



*RESOLUCIÓN de 12 de enero de 2015, de la Secretaría General, por la que se da publicidad a la Adenda al Convenio por el que se formalizan las transferencias específicas a favor de Extremadura Avante Servicios Avanzados a Pymes, SLU, para financiar la realización de determinados proyectos en el ámbito de la Dirección General de Comercio e Inversiones, actualmente Secretaría General de Competitividad, Comercio e Innovación de la Consejería de Economía, Competitividad e Innovación en el ejercicio 2014. (2015060102)*

Habiéndose firmado el día 27 de noviembre de 2014, la Adenda al Convenio por el que se formalizan las transferencias específicas a favor de Extremadura Avante Servicios Avanzados a Pymes, SLU, para financiar la realización de determinados proyectos en el ámbito de la Dirección General de Comercio e Inversiones, actualmente Secretaría General de Competitividad, Comercio e Innovación de la Consejería de Economía, Competitividad e Innovación en el ejercicio 2014, de conformidad con lo previsto en el artículo 8.º del Decreto 217/2013, de 19 de noviembre, por el que se regula el Registro General de Convenios de la Administración de la Comunidad Autónoma de Extremadura,

RESUELVO :

La publicación en el Diario Oficial de Extremadura de la Adenda que figura como Anexo de la presente resolución.

Mérida, a 12 de enero de 2015.

La Secretaria General,  
PD La Jefa de Servicio de Legislación y Documentación  
(Resolución de 09/08/2011, DOE n.º 154, de 10 de agosto),  
M.ª MERCEDES ARGUETA MILLÁN



ADENDA AL CONVENIO POR EL QUE SE FORMALIZAN LAS TRANSFERENCIAS ESPECÍFICAS A FAVOR DE EXTREMADURA AVANTE SERVICIOS AVANZADOS A PYMES, SLU, PARA FINANCIAR LA REALIZACIÓN DE DETERMINADOS PROYECTOS EN EL ÁMBITO DE LA DIRECCIÓN GENERAL DE COMERCIO E INVERSIONES, ACTUALMENTE SECRETARÍA GENERAL DE COMPETITIVIDAD, COMERCIO E INNOVACIÓN DE LA CONSEJERÍA DE ECONOMÍA, COMPETITIVIDAD E INNOVACIÓN EN EL EJERCICIO 2014

En Mérida, a 27 de noviembre de 2014.

REUNIDOS

De una parte, D. Fernando Gutiérrez Creus, Secretario General de la Consejería de Economía, Competitividad e Innovación, cargo que ostenta en virtud del nombramiento efectuado por Decreto 125/2011, de 22 de julio (DOE núm 142, de 25 de julio), actuando en el ejercicio de las competencias que tiene atribuidas por el Decreto 137/2014, de 1 de julio (DOE núm 127, de 3 de julio), por el que se establece la estructura orgánica de la Consejería de Economía, Competitividad e Innovación, que derogó al Decreto 205/2011, de 5 de agosto (DOE núm 152, de 8 de agosto), y por Resolución de 3 de julio de 2014, de la Consejera, por la que se delegan competencias en diversas materias (DOE núm 129, de 7 de julio), autorizado para la suscripción de la presente Adenda mediante Acuerdo del Consejo de Gobierno de la Junta de Extremadura en su sesión del día 14 de octubre de 2014.

De otra parte, D. Ángel García García, con DNI número 125858W, en nombre y representación de la sociedad "Extremadura Avante Servicios Avanzados a Pymes, SLU", con NIF n.º B06253488 y domicilio en avenida José Fernández López, n.º 4, 06800 Mérida, en su condición de Consejero Delegado, cargo para el que fue nombrado por acuerdo del Consejo de Administración adoptado el día 18 de agosto de 2011, elevado a Escritura Pública en Mérida el día 19 de agosto de 2011, ante el Notario del Ilustre Colegio de Extremadura con residencia en Mérida, D. Francisco de Borja Igartua Fesser, con n.º de protocolo 1326, e inscrita en el Registro Mercantil de Badajoz, el día 31 de agosto de 2011, al tomo 516, folio 112Vª, hoja BA-7-782, inscripción 5.ª.

Ambas partes, en la representación que ostentan, se reconocen mutua capacidad para obligarse y a tal efecto

EXPONEN

Primero. Con fecha 24 de abril de 2014, se suscribe por parte de la Consejería de Empleo, Empresa e Innovación, (actual Consejería de Economía, Competitividad e Innovación) Convenio por el que se formaliza la aportación económica a favor de la Sociedad Extremadura Avante Servicios Avanzados a Pymes, SLU.

Segundo. El objeto del convenio era formalizar las transferencias específicas que a continuación se detallan previstas en el anexo de proyectos de gasto de la Sección 14 "Consejería de Empleo, Empresa e Innovación" en el servicio 05 "Dirección General de Comercio e Inversiones" en la Ley 7/2013, de 27 de diciembre, de Presupuestos Generales de la Comunidad Autónoma de Extremadura para 2014, a favor de la sociedad "Extremadura Avante Servicios Avanzados a Pymes, SLU", con n.º NIF n.º B06253488:



"TE: Extremadura Avante Servicios Avanzados a la PYME: Planes de Apoyo a la empresa exportadora" por un importe de quinientos mil euros (500.000 euros) en la aplicación presupuestaria 14.05.341A.443.00, Superproyecto 2007.19.08.9001 "62. Desarrollo de estrategias y sistemas de educación permanente en las empresas", Proyecto 2013.14.05.0006.00 "TE: Extremadura Avante Servicios Avanzados a la PYME: Planes de Apoyo a la empresa exportadora", cofinanciado en un 75 % con Fondo Social: Programa Operativo FSE de Extremadura 2007-2013, Eje: "1. Fomento del espíritu empresarial y mejora de la adaptabilidad de trabajadores, empresas y empresarios", Medida 62: Desarrollo de estrategias y sistemas de educación permanente en las empresas.

"TE: Extremadura Avante Servicios Avanzados a la PYME: Apoyo a la promoción exterior" por un importe de dos millones setecientos mil euros (2.700.000 euros) en la aplicación presupuestaria 14.05.341A.743.00, Superproyecto 2007.19.08.9003 "08. Otras inversiones en las empresas", Proyecto 2007.19.08.0005.00 "TE: Extremadura Avante Servicios Avanzados a la PYME: Apoyo a la promoción exterior", cofinanciado en un 80 % con Fondos FEDER: Programa Operativo FEDER de Extremadura 2007-2013, Eje: "2. Desarrollo e Innovación empresarial", Tema prioritario: Medida 08: Otras inversiones en las empresas.

"TE: Extremadura Avante Servicios Avanzados a la PYME: Difusión y promoción extrema calidad" por un importe de dos millones de euros (2.000.000 euros) en la aplicación presupuestaria 14.05.341A.743.00, Superproyecto 2007.19.08.9003 "08. Otras inversiones en las empresas", Proyecto 2007.19.08.0006.00 "TE: Extremadura Avante Servicios Avanzados a la PYME: Difusión y promoción extrema calidad", cofinanciado en un 80 % con Fondos FEDER: Programa Operativo FEDER de Extremadura 2007-2013, Eje: "2. Desarrollo e Innovación empresarial", Tema prioritario: Medida 08: Otras inversiones en las empresas.

"TE: Extremadura Avante Servicios Avanzados a la PYME: Mercado Exterior" por un importe de un millón doscientos mil euros (1.200.000 euros) en la aplicación presupuestaria 14.05.341A.443.00, Superproyecto 2011.19.06.9001 "Extremadura Avante Servicios Avanzados a la PYME", Proyecto 2011.19.06.0003.00 "TE: Extremadura Avante Servicios Avanzados a la PYME: Mercado Exterior", financiado con fondos de la Comunidad Autónoma (CA).

"TE: Extremadura Avante Servicios Avanzados a la PYME: Planes de Apoyo a la empresa exportadora" por un importe de seiscientos mil euros (600.000 euros) en la aplicación presupuestaria 14.05.341A.443.00, Superproyecto 2011.19.06.9003 "Extremadura Avante Servicios Avanzados a la PYME", Proyecto 2006.19.08.0004.00 "TE: Extremadura Avante Servicios Avanzados a la PYME: Planes de Apoyo a la empresa exportadora", financiado con fondos de la Comunidad Autónoma (CA).

"TE: Extremadura Avante Servicios Avanzados a la PYME: Mejora de la competitividad del pequeño comercio" por un importe de quinientos mil euros (500.000 euros) en la aplicación presupuestaria 14.05.341A.443.00, Superproyecto 2007.19.08.9001 "62. Desarrollo de las estrategias y sistemas de educación permanente en las empresas", Proyecto 2014.14.05.0001.00 "TE: Extremadura Avante Servicios Avanzados a la PYME: Mejora de la competitividad del pequeño comercio" cofinanciado en un 75 % con Fondo Social (FS): Programa Operativo FSE de Extremadura 2007-2013, Eje: "1. Fomento del espíritu empresarial y mejora de la adaptabilidad de trabajadores, empresas y empresarios", Medida 62: Desarrollo de estrategias y sistemas de educación permanente en las empresas.

