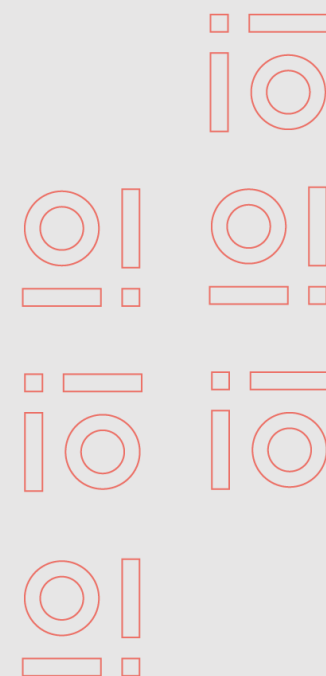


Fuentes de Financiación para la Internacionalización Empresarial



redflexiōn

BE THE FIRST



¿QUÉ HACEMOS?



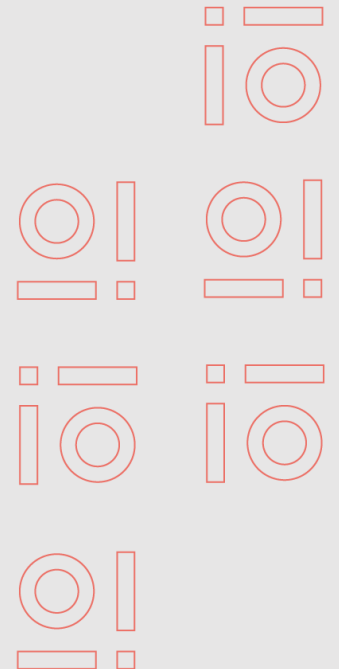
Consultoría Estratégica



Marketing y Comunicación
Digital Internacional



Inteligencia Competitiva



#bethefirst

SERVICIOS PARA **empresas**



MARKETING INTERNACIONAL

Nuestra experiencia internacional nos permite posicionarnos como la única agencia de comunicación y marketing especializada en mercados internacionales.

- Auditoría y posicionamiento SEO internacional.
- Creación de webs/e-commerces.
- Gestión de redes sociales internacionales.

Implementación y optimización de cartera de productos en canales de comercialización online (Marketplaces)



INTELIGENCIA COMPETITIVA

Implantación Unidades Inteligencia en la empresa

Soluciones y sistemas para generar ventajas competitivas a partir de la recopilación, análisis y transformación de datos y convertirlas en decisiones estratégicas que les permitan diseñar exitosos y gestionar adecuadamente las distintas áreas y departamentos.

Planes de Internacionalización

Diseñamos la estrategia de expansión de su negocio, determinando las metas y objetivos a largo plazo de la empresa, describiendo los planes de acción a adoptar y concretando todo lo relativo a la asignación de recursos necesarios para alcanzar el fin planteado.

Dashboards de Inteligencia comercial

Diseñamos e implantamos dashboard de inteligencia comercial para el análisis intuitivo, dinámico e integrado de grandes conjuntos de datos: de ventas, estadísticos, de operaciones import/export, etc. Ayudamos a las empresas que quieren entender mejor los procesos de venta, logísticos o de aprovisionamiento, tanto propios, como de clientes y competidores.



CONSULTORÍA ESTRATÉGICA

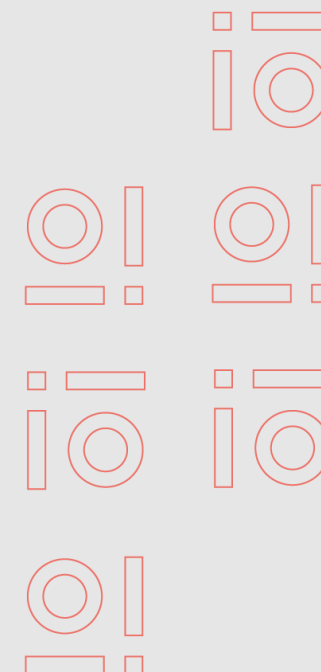
Planes de Internacionalización

- Definición y desarrollo de estrategia de internacionalización.
- Redefinición de modelo de negocio
- Análisis de canales de distribución y cualificación de potenciales clientes.
- Búsqueda y financiación para proyectos internacionales

Formación y capacitación

Ofrecemos formación especializada en Comercio Exterior e Inteligencia Competitiva personalizada en base a las necesidades de la empresa.

¿Estás preparado para ganar la batalla?



1. Anticípate y cuenta con visión estratégica:

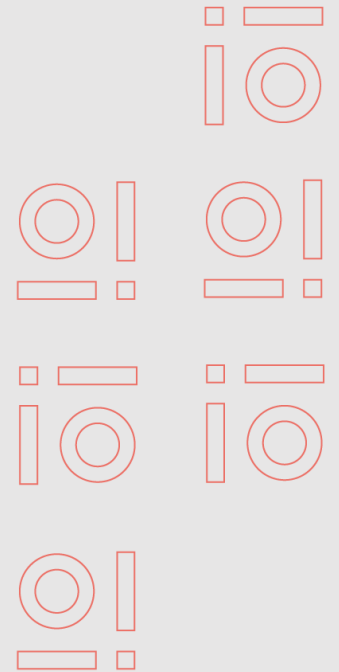
Analiza el entorno y las tendencias que marcarán el futuro del sector al que perteneces; dibuja un propósito, un porqué más allá de la propia evolución de la compañía; y, por supuesto, **no dejes lugar a la improvisación**, atendiendo siempre a tus capacidades y a las oportunidades que nos brindan palancas como la tecnología o la propia evolución del mercado.

