

PROEXPORT – URUGUAY XXI REGLAMENTO OPERATIVO

Continuando con el apoyo a empresas en su proceso de internacionalización comenzado con el componente 2 del Plan Operativo Global de PACPYMES, Uruguay XXI se propone coordinar a partir de 2010 el Programa PROEXPORT que comprende la Promoción Exterior de Pymes exportadoras.

1. OBJETIVO

El objetivo es colaborar con la dinamización de la economía uruguaya contribuyendo a la mejora de la competitividad de la micro, pequeña y mediana empresa, facilitando su inserción internacional, mediante la profesionalización de la gestión y la promoción de acciones en los mercados externos.

La estrategia apunta a apoyar a las micro, pequeñas y medianas empresas exportadoras o con potencial de exportación para prepararlas hacia futuras exportaciones, aumentar sus exportaciones y diversificar los mercados internacionales a través del cofinanciamiento de actividades de promoción.

2. CONCEPTOS DE APOYO

Proexport apoyará a las empresas interesadas en implementar acciones de promoción de exportaciones a través del cofinanciamiento de las mismas.

Cofinanciamiento de la Propuesta de acción promocional de exportación. El Programa evaluará la propuesta presentada por la empresa y su presupuesto a través del Comité Técnico Honorario. En caso de aprobarlo, se procederá a la instrumentación del calendario de desembolsos de los recursos financieros no reembolsables involucrados en la ejecución de las actividades de acuerdo a la matriz de cofinanciamiento establecida para las mismas.

Seguimiento de la acción promocional. Se deberá presentar a Proexport un “Informe de Actividad” a los 15 días de finalizada la misma, acompañando los comprobantes correspondientes.

Adicionalmente, se presentará un informe con la evolución de las acciones realizadas luego de pasados 6 meses a partir de la actividad realizada. Si la empresa no cumple con la presentación de este informe semestral, estos antecedentes darán lugar a que no sea elegible para futuros fondos Proexport.

3. ACCIONES A APOYAR

Proexport apoyará a las empresas financieramente para la realización de las siguientes actividades de promoción de exportaciones:

- **Visitas a ferias** (con valor agregado). Las empresas no solamente deben visitar una feria, sino hacerlo de forma organizada, con agenda de empresas a contactar y un objetivo claro.

- **Participación en ferias como expositor**
- **Misiones comerciales y Rondas de negocios**
- **Misiones inversas** (invitación de posibles compradores)
- **Misiones tecnológicas:** por *Misión Tecnológica* se entiende la realización de actividades que permitan conocer las últimas tecnologías existentes con vistas a desarrollar cambios tendientes a la modernización y mejora de su capacidad y por ende redundar en beneficio de su competitividad para exportar. Las actividades que podrán ser incluidas son visitas a empresas, centros tecnológicos de excelencia y la participación en eventos de referencia en su sector de actividad.
Uruguay XXI, en su calidad de entidad de gestión de Proexport, se reserva el derecho de consultar la adecuación de las propuestas a este concepto con instituciones nacionales especializadas en temas tecnológicos.

En el Anexo1 se encuentra una lista comentada de estos instrumentos.

No serán elegibles acciones de promoción comercial donde la actividad principal sea la venta al público y no la concreción de negocios orientados a la exportación. Solo se considerarán subsidios para estas actividades cuando se incluya una agenda de reuniones con potenciales importadores previamente acordada.

4. MODALIDADES DE PARTICIPACIÓN

Las empresas pueden recibir el apoyo en promoción de sus exportaciones en forma individual o grupal.

5. BENEFICIARIOS Y ELEGIBILIDAD

Podrán ser beneficiarias del Programa aquellas empresas constituidas formalmente que constituyan una unidad económica cuyo objetivo es la producción y comercialización de bienes y/o servicios, cumpliendo las condiciones de Mipymes, de acuerdo a la normativa vigente:

Tipo de empresa Personal Ocupado Ventas netas anuales hasta

Micro	1 a 4 personas	U.I 2.000.000 1/
Pequeña	Hasta 19 personas	U.I 10.000.000 2/
Mediana	20 a 99 personas	U.I 75.000.000 3/

1/Aproximadamente unos USD 260.000 de ventas anuales a Enero 2013

2/ Aproximadamente unos USD 1.300.000 de ventas anuales a Enero 2013

3/ Aproximadamente unos USD 9.700.000 de ventas anuales a Enero 2013

Las empresas deberán cumplir simultáneamente con las condiciones que se enuncian a continuación.

5.1 Certificado Pyme

Para ser beneficiarias las empresas deberán acreditar su condición de Mipymes a través de la presentación del "Certificado Pyme" emitido por DINAPYME (MIEM).

El Comité Técnico Honorario de Proexport, estará autorizado a realizar excepciones puntuales al cumplimiento de la condición de Mipyme y presentación de Certificado Pyme, en los casos en que la empresa acredite contar con una planilla de empleados (fijos o zafrales) que exceda el tope de 99, pero cuya facturación esté dentro del límite establecido por DINAPYME para las Micro, Pequeñas y Medianas empresas.