Tercero. En la cláusula Séptima del convenio, se establece que se podrán celebrar adendas al citado convenio para modificar el contenido del mismo. Se entendería necesaria la formalización de adenda para el supuesto contemplado en la cláusula segunda, párrafo segundo, cuando las posibles variaciones superen el 40 % del presupuesto entre los diferentes conceptos, dentro de cada actuación o una desviación superior a un 20 % del presupuesto entre cada una de las actuaciones, todo ello respecto de cada una de las transferencias específicas.

Cuarto. La Comisión de Seguimiento, creada en la cláusula sexta del citado convenio en la reunión mantenida el pasado día 4 de agosto de 2014, ha considerado necesario, tal y como se recoge en el acta de la misma, la realización de modificaciones al Convenio que no suponen cambio del objeto previsto en la cláusula primera del convenio, ni implican alteración del importe global del gasto pero sí el reajuste presupuestario de actuaciones y sustitución de alguna de las mismas.

Quinto. Asimismo, la cláusula segunda del Convenio se alude a la devolución de los ingresos que se generen como consecuencia de la participación de las empresas en los distintos programas de apoyo a la internacionalización financiados con FEDER. Se considera necesario que sea objeto de deducción del importe de la transferencia o de devolución, todos los ingresos generados por cuotas de participación independientemente de su financiación.

Sexto. Ambas partes entienden adecuado modificar el citado Convenio para adecuar su contenido a lo dispuesto anteriormente.

Por todo ello, ambas partes, acuerdan suscribir la presente Adenda que se registrá por las siguientes

#### CLÁUSULAS

##### ***Primero. Modificación del clausulado del Convenio.***

Se modifica la cláusula Segunda del Convenio que queda redactada de la siguiente manera:

“Segunda. Actuaciones a realizar por Extremadura Avante Servicios Avanzados a Pymes, SLU.

La sociedad Extremadura Avante Servicios Avanzados a Pymes, SLU, con cargo a las transferencias específicas, realizará las actuaciones previstas en el correspondiente Anexo I al VI del presente convenio para el desarrollo de cada uno de los proyectos, y de acuerdo con la cuantificación indicada para cada una de las mismas.

No obstante lo anterior, podrán producirse desviaciones en los importes entre cada una de las actuaciones y/o conceptos previstas para cada transferencia específica, siempre con el límite del importe global de cada una de las transferencias específicas, y sin que puedan producirse modificaciones entre las diferentes transferencias que se articulan en el convenio.

La ejecución de las actuaciones a realizar por Extremadura Avante Servicios Avanzados a PYMES contenidas en este Convenio podrán ser generadoras de ingresos. En tal caso, dichos ingresos vendrán determinados por las cuotas que abonen las empresas como consecuencia de su participación en los distintos programas de apoyo a la internacionalización.



Si dichos ingresos se producen serán deducidos del importe de la transferencia y serán objeto de devolución con ocasión de la liquidación final del Convenio.

Así, Extremadura Avante Servicios Avanzados a Pymes, SLU, ha realizado y continuará realizando las actuaciones de coordinación, organización y gestión integral de todos los programas y actuaciones que en el ámbito de los proyectos sean desarrollados por la Consejería de Empleo, Empresa e Innovación, contando para ello con la cooperación de la mencionada Consejería, quien ejercerá las funciones de supervisión e inspección.

Igualmente, Extremadura Avante Servicios Avanzados a Pymes, SLU, realizará las actuaciones y justificará los gastos en los términos establecidos en las cláusulas tercera y cuarta del presente convenio."

**Segundo: Modificación anexo.**

Se modifican los Anexos I, II,III y V del citado Convenio que quedan sustituidos íntegramente por los Anexos incorporados a la presente Adenda.

**Tercera. Eficacia y publicidad de la adenda.**

La presente Adenda tendrá efectos desde su firma por ambas partes.

La presente Adenda será publicada en el Diario Oficial de Extremadura.

Y en prueba de conformidad, ambas partes firman la presente adenda en duplicado ejemplar y a un solo efecto en la fecha y lugar mencionados en el encabezamiento.

LA CONSEJERA DE ECONOMÍA,  
COMPETITIVIDAD E INNOVACIÓN  
PD Resolución de 3 de julio de 2014  
(DOE núm. 129, de 7 de julio)  
EL SECRETARIO GENERAL

EL CONSEJERO DELEGADO DE  
EXTREMADURA AVANTE SERVICIOS  
AVANZADOS A PYMES, SLU

Fdo. Fernando Gutiérrez Creus

Fdo. Ángel García García

## ANEXO I

### ***Uno. Transferencia específica.***

“TE: Extremadura Avante Servicios Avanzados a la PYME: Planes de Apoyo a la empresa exportadora” por un importe de quinientos mil euros (500.000 euros) en la aplicación presupuestaria 14.05.341A.443.00, Superproyecto 2007.19.08.9001 “62. Desarrollo de estrategias y sistemas de educación permanente en las empresas”, Proyecto 2013.14.05.0006.00 “TE: Extremadura Avante Servicios Avanzados a la PYME: Planes de Apoyo a la empresa exportadora”, cofinanciado en un 75 % con Fondo Social: Programa Operativo FSE de Extremadura 2007-2013, Eje: “1. Fomento del espíritu empresarial y mejora de la adaptabilidad de trabajadores, empresas y empresarios”, Medida 62: Desarrollo de estrategias y sistemas de educación permanente en las empresas.

### ***Dos. Actuaciones a realizar.***

Las acciones incluidas en el proyecto “Extremadura Avante Servicios Avanzados a la PYME: Planes de apoyo a la empresa exportadora” el ejercicio 2014 son las siguientes:

#### FORMACOEX — PLAN DE FORMACIÓN DE NUEVOS PROFESIONALES EN COMERCIO EXTERIOR

En Extremadura, una de las áreas de la empresa donde las necesidades de personal cualificado es más acuciante es el de la internacionalización. Con el objetivo de solventar esta disfunción entre necesidad de las empresas y oferta de profesionales cualificados en el mercado laboral, nace el Plan de Formación de nuevos Profesionales en Comercio Exterior.

*Los objetivos principales son dos:*

Formar a futuros profesionales de la exportación, dotándoles de las habilidades, cualificaciones y visión práctica necesarias para el desempeño de futuro trabajo en empresas extremeñas.

Fomentar la incorporación al mercado laboral de estudiantes extremeños, disminuyendo el desempleo entre este segmento de la población extremeña.

*Entre los objetivos específicos podemos destacar:*

Impartir tres Cursos de Comercio Exterior para formar a los participantes en la operativa del comercio exterior y en la elaboración de planes de marketing internacionales.

Desarrollo de un periodo de prácticas en empresas extremeñas, para que el participante complete su formación y elabore como ejercicio práctico un plan de marketing internacional, partiendo de la realidad de la empresa Extremeña.

*Las claves del Plan son:*

El desarrollo del Plan de Formación se dividirá en dos Fases: una teórica y otra práctica a desarrollar en empresas extremeñas.

Duración: 7 meses.



Fase teórica: Curso de Comercio Exterior de 1 mes de duración. 150 participantes.

Fase práctica: Participante en Programa de Formación en empresas extremeñas durante 6 meses. 70 participantes.

Perfil del participante en Plan de Formación de Nuevos Profesionales en Comercio Exterior: Licenciados, diplomados o personas en posesión de otros estudios superiores que se encuentren en situación de desempleo y cuenten con un nivel medio/alto de inglés. Se valorarán otros idiomas.

Perfil de empresa en que se realizarán las prácticas: Empresas con domicilio social en Extremadura con un Departamento Comercial dentro de su estructura organizativa, con alto nivel de motivación por el comercio exterior y con un producto y/o servicio exportable.

Durante la fase práctica (Prácticas incentivadas), el Participante en FORMACOEX recibirá una gratificación mensual, destinada a compensar los gastos de desplazamiento, entre otros, que se pudieran ocasionar durante los 6 meses.

*Desarrollo del Plan de Formación:*

1. Fase Teórica: el Objetivo es dotar a los alumnos de unos conocimientos básicos de comercio exterior que les permitan familiarizarse con el vocabulario, las herramientas y los procesos básicos de internacionalización de las empresas extremeñas.
2. Fase Práctica: el Objetivo es completar la formación teórica del alumno del "PLAN DE FORMACIÓN DE NUEVOS PROFESIONALES EN COMERCIO EXTERIOR" con una formación práctica, donde el Participante en el Programa de Formación podrá aplicar los conocimientos teóricos adquiridos durante el Curso de Comercio Exterior simulando un Plan de Marketing Internacional y adquirir una visión práctica de la materia. Durante los seis meses el participante seguirá recibiendo formación teórica específica de la realidad de la empresa extremeña a través de formación on-line y presencial.