2. Aterriza los cambios:

Cuenta con las capacidades necesarias como para ‘aterrizar’ **la estrategia marcada**, y ejecuta las acciones y transformaciones necesarias para ello.

3. Acompaña al talento:

De nada servirá anticiparse a la competencia y ejecutar las transformaciones necesarias si no se acompaña adecuadamente al equipo, si no se le involucra en la estrategia de la compañía.



Una Conversación con la Inteligencia Artificial de ChatGPT

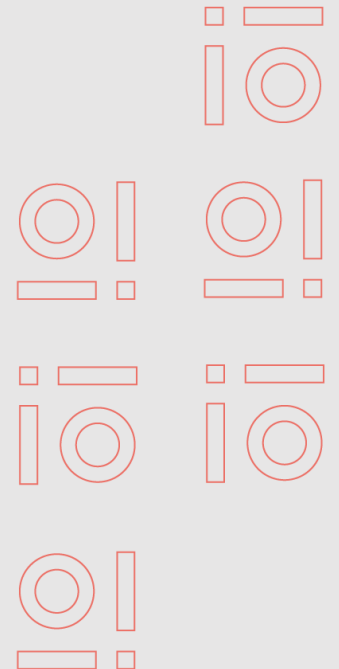


dime los 3 pilares base para la competitividad de una empresa



Los tres pilares base para la competitividad de una empresa son:

1. **Innovación:** Las empresas que buscan ser competitivas deben ser innovadoras y estar siempre buscando nuevas formas de hacer las cosas, ya sea a través de la creación de nuevos productos o servicios, o mediante la mejora continua de los procesos existentes.
2. **Calidad:** La calidad es fundamental para la competitividad de una empresa, ya que los clientes buscan productos y servicios que satisfagan sus necesidades y expectativas. Las empresas que ofrecen productos y servicios de alta calidad pueden diferenciarse de sus competidores y ganar la fidelidad de sus clientes.
3. **Eficiencia:** La eficiencia en la gestión de los recursos es clave para la competitividad de una empresa. Esto incluye la gestión eficiente de los costos, la optimización de los procesos productivos y la mejora continua de la productividad. Una empresa eficiente puede ofrecer precios competitivos sin sacrificar la calidad y generar mayores beneficios para sus accionistas.



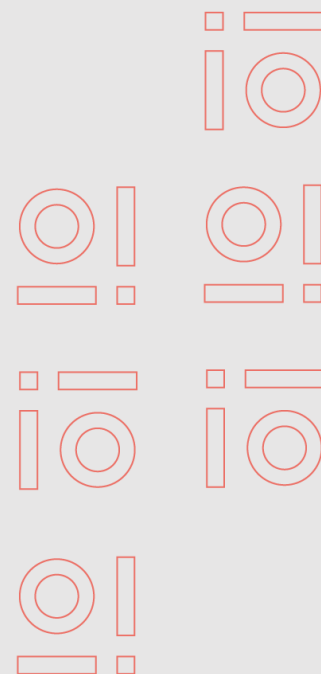


Anticiparse al futuro es esencial para que una empresa pueda adaptarse a los cambios del entorno y mantenerse competitiva a largo plazo. Algunas formas en que una empresa puede anticiparse al futuro son:



1. Realizar análisis de tendencias: La empresa debe realizar un análisis profundo y constante del mercado, la industria, la tecnología y la economía, para detectar las tendencias emergentes y las oportunidades que puedan surgir en el futuro.
2. Fomentar la cultura de la innovación: La empresa debe fomentar una cultura de innovación y creatividad, que permita a sus empleados y equipos desarrollar nuevas ideas y soluciones que puedan ser relevantes en el futuro.
3. Invertir en investigación y desarrollo: La empresa debe invertir en investigación y desarrollo para crear nuevos productos y servicios, o mejorar los existentes, y así mantenerse a la vanguardia de la tecnología y la innovación.
4. Establecer alianzas estratégicas: La empresa puede establecer alianzas estratégicas con otras empresas, universidades o centros de investigación, para colaborar en proyectos innovadores y compartir conocimientos.
5. Formar equipos multidisciplinarios: La empresa puede formar equipos multidisciplinarios que integren diferentes áreas de conocimiento, para abordar los problemas de manera integral y encontrar soluciones innovadoras.

En resumen, para anticiparse al futuro, la empresa debe ser proactiva, estar en constante búsqueda de oportunidades y ser flexible para adaptarse a los cambios del entorno.



