



internacionalització

guia de recursos
2010

idi Institut d'Innovació
Empresarial
de les Illes Balears

 **Govern
de les Illes Balears**
Conselleria de Comerç,
Indústria i Energia


**enterprise
europe
network**
Apropem Europa a la teva empresa



Coordinació del projecte

Institut d'Innovació Empresarial de les Illes Balears
Servei d'estratègia empresarial i finançament
Pla d'internacionalització

Edició:

Institut d'Innovació Empresarial de les Illes Balears
Servei de disseny

Impressió:

amadip.esment

Dipòsit legal: PM-617-2010

Maig de 2010

Introducció

La **guia de recursos per a la internacionalització** és un instrument per a totes les empreses que vulguin començar a obrir-se a mercats exteriors. Aquesta guia inclou tots els instruments, els serveis, els programes i els ajuts que les diferents administracions posen a l'abast de l'empresa.

En l'àmbit europeu, la xarxa Enterprise Europe Network (EEN) està formada pels punts d'informació i assessorament empresarial de la Comissió Europea, especialment el Centre Balears Europa (CBE), l'Institut d'Innovació Empresarial de les Illes Balears (IDI) i la Unitat d'Innovació del ParcBIT.

A Espanya, hi ha la Direcció General de la Petita i Mitjana Empresa (DGPIME) i l'Institut Espanyol de Comerç Exterior (ICEX), dependent del Ministeri d'Indústria, Turisme i Comerç.

En l'àmbit autonòmic, hi ha comunitats autònomes que tenen organismes específics que ofereixen serveis especialitzats destinats a la promoció de la internacionalització, com l'Institut d'Innovació Empresarial (IDI) i el Centre Balears Europa, que depenen de la Conselleria de Comerç, Indústria i Energia del Govern de les Illes Balears; l'Agència Catalana per a la Competitivitat (ACC1Ó), dependent de la Generalitat de Catalunya; l'Agència Andalus de Promoció Exterior (Extenda); PromoMadrid, de la Comunitat de Madrid; etc.

Per últim, les diferents cambres de comerç ofereixen suport a la internacionalització: la Cambra de Comerç de Mallorca, la Cambra de Comerç de Menorca i la Cambra de Comerç d'Eivissa i Formentera.

En aquesta guia ens centrarem en els recursos que ofereixen en l'àmbit de les Balears els diferents organismes especialitzats: la Conselleria de Comerç, Indústria i Energia, la Direcció General de Promoció Industrial, l'Institut d'Innovació Empresarial de les Illes Balears, el Centre Balears Europa, la Unitat d'Innovació del ParcBIT, l'ICEX, les cambres de comerç i ACC1Ó.*

Amb l'objectiu que els serveis d'internacionalització arribin a les empreses de la forma més senzilla i pràctica, aquesta guia s'ha plantejat tenint en compte la situació en què es troba l'empresa: si és una empresa sense experiència internacional però que es planteja el repte de sortir a l'exterior, si és un exportador regular, si es planteja la implantació comercial en un país o si es tracta d'una empresa que vol fer una inversió a l'exterior.

Francesca Vives i Amer

Consellera de Comerç, Indústria i Energia

Presidenta de l'Institut d'Innovació Empresarial de les Illes Balears

* A partir del conveni signat entre l'IDI i ACC1Ó, les empreses de les Balears poden beneficiar-se d'alguns dels serveis que ofereix l'Agència Catalana per a la Competitivitat.

INDEX

Estratègies tradicionals

A.1 Diagnòstics d'internacionalització	7
A.2 Pla de màrqueting	8
A.3 Informació sobre mercats exteriors	9
A.4 Selecció dels mercats	11
A.5 Cerca de Socis distribuïdors i altres formes de cooperació empresarial	15
A.6 Assessorament personalitzat en el procés de sortida als mercats	17
A.7 Adaptació dels recursos interns de l'empresa	20
A.8 Formació i beques	23
A.9 Finançament i subvencions	28
A.10 Marques i patents	34

Estratègies no tradicionals

B. 1 Licitacions públiques europees	37
B. 2 Licitacions públiques internacionals	37
B. 3 Serveis de la Xarxa Enterprise Europe Network	40
B. 4 Informació sobre mercats exteriors	42
B. 5 Finançament	43

Promoció, sensibilització

C.1 Missions comercials	49
C.2 Fires internacionals	50
C.3 Trobada d'internacionalització	50
C.4 Mercat de centres	51
C.5 Jornades ICEX	51

Organismes de suport	51
-----------------------------------	-----------

Bloc a: Estratègies tradicionals. Iniciar-se en l'exportació i ser exportador regular

Iniciar-se en l'exportació	Exportador regular
A.1. Diagnòstics d'internacionalització	
A.2. Pla de màrqueting	
A.3. Informació sobre mercats exterior	A.3 Informació sobre nous mercats exteriors
A.4. Selecció dels mercats	A.4 Selecció dels mercats
A.5. Cerca de Socis distribuïdors i altres formes de cooperació empresarial	A.5 Cerca de socis distribuïdors o altres formes de cooperació empresarial
A.6. Assessorament personalitzat en el procés de sortida als mercats	
A.7. Adaptació dels recursos interns de l'empresa	
A.8. Formació i beques	A.8 Formació i beques
A.9. Finançament i subvencions	A.9 Finançament i subvencions
A.10 Marques i patents	A.10 Marques i patents

Bloc b: Estratègies no tradicionals. Licitacions públiques, cooperació tecnològica implantació comercial i inversió a l'exterior

Licitacions públiques	Cooperació tecnològica	Implantació comercial	Inversió a l'exterior
B.1 Licitacions públiques europees			
B.2 Licitacions públiques internacionals			
	B.3 Serveis de la Xarxa Enterprise Europe Network		
		B.4 Informació sobre mercats exteriors	
		B.5 Finançament	B.5 Finançament

Bloc c: Promoció, sensibilització i organismes de suport especialitzats

Promoció	Sensibilització	Organismes
C.1 Missions comercials		Conselleria de Comerç, Indústria i Energia Direcció General de Promoció Industrial Institut d'Innovació Empresarial de les Illes Balears Centre Balears Europa Unitat d'Innovació del Parc Bit Instituto Español de Comercio Exterior (ICEX) Cambra de Comerç de Mallorca Cambra de Comerç de Menorca Cambra de Comerç d'Eivissa i Formentera
C.2 Fires internacionals		
C.3 Trobada d'internacionalització		
C.4 Mercat de centres		
C.5 Jornades ICEX		

bloc a

bloc a

Estratègies tradicionals

iniciar-se en l'exportació i ser exportador regular

Iniciar-se en l'exportació

- A.1. Diagnòstics d'internacionalització
- A.2. Pla de màrqueting
- A.3. Informació sobre mercats exteriors
- A.4. Selecció dels mercats
- A.5. Cerca de Socis distribuïdors i altres formes de cooperació empresarial
- A.6. Assessorament personalitzat en el procés de sortida als mercats
- A.7. Adaptació dels recursos interns de l'empresa
- A.8. Formació i beques
- A.9. Finançament i subvencions
- A.10 Marques i patents

Exportador regular

- A.3 Informació sobre nous mercats exteriors
- A.4 Selecció dels mercats
- A.5 Cerca de socis distribuïdors o altres formes de cooperació empresarial
- A.8 Formació i beques
- A.9 Finançament i subvencions
- A.10 Marques i patents

Iniciar-se en l'exportació o ser exportador regular

Quan una empresa es planteja per primera vegada afrontar el repte de la internacionalització, o bé té una certa experiència exportadora però vol diversificar els seus mercats, ha de saber que hi ha tot un seguit d'organismes i programes específicament definits i seleccionats per ajudar-la en la seva aventura internacional. Aquestes serien les primeres passes que caldria seguir:

Quan una empresa pretén sortir als mercats exteriors, és recomanable que prèviament faci un diagnòstic sobre quin és el seu potencial d'internacionalització i que es plantegi en quins mercats ha de començar a treballar. La capacitat d'internacionalització i la selecció dels mercats són tasques que l'empresa ha de fer de forma acurada i reflexionada. Per això, hi ha diversos programes orientats a proporcionar assessorament personalitzat a les empreses amb l'objectiu de conèixer si estan preparades per exportar.

A.1 Diagnòstics d'internacionalització

A.1.1 Autodiagnòstic per accedir a nous mercats

Programa de diagnòstic en línia

Es tracta d'un instrument interactiu capaç d'oferir un diagnòstic a les petites i mitjanes empreses sobre la seva situació per iniciar l'obertura a l'exterior (internacionalització). Consisteix a emplenar un qüestionari sobre set àrees clau de l'empresa (estratègia, lideratge i organització, finançament, productes i processos, màrqueting, innovació tecnològica, i cooperació i aliances).

Organisme: Direcció General de la Petita i Mitjana Empresa (DGPIME) i Ministeri d'Indústria, Turisme i Comerç

Dirigit a: Petites i mitjanes empreses

Característiques: El nucli del sistema és un qüestionari de 25 preguntes tancades distribuïdes en les set àrees clau de l'empresa.

Mitjançant el qüestionari, l'empresa obté una valoració, en forma de baròmetre, que indica si la seva estructura empresarial, la seva gestió i fins i tot la seva actitud davant determinades qüestions empresarials es corresponen amb les que s'han identificat en empreses que ja són presents a l'exterior.

El sistema també facilita una sèrie de receptes o recomanacions d'actuació, un sistema d'informació i unes eines de formació en línia.

Per dur a terme aquest autodiagnòstic, l'empresa s'ha de registrar, la qual cosa li permetrà guardar les valoracions parcials que obtingui i aconseguir un informe imprès amb els resultats finals.

+ INFO:

Direcció General de la Petita i Mitjana Empresa (DGPIME), Ministeri d'Indústria, Turisme i Comerç.
<http://servicios.ipyme.org/autodiagnostico/index.asp>

A.2 Pla de màrqueting internacional

Quan una empresa es planteja sortir als mercats exteriors, ha d'iniciar un procés d'investigació de mercats, que, ben plantejada i resolta, amortitza l'esforç que representa. El procés d'investigació de mercats ha de passar per diverses fases:

1. Preselecció dels mercats: L'anàlisi d'un conjunt de situacions i dades objectives permet que l'empresa elimini inicialment els mercats en què pugui ser conflictiu penetrar, en què la demanda aparent no compensi l'esforç que cal fer o d'altres que es trobin tancats a la importació per decisió dels governs.

2. Desplaçament al país en qüestió: L'objectiu és observar i analitzar directament el mercat. L'empresa es pot plantejar participar en missions comercials, assistir a fires monogràfiques internacionals, o bé pot dur a terme en solitari aquesta aproximació utilitzant els diferents recursos que s'exposen en aquesta guia (IDI-ACC1Ó, CBE, ICEX, cambres de comerç...).

La investigació de mercats ha de donar resposta a quatre qüestions bàsiques:

Què exportar — Selecció de la gamma de productes

On exportar — Selecció de mercats potencials i segmentació

Com exportar

Selecció de les formes de presència en els mercats

A quins preus exportar

Coneixement de la banda de preus, posicionament i distribució

A.3 Informació sobre mercats exteriors

La decisió de triar un mercat a l'exterior suposa que l'empresa necessita diferents fonts d'informació per poder mesurar la decisió.