Para la elección de los alumnos se atenderá a los principios de concurrencia, mérito y capacidad, siguiendo las siguientes pautas:

- Convocatoria pública de las bases del programa en la web de Extremadura Avante y Difusión del programa a través diferentes medios (tales como prensa, universidad, Extremadura empresarial, AEDL, etc)
- Perfil del participante en Plan de Formación de Nuevos Profesionales en Comercio Exterior: Contar con estudios superiores homologados, estar en situación de desempleo, tener un manejo medio del idioma inglés y demostrar habilidades y actitud comercial. Se valorará: nivel de inglés, otros idiomas, experiencia y estudios previos en el área de comercialización e internacionalización.
- Atendiendo al perfil de los candidatos se llevará a cabo entrevista personal, prueba de nivel de inglés, y dinámica grupal. Como resultado del proceso de selección se establece un ranking de candidatos, siendo 150 los seleccionados en la fase teórica y disponiendo de 70 plazas para la fase práctica, fase a la que accederán los candidatos que superen la fa-



se teórica y la selección definitiva de éstos por parte del empresa que acoge en práctica a dichos seleccionados.

Tanto en la fase de formación teórica como en la práctica, se llevan a cabo exhaustivos controles de seguimiento de los Participantes en Programas de Formación.

Los gastos previstos en este plan de formación son:

- GASTOS FASE TEÓRICA (Selección de participantes en el plan de formación y curso de formación presencial y on-line): 78.000 euros.
- GASTOS FASE PRÁCTICA (prácticas incentivadas 700 € x 6 meses x 70 participantes)+seguros sociales+reconocimiento médico: 312.000 euros.

#### PLAN DE FORMACIÓN: EXTREMADURA EXPORTA

Con este Programa se pretende acercar a las empresas extremeñas al mundo de la exportación, informándoles de las posibilidades y apoyos que tienen a su disposición, formándoles en materia de comercio exterior y poniendo a su alcance una serie de herramientas que les faciliten el acceso y la continuidad en los mercados internacionales.

La información se canaliza a través de jornadas de sensibilización que recorren el territorio extremeño acercando a las empresas, técnicos de la administración local, jóvenes emprendedores e interesados en general por la internacionalización, las herramientas con las que se cuenta desde la Junta de Extremadura para apoyar sus proyectos.

En cuanto a la labor de formación, se han diseñado una serie de acciones formativas para generar una oferta continua de servicios a medida de las necesidades de las empresas y, en consecuencia, se forma a personas integradas en el mundo empresarial en áreas específicas de comercio exterior; la formación está dirigida a directivos y responsables de departamentos comerciales.

Para 2014, se tiene previsto realizar:

- Al menos 24 Seminarios Formativos específicos.
- 1 Curso de Comercio Exterior.
- 1 Curso Superior de Licitaciones Internacionales.
- 2 Cursos de Negociación en inglés.
- Al menos 20 jornadas de sensibilización en el territorio extremeño con el objetivo de acercar al máximo número de empresas de la región, las herramientas de apoyo a las empresas que se quieran iniciar en la exportación.
- Formación y asesoramiento a empresas que se inician a la exportación: pretende que 90 empresas de la región elaboren, de la mano de profesionales especializados y a través de formación y asesoramiento personalizado, su plan estratégico de internacionalización.





La dotación económica necesaria para el desarrollo de las actuaciones es la siguiente:

- FORMACOEX – PLAN DE FORMACIÓN DE NUEVOS  
PROFESIONALES EN COMERCIO EXTERIOR .....390.000,00 euros
- EXTREMADURA EXPORTA .....110.000,00 euros
- TOTAL:.....500.000,00 EUROS**

No obstante, podrán producirse desviaciones en los importes entre cada una de las actuaciones y/o conceptos previstas para cada transferencia específica, siempre con el límite del importe global de cada una de las transferencias específicas.

**ANEXO II****Uno. Transferencia específica.**

"TE: Extremadura Avante Servicios Avanzados a la PYME: Apoyo a la promoción exterior" por un importe de dos millones setecientos mil euros (2.700.000 euros) en la aplicación presupuestaria 14.05.341A.743.00, Superproyecto 2007.19.08.9003 "08. Otras inversiones en las empresas", Proyecto 2007.19.08.0005.00 "TE: Extremadura Avante Servicios Avanzados a la PYME: Apoyo a la promoción exterior", cofinanciado en un 80 % con Fondos FEDER: Programa Operativo FEDER de Extremadura 2007-2013, Eje: "2. Desarrollo e Innovación empresarial", Tema prioritario: Medida 08: Otras inversiones en las empresas.

**Dos. Actuaciones a realizar.**

Las acciones incluidas en el proyecto "Extremadura Avante Servicios Avanzados a la PYME: Apoyo a la promoción exterior" el ejercicio 2014 son las siguientes:

**ACTUACIÓN 1: FERIAS INTERNACIONALES y FERIAS NACIONALES**

Las Ferias Internacionales y Nacionales, consisten en la realización de todas las actuaciones precisas para una adecuada presencia institucional de la Junta de Extremadura en las Ferias nacionales e internacionales más relevantes para los distintos sectores de la economía extremeña con el objetivo de promocionar sus productos en las mismas.

Son actividades de promoción que son muy beneficiosas para la promoción exterior:

- Generar oportunidades de comercialización e incremento de las exportaciones.
- Contribuir a reforzar la imagen de la empresa y la región.
- Tomar el pulso al mercado y conocer las tendencias actuales y futuras.

En 2014, se prevén realizar las Ferias Nacionales e Internacionales contempladas en siguiente tabla para la promoción de los productos y servicios de Extremadura, la selección de ferias se realiza teniendo en cuenta las necesidades y expectativas de cada sector:

<b>FERIAS NACIONALES</b>	<b>FECHAS</b>	<b>SECTOR</b>	<b>COSTE PREVISTO</b>
PIEDRA NATURAL MADRID	6 - 9 MAYO	PIEDRA NATURAL	47.605,82 €
FERIA HABITAT - CEVISAMA VALENCIA	11 - 14 FEBRERO	MUEBLE/ CONSTRUCCION/PIEDRA	13.853,94 €
ALIMENTARIA BARCELONA	31 MARZO - 3 ABRIL	AGROALIMENTARIO	255.230,65 €
SALON GOURMETS MADRID	10 - 13 MARZO	AGROALIMENTARIO	167.612,24 €
WBOE MADRID	9 - 10 ABRIL	ACEITE GRANEL	17.343,01 €
FRUIT ATTRACTION	15 - 17 OCTUBRE	FRUTA	115.000,00 €
FERIA ARTESANIA GETXO	NOVIEMBRE	ARTESANIA	4.000,00 €
SICAB SEVILLA	DICIEMBRE	EQUINO	18.000,00 €
BIOCULTURA MADRID	13 - 16 NOVIEMBRE	ECOLOGICOS	8.000,00 €
EXPO FRANQUICIAS	24 - 26 ABRIL	FRANQUICIA	39.044,78 €

<b>FERIAS INTERNACIONALES</b>	<b>FECHAS</b>	<b>SECTOR</b>	<b>COSTE PREVISTO</b>
FRUIT LOGISTICA BERLIN	5 - 7 FEBRERO	FRUTA	145.216,14 €
PROWEIN DUSSELDORF	23 - 25 MARZO	VINOS	69.694,30 €
ISM	26 - 29 ENERO	CHOCOLATE, DULCES	11.706,93 €
SIAL PARIS	19 - 23 OCTUBRE	AGROALIMENTARIO	141.258,40 €
PRODEXPO	10 - 14 FEBRERO	AGROALIMENTARIO	35.959,05 €
PLMA AMSTERDAM	20 - 21 MAYO	AGROALIMENTARIO	33.014,71 €
SPECIALITY FOOD FAIR	8 - 10 SEPTIEMBRE	AGROALIMENTARIO	30.882,83 €
SUMMER FANCY FOOD	29 JUNIO - 1 JULIO	AGROALIMENTARIO	32.000,00 €
MARMOMACC	24 - 27 SEPTIEMBRE	PIEDRA NATURAL	31.258,40 €
MUEBLE MILAN	8 - 13 ABRIL	MADERA Y MUEBLE	37.233,53 €

Las acciones anteriormente mencionadas, quedan supeditadas a la celebración de la propia acción en sí, así como a la existencia de demanda suficiente que justifique dicha presencia, en caso de cancelación o suspensión de alguna de esas acciones por los motivos anteriormente señalados, se podrá proponer la realización de una actividad que pueda sustituir a la cancelada, o cualquier otra acción que sea de interés.