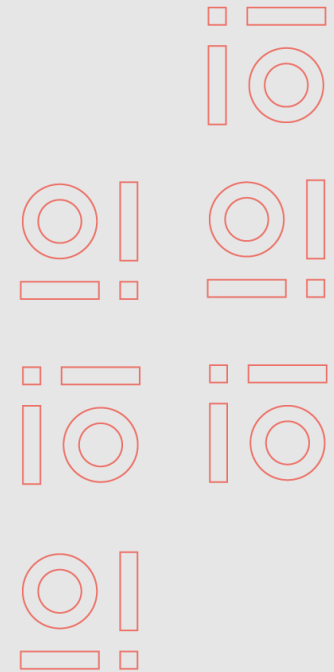


Los canales de distribución están experimentando una serie de cambios importantes impulsados por los avances tecnológicos y las nuevas tendencias de consumo. Algunos de los cambios más destacados son los siguientes:

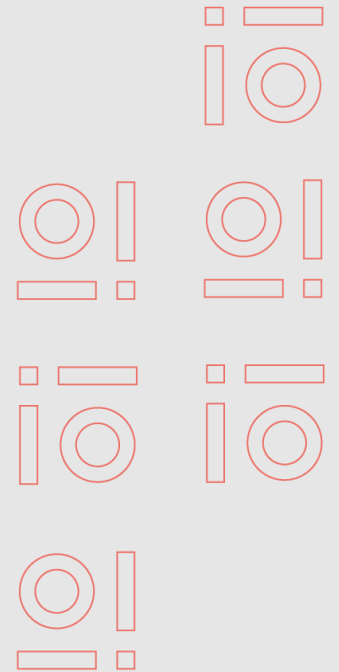


1. E-commerce: El comercio electrónico se ha convertido en un canal de distribución clave para muchas empresas, permitiéndoles llegar a una audiencia global sin necesidad de tener presencia física en todas partes. Las plataformas de comercio electrónico, como Amazon, eBay o Alibaba, han transformado la forma en que los consumidores compran productos.
2. Omnicanalidad: Los consumidores están interactuando con las empresas a través de múltiples canales, incluyendo tiendas físicas, comercio electrónico, redes sociales y aplicaciones móviles. Las empresas están adoptando una estrategia de omnicanalidad para ofrecer una experiencia de compra coherente y fluida en todos los canales.
3. Personalización: Los consumidores esperan una experiencia de compra personalizada y relevante, y las empresas están utilizando la tecnología para recopilar y analizar datos sobre los hábitos y preferencias de los consumidores. Las empresas están utilizando la inteligencia artificial, el aprendizaje automático y otras tecnologías para personalizar la experiencia de compra.
4. Servicio al cliente: El servicio al cliente es cada vez más importante para los consumidores, y las empresas están adoptando nuevas tecnologías para mejorar la atención al cliente. Los chatbots, las redes sociales y las aplicaciones móviles son solo algunas de las herramientas que las empresas están utilizando para brindar un mejor servicio al cliente.
5. Sostenibilidad: La sostenibilidad  Regenerate response  da vez mayor para los consumidores, y las empresas están adoptando prácticas más sostenibles en sus

|



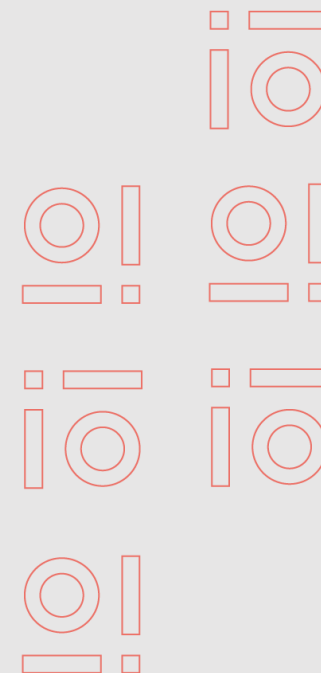
HERRAMIENTAS PARA GANAR LA BATALLA Y ANTICIPARNOS A LOS CAMBIOS



Quién se puede beneficiar

- Pymes españolas con interés en desarrollar estrategias de marketing digital para reforzar sus estrategias internacionales a través del posicionamiento online en sus países objetivo.

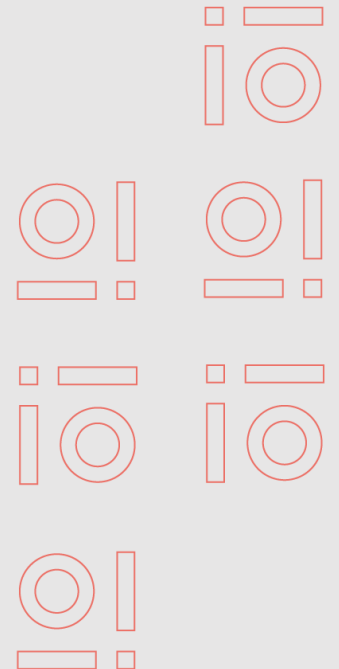
- Fase I:** asesoramiento sin coste para la empresa.
- FASE II:** desarrollo del plan de marketing digital en el país objetivo. Subvencionamos hasta un 85% (dependiendo de la CCAA) de los gastos elegibles del Programa, de un presupuesto máximo por empresa de 4.000€.