A.3.1 Fitxes dels països

Editades per l'ICEX, aquestes fitxes contenen informació essencial dels mercats internacionals més interessants per a les empreses espanyoles. L'actualització sistemàtica d'aquestes fitxes i el fet que s'elaborin amb un enfocament sintètic i pràctic les converteixen en un instrument informatiu de gran utilitat a l'hora de plantejar-se una primera valoració o aproximació als avantatges, als riscos i a les oportunitats d'inversió o negoci a cada país.

Cada fitxa, feta amb la col·laboració de la corresponent oficina econòmica i comercial de l'ambaixada d'Espanya, resumeix els indicadors geogràfics i socials del país; conté informació del seu sistema polític i del marc legal en què es duen a terme els negocis, i ofereix les dades més recents del seu context econòmic i comercial, així com de les relacions bilaterals amb Espanya. A més, cada fitxa inclou abundant informació pràctica, com horaris, moneda, comunicacions, precaucions sanitàries, fonts i adreces d'interès.

+ INFO:

Instituto Español de Comercio Exterior (ICEX)

www.icex.es

A.3.2 Estudis generals sobre mercats exteriors

L'ICEX edita de manera continuada estudis i informes sobre mercats exteriors que es poden filtrar per sector i per país.

+ INFO:

Instituto Español de Comercio Exterior (ICEX)

www.icex.es

A.3.3 Estadístiques de mercats exteriors

Les estadístiques de comerç exterior són fonts d'informació necessàries a l'hora d'abordar els mercats exteriors.

L'economia espanyola està fent un important salt qualitatiu amb vista a l'exterior, i l'empresa requereix una informació ajustada, actualitzada i el més precisa possible. Amb aquest objectiu, les cambres creen la base de dades de comerç exterior, la qual s'ha elaborat gràcies a la col·laboració de l'Agència Estatal d'Administració Tributària, que ha facilitat les dades duaneres.

També, mitjançant les oficines comercials de l'ICEX, es poden obtenir estadístiques de les transaccions comercials entre països per productes i per sectors.

+ INFO:

Cambres de comerç de Mallorca, Menorca, Eivissa i Formentera.

www.cambramallorca.com

www.camaramenorca.com

www.camaraibizayformentera.com

Instituto Español de Comercio Exterior (ICEX)

www.icex.es

A.3.4 Estadístiques europees

En l'àmbit europeu, la xarxa Enterprise Europe Network (EEN) és un programa de la Comissió Europea de serveis d'informació i assessorament empresarial que inclou més de 500 organitzacions a Europa i fora de les seves fronteres, que facilita l'accés a aproximadament 4.000 professionals amb experiència i que du a terme activitats a 40 països europeus.

Mitjançant els organismes de les Balears que formen part de la xarxa (el Centre Balears Europa, l'Institut d'Innovació Empresarial i la Unitat d'Innovació del ParcBIT), les empreses poden accedir a informació sobre qualsevol tema europeu, a la vegada que s'ofereix un servei de cooperació empresarial i cooperació tecnològica amb el qual les empreses poden cercar socis i establir contactes comercials amb empreses de tot Europa.

En aquest sentit, les empreses poden accedir de forma directa i ràpida a informació concreta sobre

mercats, estadístiques comercials, sectors, països, productes, etc. adreçant-se directament als diferents organismes de la xarxa a les Balears.

Se'n pot obtenir informació a qualsevol punt de la xarxa EEN a les Illes Balears: Centre Balears Europa (CBE), Institut d'Innovació Empresarial de les Illes Balears (IDI) i Unitat d'Innovació del ParcBIT.

+ INFO:

Xarxa Enterprise Europe Network de Balears: Centre Balears Europa, Institut d'Innovació Empresarial de les Illes Balears i Unitat d'Innovació del ParcBIT.

www.empresaeuropa.es

www.cbe.es

www.idi.es

www.parcbit.es

www.enterprise-europe-network.ec.europa.eu

A.4 Selecció de mercats

Identificar el mercat apropiat és una tasca que requereix una anàlisi exhaustiva per part de l'empresa. Els recursos a l'abast de l'empresa són els següents:

A.4.1 Servei de Diversificació Exterior (DEX)

Descripció del programa: El Servei de Diversificació Exterior té com a objectiu facilitar el coneixement necessari per reduir el risc de les decisions estratègiques en el procés de diversificació internacional. Aconsegueix seleccionar i prioritzar de manera òptima els mercats.

Organisme: IDI/ACCÍÓ.

Dirigit a: Empreses que iniciïn el procés d'internacionalització i les que ja disposen d'una estratègia internacional però que la volen millorar, expandir i consolidar.

+ INFO:

Institut d'Innovació Empresarial de les Illes Balears (IDI)

www.idi.es

A.4.2 Programa d'assessorament especialitzat en països de destinació mitjançant els centres de promoció de negocis d'ACC10 - Agència Catalana per a la Competitivitat

Els centres de promoció de negocis (CPN) són una xarxa de 35 oficines de la Generalitat de Catalunya situades a les capitals comercials de 31 països* que tenen un àmbit d'actuació en més de 50 països. Un equip de 300 professionals està a disposició de l'empresa catalana i balear per oferir solucions personalitzades amb la garantia de la qualitat ISO 9001:2000.

Són una eina d'assessorament individualitzat a mida de les empreses que actuen com una prolongació de l'empresa a l'exterior.

+ INFO:

Institut d'Innovació Empresarial de les Illes Balears (IDI)

www.idi.es

* Al final del document, hi ha la llista dels CPN d'ACC10 en els diferents països que estan a disposició de les empreses de les Balears.

A.4.3 Plataformes empresarials d'ACC10

Les plataformes empresarials faciliten el procés d'implantació de l'empresa amb el menor temps i les menors despeses possibles (soft landing). Estan dirigides a les empreses amb un alt grau d'internacionalització i requereixen una presència permanent als mercats per demostrar el compromís amb els clients i amb els proveïdors des de la seu local.

L'oferta és:

- 19 oficines que permeten reforçar la presència en els mercats internacionals.
- Oficina pròpia i sales de reunions equipades (infraestructura tecnològica i material) a cadascuna de les seus i operatives des del primer dia.
- Suport permanent (jurídic, fiscal, laboral, serveis, clients, proveïdors, certificació, logística...) a l'equip de les empreses a la destinació per optimitzar-ne les decisions.
- Feina en equip.

- Un espai de trobada i aprenentatge per compartir coneixements i experiències: networking a la destinació.
- Contractació flexible adaptada a les necessitats de l'empresa. Flexibilitat en l'entrada i la sortida del mercat.
- Costos competitius (espai i assessorament) per minimitzar la inversió de treballar permanentement des de l'exterior.

+ INFO:

Institut d'Innovació Empresarial de les Illes Balears (IDI)

www.idi.es

* Al final del document, hi ha la llista de plataformes empresarials dels CPN d'ACC10 als diferents països que estan a disposició de les empreses de les Balears.

A. 4.4 Oficines Econòmiques i comercials a l'exterior - ICEX

Les Oficines Econòmiques i Comercials constitueixen un instrument de l' Administració espanyola de recolzament a la internacionalització de l'empresa.

Per al desenvolupament de les seves activitats les Oficines estan enquadrades en el Ministeri de Indústria, Turisme i Comerç, a través de la Secretaria d' Estat de Comerç.

Les funcions principals que la Xarxa d'Oficines Econòmiques i Comercials desenvolupa són les següents:

- Prospecció general de mercats i concepció, valoració, i en el seu cas coordinació de plans generals sectorials de promoció en el mercat laboral.
- Organització d'activitats específiques de promoció en el mercat local, i en particular d'aquelles actuacions de promoció comercial desenvolupades per l' ICEX, com fires i exposicions, Missions comercials, viatges empresarials de prospecció de mercats, etc...

- Assistència i recolzament als operadors econòmics espanyols a través del subministrament d'informació sobre mercats exteriors i oportunitats comercials, elaboració d'estudis de mercat sectorials, informació sobre concursos i licitacions internacionals , etc...
- Assistència en la preparació i el desenvolupament de reunions interempresarials col·lectives, entre d'altres.
- Informació sobre l'oferta exportable espanyola a importadors locals.
- Orientació a inversors locals interessats en Espanya i a possibles inversors espanyols en el país de destí.
- Informació i seguiment d'aspectes multilaterals, amb especial atenció als projectes desenvolupats amb finançament d'institucions multilaterals de caràcter econòmic o comercials de les que Espanya es membre.

+ INFO:

Instituto Español de Comercio Exterior (ICEX)

www.icex.es

* Al final del document, l'empresa trobarà el llistat de les Oficines Econòmiques i Comercials de ICEX en els diferents països, a disposició de les empreses de Balears.

A.4.5 Oficines comercials de l'ICEX - centres de negocis

Les oficines econòmiques i comercials d'Espanya posen a disposició de les empreses espanyoles que vulguin desenvolupar una activitat orientada a la implantació de l'empresa en l'exterior centres de negocis que els facilitaran les activitats que necessiten dur a terme en el mercat elegit.

Els serveis que pot trobar una empresa en els centres de negocis són:

- El lloguer temporal de despatxos individuals (moblats) i sales de reunions.
- Disponibilitat d'equips informàtics (ordinadors de taula, impressores, escàners, aparells per en-registrar CD...).
- Accés a Internet i configuració de correu electrònic; disponibilitat de telèfon, fax i fotocopiadora; suport administratiu i suport en la gestió de serveis logístics contractats per l'usuari: intèrprets, traductors, serveis de missatgeria, lloguer de cotxes, serveis de càtering; etc.
- Suport de l'oficina comercial i assessorament individualitzat (informació sobre el mercat, les oportunitats de negoci, etc.).

+ INFO:

Instituto Español de Comerç Exterior (ICEX)

www.icex.es

* Al final del document, hi ha la llista de les oficines econòmiques i comercials de l'ICEX als diferents països que estan a disposició de les empreses de Balears.

A.5. Cerca de socis distribuïdors i altres formes de cooperació empresarial

En l'àmbit europeu, la xarxa Enterprise Europe Network és un programa de la Comissió Europea de serveis d'informació i assessorament empresarial que inclou més de 500 organitzacions a Europa i fora de les seves fronteres, que facilita l'accés a aproximadament 4.000 professionals amb experiència i que du a terme activitats a 40 països europeus.

Els organismes de les Balears que formen part de la xarxa (el Centre Balears Europa, l'Institut d'Innovació Empresarial, i la Unitat d'Innovació del ParcBIT) ofereixen a les empreses els serveis següents:

- Resolució de dubtes, que poden ser de temàtica molt variada: des de cooperació empresarial, programes específics de la Comissió Europea, finançament europeu, qüestions generals relatives a la Unió Europea, etc.
- Informació sobre matèries d'interès especial per a les empreses: contractació pública europea, cooperació empresarial, cooperació tecnològica, finançament, anàlisi de mercat i legislació europea.
- Suport per presentar els seus projectes als programes de la Comissió i facilitar-ne els tràmits administratius. Per la seva part, el Centre Balears Europa disposa del suport d'un equip d'experts a Brussel·les que ajuda a resoldre les consultes més complexes.
- Informació sobre tots els aspectes que poden ser rellevants en el desenvolupament de l'activitat europea: participació en fires, organització de seminaris, xerrades, tallers, publicacions (guies, butlletins informatius, webs...).
- Accés a una base de dades europea per cercar socis per a cooperació comercial i tecnològica, de forma que l'empresa pot aprofitar les oportunitats comercials que hi ha i, amb unes simples gestions, pot introduir-se en els mercats i es pot posar en contacte amb socis potencials en la majoria de països. En aquest sentit, la xarxa posa a disposició de les pimes eines de publicació de perfils tecnològics en què s'ofereixen o demanden tecnologies innovadores dins el marc de la Unió Europea.