En las acciones anteriormente mencionadas tanto a nivel nacional como internacional, se incurrirán en gastos relativos a la participación de empresas extremeñas en estos certámenes, como son: Alquiler de suelos, stand de exposición, inserción en catálogos, gastos de viajes, etc.

#### ACTUACIÓN 2: MISIONES COMERCIALES DIRECTAS

Consiste en la organización de foros o encuentros de negocio en los que se intentará favorecer la venta de productos extremeños a compradores o importadores en el país de destino, a través de encuentros organizados en el propio país o área comercial receptora de productos extremeños.

Las misiones comerciales directas proporcionan el acceso al mercado internacional con el menor coste de inversión y constituyen una auténtica plataforma en la estrategia de internacionalización de cualquier empresa extremeña.

En 2014, se prevén realizar las Misiones Comerciales Directas indicadas en la siguiente tabla para promocionar los productos y servicios de Extremadura a nivel internacional. Estas acciones engloban a todos los sectores productivos de Extremadura, promocionando sus productos y servicios. La selección de mercados se realiza teniendo en cuenta las necesidades y expectativas de los sectores objetivo.

<b>MISIONES COMERCIALES DIRECTAS</b>	<b>FECHAS</b>	<b>SECTOR</b>	<b>COSTE PREVISTO</b>
MCD ALEMANIA	5 - 9 MAYO	MULTISECTORIAL	1.245,30 €
MCD BELGICA Y HOLANDA	24 - 28 FEBRERO	MULTISECTORIAL	12.400,65 €
MCD BRASIL ABRIL	21 - 25 ABRIL	MULTISECTORIAL	12.683,20 €
MCD BRASIL SEPTIEMBRE	15 - 19 SEPTIEMBRE	MULTISECTORIAL	15.600,00 €



MCD TUNEZ	29 SEPTIEMBRE - 3 OCTUBRE	MULTISECTORIAL	15.000,00 €
MCD CHILE MARZO	31 MARZO - 4 ABRIL	MULTISECTORIAL	22.015,57 €
MCD CHILE OCTUBRE	6 - 10 OCTUBRE	MULTISECTORIAL	21.000,00 €
MCD COLOMBIA ABRIL	7 - 11 ABRIL	MULTISECTORIAL	19.075,90 €
MCD COLOMBIA SEPTIEMBRE	22 - 26 SEPTIEMBRE	MULTISECTORIAL	21.000,00 €
MCD EEUU ABRIL	7 - 11 ABRIL	MULTISECTORIAL	1.283,60 €
MCD EEUU SEPTIEMBRE	29 SEPTIEMBRE - 3 OCTUBRE	MULTISECTORIAL	8.000,00 €
MCD FRUTA VIETNAM Y HONG-KONG	30 AGOSTO - 5 SEPTIEMBRE	FRUTA	18.000,00 €
MCD FRUTA EGIPTO Y ARGELIA	NOVIEMBRE	FRUTA	11.000,00 €
MCD MARRUECOS MAYO	12 - 16 MAYO	MULTISECTORIAL	11.565,60 €
MCD MARRUECOS SEPTIEMBRE	8 - 12 SEPTIEMBRE	MULTISECTORIAL	12.800,00 €
MCD MEXICO MAYO	12 - 16 MAYO	MULTISECTORIAL	12.026,43 €
MCD MEXICO OCTUBRE	13 - 17 OCTUBRE	MULTISECTORIAL	15.000,00 €
MCD PERU MAYO	26 - 30 MAYO	MULTISECTORIAL	10.712,10 €
MCD PERU OCTUBRE	27 - 31 OCTUBRE	MULTISECTORIAL	15.000,00 €
MCD PORTUGAL SEPTIEMBRE	29 SEPTIEMBRE - 3 OCTUBRE	MULTISECTORIAL	7.500,00 €
MCD REINO UNIDO	1.º SEMESTRE	MULTISECTORIAL	6.800,00 €
MCD RUSIA ABRIL	7 - 11 ABRIL	MULTISECTORIAL	3.555,41 €
MCD RUSIA OCTUBRE	6 - 10 OCTUBRE	MULTISECTORIAL	11.400,00 €

Las acciones anteriormente mencionadas, quedan supeditadas a la celebración de la propia acción en sí, así como a la existencia de demanda suficiente que justifique dicha presencia, en caso de cancelación o suspensión de alguna de esas acciones por los motivos anteriormente señalados, se podrá proponer la realización de una actividad que pueda sustituir a la cancelada, o cualquier otra acción que sea de interés.

En las acciones anteriormente mencionadas, se incurrirán en gastos relativos a la organización de las mismas, como son: Gastos de viajes, gastos de consultoría para la elaboración de agendas comerciales, etc.

### ACTUACIÓN 3: MISIONES COMERCIALES INVERSAS

Consiste en la organización de foros o encuentros de negocio en los que se intenta favorecer la venta de productos extremeños a compradores o importadores que han venido de a Extremadura desde su país de destino, a través de encuentros organizados en Extremadura, lo más cerca posible a la zona de producción o elaboración de los productos extremeños.

Son la mejor herramienta para establecer una interacción directa entre el potencial comprador y vendedor, se juega con la ventaja de celebrarse el encuentro comercial en Extremadura, la empresa extremeña tiene la oportunidad, de enseñar su producto/servicios en sus propias instalaciones y en un entorno como Extremadura.

En 2014, se prevén realizar las Misiones Comerciales Inversas que se indican en la siguiente tabla para promocionar los productos y servicios de Extremadura a nivel internacional. Este tipo de acción promueve la visita de empresarios extranjeros en Extremadura, este contacto in situ con los productos y servicios de Extremadura favorece la efectividad de la promoción realizada.

<b>MISIONES COMERCIALES INVERSAS</b>	<b>FECHAS</b>	<b>SECTOR</b>	<b>COSTE PREVISTO</b>
MCI ACEITUNA	27 - 30 MAYO	ACEITUNA	17.138,95 €
MCI AGROALIMENTARIO MERCADOS PLAN REFUERZO	20 - 23 MAYO	AGROALIMENTARIO	26.506,48 €
MCI AGROEXPO	28 - 31 ENERO	AGROALIMENTARIO	18.229,30 €
MCI CARNICOS EUROPA	18 - 21 FEBRERO	CARNICOS	17.199,74 €
MCI ECUEXTRE Y TORO	18 - 21 JUNIO	ECUESTRE Y TORO	15.271,86 €
MCI EQUINO	5 - 9 MAYO	EQUINO	14.060,42 €
MCI FERIA GANADERA ZAFRA	OCTUBRE	EQUINO	9.000,00 €
MCI FIAL	SEPTIEMBRE	AGROALIMENTARIO	136.000,00 €
MCI IBEROVINAC	NOVIEMBRE	VINO Y ACEITUNA	105.000,00 €
MCI FOR GROWTH ESPAÑA	5 ABRIL	MULTISECTORIAL	38.586,08 €
MCI SALON JAMON (JEREZ CABALLEROS)	7 - 10 MAYO	JAMON	16.554,44 €
MCI INDUSTRIAL PLAN REFUERZO	10 - 13 JUNIO	INDUSTRIAL	19.503,54 €
MCI VINO CANADA	JUNIO	VINO	25.430,00 €
MCI XIAN CHINA	FINAL JUNIO	MULTISECTORIAL	10.000,00 €

Las acciones anteriormente mencionadas, quedan supeditadas a la celebración de la propia acción en sí, así como a la existencia de demanda suficiente que justifique dicha presencia, en caso de cancelación o suspensión de alguna de esas acciones por los motivos anteriormente señalados, se podrá proponer la realización de una actividad que pueda sustituir a la cancelada, o cualquier otra acción que sea de interés.

En las acciones anteriormente mencionadas, se incurrirán en gastos relativos a la organización de las mismas, como son: Gastos de viajes, gastos de consultoría para la elaboración de agendas comerciales, etc.

#### ACTUACIÓN 4: VISITAS PROFESIONALES

Consiste en la realización de visitas a las ferias que no se ha asistido con anterioridad, bien porque se encuentra en sus primeras ediciones, o porque hasta la fecha, no se ha manifestado interés por estar presentes en las mismas. Se trata, por tanto, de actuaciones piloto, que podrían llegar a consolidarse, en el caso de que la participación de las mismas resultase ventajosa para los productos extremeños.

En 2014, se prevén realizar las Visitas Profesionales a Ferias Nacionales e Internacionales indicadas a continuación para promocionar los productos y servicios de las empresas extremeñas, la selección de ferias se realiza teniendo en cuenta las necesidades y expectativas de cada sector.