Quién se puede beneficiar

- Pymes españolas que deseen iniciarse en la exportación
- Pymes españolas que busquen acceder a un mercado exterior concreto
- Pymes españolas que busquen su consolidación en los mercados internacionales

- FASE I: sin coste para la empresa.
- FASE II: desarrollo del plan de internacionalización. Subvencionamos hasta un 85% (dependiendo de la CCAA) de los gastos elegibles del Programa, de un presupuesto máximo por empresa de 9.000€



LÍNEA CERTIFICACIÓN INTERNACIONAL

¿Quiénes pueden participar?

PYME.

Dispones de **producto, servicio o marca propia**.

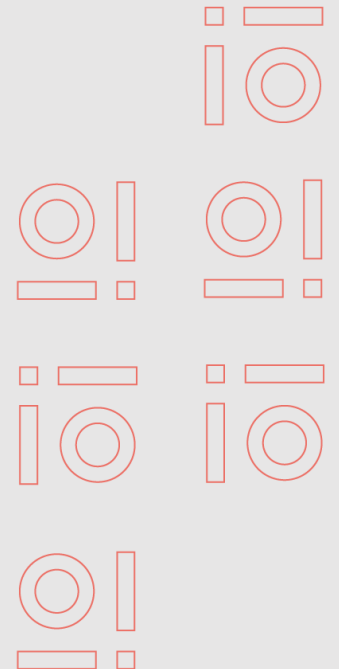
Tienes una **facturación superior a 1 millón de euros**.

En el caso de que solicites la ayuda para una certificación voluntaria, deberás acreditar también la condición de **empresa exportadora**.

¿Qué gastos se financian?

Las pymes que participen en esta línea recibirán una ayuda de hasta **20.000 euros**, sobre un presupuesto máximo elegible de 25.000 euros, cofinanciados por el Plan de Recuperación, Transformación y Resiliencia (PRTR) en un 80%, para financiar las certificaciones exigidas para la comercialización de productos y servicios españoles fuera de la UE

- **Consultoría** asociada a la certificación.
- Costes de **envío, devolución y/o destrucción de muestras**.
- Coste de los **ensayos**.
- **Emisión de la certificación/homologación**.



¿Quiénes pueden participar?

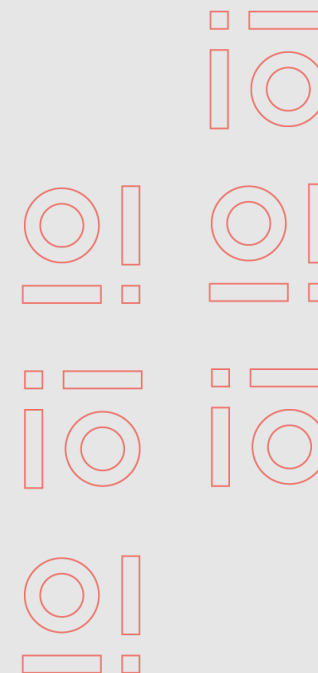
- **PYME exportadora.**
- Dispones de **producto, servicio o marca propia**
- Tienes una **facturación superior a 10 millones de euros**, salvo que hayas participado en los programas ICEX NEXT o XPANDE, en cuyo caso el límite será de **1 millón de euros**.

¿Qué gastos se financian?

Ayudas para la ejecución del Plan de Acción

Internacional hasta **28.000 euros**, sobre un presupuesto máximo elegible de 35.000 euros, cofinanciados por el Plan de Recuperación, Transformación y Resiliencia (PRTR) en un 80%

- **Capacitación directiva** para el personal de la empresa de las áreas implicadas en la internacionalización.
- **Consultoría avanzada** de internacionalización.
- **Actividades de promoción, difusión y publicidad** en los mercados objeto del plan de acción.
- Estudios de viabilidad y asesoría jurídica para la **implantación comercial en el exterior**.





Asesoramiento a medida para la **comercialización de tus productos o servicios a través de marketplace** más adecuado, con vistas a la expansión internacional de tu empresa.

- Identificamos **el marketplace más idóneo para tu empresa** y el mercado objetivo.
- Analizamos **competidores existentes y definimos la estrategia digital en el marketplace.**
- **Ponemos en marcha tu tienda online en el marketplace.**
- **Te damos la posibilidad de poner en marcha una campaña publicitaria o de posicionamiento para dar a conocer tu nueva tienda. (1.500€)**

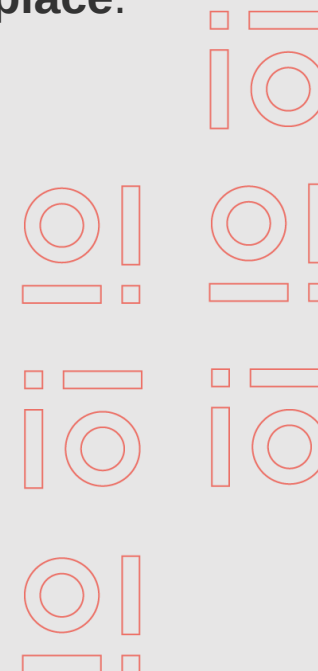
REQUISITOS:

Ser PYME

Facturación superior a 50.000€

Catálogo Digitalizado

Pagar una única cuota de 370,26€ (IVA incluido)



ICEX APIEm es un servicio de apoyo personalizado, sin coste, que te ayudará a **conocer el potencial** de tu empresa y **desarrollarlo internacionalmente**.