- Informació i assessorament dels organismes de la xarxa de forma eficient i més coordinada, i garantir una ajuda estratègica eficient.
- Informació sobre les trobades empresarials que s'organitzen arreu d'Europa i sobre plans d'internacionalització i programes de països comunitaris i extracomunitaris.
- Contacte amb diversos organismes de promoció empresarial mitjançant el qual també se'n pot rebre ajuda directa.
- Foment de la participació de les empreses de les Illes Balears en consorcis internacionals per a projectes d'R+D+I. Amb aquest objectiu, sorgeix la iniciativa «Serveis avançats de consultoria per a empreses de les Illes Balears en la preparació de propostes per a finançament públic de l'R+D+I d'àmbit internacional». Amb aquesta iniciativa, les pimes balears que ho sol·licitin poden accedir als serveis de consultores multinacionals especialitzades a:

1. Detectar empreses amb potencial de participació en programes públics de finançament de l'R+D+I.
2. Identificar i formalitzar les idees o els projectes susceptibles de finançament mitjançant les convocatòries esmentades.
3. Oferir suport a les empreses identificades en l'orientació i la qualitat de les propostes per presentar, així com en la recerca de socis per configurar consorcis i en la posterior signatura d'acords de col·laboració empresarial. Aquesta fase inclou el suport tècnic en la presentació telemàtica de la proposta i l'acompanyament previ o posterior a les reunions amb l'organisme que concedeix l'ajut (avaluació d'informes preliminars...).

En l'àmbit **internacional**, les diferents oficines comercials de l'ICEX proporcionen de forma gratuïta una llista d'agents i distribuïdors de cada país.

Les cambres de comerç als distints països també ofereixen aquesta informació a qualsevol empresa que cerqui establir contactes comercials.

Si l'empresa necessita un estudi exhaustiu del mercat exterior, amb una selecció detallada dels distribuïdors o els agents comercials, pot utilitzar els serveis dels centres de promoció de negocis d'ACC10, que s'han descrit en l'apartat anterior.

+ INFO:

Socis comercials a Europa

Enterprise Europe Network a les Balears: Centre Balears Europa, Institut d'Innovació Empresarial de les Illes Balears i Unitat d'Innovació del ParcBIT.

www.empresaeuropa.es

www.cbe.es

www.idi.es

www.parcbit.es

Socis en mercats internacionals

www.icex.es

www.cambramallorca.com

www.camaramenorca.com

www.camaraibizayformentera.com

www.idi.es

A.6 Assessorament personalitzat en el procés de sortida als mercats

A.6.1 Impuls als mercats exteriors (IMEX)

L'objectiu d'aquest programa és assessorar les empreses amb un cert potencial d'internacionalització per definir i implantar un pla d'acció internacional i fer-ne el seguiment. L'empresa rep assessorament personalitzat per part d'un assessor expert independent, i un tècnic de l'IDI (tutor) l'acompanya en tot el procés.

Fases del programa:

- Fase I (1 mes): Elaboració d'un diagnòstic d'internacionalització per identificar els punts forts i febles de l'empresa. En aquesta fase l'empresa disposa de 10 hores de consultoria amb un expert independent.
- Fase II (2 mesos): A partir del diagnòstic, l'empresa disposa de 20 hores de formació personalitzada en les àrees de gestió que ho requereixin, amb especial incidència sobre la gestió del comerç exterior.

- Fase III (6 mesos): Quan l'empresa ja està en disposició de definir i implantar un pla de promoció exterior, es du a terme una anàlisi dels possibles mercats de més interès segons el tipus d'empresa i producte. L'empresa inicia la seva aventura internacional amb el suport d'un tècnic de l'IDI, d'un expert independent i d'un becari que durant 6 mesos ajuda a posar en marxa l'estratègia d'internacionalització de l'empresa. El becari rep formació específica sobre gestió del comerç internacional abans d'incorporar-se a l'empresa.

Dirigit a: Microempreses i pimes de les Balears sense experiència o amb poca experiència en exportació que vulguin iniciar-se en les primeres passes a l'exterior.

Organisme: Institut d'Innovació Empresarial, Conselleria de Comerç, Indústria i Energia del Govern de les Illes Balears.

Durada: El programa dura entre 3 i 9 mesos.

Cost per a l'empresa: 300 euros d'inscripció.

+ INFO:

Institut d'Innovació Empresarial de les Illes Balears (IDI)

www.idi.es

A.6.2 Programa «Aprendiendo a Exportar» (APEX)

«Aprendiendo a Exportar» és una iniciativa de l'Institut Espanyol de Comerç Exterior (ICEX) dirigida a pimes amb poca experiència en exportació o bé sense experiència que cerquen ajudes en les seves primeres passes cap a la internacionalització. Aquest projecte desenvolupa dues actuacions ben diferenciades:

- Les jornades «Aprendiendo a Exportar»
- El programa «Aprendiendo a Exportar»

Dirigit a: Pimes espanyoles sense experiència en exportació o bé amb poca experiència que vulguin fer les primeres passes a l'exterior. Per mitjà de l'assessorament d'especialistes i el suport econòmic de l'ICEX, es reforcen les àrees de competitivitat de l'empresa que necessiten més suport.

Organisme: És un projecte liderat per l'Institut Espanyol de Comerç Exterior amb l'ajuda d'experts d'empreses com Garrigues y Asociados, Barrabés Internet, Banesto i Positioning Systems.

Durada: El programa dura un any amb suport individualitzat.

Cost per a l'empresa: El programa és gratuït.

+ INFO:

Instituto Español de Comercio Exterior (ICEX) - delegació territorial de les Illes Balears

www.icex.es

A.6.3 Pla d'Iniciació a la Promoció Exterior (PIPE)

El PIPE o Pla d'Iniciació a la Promoció Exterior és un programa que té l'objectiu d'ajudar les pimes espanyoles que comencen a expandir-se en mercats exteriors assessorant-les durant dos anys per dissenyar una estratègia d'internacionalització i donant-los ajut econòmic perquè puguin posar en marxa aquesta estratègia.

Organisme: Aquest programa està organitzat i dirigit per l'Institut Espanyol de Comerç Exterior (ICEX) i el Consell Superior de Cambres de Comerç, amb la col·laboració de les comunitats autònomes i les cambres de comerç.

Requisits: Les empreses han de complir els termes següents:

- Estar considerada com a pime d'acord amb els criteris de la Unió Europea.
- Disposar d'un producte o servei propis.
- Tenir una actitud clara d'internacionalització, entre altres objectius, per conèixer les possibilitats reals en altres mercats.

Durada: 24 mesos.

Cost per a l'empresa: Les empreses disposen d'un ajut econòmic del 80% de la inversió feta per cobrir les tres fases. La màxima inversió possible és de 46.000 euros. Per aquest import, el cost per a l'empresa seria 9.200 euros.

+ INFO:

Instituto Español de Comercio Exterior (ICEX) - delegació territorial de les Illes Balears

www.icex.es

Cambres de comerç

www.cambramallorca.com

www.camaramenorca.com

www.camaraibizayformentera.com

Institut d'Innovació Empresarial de les Illes Balears

www.idi.es

A.7 Adaptació dels recursos interns de l'empresa

Informació bàsica i especialitzada

Posar en marxa l'activitat exportadora de l'empresa requereix que l'estructura s'adapti a les necessitats de la gestió comercial internacional, fruit de l'estratègia que s'adopti segons el tipus de producte que s'hagi de comercialitzar, dels objectius que es vulguin assolir i dels mitjans que es puguin mobilitzar per aconseguir-los.

No hi ha una estructura única que satisfaci les necessitats organitzatives de totes les empreses, ja que aquestes són diferents en mida, productes, estratègies corporatives, capacitats, estils de direcció..., per la qual cosa cada empresa ha de triar l'estructura més adient segons la seva situació interna i segons els objectius que es plantegi assolir.

L'inici de l'activitat exportadora en una pime sol confiar-se en un únic responsable que coordina les gestions internes de les empreses amb el suport d'especialistes externs: transitaris, agents de duanes i serveis estrangers; alhora necessita l'assessorament extern d'organismes especialitzats com l'ICEX, l'IDI, les cambres de comerç, els gremis, les associacions i d'altres.

A mesura que l'activitat exportadora comença a tenir continuïtat, s'acostumen a integrar les gestions internes en cadascun dels departaments de l'empresa, segons la seva especialització, amb la coordinació d'un responsable. Per això, és bàsic integrar l'estratègia internacional (mitjançant la definició del pla de màrqueting internacional) en l'estratègia global de l'empresa.

En relació amb el servei d'exportació de qualsevol pime, iniciar-se en l'exportació obliga les empreses a familiaritzar-se amb algunes operacions:

- La preparació, l'enviament i el seguiment de correspondència i les ofertes comercials en els idiomes més utilitzats en el comerç internacional: l'anglès i el francès. Això implica conèixer els termes comercials internacionals, és a dir, les normes internacionals en la determinació dels preus de venda (INCOTERMS).
- Obtenció de certificats d'origen.
- Recepció de comandes a l'empresa.
- Facturació de les operacions i confecció de la remesa documentària.
- Cobrament de les exportacions segons els terminis i els instruments pactats (xecs, transferències bancàries, facturatge, lletres de canvi, crèdits documentats...).
- Transports i assegurances a l'exportació (CESCE).

En qualsevol d'aquests aspectes, l'empresa pot rebre l'assessorament especialitzat dels organismes que treballen en l'àmbit local per donar suport a les empreses en el desenvolupament de la seva estratègia exportadora: les cambres de comerç, les associacions, les duanes, l'ICEX i els organismes públics de suport autonòmic.

+ INFO:

Cambres de comerç

www.cambramallorca.com

www.camaramenorca.com

www.camaraibizayformentera.com

Instituto Español de Comercio Exterior (ICEX)

www.icex.es

Institut d'Innovació Empresarial de les Illes Balears (IDI)

www.idi.es

Centre Balears Europa (CBE)

www.cbe.es

A.7.1 Guies de les cambres de comerç

Les cambres de comerç posen a l'abast de qualsevol empresa una sèrie de guies de suport a l'exportador que desenvolupen apartats temàtics concrets en el camp de la internacionalització.

Guia d'aranzel

Guia d'origen de les mercaderies

Guies d'investigació i anàlisi

Guies de preparació d'activitats

Guies de gestió del comerç exterior

Guies d'assessorament en comerç exterior

Guies específiques tema/país

+ INFO

Cambra de Comerç de Mallorca

<http://www.plancameral.org/Guiasonline/Guiaspresentacion.asp>

A.7.2 Guia de fonts útils d'informació sobre polítiques empresarials europees

Aquest document té l'objectiu de proporcionar fonts d'informació útils sobre polítiques i activitats europees. Aquesta llista inclou enllaços a webs i bases de dades perquè les associacions empresarials i les empreses puguin posar-se al dia respecte a les seves activitats en el marc de la Unió Europea.