VISITAS PROFESIONALES	FECHAS	SECTOR	COSTE PREVISTO
VP CHINA SOUTH CITY XIAN	23 - 26 MAYO	MULTISECTORIAL	34.377,25 €
VP PHOTOVOLTAICA CASABLANCA	23-26 MAYO	EERR	6.000,00 €

Las acciones anteriormente mencionadas, quedan supeditadas a la celebración de la propia acción en sí, así como a la existencia de demanda suficiente que justifique dicha presencia, en caso de cancelación o suspensión de alguna de esas acciones por los motivos anteriormente señalados, se podrá proponer la realización de una actividad que pueda sustituir a la cancelada, o cualquier otra acción que sea de interés.

En las acciones anteriormente mencionadas, se incurrirán en gastos relativos a la organización de las mismas, en concepto de gastos de viajes, consultoría, etc.

#### ACTUACIÓN 5: ACCIONES DE PROMOCIÓN

Consiste en la realización de acciones promocionales concretas, aunque integradas en un programa único, mediante las que se busca la promoción de productos extremeños, catalogados bien por sectores productivos concretos, bien por mercados específicos, o bien por parámetros, con el fin de abordar mercados exteriores de interés para una gama de productos terminados.

En 2014, se prevén realizar las Acciones de Promoción indicadas a continuación para promocionar los productos y servicios de Extremadura a nivel internacional, realizándose un plan específico para el sector objetivo. Este plan puede abarcar uno o varios mercados.

ACCIONES DE PROMOCION	FECHAS	SECTOR	COSTE PREVISTO
PLAN ACEITUNA	2014	ACEITUNA DE MESA	111.601,23 €

Las acciones anteriormente mencionadas, quedan supeditadas a la celebración de la propia acción en sí, así como a la existencia de demanda suficiente que justifique dicha presencia, en caso de cancelación o suspensión de alguna de esas acciones por los motivos anteriormente señalados, se podrá proponer la realización de una actividad que pueda sustituir a la cancelada, o cualquier otra acción que sea de interés.

En las acciones anteriormente mencionadas, se incurrirán en gastos relativos a la organización de las mismas, como son: Gastos de viajes, publicidad en medios, gastos de consultoría para la elaboración del plan, etc.

#### ACTUACIÓN 6: ENCUENTROS EMPRESARIALES

Consiste en la realización de eventos promocionales para un sector o subsector específico o grupos de empresas con necesidades comerciales muy concretas, con el objetivo de promocionar productos y servicios específicos y fomentar la colaboración empresarial, en mercados exteriores identificados como objetivo para estas empresas o sectores.

En 2014, se prevén realizar los Encuentros Empresariales que se indican a continuación para promocionar los productos y servicios de Extremadura a nivel internacional. Este tipo de acción favorece la promoción de productos y servicios de Extremadura de un subsector específico con unas necesidades de promoción muy concretas.



<b>ENCUENTROS EMPRESARIALES</b>	<b>FECHAS</b>	<b>SECTOR</b>	<b>COSTE PREVISTO</b>
ENCUENTRO EMPRESARIAL – INSTITUCIONAL LISBOA	PTE FECHA	MULTISECTORIAL	3.000,00 €
ENCUENTRO MESA PRODUCTO AGRO SUIZA	27 - 30 ABRIL	AGROALIMENTARIO	16.141,96 €
ENCUENTRO VINO EXTREMADURA – ALENTEJO (PORTUGAL)	NOVIEMBRE	VINO	1.500,00 €
ENCUENTRO ISRAEL Y JAPON (EXTREMADURA)	JUNIO	MULTISECTORIAL	30.000,00 €
ENCUENTRO INSTITUCIONAL LONDRES	15 MAYO	AGROALIMENTARIO	5.000,00 €
ENCUENTRO EMPRESARIAL FEHISPOR	27 - 30 NOVIEMBRE	MULTISECTORIAL	1.500,00 €
ENCUENTRO EMPRESARIAL FORO AFRICA (EXTREMADURA)	12 MARZO	MULTISECTORIAL	9.803,32 €
ENCUENTRO EMPRESARIAL DELEGADOS PRIMER TRIMESTRE	PRIMER TRIMESTRE	MULTISECTORIAL	1.232,20 €
ENCUENTRO EMPRESARIAL DELEGADOS SEGUNDO TRIMESTRE	SEGUNDO TRIMESTRE	MULTISECTORIAL	7.245,30 €
ENCUENTRO EMPRESARIAL DELEGADOS TERCER TRIMESTRE	TERCER TRIMESTRE	MULTISECTORIAL	7.245,30 €
ENCUENTRO EMPRESARIAL DELEGADOS CUARTO TRIMESTRE	CUARTO TRIMESTRE	MULTISECTORIAL	7.245,30 €
ENCUENTRO EMPRESARIAL EXTREMADURA PORTUGAL	SEGUNDO SEMESTRE	MULTISECTORIAL	1.000,00 €

Las acciones anteriormente mencionadas, quedan supeditadas a la celebración de la propia acción en sí, así como a la existencia de demanda suficiente que justifique dicha presencia, en caso de cancelación o suspensión de alguna de esas acciones por los motivos anteriormente señalados, se podrá proponer la realización de una actividad que pueda sustituir a la cancelada, o cualquier otra acción que sea de interés.

En las acciones anteriormente mencionadas, se incurrirán en gastos relativos a la organización de las mismas, como son: Gastos de viajes, gastos de consultoría, etc.; para el correcto desarrollo de los encuentros.

#### ACTUACIÓN 7: JORNADAS OPORTUNIDADES MERCADOS EXTERIORES

Consiste en la realización de jornadas informativas sobre mercados exteriores objetivo para las empresas extremeñas con el fin de aumentar el rendimiento comercial de las empresas en determinados mercados exteriores.

En 2014, se prevén realizar Jornadas de Oportunidades de Mercados Exteriores para promocionar los productos y servicios de Extremadura en la mayoría de áreas comerciales a nivel global (Europa, América, Asia, África, Oriente Medio, etc.). Estas jornadas son indispensables para detectar oportunidades en mercados, acciones que engloban a todos los sectores pro-



ductivos de Extremadura, promocionando sus productos y servicios. La selección de mercados se realiza teniendo en cuenta las necesidades y expectativas de los sectores objetivo.

Estas jornadas proporcionarán a las empresas herramientas para detectar oportunidades comerciales específicas para cada sector, así como la posibilidad de analizar su potencial de internacionalización en función de sus sectores productivos, ofreciéndoles formación e información suficiente que les ayuden a establecer las pautas para abordar sus mercados objetivo.

<b>JORNADA OPORTUNIDADES MERCADOS EXTERIORES</b>	<b>FECHAS</b>	<b>SECTOR</b>	<b>COSTE PREVISTO</b>
JORNADA ALEMANIA	SEPTIEMBRE	MULTISECTORIAL	600,00 €
JORNADA BRASIL	15 JULIO	MULTISECTORIAL	1.500,00 €
JORNADA CHILE	9 SEPTIEMBRE	MULTISECTORIAL	2000,00 €
JORNADA COLOMBIA	25 JUNIO	MULTISECTORIAL	2000,00 €
JORNADA EEUU	15 ABRIL	MULTISECTORIAL	1352,54 €
JORNADA MARRUECOS	8 JULIO	MULTISECTORIAL	882,86 €
JORNADA MEXICO	11 MARZO	MULTISECTORIAL	1.952,83 €
JORNADA PERU	29 ABRIL	MULTISECTORIAL	2000,00 €
JORNADA PORTUGAL	6 MAYO	MULTISECTORIAL	436,51 €
JORNADA REINO UNIDO	22 ABRIL	MULTISECTORIAL	600 €
JORNADA RUSIA	20 MARZO	MULTISECTORIAL	1607,80 €
MEETING POINT FEBRERO	11 FEBRERO	MULTISECTORIAL	7.312,59 €
MEETING POINT OCTUBRE	7 OCTUBRE	MULTISECTORIAL	2.000,00 €
FORO DE LA EXPORTACION	20 MAYO	MULTISECTORIAL	10.000,00 €
JORNADA ASITENCIA WINTER FANCY FOOD SAN FRANCISCO	19 - 21 ENERO	AGROALIMENTARIO	1.149,50 €
JORNADA OPORTUNIDAD LICITACIONES INTERNACIONALES	ABRIL	LICITACION	28.000,00 €
JORNADA APOYO FINANCIERO A LA INTERNACIONALIZACION EMPRESARIAL	7 MARZO	FINANZAS	3.853,03 €
JORNADA OPORTUNIDAD ASISTENCIA FERIA SIAN MEKNES	25-29 ABRIL	AGRICOLA	646,60 €

Las acciones anteriormente mencionadas, quedan supeditadas a la celebración de la propia acción en sí, así como a la existencia de demanda suficiente que justifique dicha presencia, en caso de cancelación o suspensión de alguna de esas acciones por los motivos anteriormente señalados, se podrá proponer la realización de una actividad que pueda sustituir a la cancelada, o cualquier otra acción que sea de interés.