ICEX APIEm te interesa si:

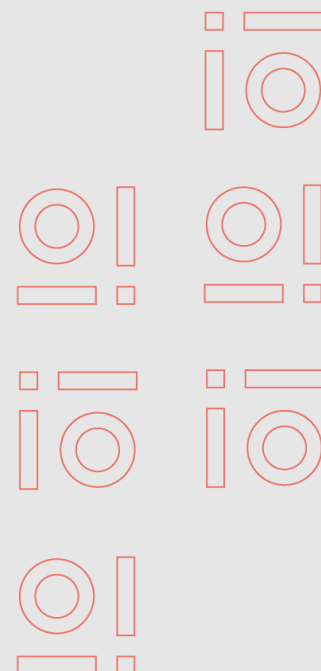
- Eres una empresa legalmente constituida en España.
- Quieres expandir tu negocio internacionalmente.
- Eres pyme y tienes nula o escasa experiencia exportadora.
- No conoces los apoyos públicos disponibles para la internacionalización.

¿Qué te ofrece ICEX APIEm?

- Realizar un diagnóstico de las capacidades y posibilidades de tu empresa y recibir un informe personalizado con recomendaciones específicas. Este servicio lo proporciona ICEX a través de un equipo de consultores.
- Conocer todo el catálogo de servicios e instrumentos de apoyo de las diferentes instituciones relacionadas con la internacionalización empresarial, que se ajusten a tu situación.
- Descubrir qué mercados y canales son los más apropiados para iniciar o consolidar tu presencia en mercados exteriores. ... Y todo ello, sin coste alguno para tu empresa.

Las empresas interesadas pueden dirigirse a apiem@icex.es

Para más información: www.icex.es/apiem



Este **Programa está dirigido a cualquier Pyme o Startup Española** que tenga un producto o servicio propio y/o marca propia. Además de una facturación superior a los 300.000 euros, exceptuando las Startup de base tecnológica.

24.000 € de ayuda para tu plan de negocio internacional
 Asesoramiento personalizado y experto en España
 Asesoramiento personalizado y experto en el Exterior
 Red de pymes exportadoras españolas



PYME O STARTUP

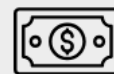


PRODUCTO O SERVICIO PROPIO

Los servicios deben realizarse en el exterior



MARCA PROPIA



FACTURACIÓN +300.000€

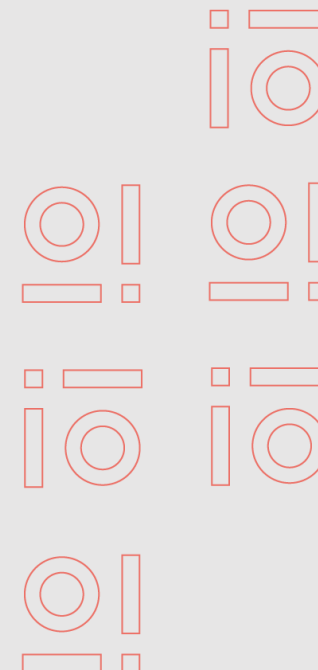
Salvo para Startup de base tecnológica



WEB PROPIA



PERSONAL INTERNACIONALIZACIÓN





¿Qué es el FIEM? Un fondo para apoyarte a ti, exportador o inversor en el extranjero

El FIEM es un fondo gestionado por el Ministerio de Industria, Comercio y Turismo a través de la Secretaría de Estado de Comercio cuyo objetivo es promover la internacionalización de la empresa española a través de la financiación de sus operaciones de exportación e inversión en el exterior.

Es uno de los instrumentos que conforman el sistema de apoyo oficial a la internacionalización de la economía española basado en la concesión de financiación directa.

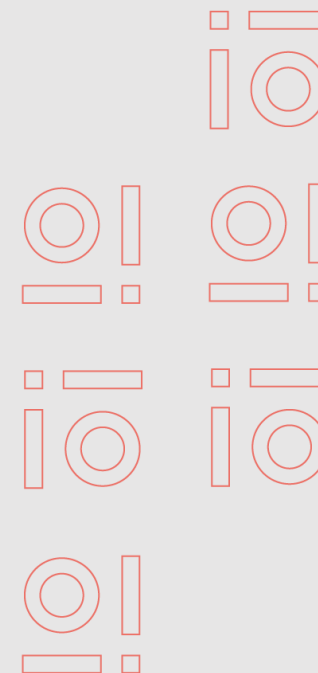
¿Qué financiamos?