Elaboració:

Centre Balears Europa (CBE)

Institut d'Innovació Empresarial de les Illes Balears (IDI)

+ INFO

Xarxa Enterprise Europe Network a les Balears, Centre Balears Europa (CBE), Institut d'Innovació Empresarial de les Illes Balears (IDI), Unitat d'Innovació del ParcBIT

www.empresaeuropa.es

www.cbe.es

www.idi.es

www.parcbit.es

A.7.3 Tramitació de documents de comerç exterior

Les Cambres de Comerç ajuden a les empreses a documentar les seves operacions de comerç exterior. En concret, mitjançant la Cambra, les empreses obtenen els documents següents:

Certificats d'origen. Document que acredita el país d'origen de la mercaderia i que l'Administració del país del comprador exigeix per motius de política comercial. Es pot tramitar el certificat d'origen digital per Internet.

Quaderns ATA. Document que permet viatjar amb la mercaderia temporalment per dur mostres de material professional o mercaderies destinades a fires i exposicions.

+ INFO:

Cambra de Comerç de Mallorca

www.cambramallorca.com

Cambra de Comerç de Menorca

www.camaramenorca.com

Cambra de Comerç d'Eivissa i Formentera

www.camaraibizayformentera.com

A.8 Formació i beques

A.8.1 Institut d'Innovació Empresarial de les Illes Balears

L'IDI ofereix un ampli programa de formació per a directius basat en cinc pilars fonamentals: empreneadors, gestió, innovació, habilitats directives i internacionalització. Són cursos que duren de dos a tres dies i que tenen com a objectiu donar la informació bàsica per començar a emprendre un nou projecte a l'empresa.

El programa de formació també inclou un cicle de xerrades gratuïtes per a les empreses en què es poden debatre temes candents de les empreses.

+ INFO

www.idi.es

A.8.2 Cambra de Comerç de Mallorca

La Cambra de Mallorca treballa per millorar la competitivitat de les empreses. Per aconseguir aquest objectiu, és important incidir en la formació dels professionals de la regió, no tan sols des de l'inici de la seva carrera, sinó també al llarg d'aquesta. Cada any la Cambra dedica una important quantitat de recursos a oferir formació adaptada a les necessitats de les empreses. Les accions es concentren en els àmbits següents:

- Formació empresarial i contínua (internacionalització, gestió comercial, creació i consolidació d'empreses, comptabilitat...). Vegeu la planificació de cursos al web de la Cambra.
- Pràctiques d'alumnes de formació professional en empreses.
- Beques per a estades en empreses a l'estranger.
- Col·laboració amb sectors empresarials en matèria de formació.
- Col·laboració amb la UIB.

+ INFO

Cambra de Comerç de Mallorca

www.cambramallorca.com

A.8.3 Institut de Comerç Exterior (ICEX)

L'ICEX, mitjançant la seva delegació territorial a les Balears, organitza jornades, seminaris i cursos de formació sobre gestió del comerç exterior:

Jornades d'anàlisi de mercats (JIMEX)

Sessions d'anàlisi econòmica i cerca d'oportunitats de comerç i inversió en mercats exteriors, amb una durada aproximada de tres hores, que compten amb l'assistència del conseller econòmic i comercial d'Espanya en el mercat seleccionat, amb qui es pot mantenir una entrevista al final de la presentació.

Seminaris

Seminaris especialitzats sobre els aspectes més interessants de l'operativa del comerç internacional (qualitat, finançament, Internet, etc.) que són d'utilitat per aprofitar al màxim les oportunitats d'exportació i inversió que ofereixen els mercats exteriors.

Cursos de comerç exterior

L'ICEX du a terme, en col·laboració amb el Consell Superior de Cambres (CSC), dos cursos —bàsic i avançat— d'especialització en comerç exterior. S'imparteixen a les seus de les cambres de comerç de cada comunitat autònoma i són una oportunitat excel·lent per descobrir o aprofundir les claus del comerç internacional.

+ INFO

Instituto Español de Comercio Exterior - delegació territorial a les Balears

www.icex.es

A.8.4 ESCI

L'Escola Superior de Comerç Internacional (ESCI) és una iniciativa conjunta de la Generalitat de Catalunya i la Universitat Pompeu Fabra. Els estudis que ofereix estan connectats al món de la internacionalització de les empreses, però també comprenen altres camps, com el màrqueting, la distribució comercial, la gestió de recursos humans i el lideratge d'organitzacions.

+ INFO:

www.esci.es

Beques d'internacionalització

A.8.5 Beques ICEX

L'ICEX ofereix diferents programes de beques que són una oportunitat excel·lent per aconseguir una formació teòrica sòlida en comerç internacional i una formació pràctica especialitzada en les distintes oficines de la xarxa exterior del Ministeri d'Indústria, Turisme i Comerç en empreses espanyoles amb activitat internacional o en institucions internacionals:

Beques d'internacionalització

L'ICEX convoca les beques d'internacionalització cada any. Aquestes beques tenen l'objectiu de formar professionals especialitzats en internacionalització empresarial.

Els candidats a aquestes beques han de tenir una formació i una vocació dirigides cap al desenvolupament de la seva carrera professional en els aspectes relatius a la internacionalització empresarial i el comerç internacional.

El programa de beques d'internacionalització de l'ICEX consta de dues fases: una primera fase de formació en la xarxa d'oficines econòmiques i comercials de les ambaixades d'Espanya, i una segona de formació en empreses i institucions vinculades a la internacionalització dins i fora d'Espanya.

Ofereix als candidats una formació teòrica sòlida mitjançant un màster en gestió internacional de l'empresa, que complementa amb una formació pràctica obtinguda per mitjà de la xarxa exterior i de la formació en empreses.

Programa de beques en empreses

Varen ser creades amb l'objectiu de donar suport a les empreses en el seu procés d'internacionalització posant a la seva disposició joves professionals formats i especialitzats prèviament en la xarxa exterior de la Secretaria d'Estat de Comerç, dependent del Ministeri d'Indústria, Turisme i Comerç, perquè culminin el procés de formació en l'entorn empresarial i s'integrin en l'àmbit laboral.

A qui va dirigit: Empreses constituïdes jurídicament a Espanya amb activitat internacional o en procés d'internacionalització que presentin un pla estructurat de formació del becari i d'activitats per desenvolupar durant el període de beca.

Finançament: L'ICEX cobreix el 100% de la dotació del becari durant els primers sis mesos de la beca i el cost de l'assegurança d'accidents i l'assistència viatges. L'empresa es fa càrrec de la dotació durant els altres sis mesos fins que es completi el període de durada de la beca i dels desplaçaments del becari. La dotació de la beca la fixa l'ICEX, concepte que no és negociable. L'import oscil·la entre 24.000 euros bruts anuals, si la destinació és a Espanya, i fins a 53.000 euros bruts anuals, segons les destinacions a l'exterior. Aquesta dotació està subjecte a la retenció de l'IRPF corresponent.

+ INFO

Instituto Español de Comercio Exterior - delegació territorial a les Balears

www.icex.es

A.8.6 Beques Europa – Centre Balears Europa

Aquestes beques s'han creat amb l'objectiu d'oferir una experiència formativa a Brussel·les per conèixer el funcionament pràctic de les polítiques i de les accions de la Unió Europea, participar en l'activitat habitual i col·laborar en les tasques tècniques de l'oficina de Brussel·les: recerca d'informació i preparació de material i documentació; assistència a reunions o conferències d'institucions i òrgans de la Unió Europea, i col·laboració en l'elaboració d'informes i butlletins. L'objectiu final és proporcionar una visió general del procés d'integració europea.

Requisits

- Llicenciatura.
- Acreditació del nivell C de coneixements de català.
- Acreditació de coneixement fluid del francès i/o l'anglès.
- Coneixements d'aplicacions ofimàtiques: tractament de textos, gràfics, fulls de càlcul, bases de dades i Internet.

- Tenir la ciutadania d'un dels estats membres de la Unió Europea, de l'Espai Econòmic Europeu o dels països candidats a adherir-se a la Unió.
- Tenir la residència a les Illes Balears.
- Límit d'edat: 30 anys.
- Es valora la formació i l'experiència en integració europea.
- No s'hi poden presentar persones ja becades anteriorment.

Finançament

- El CBE es compromet a dotar el becari o becària amb la quantitat de 1.300 euros mensuals bruts, més una mensualitat extra avançada a l'inici de la beca (16.900 euros anuals).
- Dotació mensual màxima per a formació complementària de 300 euros bruts.
- Allotjament per als primers 15 dies d'estada a Brussel·les.
- Un mes pagat de vacances, que es gaudirà a l'agost.
- El CBE també es compromet a aportar dos bitllets d'avió d'anada i dos de tornada durant l'any de la beca (un dels quals amb motiu de la celebració del Dia d'Europa a les Illes Balears).
- Assegurança durant el període de la beca a càrrec del CBE.
- Abans d'anar a Brussel·les, els becaris han de fer un curs de formació sobre la Unió Europea a càrrec del CBE.

+ INFO:

Centre Balears Europa

www.cbe.es

A.8.7 Beques de les cambres de comerç

+ INFO

Cambra de Comerç de Mallorca

www.cambramallorca.com

A.9 Finançament i subvencions

A.9.1 Direcció General de Promoció Industrial, Conselleria de Comerç, Indústria i Energia

Ajuts a empreses industrials

Convocatòria pública d'ajuts per a l'any 2010 destinats a petites i mitjanes empreses industrials relacionades amb el sector industrial en les matèries següents:

- Qualitat
- Disseny
- Promoció comercial
- Modernització de l'estructura productiva
- Trasllats d'empreses a sòl qualificat per a ús industrial
- Noves estratègies de gestió empresarial
- Creació d'empreses

Destinatari: Les petites i mitjanes empreses de caràcter industrial amb els epígrafs de l'impost sobre activitats econòmiques (IAE) inclosos en les divisions 2 a 4 de la secció primera relativa a activitats empresarials i que estiguin inscrites en la divisió 1 del registre industrial corresponent a establiments i activitats industrials o, si és el cas, en el registre d'indústries agràries, més les inclusions i les excepcions indicades expressament en cada línia. Aquestes pimes han de tenir la seu social o el centre de treball a la Comunitat Autònoma de les Illes Balears.

Els grups empresarials formats per un conjunt d'empreses que s'ajustin a la definició que estableix l'article 42 del Codi de comerç.

Les pimes incloses en l'epígraf 845 (quan es tracti d'empreses de desenvolupament de programari) i en l'epígraf 961.1 (quan es tracti d'empreses de producció de pel·lícules cinematogràfiques, inclosos els vídeos).

Les agrupacions de persones físiques o jurídiques privades, les comunitats de béns o qualsevol tipus d'unitat jurídica o patrimoni separat que, encara que no tinguin personalitat jurídica, puguin dur a terme els projectes, les activitats o els comportaments o que estiguin en la situació que motiva la concessió de la subvenció objecte d'aquesta convocatòria.