5.2 Actividad exportadora o potencialmente exportadora

Esta condición requiere la evidencia de alguna actividad de exportación directa o indirecta (a través de agente comercial) identificable en los últimos dos años, o la existencia de productos o servicios con potencial de exportación.

6. COFINANCIAMIENTO

Proexport podrá cofinanciar durante el año 2013 (aporte no reembolsable) acciones promocionales de exportación de empresas elegibles por **hasta** un 70% del costo de las mismas con un tope máximo de U\$S 5.000 por empresa en el caso de propuestas individuales y de acuerdo a una tabla de aporte no reembolsable para acciones asociativas o grupales, en la que el máximo de apoyo depende del costo de la propuesta y de la cantidad de empresas beneficiarias involucradas en su ejecución (ej. la asistencia máxima a dos empresas sería de U\$S 9.000, a cinco empresas de U\$S 16.808 y a diez empresas de U\$S 22.316).

Cuando más de dos (2) empresas soliciten apoyo para la misma actividad en forma independiente pero en la misma fecha, el Comité Técnico Honorario podrá decidir aplicar el tope individual definido para las solicitudes grupales.

El tope máximo del porcentaje de subsidio se reducirá cuando la solicitante/s:

Tipo de empresa	Evento	Tope máximo de cofinanciación
Facturación de exportaciones mayor a USD 1 Millón	1era. Solicitud del año	40%
	2da. Solicitud del año	20%
Ha sido beneficiaria del programa en el mismo año	2da. Solicitud del año	60%
	3er. Solicitud del año	40%
	4ta. Solicitud del año y más	20%
Postula para una actividad para la cual ya recibió apoyo el año anterior por parte de Proexport		50%

Las empresas que sean beneficiarias de subsidios de otros programas y/o instituciones para una actividad, no podrán solicitar el apoyo complementario de Proexport para la misma.

En los casos en que se presenten varias actividades en una misma solicitud y el CTH decida aprobarla, aplicarán los porcentajes establecidos en el cuadro anterior, según la calendarización de las actividades. Ejemplo para empresas que ya fueron beneficiarias del programa en el mismo año: 1er actividad en el calendario (hasta 70%); 2da actividad en el calendario (hasta 60%), 3er actividad en el calendario (hasta 40%).

El Programa no subsidiará el pago de impuestos a los beneficiarios por los servicios contratados o bienes adquiridos localmente.

Liberación de fondos aprobados no rendidos: si la empresa no ha presentado el informe de actividad ni los comprobantes correspondientes a la misma dentro de los 2 meses de finalizada ésta, los fondos aprobados serán liberados a efectos de ser aplicados a otro beneficiario. Es responsabilidad de la empresa controlar el cumplimiento de esta condición, y no será obligatoria ninguna comunicación de PROEXPORT.

7. GASTOS COFINANCIADOS CON APOORTE NO REEMBOLSABLE POR PROEXPORT

Como ejemplo de conceptos de gastos se puede mencionar:

- Traslados al exterior o al país (pasaje del empresario y pasajes de compradores en misiones inversas). En los casos de los traslado al exterior, se subsidiará un solo pasaje por empresa.
- Piso, stand y decoración para exponer en Ferias en el exterior.
- Envío de muestras al exterior. No es subsidiable el costo de exceso de equipaje
- Asistencia técnica y capacitación preparatoria o durante la realización de acciones de promoción de exportación. La asistencia técnica y/o capacitación debe determinar si el producto es exportable y justificar la solicitud de dinero a Proexport.

El Programa no cofinancia los gastos de hotel en los cuales incurriría la empresa al viajar fuera del país, pero reconoce estos gastos como aporte de contrapartida de la empresa, el cual deberá alcanzar entre los diferentes conceptos al 30% de los gastos totales de la actividad de promoción de exportaciones cofinanciada con Proexport (no se reconocen gastos de alimentación ni de transporte dentro de las ciudades donde se realizan las actividades). Como montos máximos de tarifa diaria de hotel se reconocerá hasta el 60% de los viáticos establecidos por el MRREE.

8. CRITERIOS Y AMBITOS DE APROBACIÓN DEL APOYO A LAS EMPRESAS BENEFICIARIAS

El apoyo de Proexport a las empresas beneficiarias a los efectos de la ejecución cofinanciada de la Propuesta o Proyecto será evaluado y, si corresponde, aprobado (elegibilidad de la o las empresas,

pertinencia de las acciones propuestas y conceptos de gastos cofinanciados, calificación de la asesoría técnica o agente capacitador) por el Comité Técnico Honorario (CTH).

El CTH a los efectos de la evaluación de las propuestas considerará especialmente: la madurez de la empresa, la experiencia del empresario, el producto/mercado involucrado en la promoción de exportación, la solidez técnica de la propuesta y las propias características del evento o actividad que la empresa desea asistir o llevar a cabo.