Tus operaciones de exportación e inversión para que puedas hacer frente financieramente a la competencia exterior





COFIDES aporta soluciones personalizadas para la creación de valor a través de inversiones sostenibles. Facilita financiación a medio y largo plazo a proyectos privados viables de inversión que contribuyan, con criterios de rentabilidad, tanto al desarrollo de los países receptores de las inversiones como a la internacionalización de la economía y de las empresas españolas.



CARI

Cobertura de riesgo
del tipo de interés



Cobertura de riesgo del tipo de interés: convenio de ajuste recíproco de intereses (CARI) Sistema de apoyo a las exportaciones españolas de bienes y servicios mediante el cual se incentiva la concesión, por parte de las entidades financieras, de créditos a la exportación a largo plazo (2 ó más años) y a tipos de interés fijos (tipos de Consenso).



Los créditos de exportación beneficiarios del sistema CARI son los siguientes:

- Crédito comprador extranjero:** la entidad financiera española concede el crédito al comprador extranjero quien adquiere, por lo tanto, la condición de deudor o prestatario. El exportador recibe directamente el importe del crédito como pago por la venta realizada.

- Crédito suministrador nacional:** El propio exportador otorga facilidades de pago a su cliente extranjero. Posteriormente refinancia dichas facilidades en un banco español, normalmente al descuento, asumiendo la condición de deudor o prestatario.

- Línea de crédito comprador:** es una variante del crédito comprador. La entidad financiera pone a disposición del prestatario, generalmente un banco del país comprador, un importe global con cargo al cual pueden financiarse distintos contratos comerciales.

- Adicionalmente se podrán beneficiar de dicho sistema las operaciones de arrendamiento financiero (**leasing**) de exportación cuando el contrato comercial tenga el efecto equivalente a una venta, las operaciones de descuento sin recurso de efectos a cobrar (forfaiting), así como cualquier otra operación crediticia destinada a la financiación de exportaciones.



PRÉSTAMOS PARA CONSOLIDACIÓN O CRECIMIENTO- ENISA



Importe:

- Desde 25.000 euros hasta 1.500.000 euros. Para la determinación del importe se valorará, entre otros factores, la cuantía de fondos propios y la estructura financiera de tu empresa.
- El tipo de interés se aplicará en dos tramos:
 - Primer tramo: euríbor + 2 % o euríbor + 3,75 %, de acuerdo con la calificación (rating) de la operación
 - Segundo tramo: aplicamos un interés variable en función de la rentabilidad financiera de tu empresa, con un límite máximo establecido entre el 3 % y el 8 %, de acuerdo con la calificación (rating) de la operación.
- Vencimiento: plazo máximo 9 años.
- Carencia del principal: máximo 9 años.
- Comisión de apertura: 0,5 %.
- Amortización: trimestral
- No exigen garantías.
- Fondos propios: han de ser, como mínimo, equivalentes a la cuantía del préstamo.

Beneficiario:

Emprendedores que estén contemplando para sus pymes mejoras competitivas; un proyecto de consolidación, crecimiento o **internacionalización**; u operaciones societarias.

Quedan excluidos los sectores inmobiliario y financiero.

Gastos elegibles:

Inversión y circulante.



Quién se puede beneficiar

La cuantía de las ayudas se ha establecido en función del tamaño de la empresa.

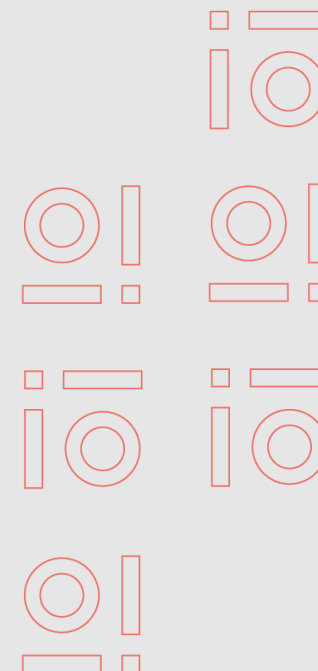
Hasta 12.000€. Entre 10 y 50 empleados.

Hasta 6.000 €. Entre 3 y 10 empleados.

Hasta 2.000 €. Entre 1 y 3 empleados.

Hasta 2.000 €. Personas autoempleadas.