També en poden ser beneficiàries les pimes comercialitzadores a l'engròs (divisió 6 de l'IAE) de productes que hagin estat objecte, a les Illes Balears, de processos de creació, fabricació o incorporació de nous elements que constitueixin un augment del seu valor afegit.

Presentació: El termini per presentar les sol·licituds és de tres mesos des de la publicació en el Butlletí Oficial de les Illes Balears, és a dir, el 7 de juny de 2010, o fins que s'exhaureixi la quantia econòmica assignada a aquesta convocatòria.

Documents:

- Sol·licitud de subvenció a Indústria 2010
- Declaració de minimis 2010
- TG-002

Lloc: Les sol·licituds, que s'han d'adreçar a la Conselleria de Comerç, Indústria i Energia, s'han de presentar en el Registre de la Conselleria, en les seves delegacions o en qualsevol dels llocs que estableix l'article 38.4 de la Llei 30/1992, de 26 de novembre, de règim jurídic de les administracions públiques i del procediment administratiu comú.

+ INFO

DG de Promoció Industrial

Camí de Son Rapinya, 12

07013 Palma

971 784 001

www.caib.es

Ajuts Innoempresa (convocatòria del 2009) (Pendent de la convocatòria del 2010)

Activitats susceptibles de rebre ajut

Innovació organitzativa i gestió avançada

Projectes que impliquin adoptar nous models empresarials innovadors que incideixin en la millora de les diferents àrees de l'empresa, com, per exemple:

- Organització de la producció
- Relacions amb proveïdors o clients
- Innovació en els models de màrqueting i de comercialització
- Gestió mediambiental
- Innovació en eficiència energètica
- Innovació en logística i distribució
- Innovació en l'àrea de recursos humans
- Integració dels sistemes de gestió empresarial

Subvenció màxima: 30.000 euros per implantació.

Elaboració de diagnòstics de situació i de plans estratègics.

Els projectes han de consistir a contractar serveis de consultoria per tal de dissenyar un pla estratègic per reflexionar i planificar l'activitat empresarial a mitjà i llarg termini.

Aquest pla ha d'incloure el marc de referència de la situació de l'empresa, l'anàlisi de les capacitats competitives i el diagnòstic que permeti l'elaboració de les polítiques estratègiques que s'han de seguir.

Subvenció màxima: 12.000 euros per pla estratègic.

Incorporació de disseny de producte.

S'hi poden incloure elements d'identitat gràfica, envasament, embalatge i comunicació, sempre que estiguin associats al nou producte i al finançament, si és el cas, dels costos dels drets de la propietat industrial. L'objectiu és incorporar el disseny de producte a les empreses per elaborar nous productes o per aplicar millores substancials als que ja tenen, de manera que per les seves noves característiques i funcionalitat siguin apreciats com a novetats en el mercat.

Els projectes han d'incloure la incorporació de serveis externs de professionals de disseny industrial o enginyeria de producte i han de permetre que les pimes llancin un nou producte per fer un salt qualitatiu en el mercat.

Subvenció màxima: 25.000 euros per pime.

+ INFO

DG de Promoció Industrial

Camí de Son Rapinya, 12

07013 Palma

971 784 001

www.caib.es

A.9.2 Cambra de Comerç de Mallorca

Ajuts a la internacionalització 2009 (pendent de la convocatòria de 2010)

Beneficiaris: Les empreses inscrites en el cens de la Cambra que estiguin al corrent del pagament del recurs cameral i que hagin de participar com a expositores en fires a l'estranger no incloses en el Pla Cameral de Promoció de les Exportacions que desenvolupa la corporació durant l'any 2009. Es consideren empreses expositores en fires les que hagin contractat un espai determinat en un recinte firal, lloc d'exposició o saló d'un hotel.

Import: L'import de cada ajut es determina seguint el criteri establert per zona geogràfica preferent tenint en compte el país on tingui lloc la fira o l'acció. La Comissió de Promoció Exterior d'aquesta corporació ha d'analitzar les sol·licituds i ha de fer les propostes als òrgans de govern de la Cambra, les quals queden supeditades a l'aprovació d'aquests fins al límit de la partida pressupostària establerta amb aquesta finalitat. S'estableix un màxim anual de 6.000 euros per empresa. La Comissió de Promoció Exterior pot proposar als òrgans de govern corporatius, per a cada exercici, els sectors i els mercats preferents que seran objecte d'atenció prioritària en les estratègies d'internacionalització de l'empresa de Mallorca, consideració que s'estableix com a criteri preferent per concedir els ajuts.

+ INFO

Cambra de Comerç de Mallorca

www.cambramallorca.com

A.9.3 Instituto de Comercio Exterior l'ICEX

Fons d'ajuts públics per a la implantació de l'empresa espanyola a l'exterior 2009

Programa d'Ajuda a Projectes d'Inversió (PAPI)

Gestió: Instituto Español de Comercio Exterior (ICEX).

Objectiu: Promoure processos d'internacionalització i millora de la competitivitat d'empreses espanyoles amb projectes d'inversió productiva o cooperació empresarial a l'exterior que tinguin vocació de permanència.

Destinació: Tots els països.

Aquest programa pot ser aplicable en els casos següents:

- Projectes d'establiments productius nous, i igualment d'ampliació, modernització, rehabilitació o adquisicions d'empreses existents a l'exterior.
- Projectes de caràcter productiu, tant industrials com la creació d'empreses de serveis a l'exterior, que exigeixin una inversió important en actius materials.
- En queden excloses les activitats en el sector agrícola i pesquer (excepte de transformació), turístic, immobiliari, de tecnologies de la informació, de consultoria i d'enginyeria, així com oficines de desenvolupament de projectes mitjançant adjudicacions per concessions, licitacions o esquemes similars.
- L'activitat del projecte objecte d'ajuda ha de correspondre a l'activitat principal que desenvolupa l'empresa sol·licitant a Espanya.
- Projectes emprenedors d'empreses espanyoles de forma individual o amb la participació futura de socis locals.
- Es dona suport preferiblement a la pime, perquè té un paper central en l'economia espanyola i perquè és font de capacitats empresarials, innovació i treball.
- El programa no preveu cap restricció pel país en què es materialitzi el projecte.

Programa de Prospecció d'Inversions a l'Exterior (PROSPINVER)

Gestió: Instituto Español de Comercio Exterior (ICEX).

Objectiu: Contacte amb un mercat exterior.

Destinació: Tots els països.

El primer contacte de l'empresa amb el mercat, el soci potencial o l'oportunitat concreta d'inversió es fa en un viatge inicial d'anàlisi. D'aquesta manera, l'empresa pot valorar l'oportunitat de la inversió o mantenir les primeres negociacions amb socis potencials ja identificats.

Aquest programa pot ser aplicable en els casos següents:

- Projectes de caràcter productiu, tant industrials com de creació d'empreses de serveis a l'exterior, que exigeixin una important inversió en actius materials.
- En queden excloses les activitats en el sector agrícola i pesquer (excepte de transformació), turístic, immobiliari, de tecnologies de la informació, de consultoria i d'enginyeria, així com oficines de desenvolupament de projectes mitjançant adjudicacions per concessions, licitacions o esquemes similars.
- Projectes emprenedors d'empreses espanyoles de forma individual o amb la participació futura de socis locals.
- L'activitat del projecte objecte d'ajuda ha de correspondre a l'activitat principal que desenvolupa l'empresa sol·licitant a Espanya.

Els costos susceptibles de tenir ajuts mitjançant aquest programa són tots els vinculats al desplaçament inicial de personal propi o extern de l'empresa espanyola que planteja una anàlisi preliminar del projecte d'inversió o cooperació empresarial i de potencials socis locals o una valoració d'una oportunitat concreta d'inversió a l'exterior. Els resultats d'aquest desplaçament han de ser suficients per analitzar-ne la viabilitat tècnica, financera i comercial o, eventualment, desestimar la idea inicial sobre el projecte.

Programes de l'Institut de Crèdit Oficial (ICO)

Gestió: Instituto Español de Comercio Exterior (ICEX).

Objectiu: Finançament de projectes d'inversió espanyols a l'exterior.

Destinació: Tots els països.

Hi ha dues línies específiques destinades a finançar els projectes d'inversió de les empreses espanyoles a l'exterior:

Línia ICO - Internacionalització 2009

En aquesta línia, destinada principalment a pimes, s'estableixen dos trams per adequar el finançament a les necessitats de les empreses segons el seu volum. L'import màxim de finançament en el primer tram és d'1,5 milions d'euros i en el segon tram és de fins a 6 milions.

Programa PROINVEX

Mitjançant aquest programa, l'ICO dona suport a projectes de sectors estratègics per a les empreses espanyoles a altres països, com ara energia, infraestructures de transport, medi ambient o comerç.

Els projectes finançats mitjançant aquest programa disposen d'un import mínim aproximat de 10 milions d'euros.

+ INFO

Instituto de Comercio Exterior (ICEX) - delegació territorial a les Balears

www.icex.es

A.10 Marques i patents

L'Institut d'Innovació Empresarial de les Illes Balears ofereix informació i assessorament tècnic a empreses que volen millorar i necessiten orientació per registrar una marca o una patent, tant a nivell nacional europeu com internacional.

+ INFO:

www.idi.es

bloc b

bloc b

Estratègies no tradicionals

**Licitacions públiques, cooperació tecnològica,
implantació comercial i inversió a l'exterior**

Licitacions públiques

B.1 Licitacions públiques europees

B.2 Licitacions públiques internacionals

Cooperació tecnològica

B.3 Xarxa Enterprise Europe Network

Implantació comercial

B.4 Informació sobre mercats exteriors

B.5 Finançament

Inversió a l'exterior

B.6 Finançament

Licitacions públiques

L'estratègia d'exportació serveix preferentment per penetrar amb productes de consum en mercats oberts, però no resulta suficient quan es tracta d'entrar en mercats més tancats a la importació o mercats protegits, o en mercats en els quals el comerç exterior està nacionalitzat i la importació és, per tant, un monopoli estatal. En aquests casos, l'empresa, a més de dominar l'estratègia exportadora, ha de conèixer amb profunditat la tècnica de les licitacions.

B.1 Licitacions públiques europees

En aquest sentit, en l'àmbit europeu, totes les licitacions públiques que superin valors de contractació específics han de publicar-se en el suplement del Diari Oficial de la Unió Europea i a tota la Unió Europea. El suplement del Diari Oficial de la Unió Europea està disponible exclusivament en format electrònic. Es pot consultar gratuïtament al web del TED (Tenders Electronic Daily): <http://ted.europa.eu/>.

El Centre Balears Europa disposa d'un servei exclusiu de suport a les empreses de les Balears que tinguin interès a presentar-se a licitacions públiques de les institucions públiques europees, i dona informació i assessorament per presentar les postges.

+ INFO:

Centre Balears Europa

www.cbe.es

Institut d'Innovació Empresarial de les Illes Balears

www.idi.es

B.2 Licitacions públiques internacionals

B.2.1 Serveis IDI-ACCÍO

L'IDI, per mitjà del conveni signat amb ACCÍO, ofereix un servei d'informació i assessorament a les empreses de les Balears per promoure la participació del sector balear en les oportunitats facilitades pels organismes multilaterals (Comissió Europea, Banc Mundial...).