En las acciones anteriormente mencionadas, se incurrirán en gastos relativos a la organización de las mismas, como son: viajes, consultoría, análisis sectoriales, elaboración de planes



de acción, herramientas informáticas, alquiler de suelo, diseño y montaje de stands, etc.; para el correcto desarrollo de las jornadas.

#### ACTUACIÓN 8: RED EXTERIOR PARA PLAN REFUERZO EXPORTACIONES PAISES MAYOR POTENCIAL

Con este plan se trata de conceder especial importancia a las cuestiones relacionadas con la información de mercados, detección de oportunidades comerciales, eliminación de trabas y barreras a la exportación, para potenciar la internacionalización de los productos y servicios de Extremadura en los mercados considerados como prioritarios.

Por tanto, consiste en el refuerzo de la promoción de productos y servicios de Extremadura en aquellos mercados en los que se ha detectado mayor potencial de negocio. Para realizar esta labor de refuerzo, será necesario contar con los servicios de consultoría especializada en los mercados objetivo, que se encargarán de conseguir que las gestiones comerciales y de promoción realizada, diseñada y ejecutada por Extremadura Avante, sean más efectivas y eficientes.

En concreto, los servicios que se incluirán en este apartado son los siguientes:

- Servicios de "Delegación" comerciales en las actuaciones a realizar ante las instituciones y organismos sectoriales de interés.
- Servicio de asesoramiento en trámites, legislación y reglamentación, especialmente en la tramitación de registro de marcas y homologación de productos en destino.
- Servicio de resolución de consultas planteadas por las empresas extremeñas en el mercado de destino.
- Servicio de asesoramiento empresarial a las empresas extremeñas en el mercado de destino.
- Servicio de seguimiento de contactos comerciales.
- Suministro de información general sobre oportunidades de inversión en Extremadura y oportunidades de negocio en destino, e información específica sobre licitaciones públicas.
- Elaboración y/o puesta a disposición de base de datos generales actualizados para las empresas extremeñas.
- Apoyo a la difusión de la presencia extremeña en ferias en el mercado de destino.
- Realización de agendas comerciales.
- Servicios de captación de importadores.
- Asistencia técnica a ferias o visitas profesionales en el mercado de destino.
- Y en general, cualquier información que posibilite a Extremadura Avante el análisis de los distintos mercados con el objetivo de generar estrategias que redunden en el incremento del número de empresas extremeñas exportadoras y en el incremento del volumen de sus exportaciones.



Este plan se llevará a cabo en los mercados marcados como prioritarios y por tanto donde se reforzarán las actuaciones en comercio exterior. Estos mercados son los que a continuación se detallan, sin perjuicio de que se puedan ver modificados si las circunstancias y el mercado así lo requieren:

<b>RED EXTERIOR PARA PLAN REFUERZO EXPORTACIONES</b>	<b>AÑO DE EJECUCIÓN</b>	<b>SECTOR</b>	<b>COSTE PREVISTO</b>
ALEMANIA	2014	MULTISECTORIAL	29.935,00 €
EEUU	2014	MULTISECTORIAL	29.935,00 €
PORTUGAL	2014	MULTISECTORIAL	27.540,20 €
MEXICO	2014	MULTISECTORIAL	22.990,08 €
RUSIA	2014	MULTISECTORIAL	23.748,00 €
MARRUECOS	2014	MULTISECTORIAL	19.396,40 €
COLOMBIA	2014	MULTISECTORIAL	28.737,60 €
BRASIL	2014	MULTISECTORIAL	22.451,22 €
REINO UNIDO	2014	MULTISECTORIAL	29.693,40 €
PERU	2014	MULTISECTORIAL	28.737,60 €
CHILE	2014	MULTISECTORIAL	22.990,08 €

#### ACTUACIÓN 9: EQUIPO TECNICO DEL PROYECTO PLAN DE REFUERZO DE LA EXPORTACIONES:

Gastos inherentes al equipo técnico designado por Extremadura Avante para realizar las acciones contempladas en el proyecto "EXTREMADURA AVANTE SERVICIOS AVANZADOS A LA PYME: APOYO A LA PROMOCIÓN EXTERIOR".

La dotación económica necesaria para el desarrollo de las actuaciones sería la siguiente:

— 1. FERIAS INTERNACIONALES y FERIAS NACIONALES	1.253.914,73 euros
— 2. MISIONES COMERCIALES DIRECTAS	284.663,76 euros
— 3. MISIONES COMERCIALES INVERSAS	468.480,81 euros
— 4. VISITAS PROFESIONALES	40.377,25 euros
— 5. ACCIONES DE PROMOCIÓN	111.601,23 euros
— 6. ENCUENTROS EMPRESARIALES	90.913,38 euros
— 7. JORNADAS OPORTUNIDADES MERCADOS EXTERIORES	67.894,26 euros
— 8. RED EXTERIOR PARA PLAN REFUERZO EXPORTACIONES PAISES MAYOR POTENCIAL	286.154,58 euros
— 9. EQUIPO TECNICO DEL PROYECTO PLAN DE REFUERZO DE LA EXPORTACIONES	6.000 euros
<b>TOTAL</b>	<b>2.700.000.00 euros</b>



No obstante, podrán producirse desviaciones en los importes entre cada una de las actuaciones y/o conceptos previstas para cada transferencia específica, siempre con el límite del importe global de cada una de las transferencias específicas.

Los gastos derivados de estas aportaciones dinerarias deberán haberse realizado entre el 1 de enero y el 31 de diciembre de 2014. No obstante, y en casos excepcionales, se podrán imputar gastos generados antes del 1 de enero de 2014, siempre que sean puntuales, justificados mediante factura, y en todo caso sean imprescindibles y necesarios para la puesta en marcha e inicio de las actividades objeto de este Convenio.

### ANEXO III

#### **Uno. Transferencia específica.**

"TE: Extremadura Avante Servicios Avanzados a la PYME: Difusión y promoción extrema calidad" por un importe de dos millones de euros (2.000.000 euros) en la aplicación presupuestaria 14.05.341A.743.00, Superproyecto 2007.19.08.9003 "08. Otras inversiones en las empresas", Proyecto 2007.19.08.0006.00 "TE: Extremadura Avante Servicios Avanzados a la PYME: Difusión y promoción extrema calidad", cofinanciado en un 80 % con Fondos FEDER: Programa Operativo FEDER de Extremadura 2007-2013, Eje: "2. Desarrollo e Innovación empresarial", Tema prioritario: Medida 08: Otras inversiones en las empresas.

#### **Dos. Actuaciones a realizar.**

Las acciones incluidas en el proyecto "Extremadura Avante Servicios Avanzados a la PYME: Difusión y promoción extrema calidad" el ejercicio 2014 son las siguientes:

##### A. ACTUACIONES DE PROMOCIÓN:

###### A.1. Promociones en Punto de Venta.

Consisten en la realización de actividades de promoción de los productos adheridos a las distintas marcas promocionales, directamente en los puntos de venta a nivel regional, nacional, e internacional, para lo que se concluirán acuerdos con cadenas de distribución y grandes superficies, de manera que aquellos productos que hayan sido identificados con la marca "Alimentos de Extremadura" puedan ser mostrados o expuestos en lugares privilegiados de compra, dando en algunos casos, la opción de degustar los mismos.

Estos acuerdos podrán materializarse de distintas maneras, como contratos de gestión de promociones, patrocinios y arrendamientos de espacio en los canales de distribución o almacenes de los importadores correspondientes, entre otros.

Para la consecución de estas actividades, se contempla la organización de aquellos actos o eventos como puede ser la asistencia a ferias con stands representativos de los sectores de cada una de las marcas promocionales; la organización de mesas de producto con compradores nacionales e internacionales y la organización de viajes de prospección a los países destino de las promociones.

Las promociones en punto de venta son actividades de promoción muy beneficiosas para la promoción de los productos amparados bajo la marca por las siguientes cuestiones:

- Suponen una oportunidad de comercialización de los productos participantes en las promociones y por tanto un incremento en las ventas de los mismos.
- Contribuyen a difundir y promocionar productos de distintos sectores de una manera conjunta y perfectamente identificada.
- Ayudan a las empresas a realizar un "testeo" de cómo puede funcionar su producto en un determinado mercado, evitando posibles errores en estrategias comerciales internacionales futuras.

**A.1.1. Promociones en Punto de Venta a Nivel Nacional:**

Consta de la realización de acciones promocionales en Punto de Venta a nivel nacional (principalmente en Centros Comerciales situados en las Comunidades Autónomas de Madrid, Cataluña y País Vasco).