100% del importe subvencionable



**Sitio web y
Presencia básica
en internet**

Hasta 2.000€

**Comercio
electrónico**

Hasta 2.000€

**Gestión de redes
sociales**

Hasta 2.500€

**Gestión de
clientes**

Hasta 4.000€

**BI y analítica**

Hasta 4.000€

**Servicios y
herramientas de
oficina virtual**

Hasta 12.000€

**Gestión de
procesos**

Hasta 6.000€

**Factura
electrónica**

Hasta 2.000€

**Comunicaciones
seguras**

Hasta 6.000€

**Ciberseguridad**

Hasta 6.000€

**Presencia
avanzada en
internet**

Hasta 2.000€

**Marketplace**

Hasta 2.000€

Ayudas para actuaciones e inversiones para digitalización del sector comercial



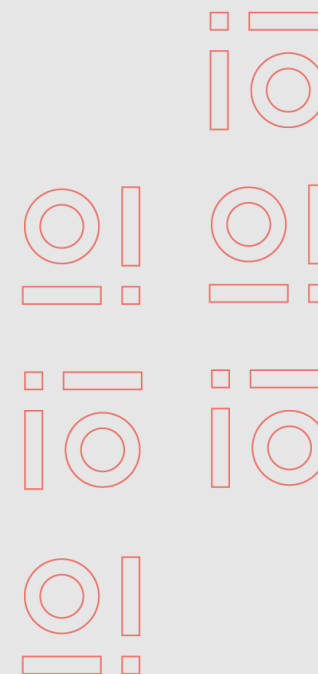
Hasta el **100%** del importe subvencionable

Quién se puede beneficiar

- Asociaciones sin ánimo de lucro del sector comercial.
- Empresas del sector del comercio que tengan la consideración de PYME

¿Qué gastos son subvencionables?

- Transformación digital.
- Transformación del punto de venta.
- Sostenibilidad y economía circular.
- Cadena de suministro y trazabilidad.
- Transformación digital del colectivo de asociados.
- Transformación del punto de venta de forma colectiva.
- Sensibilización y formación.
- Actuaciones preparatorias y Asistencias Técnicas.

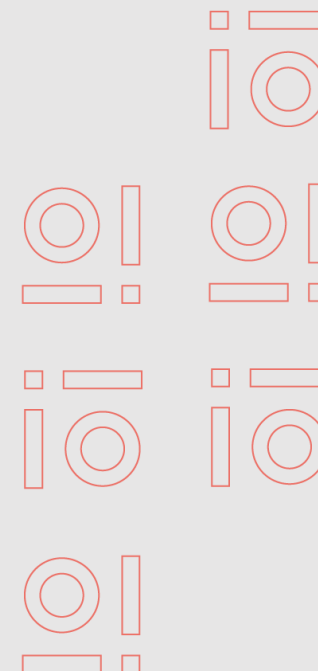


Activa Industria 4.0



Hasta el **100%** del importe subvencionable

El Programa «Activa Industria 4.0» ofrece el diagnóstico y análisis exhaustivo de la situación digital de partida de la empresa y la elaboración de un Plan de Transformación que incluye la definición, cuantificación y priorización de oportunidades de digitalización personalizadas para ser desarrolladas e implantadas por la empresa beneficiaria.

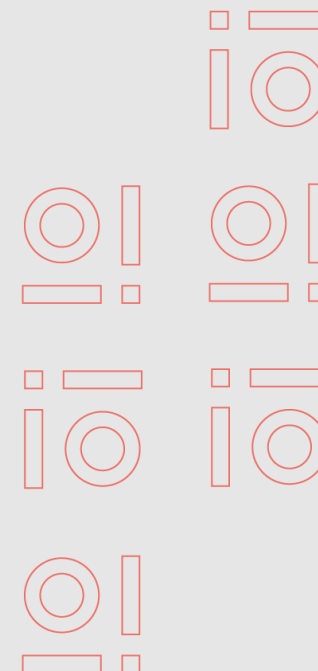


Activa Crecimiento



Hasta el **100%** del importe subvencionable

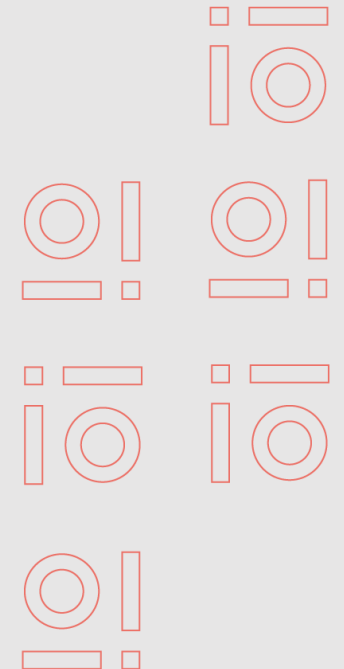
El Programa ofrece el diagnóstico y análisis interno de la empresa y del modelo de negocio con objeto de detectar sus áreas potenciales de crecimiento, que seguirá con la elaboración de un Plan de Crecimiento con propuesta de acciones de mejora concretas en alguna de las siguientes áreas, entre otras: **innovación, recursos humanos, operaciones, digitalización, marketing y comercialización y finanzas**. Dicho Plan recogerá las líneas estratégicas en las que la empresa debe trabajar y definirá la hoja de ruta para poner en marcha cada una de las acciones propuestas.



Activa Ciberseguridad

Hasta el **100%** del importe subvencionable

Activa Ciberseguridad ofrece el análisis de la situación actual de la empresa en materia de Ciberseguridad para conocer su nivel de seguridad actual y la elaboración de un **Plan de Ciberseguridad específico** para la misma, con un diseño personalizado de acciones en materia de ciberseguridad, para ser desarrollado e implantado por la empresa beneficiaria.