+ INFO:

Institut d'Innovació Empresarial de les Illes Balears (IDI)

www.idi.es

B.2.2 Serveis de l'ICEX

En el camp de les licitacions públiques internacionals, l'ICEX ofereix programes específics per donar assessorament a les empreses per presentar-se a licitacions públiques d'organismes internacionals.

Els beneficiaris d'aquest programa són les pimes d'enginyeria, consultoria i contractistes de projectes civils i industrials.

L'objectiu és oferir ajut a les empreses per fomentar que participin en projectes a l'exterior mitjançant el finançament de part dels costos de preparació, presentació i seguiment d'ofertes tècniques en concursos o licitacions internacionals.

Les empreses que accedeixen a aquest programa adquireixen el compromís de reintegrar l'ajut rebut en cas de resultar adjudicatàries del projecte.

Per mitjà d'aquest programa, es dona suport al 30% del cost de les activitats incloses en el programa, amb un màxim per empresa i any de 120.000 euros.

+ INFO:

Instituto Español de Comercio Exterior (ICEX) – delegació territorial a les Balears

www.icex.es

ICEX – Departament de Tecnologia i Projectes

Tel.: 91 34 96 390/91

prodindus.tecnologia@icex.es

Pla Licitat

L'Institut de Comerç Exterior (ICEX), en col·laboració amb P4R, posa a disposició de les empreses espanyoles el Pla Licitat, l'objectiu del qual és augmentar la presència de les empreses espanyoles en les licitacions generades per les institucions multilaterals de desenvolupament i per determinades agències i fons que licitin de manera deslligada.

El Pla Licitat complementa el suport a la presència espanyola en projectes internacionals d'altres programes de l'ICEX, com ara la línia d'ajuda per a l'accés a licitacions internacionals i la línia d'ajuda per a l'establiment a l'exterior.

Programes de cooperació dels bancs de desenvolupament

Fons de consultoria

L'ICEX manté acords amb el Banc Europeu per a la Reconstrucció i el Desenvolupament (BERD) mitjançant els quals posa a disposició d'aquestes institucions fons dirigits a contractar firmes consultores espanyoles.

Aquests fons, dotats a càrrec de la línia de finançament FEV (Fons d'Estudis de Viabilitat), estan destinats a elaborar estudis previs de programes i projectes susceptibles de ser finançats per la institució contractant. L'objectiu és estimular la introducció o la consolidació d'empreses espanyoles en els treballs de consultoria de les institucions multilaterals, ja que la utilització dels fons fiduciaris està en bona part lligada a la contractació d'empreses espanyoles.

Així mateix, la Secretaria d'Estat d'Economia, per mitjà de la Direcció General de Finançament Internacional, ha firmat acords de finançament de fons de consultoria amb el Banc Interamericà de Desenvolupament, el Banc Mundial, la Corporació Financera Internacional, el Banc Centreamericà d'Integració Econòmica, el Banc Asiàtic de Desenvolupament i la Corporació Andina de Foment.

Per a més informació sobre fons de consultoria:

Instituto Español de Comercio Exterior

Departament Finançament Multilateral

Tel.: 91 349 62 08

Fax: 91 431 19 16

Sistema de les Nacions Unides

L'ICEX proporciona informació i assessorament sobre les distintes agències del Sistema de Cooperació de les Nacions Unides que intervenen en diferents aspectes del desenvolupament dels països beneficiaris. De la seva activitat es poden derivar oportunitats de negoci per a les empreses.

Departaments multilaterals en oficines comercials

Els departaments multilaterals en oficines comercials, integrats en l'Oficina Econòmica i Comercial d'Espanya a Brussel·les, en els programes comunitaris de desenvolupament a tercers països; en la de Washington, la seu del Banc Mundial i del Banc Interamericà de Desenvolupament, i en la de Manila, la seu del Banc Asiàtic de Desenvolupament, obtenen informació anticipada en els mateixos organismes convocants de licitacions i projectes internacionals. A més, presten el seu suport i assessorament a les empreses sobre les seves gestions i contactes a les seus dels bancs o davant la Comissió de les Comunitats Europees.

Per a més informació:

Oficina Econòmica i Comercial d'Espanya a Brussel·les

Tel.: (00-322) 551 1059/1040

Fax: (00-322) 551 1069

A/e: antena@bruselas.ofcomes.mcx.es

Cooperació tecnològica

B.3 Serveis de la Xarxa Enterprise Europe Network

En l'àmbit europeu, la xarxa Enterprise Europe Network (EEN) és un programa de la Comissió Europea de serveis d'informació i assessorament empresarial que inclou més de 500 organitzacions a Europa i fora de les seves fronteres, que facilita l'accés a aproximadament 4.000 professionals amb experiència i que du a terme activitats a 40 països europeus.

Mitjançant els organismes de les Balears que formen part de la xarxa (el Centre Balears Europa, l'Institut d'Innovació Empresarial i la Unitat d'Innovació del ParcBIT), les empreses poden accedir a informació sobre qualsevol tema europeu, a la vegada que s'ofereix un servei de cooperació empresarial i cooperació tecnològica amb el qual les empreses poden cercar socis i establir contactes comercials amb empreses de tot Europa.

Serveis de TRANSFERÈNCIA TECNOLÒGICA Internacional

Els organismes de la Xarxa EEN a Balears promouen la innovació en les empreses com a eina per millorar la seva competitivitat, mitjançant la transferència de tecnologia internacional. També es facilita la cerca de socis tecnològics posant en contacte oferents i demandants entre Balears i Europa, organitzant i participant en missions i brokerages, donant suport en tot el procés, fins a la materialització dels contractes. Serveis gratuïts de Transferència Tecnològica que ofereix l'EEN Balears:

- Consulta de perfils de potencials socis tecnològics
- Publicació d'ofertes / demandes tecnològiques
- Trobada amb potencials socis tecnològics
- Acompanyament en tot el procés

Serveis de suport a la participació empresarial en el 7è PROGRAMA MARC D'R+D

El 7è Programa Marc Europeu d'R+D 2007-2013 (7PM) és el principal instrument per finançar la recerca comunitària i donar suport a projectes europeus d'R+D col·lectiu, seleccionats en convocatòries competitives, amb el criteri fonamental de l'excel·lència científica, i en què no existeixen quotes preestablertes per a cada país.

El servei de suport a la participació empresarial en el 7è Programa Marc d'R+D fomenta la participació de les empreses de les Illes Balears en consorcis internacionals per a projectes d'R+D+I. Amb aquest objectiu, sorgeix la iniciativa «Serveis avançats de consultoria per a empreses de les Illes Balears en la preparació de propostes per a finançament públic de l'R+D+I d'àmbit internacional». Amb aquesta iniciativa, les pimes balears que ho sol·licitin poden accedir als serveis de consultores multinacionals especialitzades a:

1. Detectar empreses amb potencial de participació en programes públics de finançament a l'R + D + i
2. Identificar i / o formalitzar aquelles idees o projectes susceptibles de finançament mitjançant les convocatòries esmentades.
3. Oferir suport a les empreses identificades en l'orientació i qualitat de les propostes a presentar, així com, en la recerca de socis per a la configuració de consorcis, i en la posterior signatura d'acords de col·laboració empresarial.

Aquesta fase inclou el suport tècnic en la presentació telemàtica de la proposta, així com, l'acompanyament previ o posterior a les reunions amb l'organisme que concedeix l'ajuda (avaluació informes preliminars ...)

+INFO

Xarxa enterprise Europe Network

www.empresaeuropa.es

Centre Balears Europa

www.cbe.es

Institut d'Innovació Empresarial de les Illes Balears

www.idi.es

Unitat de la Innovació del Parc Bit

www.parcbit.es

Implantació comercial

Un cop que l'empresa ha superat el procés exportador, la passa següent sol ser obrir delegacions comercials o filials als països on considera que el seu producte o servei té més potencial.

B.4 Informació sobre mercats exteriors

En aquest cas, l'empresa ha de seleccionar quina és la millor ubicació de la filial comercial, alhora que necessita estudiar la viabilitat de la implantació, el procés de constitució d'una empresa, la cerca de local i personal qualificat, la normativa legal dels treballadors, els processos de subcontractació i dels contractes...

L'empresa necessita disposar d'elements suficients per prendre decisions. Els centres de promoció de negocis d'ACCÍÓ i les oficines comercials de l'ICEX disposen de serveis específics per atendre les consultes i ajudar l'empresa en aquesta tasca als diferents països.

Les cambres de comerç, dins el Pla Cameral de Promoció d'Exportacions, disposen d'un apartat d'informació comercial en què poden desenvolupar una tasca important en assessorament a empreses en matèria de comerç exterior.

+ INFO:

Institut d'Innovació Empresarial de les Illes Balears (IDI)

www.idi.es

Instituto Español de Comercio Exterior (ICEX)

www.icex.es

Especialment, l'ICEX disposa de programes específicament dissenyats per donar suport a la implantació comercial de les empreses espanyoles a l'exterior.

Cambres de comerç

www.cambramallorca.com

www.camaramenorca.com

www.camaraibizayformentera.com

B.5 Finançament: línia de suport per a la creació de filials d'empreses espanyoles amb producte o servei i marca a l'exterior

Gestió:

Instituto Español de Comercio Exterior (ICEX).

Els beneficiaris d'aquest programa són les empreses espanyoles amb producte o servei i marca espanyola que tinguin com a finalitat un projecte d'establiment (filials) en mercats exterior fora de la Unió Europea.

L'empresa sol·licitant ha de complir una sèrie de requisits:

- La participació de la matriu espanyola en el capital de la filial ha de ser superior al 50%.
- En el cas de filials compartides, la participació de les empreses espanyoles ha de sumar el percentatge superior al 50%.
- Les empreses sol·licitants han d'estar al corrent en el compliment de les seves obligacions fiscals i en material laboral i de seguretat social.
- Etcètera.

+ INFO:

Instituto Español de Comercio Exterior (ICEX) - delegació territorial a les Balears

www.icex.es

Inversió a l'exterior

En cas que l'empresa decideixi fabricar, muntar o acabar els seus productes o una part d'aquests en un país estranger, disposa de l'aliança d'empreses (joint venture) com a estratègia adequada a aquesta finalitat. Això suposa invertir, finançar i aplicar la seva tecnologia i vendre els seus productes manufacturats compartint les decisions i la gestió empresarial amb els seus socis del mercat d'implantació.

És important que l'empresa s'assessori sobre el procés de constitució de l'aliança d'empreses, els aspectes de contractació i d'assistència tècnica, la posada en marxa d'un procés de planificació estratègica, la planificació operacional i el control de gestió.

És recomanable, doncs, que empreses i organismes especialitzats assessorin l'empresa. Els organismes oficials de l'ICEX, l'IDI i les cambres de comerç ofereixen suport en aquest sentit.