A continuación se muestran las cadenas de distribución nacionales en las que se tiene previsto hacer promociones:

<b>CADENA DE DISTRIBUCIÓN</b>	<b>FECHA</b>	<b>IMPORTE</b>
NATURASI	TERCER TRIMESTRE	3.509,00 €
ALCAMPO	CUARTO TRIMESTRE	142.000,00 €
E-LECLERC	SEGUNDO TRIMESTRE	63.021,95 €
SUPERSOL	TERCER TRIMESTRE	16.940,00 €
CARREFOUR PRODUCTOS ECOLÓGICOS Y DENOMINACIONES DE ORIGEN	SEGUNDO TRIMESTRE	12.100,00 €
HIPERCOR	SEGUNDO TRIMESTRE	11.000,00 €
<b>TOTAL</b>		<b>248.570,95 €</b>

Las acciones anteriormente mencionadas, quedan supeditadas a la celebración de la propia acción en sí, así como a la existencia de demanda suficiente que justifique dicha presencia, en caso de cancelación o suspensión de alguna de esas acciones por los motivos anteriormente señalados, se podrá proponer la realización de una actividad que pueda sustituir a la cancelada, o cualquier otra acción que sea de interés.

**A.1.2. Promociones en Punto de Venta a Nivel Internacional:**

Los canales de distribución internacionales constituyen una importante oportunidad comercial para la promoción y difusión de los productos extremeños. Se tiene previsto llevar a cabo promociones en punto de venta en países como Portugal, Alemania, Reino Unido, Austria, Rusia, Suecia, Dinamarca, Panamá, Estados Unidos y China.

A continuación se muestran las cadenas de distribución internacionales en las que se tiene previsto hacer promociones, agrupadas por países:

<b>ALEMANIA</b>	<b>FECHA</b>	<b>IMPORTE PREVISTO</b>
KAUFHOF	CUARTO TRIMESTRE	87.664,50 €
KAISERS	TERCER TRIMESTRE	45.375,00 €
REAL	TERCER TRIMESTRE	67.034,00 €
<b>AUSTRIA</b>	<b>FECHA</b>	
METRO AUSTRIA	TERCER TRIMESTRE	28.919,00 €
WEIN & CO	SEGUNDO TRIMESTRE	21.659,00 €



<b>SUECIA &amp; DINAMARCA</b>		<b>FECHA</b>
CADENAS DE DISTRIBUCIÓN SUECIA	TERCER Y CUARTO TRIMESTRE	22.249,06 €
DANSK S. DINAMARCA	TERCER TRIMESTRE	0,00 €
<b>ESTONIA</b>		<b>FECHA</b>
CADENA DE DISTRIBUCIÓN ESTONIA	TERCER TRIMESTRE	0,00 €
<b>POLONIA</b>		<b>FECHA</b>
ALMA MARKET	CUARTO TRIMESTRE	19.602,00 €
<b>REINO UNIDO</b>		<b>FECHA</b>
HISPANIA	SEGUNDO - CUARTO TRIMESTRE	24.520,00 €
<b>PORTUGAL</b>		<b>FECHA</b>
EL CORTE INGLÉS	CUARTO TRIMESTRE	10.000,00 €
CADENA DE DISTRIBUCIÓN PORTUGAL	CUARTO TRIMESTRE	12.000,00 €
<b>BRASIL</b>		<b>FECHA</b>
PROMOCIÓN PICOTA	TERCER TRIMESTRE	54.268,50 €
<b>RUSIA</b>		<b>FECHA</b>
PPV LAND	SEGUNDO TRIMESTRE	25.000,00 €
CADENA DE DISTRIBUCIÓN RUSIA	CUARTO TRIMESTRE	31.000,00 €
<b>INDIA</b>		<b>FECHA</b>
CADENAS DE DISTRIBUCIÓN INDIA	TERCER TRIMESTRE	87.120,00 €
<b>CHINA</b>		<b>FECHA</b>
CITISHOP	CUARTO TRIMESTRE	40.000,00 €
<b>EEUU</b>		<b>FECHA</b>
PROMOCIONES COSTA OESTE Y MICHIGAN	PRIMER SEMESTRE Y TERCER TRIMESTRE	93.942,69 €
PPV SEDANOS (FLORIDA)	CUARTO TRIMESTRE	18.000,00 €
PPV VINIPLUS (MIAMI)	CUARTO TRIMESTRE	18.000,00 €
<b>PANAMÁ</b>		<b>FECHA</b>
SUPER 99	CUARTO TRIMESTRE	45.738,00 €
REY	CUARTO TRIMESTRE	45.738,00 €
RIBA SMITH	CUARTO TRIMESTRE	11.071,50 €

<b>MÉXICO</b>	<b>FECHA</b>	
LA CASTELLANA	CUARTO TRIMESTRE	19.360,00 €
PALACIO DE HIERRO	CUARTO TRIMESTRE	29.040,00 €
PROMOCIONES SANCAY	CUARTO TRIMESTRE	34.008,30€
SORIANA	SEGUNDO SEMESTRE	35.000,00 €
<b>TOTAL</b>		<b>900.000,00 €</b>

Las acciones anteriormente mencionadas, quedan supeditadas a la celebración de la propia acción en sí, así como a la existencia de demanda suficiente que justifique dicha presencia, en caso de cancelación o suspensión de alguna de esas acciones por los motivos anteriormente señalados, se podrá proponer la realización de una actividad que pueda sustituir a la cancelada, o cualquier otra acción que sea de interés.

#### A.2. Planes de Promoción Específicos.

Se pondrán en marcha distintas acciones encaminadas a difundir la imagen de las marcas promocionales en distintos medios y eventos, prestando especial atención a las actividades que reúnan a gran cantidad de consumidores potenciales y prescriptores.

Además, se dará apoyo específico a la promoción de los productos con Denominación de Origen e Indicación Geográfica Protegida, así como al sector ecológico extremeño, bajo la marca organics.

El desarrollo de estas actividades podrá incurrir en la contratación de personal o empresas especializadas en destino.

El importe total previsto en este apartado asciende a 300.000,00 euros. A continuación se detallan los proyectos que se tiene previsto realizar:

- PROYECTO DE APOYO A ALIMENTOS DE EXTREMADURA A TRAVÉS DE LAS DENOMINACIONES DE ORIGEN/INDICACIONES GEOGRÁFICAS PROTEGIDAS.
- PROYECTO DE APOYO A ORGANICS EXTREMADURA A TRAVÉS DE ACTIVIDADES DEPORTIVAS.
- PROYECTO DE APOYO A ARTESANÍA DE EXTREMADURA.

#### A.3. Actividades de difusión de la marca.

Se llevarán a cabo actividades cuyo fin sea la efectiva difusión de las marcas promocionales: Alimentos de Extremadura, Organics Extremadura, Artesanía de Extremadura y Piedra Natural de Extremadura en distintos medios. El objetivo es generar conocimiento y reconocimiento de los sellos, que genere familiaridad con los productos extremeños. El importe total previsto en este apartado asciende a 340.119,50 euros.



Los atributos de las distintas marcas promocionales se difundirán a través de distintos medios:

- Campañas de medios (radio, televisión y prensa).
- Página web.

**B. APOYO ACTIVIDADES REGIONALES:**

Se participará con las marcas promocionales en eventos de relevancia a nivel regional, relacionados con el ámbito agroalimentario (Marcas Alimentos de Extremadura y Organics Extremadura) y artesano (Artesanía de Extremadura).

Esta participación en los eventos podrá materializarse mediante patrocinios, degustaciones y espacios en los mismos. El importe total previsto en este apartado asciende a 100.000,00 euros.

**C. MATERIAL PROMOCIONAL:**

Se llevará a cabo la elaboración de merchandising y distinto material promocional para su distribución en las diferentes actuaciones que se lleven a cabo, de manera que el público consumidor pueda sentirse más cerca de nuestros productos. El importe total previsto en este apartado asciende a 50.000,00 euros

**D. EQUIPO TECNICO DEL PROYECTO:**

Gastos inherentes al equipo técnico designado por Extremadura Avante para realizar las acciones contempladas en el proyecto "EXTREMADURA AVANTE SERVICIOS AVANZADOS A LA PYME: DIFUSIÓN Y PROMOCIÓN EXTREMA CALIDAD". El importe total previsto en este apartado asciende a 35.000,00 euros

La dotación económica necesaria para el desarrollo de las actuaciones es la siguiente:

ACTUACIONES DE PROMOCIÓN .....	1.815.000 euros
APOYO ACTIVIDADES REGIONALES .....	100.000 euros
MATERIAL PROMOCIONAL .....	50.000 euros
EQUIPO TECNICO DEL PROYECTO .....	35.000 euros
TOTAL .....	2.000.000 euros

No obstante, podrán producirse desviaciones en los importes entre cada una de las actuaciones y/o conceptos previstas para cada transferencia específica, siempre con el límite del importe global de cada una de las transferencias específicas.