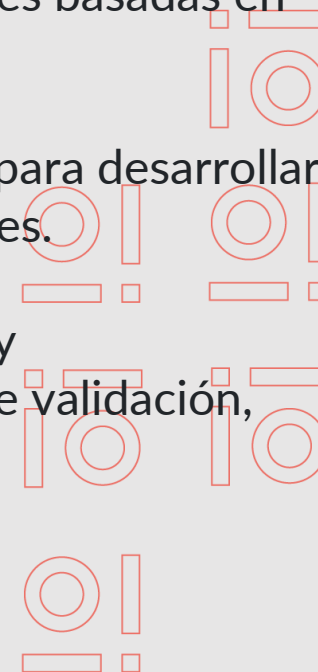
Activa Startups

Hasta el **100%** del importe subvencionable



Su principal objetivo es el desarrollo de proyectos de colaboración entre pymes y startups, que sirvan para impulsar su crecimiento empresarial.

- Proyectos para la generación de innovación a través de la resolución de retos tecnológicos de empresas, sectores, ciudades y/o misiones que sirvan para romper brechas sociales, generacionales, y territoriales.
- Actuaciones de asesoramiento en materia de innovación en el ámbito tecnológico, con el objetivo de dar respuesta a retos planteados en empresas que buscan la innovación abierta mediante soluciones basadas en tecnologías disruptivas.
- Actuaciones encaminadas a adquirir nuevos conocimientos y aptitudes que puedan ser útiles para desarrollar nuevos productos, procesos o servicios, o permitan mejorar considerablemente los ya existentes.
- Actuaciones de demostración, adaptación y personalización de diversas tecnologías, pruebas y experimentación con tecnologías digitales, transferencia de conocimientos y tecnología, test de validación, pruebas de concepto, producción de prototipos etc.



Quién se puede beneficiar

Pequeñas empresas innovadoras.
Tres años de antigüedad máximo.
Capital social mínimo: 20.000 euros.

Objetivo

Financiar la puesta en marcha de nuevos proyectos empresariales que requieran el uso de tecnologías o conocimientos desarrollados a partir de la actividad investigadora y en los que la estrategia de negocio se base en el desarrollo de tecnología.

Presupuesto mínimo financiable: 175.000€

Hasta el **70%** del importe subvencionable



Gastos Subvencionables:

- a) Inversiones en equipos,
- b) Gastos de personal
- c) Materiales
- d) Colaboraciones externas / asesoría
- e) Otros costes: alquileres, suministros, cánones y licencias, gastos de solicitud y mantenimiento de patentes y otros derechos de propiedad industrial, seguros y otros gastos. También serán subvencionables los gastos derivados del informe de auditor, con un límite máximo de 2.000 euros por beneficiario y anualidad. Igualmente, serán subvencionables los gastos de promoción y difusión, así como los gastos de formación,

Ayudas a la Inversión Productiva (Incentivos Regionales)



Hasta el **60%** del importe subvencionable

Beneficiario:

Apoyar a las sociedades mercantiles (pymes y gran empresa) que ejecuten proyectos de inversión industrial, de alojamientos turísticos o instalaciones complementarias en cualquiera de las siguientes modalidades:

- Nuevos establecimientos.
- Ampliaciones de capacidad productiva con creación de empleo.
- Modernización con mantenimiento de empleo.

Gastos elegibles:

Obra civil, bienes de equipo nuevos (al menos el 50% de la inversión), estudios previos del proyecto y activos inmateriales.

Excluido adquisición de terrenos

Requisitos:

Inversión no iniciada a fecha de solicitud de la ayuda.

Autofinanciación del 25 %.

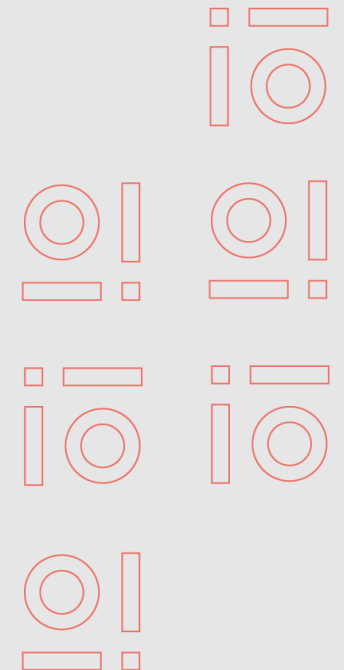
Inversión mínima: 900.000 euros



Proyectos estratégicos para la recuperación y transformación económica



PERTE para el desarrollo del vehículo eléctrico y conectado
PERTE para la salud de vanguardia
PERTE de energías renovables, hidrógeno renovable y almacenamiento
PERTE Agroalimentario
PERTE Nueva economía de la lengua
PERTE Economía circular
PERTE para la industria naval
PERTE Aeroespacial
PERTE de digitalización del ciclo del agua
PERTE de microelectrónica y semiconductores
PERTE de economía social y de los cuidados
PERTE de descarbonización industrial





¡Gracias!

Anselmo Ríos
CEO



arios@redflexion.com



968 223 867



redflexión

BE THE FIRST