+ INFO

Institut d'Innovació Empresarial de les Illes Balears (IDI)

www.idi.es

Instituto Español de Comercio Exterior (ICEX) - delegació territorial a les Balears

www.icex.es

Cambres de comerç

www.cambramallorca.com

www.camaramenorca.com

www.camaraibizayformentera.com

B.5.1 Finançament: Fons per al foment de la inversió espanyola a l'exterior (COFIDES)

Gestió

Companyia Espanyola de Finançament del Desenvolupament (COFIDES, SA)

L'objectiu és facilitar finançament a projectes privats d'inversió viables a l'exterior en els quals hi hagi qualche tipus d'interès espanyol, a fi de contribuir amb criteris de rendibilitat tant al desenvolupament dels països receptors de les inversions com a la internacionalització de l'economia i de les empreses espanyoles.

COFIDES actua per mitjà dels productes financers següents:

- Participacions en el capital de l'empresa de l'exterior
- Instruments de quasicapital
- Préstecs a mitjà i llarg termini
- Préstecs multiprojecte

+ INFO:

Instituto Español de Comercio Exterior (ICEX) - delegació territorial a les Balears

www.icex.es

Fons per a Inversions a l'Exterior (FIEIX)

Fou creat amb l'objectiu de contribuir a les necessitats de recursos propis que tenien els projectes d'inversió que duen a terme empreses espanyoles a l'exterior.

En l'actualitat, el fons té l'objectiu d'afavorir la internacionalització de l'activitat de les empreses espanyoles i, en general, de l'economia espanyola.

La darrera reforma duita a terme per l'Administració comercial espanyola va ampliar l'àmbit geogràfic d'actuació del FIEIX a tots els països del món amb excepció dels de la UE-15.

Fons per a Operacions d'Inversió a l'Exterior de la Petita i Mitjana Empresa (FONPIME)

El FONPIME té la mateixa finalitat que el FIEIX: afavorir la internacionalització de l'activitat de les empreses espanyoles i, en general, de l'economia espanyola.

El tipus de suport financer consisteix en participacions en capital i/o préstecs de coinversió subordinats o participatius a mitjà i llarg termini incloent-hi, si és necessari, períodes de carència.

Línies País

Hi ha unes línies especials de finançament, amb dotació del FIEIX i el FONPIME, que s'han creat per a determinades àrees amb característiques particulars: Àfrica subsahariana, Xina, Marroc, Mèxic, Brasil i països de l'ampliació. Augmenten els límits màxims de participació en capital (fins al 49%) i de finançament en règim de coinversió (fins al 70%). A més, per a les operacions finançades amb recursos del FIEIX hi ha avantatges financers.

Línia EFP

European Financing Partners és una institució creada pel Banc Europeu d'Inversions (BEI) i les institucions financeres de desenvolupament bilaterals europees per donar suport conjuntament a projectes d'inversió productiva del sector privat als països de l'Àfrica subsahariana, el Carib i el Pacífic (ACP).

L'objectiu és promoure el desenvolupament dels països ACP per mitjà del finançament de projectes d'inversió privats que siguin viables en termes econòmics, financers, tècnics i mediambientals.

Línia FINSER

L'objectiu d'aquesta línia és oferir ajuda als projectes d'inversió en el sector de serveis (enginyeria civil i de processos, consultoria, bufets d'advocats, gabinets d'arquitectura, agències de viatge, programari, franquícies, distribució i comercialització) d'empreses espanyoles en països en desenvolupament.

El finançament dels projectes es materialitza mitjançant préstecs de coinversió i ordinaris a mitjà i llarg termini, amb un màxim del 50% i amb un període d'amortització de tres i cinc anys.

+ INFO:

Instituto Español de Comercio Exterior (ICEX)

www.icex.es

bloc c

bloc c

Promoció, sensibilització i organismes de suport especialitzats

Promoció

C.1 Missions comercials i trobades empresarials europees

C.2 Fires internacionals

Sensibilització

C.3 Trobada d'internacionalització

C.4 Mercat de centres

C.5 Jornades ICEX

Organismes

Conselleria de Comerç, Indústria i Energia

Direcció General de Promoció Industrial

Institut d'Innovació Empresarial de les Illes Balears

Centre Balears Europa

Unitat d'Innovació del Parc Bit

Institut Espanyol de Comerç Exterior (ICEX)

Cambra de Comerç de Mallorca

Cambra de Comerç de Menorca

Cambra de Comerç d'Eivissa i Formentera

Promoció

C.1 Missions comercials i trobades empresarials europees

Missions comercials directes i inverses

La Cambra de Comerç de Mallorca ajuda les empreses de la demarcació a iniciar o consolidar la seva sortida als mercats internacionals amb l'organització, entre d'altres, de missions comercials que consisteixen a fer exposicions de productes o bé a preparar agendes d'entrevistes als països on les empreses estiguin interessades a obrir nous mercats.

Així mateix, la Cambra promociona i coordina l'organització de missions comercials inverses, expedicions duites a terme a les Illes Balears l'objectiu de les quals és promocionar productes o serveis a les nostres illes.

+ INFO

Cambra de Comerç de Mallorca

www.cambramallorca.com

Trobades empresarials europees i brokerage event

L'objectiu principal d'una trobada empresarial és reunir empreses europees i empreses locals del país on es dugui a terme per oferir la possibilitat de posar-se en contacte amb nous clients potencials per concretar acords de col·laboració, tant de tipus comercial com de transferència tecnològica.

El Centre Balears Europa i l'Institut d'Innovació Empresarial de les Illes Balears, com a membres de la xarxa Enterprise Europe Network, animen i incentiven les empreses balears amb cert potencial internacional a participar en trobades empresarials en altres regions europees amb l'objectiu d'afavorir i fomentar la cooperació comercial i tecnològica entre empreses de les Balears i empreses d'altres regions europees.

Tant l'Institut d'Innovació Empresarial de les Illes Balears com el Centre Balears Europa proporcionen informació sobre les trobades empresarials que s'organitzen en ciutats europees, especialment les de caràcter sectorial, i a les quals les empreses de les Balears poden mostrar el seu interès a participar.

+ INFO

Xarxa Enterprise Europe Network a les Balears

www.empresaeuropa.es

Centre Balears Europa

www.cbe.es

Institut d'Innovació Empresarial de les Illes Balears

www.idi.es

C.2 Fires internacionals

Les cambres de comerç promouen la participació d'empreses de les Balears en fires que es duen a terme en l'àmbit internacional. Al web de les cambres de comerç corresponents es pot trobar la relació de fires en les quals es promou la participació d'empreses de les Balears, que es poden consultar per sectors.

+ INFO

Cambres de comerç de Mallorca, Menorca, Eivissa i Formentera

www.cambramallorca.com

www.camaramenorca.com

www.camaraibizayformentera.com

Sensibilització

C.3 Trobada d'internacionalització

La Conselleria de Comerç, Indústria i Energia, a través de l'Institut d'Innovació Empresarial de les Illes Balears i el Centre Balears Europa, en col·laboració amb els diferents organismes especialitzats —l'ICEX, cambres de comerç i la Unitat d'Innovació del ParcBIT—, organitza una jornada en la qual l'empresa pot trobar tota la informació relativa als diferents recursos que té a la seva disposició per poder iniciar-se o consolidar-se en la internacionalització: fonts d'informació, possibilitats sectorials en els diferents països, programes d'assessorament, finançament de la internacionalització, cursos de formació, tallers, etc.

L'objectiu de la jornada és aglutinar en un dia i en un sol punt tots els recursos per a la internacionalització, i també oferir la possibilitat que les empreses rebin un assessorament personalitzat.

+ INFO

Institut d'Innovació Empresarial de les Illes Balears

www.idi.es

C.4 Mercat de centres

L'Institut d'Innovació Empresarial promou la participació d'empreses de les Illes Balears en el mercat de centres que organitza ACCIÓ dues vegades a l'any a Barcelona, un punt de trobada en què els directors dels centres de promoció de negocis de diferents països del món ofereixen un servei d'assessorament personalitzat per definir una estratègia d'introducció dels productes i serveis de les empreses en els diferents mercats.

+ INFO

Institut d'Innovació Empresarial de les Illes Balears

www.idi.es

C.5 Jornades ICEX

L'ICEX organitza jornades i seminaris sobre diverses temàtiques relacionades amb la internacionalització de l'empresa, alhora que du a terme diverses jornades de difusió del seu programa PIPE per a empreses de les Balears.

+ INFO

Instituto Español de Comercio Exterior (ICEX) - delegació territorial a les Balears

www.icex.es

Organismes

Conselleria de Comerç, Indústria i Energia

Camí de Son Rapinya, 12

07013 Palma

Tel.: 971 784 268

www.caib.es

Direcció General de Promoció Industrial

Aquesta direcció general gestiona les línies de subvenció a les empreses següents:

- Ajuts Innoempresa (ajuts a petites i mitjanes empreses)
- Ajuts a empreses de caràcter industrial
- Ajuts a associacions de caràcter industrial

www.caib.es

Camí de Son Rapinya, 12

07013 Palma

info@dgpindus.caib.es

Tel.: 971 784 001

Fax: 971 176 066

Institut d'Innovació Empresarial de les Illes Balears

L'Institut d'Innovació Empresarial de les Illes Balears és un organisme públic adscrit a la Conselleria de Comerç, Indústria i Energia del Govern de les Illes Balears.

Creat amb la voluntat d'impulsar el desenvolupament empresarial a les Illes Balears, informa i posa a l'abast de les empreses els mitjans adients per millorar-ne la gestió i augmentar-ne la competitivitat.

Membre de l'Enterprise Europe Network, amb el projecte Pla d'Internacionalització del Servei d'Estratègia Empresarial i Finançament ofereix suport a les pimes que volen iniciar-se en la internacionalització per mitjà de programes, documentació i subvencions.

www.idi.es

Camí de Son Rapinya, 12

07013 Palma

info@idi.caib.es

Tel.: 971 176 055

Fax: 971 784 865

Centre Balears Europa

El Centre Balears Europa és un consorci de dret públic que té com a missió documentar, assessorar, formar i informar la societat de les Illes Balears sobre qüestions relacionades amb la Unió Europea i les seves institucions. Membre de la xarxa Enterprise Europe Network, també gestiona les beques Europa.

www.cbe.es

Edifici de la Conselleria d'Economia, Hisenda i Innovació

Palau Reial, 17

07001 Palma

Tel.: 971 784 346

Fax: 971 784 335

Unitat d'Innovació del Parc Bit

La unitat de la innovació del Parc Bit forma part de la xarxa de suport a la innovació, les noves tecnologies, el foment de l'esperit emprenedor i la iniciativa empresarial que desenvolupen diferents institucions i organismes de les Illes Balears. Com unitat del Parc Bit, es dirigeix a donar servei a les empreses i emprenedors de Balears, i per tant amb un marcat component innovador, per a millorar la seva competitivitat. La millora de l'economia balear passa pel foment de la seva diversificació, prestant especial atenció a les empreses de base tecnològica. L'increment en la competitivitat de l'economia balear se basarà en l'impuls a la innovació, en la qual el Parc Bit juga un paper fonamental. La unitat de la Innovació del Parc impulsa les iniciatives innovadores de les empreses i centres d'innovació instal·lats en el Parc Bit, i, en general a les empreses balears.

Carrer de Laura Bassi

07121 Parc Bit Palma Mallorca

Tel.: 971 435 006

fax 971 435 070

Instituto Español de Comercio Exterior (ICEX)

L'ICEX és un organisme públic amb personalitat jurídica pròpia adscrita a la Secretaria d'Estat de Comerç, dependent del Ministeri d'Indústria, Turisme i Comerç.