## ANEXO V

### ***Uno. Transferencia específica.***

Extremadura Avante Servicios Avanzados a la PYME: Planes de Apoyo a la empresa exportadora" por un importe de seiscientos mil euros (600.000 euros) en la aplicación presupuestaria 14.05.341A.443.00, Superproyecto 2011.19.06.9003 "Extremadura Avante Servicios Avanzados a la PYME", Proyecto 2006.19.08.0004.00 "TE: Extremadura Avante Servicios Avanzados a la PYME: Planes de Apoyo a la empresa exportadora", financiado con fondos de la Comunidad Autónoma (CA).

### ***Dos. Actuaciones a realizar.***

#### PLAN DE INTERNACIONALIZACIÓN DE LA EMPRESA EXTREMEÑA (PIMEX)

Los objetivos de este plan son:

- Iniciar a empresas extremeñas en la exportación.
- Sentar las bases de los departamentos de comercio exterior de las empresas y la profesionalización de los mismos.
- Incrementar el volumen de sus exportaciones.

Dinámica del programa PIMEX:

Cada empresa cuenta con una dotación económica para mejorar su imagen internacional y para realizar viajes de prospección y negociación, con el objetivo de tomar contacto con importadores de los países seleccionados. Con estos importadores comenzarán sus primeras exportaciones, a través de visitas a ferias o misiones comerciales que se organizarán junto a técnicos de Extremadura Avante.

Es un programa en el que se trabaja en estrecha colaboración entre Empresario y equipo del Departamento Comercial de Extremadura Avante, asesorando a cada empresa en función de sus necesidades principalmente en el área comercial, con el fin último de exportar productos y/o servicios.

Para el 2014, se tiene previsto que al menos 65 empresas de la región se inicien en el proceso de internacionalización en mercados no solo europeos, sino en aquellos donde pueda existir una oportunidad comercial para la empresa.

Los conceptos que apoya este programa, a las empresas extremeñas que se inicien en la exportación son:

- Acciones de Promoción Comercial (viajes comerciales a los países seleccionados, materiales de promoción y/o web en idiomas, así como otras actuaciones que faciliten la venta de los productos y/o servicios de las empresas participantes).
- Elaboración de un Plan Comercial Internacional.
- Formación específica.
- Asesoramiento personalizado por empresa participante.



- Realización de Plan de Marketing Internacional.

Se estima un coste aproximado de 3000 euros por empresa beneficiaria para la realización de los conceptos anteriormente descritos.

#### PLAN DE CONSOLIDACIÓN EN MERCADOS EXTERIORES

El Plan de Consolidación pretende dar apoyo a las empresas extremeñas que se han iniciado en la exportación, y que necesitan los sigamos acompañando en su andadura internacional hasta que maduren lo suficiente como para hacerlo de manera autónoma.

Con este plan se pretende consolidar no solo las ventas internacionales de la empresa, sino también puestos de trabajo cualificados; gracias a la contratación del técnico de Exportación por parte de la empresa.

Para el 2014, se tiene previsto que al menos 35 empresas de la región se consoliden en el proceso de internacionalización. Se ofrecerán los siguientes servicios:

- Acciones de Promoción Comercial.
- Elaboración de un Plan Estratégico a nivel Internacional.
- Formación a medida para Gerencia y Técnico de Exportación.
- Consultoría Estratégica por empresa participante.

Se estima un coste aproximado de 3500 euros por empresa beneficiaria para la realización de los conceptos anteriormente descritos.

#### CONSORCIOS DE EXPORTACIÓN (ACCIONES AGRUPADAS DE EMPRESAS)

Los objetivos que se plantea el Plan de Consorcios de Exportación son apoyar acciones agrupadas en el exterior para que las empresas extremeñas tengan la posibilidad de abordar mercados conjuntos, que de forma individual les sería imposible. Se ayuda a las agrupaciones empresariales formadas por un mínimo de 3 empresas en la ejecución de un Plan de Acción en mercados internacionales, apoyando la realización de acciones de promoción, la consultoría exterior y los viajes necesarios para exportar los productos y/o servicios de las empresas que se han unido, en los mercados preseleccionados.

Para el 2014, se tiene previsto apoyar al menos a 25 agrupaciones empresariales que decidan aunar esfuerzos para acometer de manera conjunta determinados mercados.

Los conceptos que apoya este programa a cada grupo de empresas son:

- **CONSULTORÍA:** Financiación del Consultor Internacional encargado de materializar las ventas de los productos y servicios del Consorcio. Este consultor podrá ser persona física o jurídica y estará ubicado en origen o en el país de destino elegido por las empresas del Consorcio y/o
- **VIAJES COMERCIALES:** Financiación de los viajes comerciales necesarios para cumplir con los objetivos comerciales de exportación marcados por cada Consorcio y/o



- ACCIONES DE PROMOCIÓN: Financiación del apoyo económico en acciones de promoción del Consorcio (material de promoción y/o web en idiomas conjunto, promoción de las empresas en los países de destino, presentaciones en destino de los productos/servicios del Consorcio, así como otras actuaciones que faciliten la venta de los productos y/o servicios de las empresas participantes).

Los proyectos de agrupación empresarial generan una gran diversidad de escenarios, resultantes de la negociación y puesta en marcha de los planes de acción consensuados por las empresas integrantes. En función de la tipología de agrupaciones empresariales, en 2014 se contempla una clasificación de dos tipos, se ofrece una cuantía de acompañamiento diferente:

Consortios en Desarrollo. Agrupaciones Empresariales con más de un año de antigüedad desde la constitución del mismo, y que hayan desarrollado actuaciones de promoción y comercialización demostrables.

La dotación económica necesaria para el desarrollo de las actuaciones planteadas por los Consortios en Desarrollo es de 100.000,00 €.

Consortios de Iniciación. Agrupaciones Empresariales cuyas empresas integrantes aún no hayan desarrollado actuaciones de promoción e internacionalización de forma conjunta o las desarrolladas hayan sido de escasa relevancia.

La dotación económica necesaria para el desarrollo de las actuaciones planteadas por los Consortios en Iniciación es de 50.000,00 €.

#### PLAN DE ACCESO A PROYECTOS DE CONTRATACIÓN INTERNACIONAL

Este programa estará destinado a prestar un apoyo integral para que las empresas extremeñas puedan convertirse en proveedores habituales de bienes y/o servicios en base a los concursos generados por empresas privadas así como por las distintas administraciones e instituciones públicas, además de la localización de empresas adjudicatarias de estos concursos que puedan convertirse en clientes habituales o socios de nuestro tejido empresarial, incrementando así su grado de internacionalización y presencia en el exterior.

Características:

Con respecto al sector de la Contratación Internacional cada empresa tendrá unas necesidades diferentes en función de sus características específicas, y por ello cada empresa podrá contar con la colaboración necesaria para desarrollar su propio plan de acción, y en concreto para las siguientes actuaciones:

- Búsqueda de socios y expertos en destino y/o
- Elaboración de agendas comerciales para empresas que directa e independientemente vayan a abordar concursos internacionales y/o
- Elaboración de agendas comerciales para localizar socios o potenciales clientes a los que acompañar en sus procesos de licitación y/o
- Gestión y tramitación de avales



Al menos 10 empresas participantes recibirán acompañamiento para la implementación de su Plan de Acción en materia de contratación internacional, pudiendo materializarse este apoyo en las actuaciones anteriormente descritas.

La dotación económica necesaria para el desarrollo de las actuaciones planteadas por las empresas participantes en el Programa de Acceso a Proyectos de Contratación Internacional 2014 es de 25.000,00 €.

#### OTRAS ACTUACIONES DE PROMOCIÓN

Se pondrán en marcha distintas acciones encaminadas a apoyar a sectores, empresas y empresarios extremeños, para que definan las líneas comerciales que les ayuden a incrementar las ventas de su negocio.

En concreto se prevé la realización de diagnósticos empresariales que ayuden en el diseño de herramientas a medida de los empresarios extremeños encaminadas a la dinamización comercial de las empresas. Se estima la realización de al menos 800 diagnósticos.

La dotación económica necesaria para el desarrollo de las actuaciones es la siguiente:

— PLAN DE INTERNACIONALIZACIÓN DE LA EMPRESA EXTREMEÑA - PIMEX .....	200.000,00 euros
— PLAN DE CONSOLIDACIÓN MERCADOS EXTERIORES .....	140.000,00 euros
— CONSORCIOS DE EXPORTACIÓN .....	150.000,00 euros
— CONTRATACIÓN INTERNACIONAL .....	25.000,00 euros
— OTRAS ACTUACIONES DE PROMOCIÓN .....	85.000,00 euros
TOTAL: .....	600.000,00 euros

No obstante, podrán producirse desviaciones en los importes entre cada una de las actuaciones y/o conceptos previstas para cada transferencia específica, siempre con el límite del importe global de cada una de las transferencias específicas.

