimas tecnologías existentes con vistas a desarrollar cambios tendientes a la modernización y mejora de la capacidad de la empresa, y por ende redundar en beneficio de su competitividad para exportar.

Se incluyen visitas a empresas, centros tecnológicos de excelencia y la participación en eventos de referencia en su sector de actividad.

Únicamente se podrán financiar las actividades previstas en la medida en que sean exigencias del mercado exportador o agreguen valor y/o diferenciación al producto o proceso.

¿Qué gastos se pueden reconocer?

Pasajes, seminarios, cursos y talleres de trabajo y asesoría técnica experta nacional como soporte post visita.

II.5 – Propiedad intelectual

El programa apoyará el costo de registro y protección de los derechos de propiedad intelectual en el exterior, en mercados que hayan sido identificados como claves en la estrategia de internacionalización de la empresa.

¿Qué gastos se pueden reconocer?

Honorarios profesionales para la preparación y presentación de solicitudes de patentes de invención y marcas en el exterior, costos de las tasas y derechos a abonar ante las oficinas de patentes en el exterior.

II.6. - Estudios de mercado o asesoría legal

El programa apoyará a las empresas interesadas en contratar consultorías para la realización de estudios de mercado o asesorías legales en mercados de interés, incluyendo los costos legales de abrir una empresa en el exterior y la contratación de agente legal en destino.

¿Qué gastos se pueden reconocer?

Honorarios de consultoría para la realización de estudios de mercado, honorarios por servicios legales.