L'ICEX ofereix els seus serveis a les empreses espanyoles amb la finalitat de fomentar-ne les exportacions i facilitar-ne la implantació internacional.

Paseo de la Castellana, 14

28046 Madrid

Tel.: 902 349 000

www.icex.es

Delegació territorial de l'ICEX a les Illes Balears

Ciutat de Querétaro, s/n

07007 Palma

palma@mcx.es

Tel.: 971 464 168

Fax: 971 771 881

Cambra de Comerç de Mallorca

Corporació de dret públic creada amb la finalitat de promoure el foment econòmic i empresarial fent anàlisis, propostes, accions i gestió de recursos. També presta serveis específics a les empreses.

El Pla Cameral d'Exportacions recull totes les accions que duen a terme les cambres per promoure la internacionalització, bàsicament amb quatre tipus d'activitats:

- Fires
- Missions comercials
- Missions inverses
- Encontres empresarials

El Pla Cameral de Promoció d'Exportacions engloba, a més de la part de promoció, tres grans àrees de feina, les quals estan unides i totalment lligades: promoció, formació i informació.

www.cambramallorca.com
C/ de l'Estudi General, 7
07001 Palma
ccinmallorca@camaras.org
Tel.: 971 710 188
Fax: 971 726 302

Cambra de Comerç de Menorca

www.camaramenorca.com
C/ de Miquel de Verí, 3A
07703 Maó
Tel.: 971 363 194
Fax: 971 368 416

Cambra de Comerç d'Eivissa i Formentera

www.camaraibizayformentera.com

Eivissa
C/ de l'Historiador Josep Clapés, 4, 1r
07800 Eivissa
Tel.: 971 303 525
Fax: 971 307 110

Formentera
Edifici Aurora, 6
07860 Sant Francesc Xavier
Tel.: 971 322 061

ÀREA
GEOGRÀFICA

E
U
R
O
P
A

ÀREA GEOGRÀFICA	PAÍS	CIUTAT	ACCÍÓ			ICEX		DGCI*
			Assessorament (CPN)	Plataforma empresarial	Dòna cobertura a:	Assessorament empresarial	Centre de negocis	
ALEMANYA		Berlin				X		
		Düsseldorf				X		
		Stuttgart	X		Aústria, Suïssa			
MACEDÒNIA		Ofecome Sofia (Bulgaria)				X		
ÀUSTRIA		Viena	X			X		
BÈLGICA		Brussel·les	X			X		
BÒSNIA I HERCEGOVINA					Paisos Baixos, Luxemburg	X		
BULGÀRIA		Sofia				X		
CROÀCIA		Zagreb						
DINAMARCA		Copenhaguen	X	X	Dinamarca, Suècia,	X		
ESLOVÀQUIA		Bratislava			Finlàndia, Noruèga,	X		
ESLOVÈNIA		Ofecome Viena			Estònia, Letònia,	X	X	
ESTÒNIA		Ofecome Hèlsinki			Lituània	X		
FINLÀNDIA		Hèlsinki				X		
FRANÇA		París	X	X		X		
		Delegació d'Espanya OCDE				X		
GRÈCIA		Atenes				X	X	
HONGRIA		Budapest	X	X		X		
IRLANDA		Dublín				X		
ISLÀNDIA		Ofecome Oslo				X		
ITÀLIA		Roma				X		
		Milà	X			X		
LETÒNIA		Ofecome Estocolm				X		
LITUÀNIA		Vílnius		X		X		
LUXEMBURG		Ofecome Brussel·les	X			X		
MALTA						X		
MONTENEGRO		Ofecome Belgrad				X		
NORUEGA		Oslo				X		
PAÏSOS BAIXOS		L'Haia				X		
POLÒNIA		Varsòvia	X	X		X		
PORTUGAL		Lisboa	X			X		
REGNE UNIT		Londres	X		Irlanda	X		
REPÚBLICA TXECA		Praga	X	X	Eslovàquia, Es Balcans	X		
ROMANIA		Bucarest				X	X	
RÚSSIA		Moscou	X		Ucraïna, Kazakhastan	X	X	
EL VATICÀ						X		
SÈRBIA		Belgrad				X		
SUÈCIA		Estocolm				X		
SUÏSSA		Berna				X		
TURQUIA		Ankara				X		
		Istanbul	X			X		
UCRAÏNA		Kíev				X		
AUSTRÀLIA		Sidney	X			X		

DGI*: Direcció General de Comerç i Inversions del Ministeri d'Indústria, Turisme i Comerç

ÀREA
GEOGRÀFICA

À
F
R
I
C
A

ÀREA GEOGRÀFICA	PAÍS	CIUTAT	ACCÍÓ			ICEX		DGCI*
			Assessorament (CPN)	Plataforma empresarial	Dóna cobertura a:	Assessorament empresarial	Centre de negocis	
	ANGOLA	Luanda			Congo, RD Congo Zàmbia	X		
	ARGÈLIA	Argel				X	X	
	BENÍN	Ofecome a Lagos (Nigèria)				X		
	BOTSWADA	Ofecome a Johannesburg				X		
	BURUNDI							X
	CAP VERD	Ofecome a Dàkar				X		
	CAMERUN	Ofecome a Malabo				X		
	COMORES							X
	CONGO	Ofecome a Luanda				X		
	EGIPTE	El Caire	X	X	Djibouti	X		
	ERITREA					X		X
	ETIÒPIA	Ofecome al Càire	X			X		
	GABON	Gabon				X		
	GHANA	Ofecome a Accra			Costa d'Ivori, Libèria Sierra Leone	X		
	GUINEA EQUATORIAL	Ofecome Malabo				X		
	KENYA	Ofecome a Nairobi				X		
	LESOTHO	Ofecome a Johannesburg				X		
	LÍBIA	Ofecome a Trípoli				X		
	MADAGASCAR							X
	MALAWI							X
	MAURITÀNIA	Ofecome a Dàkar				X		
	MARROC	Rabat Casablanca	X	X		X	X	
	MAURICI							
	NAMÍBIA	Ofecome a Luanda						X
	NÍGER	Lagos				X		
	NIGÈRIA	Lagos ←			Txad, República Centreafricana, Togo, Níger	X		X
	RUANDA					X		X
	SAO TOMÉ I PRÍNCIPE	Ofecome a Lagos (Nigèria)						
	SENEGAL	Dakar				X		
	SEYCHELLES				Burkina Faso, Gambia, Mali	X		X
	SOMÀLIA	Johannesburg						X
	SUD-ÀFRICA	Ofecome al Càire			Namibia, Botswana, Moçambic			X
	SUDAN	Ofecome a Johannesburg	X			X		
	SWAZILÀNDIA					X		
	TANZÀNIA	Ofecome a Túnez				X		X
	TÚNEZ	Tunis						X
	TUNÍSIA					X		
	UGANDA					X		

ÀREA
GEOGRÀFICA

A
M
È
R
I
C
A

ÀREA GEOGRÀFICA	PAÍS	CIUTAT	ACCÍÓ			ICEX		DGCI*
			Assessorament (CPN)	Plataforma empresarial	Dóna cobertura a:	Assessorament empresarial	Centre de negocis	
	ARGENTINA	Buenos Aires ←	X	X	Perú, Bolívia, Paraguai, Colòmbia, Equador	X		
	BELIZE	Ofecome Guatemala						
	BOLÍVIA	La Paz				X	X	
	BRASIL	Sao Paulo	X	X		X		
		Brasília				X		
	CANADÀ	Toronto				X		
		Ottawa				X		
		Montreal	X					
	XILE	Santiago de Xile	X					
	COLÒMBIA	Bogotà				X		
	COSTA RICA	Ofecome Panamà						
	CUBA	l'Havana				X		
	EQUADOR	Quito				X		
	EL SALVADOR	San Salvador				X		
	ESTATS UNITS	Chicago				X	X	
		Washington	X	X	Mercat Sud dels EEUU, Països Amèrica Central, Illes del Carib	X		
		Miami ←	X					
		Nova York	X		Costa Est	X		
		Los Angeles	X			X		
	GUATEMALA	Guatemala				X	X	
	HONDURES	Tegucigalpa				X		
	MÈXIC	Mèxic	X	X		X	X	
		Monterrey				X		
	NICARAGUA	Ofecome Guatemala				X		
	PANAMÀ	Panamà				X		
	PARAGUAI	Asunción				X		
	PERÚ	Lima			Haití, Jamaica	X		
	PUERTO RICO	San Juan			Antigua i Barbuda, Bahames, Barbados, Dominica, Grenada, Guyana, Saint Christopher i Nevis, Saint Vicent i les Grenadines, Saint Lucia, Surinam, Trini- tat i Tobago	X		
	REPÚBLICA DOMINICANA	Santo Domingo					X	
	URUGUAY	Montevideo	X			X		
	VENEÇUELA	Caracas ←				X		

ÀREA
GEOGRÀFICA

À
S
I
A

ÀREA GEOGRÀFICA	PAÍS	CIUTAT	ACCÍÓ			ICEX		DGCI*
			Assessorament (CPN)	Plataforma empresarial	Dòna cobertura a:	Assessorament empresarial	Centre de negocis	
	ARÀBIA SAUDITA	Al-Riyad		X		X		
	AZERBAIDJAN	Ofecom Ankara				X		
	BAHRAIN	Baahreina				X		
	BRUNEI	Ofecom Lampur (Malasia)		X		X		
XINA	Canton					X		
	Taipei	X						
	Pequín							
	Hong Kong	X	X		X	X		
	Beijing	X	X		X			
	Xangai	X	X		X	X	X	
COREA DEL SUD	Seül				X			
UNIÓ DELS EMIRATS ÀRAB	Dubai	X		Aràbia Saudi, Liban	X			
FILIPINES	Manila				X			
ÍNDIA	Bombai				X	X		
	Nova Delhi ←	X		Bangla Desh, Pa- kistan, Sri Lanka, Bhutan	X			
INDONÈSIA	Jakarta				X			
IRAN	Teheran				X			
ISRAEL	Tel-Aviv				X			
JAPÓ	Tòquio	X	X		X			
JORDÀNIA	Amman				X			
KAZAKHSTAN	Almaty				X			
KUBAIT	Ofecome Al-Riyad				X			
LÍBAN	Beirut				X			
MALASIA	Kuala Lumpur				X	X		
OMAN	Ofecome Al-Riyad				X			
PAKISTAN	Islamabad				X			
QATAR	Ofecome Dubai				X			
SINGAPUR	Singapur	X	X	Haití, Jamaica	X			
SÍRIA	Damasc				X			
TAILÀNDIA	Bangkok				X			
TERRITORIS PALESTINS	Ofecome Tel-Aviv				X			
VIETNAM	Ho Chi Minh				X			
IEMEN	Ofecome Al-Riyad				X			
EL CAIRE		X	X	Egipte, Jordània, Líbia, Síria, El Sudan				



Apropem Europa a la teva empresa

idi Institut d'Innovació
Empresarial
de les Illes Balears



**Govern
de les Illes Balears**

Conselleria de Comerç,
Indústria i Energia