En caso que el informe técnico de la Entidad de Gestión aconseje la no aprobación del Plan de Actividades de una empresa aspirante al subsidio del Programa, y ratifique dicha posición ante solicitud de revisión del Comité Técnico Honorario, éste se verá imposibilitado de aprobar el apoyo solicitado.

Las empresas podrán aplicar nuevamente al subsidio solamente una vez que hayan rendido la actividad anterior.

Podrá aplicarse solamente a una actividad por vez. Las actividades no son acumulables en una solicitud de apoyo. El Comité Técnico Honorario podrá habilitar excepciones a este punto, en los casos en que la proximidad de las fechas de las actividades propuestas no permita la rendición y presentación de nueva solicitud o exista una causa que se entienda como justificada.

8.1. DEL COMITÉ TÉCNICO HONORARIO (CTH)

El Comité Técnico Honorario es un órgano integrado por representantes de los sectores público y privado que tiene como cometido asesorar sobre el correcto uso de los fondos del Programa, examinando las propuestas en cuanto a la pertinencia de las mismas. El CTH estará constituido por representantes de las siguientes instituciones:

ANMYPE
Cámara de Industrias del Uruguay
Cámara Mercantil de Productos del País
Cámara Nacional de Comercio
DINAPYME
Ministerio de Relaciones Exteriores
Unión de Exportadores del Uruguay
Uruguay XXI

8.2 . DE LOS QUORUMS Y LAS RESOLUCIONES DEL COMITÉ TÉCNICO HONORARIO (CTH)

El CTH se reunirá mensualmente, el último miércoles de cada mes, a las 14:30hs en las oficinas de Uruguay XXI (Rincón 518). El período de sesiones será desde la última semana del mes de Febrero hasta la segunda semana del mes de Diciembre de cada año.

- i. El mínimo de asistentes para sesionar será de cinco (5).

En caso de no generarse el quórum correspondiente para sesionar, se convocará una nueva reunión para el viernes de la misma semana a las 14.30hs. La misma sesionará con los miembros presentes, sin requisitos de quórum.

- ii. Las decisiones se tomarán por mayoría simple, dejándose constancia en el acta de votos negativos y positivos.
- iii. Las empresas solicitantes serán informadas de lo resuelto en un plazo no mayor a 48 horas hábiles.

9. COSTOS DE COORDINACIÓN TÉCNICA DE LA ACTIVIDAD DE INTERNACIONALIZACIÓN

El Programa evaluará el nivel de remuneración de los servicios de coordinación o apoyo técnico privados que subsidiará parcialmente a los beneficiarios, para la ejecución de su propuesta de promoción de exportaciones, en estrecha vinculación a la calificación y experiencia de la institución o consultor propuesto. La remuneración global (honorarios y gastos) de los servicios de coordinación de la actividad de promoción de exportaciones no deberá superar el 20% del presupuesto total de la actividad o un máximo de U\$S 2.000.

En cuanto a los honorarios se considera un tope de US\$ 120/día para consultores de alta calificación. De este monto PROEXPORT cofinanciará hasta el 70% del mismo. El servicio profesional de coordinación o el de apoyo técnico no podrá pertenecer a la empresa ni mantener una relación permanente contractual con la misma.

PROEXPORT podrá determinar la obligatoriedad de la referida coordinación técnica por la complejidad de la actividad de promoción de exportación propuesta. La función del coordinador técnico será el diseño de la actividad, la realización de contactos y gestiones en relación al evento o actividad de promoción de exportación. El acompañamiento al empresario o empresarios podrá comprender, si se justificara, hasta la presencia en el evento o actividad en el exterior, quedando comprendido su costo dentro de los criterios establecidos en este punto.

La empresa podrá acordar niveles mayores al aceptado por PROEXPORT para lo cual deberá asumir la totalidad del financiamiento por la diferencia con la remuneración establecida por el mismo.

10. DESEMBOLSOS

La empresa o las empresas con propuesta o proyecto de promoción de exportaciones aprobado presentará(n) las facturas y recibos originales correspondientes a los gastos incurridos por diferentes conceptos tanto subsidiables como de aporte de contrapartida (en algunos casos previos a la participación o realización de la actividad) los cuales cuando corresponda serán reembolsados por PROEXPORT de acuerdo a la matriz de cofinanciamiento acordada y aprobada por el CTH.

A los efectos de efectivizar el desembolso, los comprobantes deberán venir acompañados del "Informe de Actividad"

11. PLAZOS

La última fecha de realización de actividades de promoción de exportaciones que Proexport podrá aprobar es el 26 de Febrero de 2014.

12. ACCESO

Para postular a los beneficios que otorga el Programa, las empresas deberán completar un formulario de "Identificación de la Empresa" y un "Formulario de Solicitud de Apoyo". Los mismos se encuentran disponibles en la página web de Uruguay XXI (www.uruguayxxi.gub.uy/exportaciones).

Se podrá evacuar consultas a través de proexport@uruguayxxi.gub.uy

Las propuestas se irán evaluando a medida que las mismas vayan llegando a PROEXPORT y cuando se encuentren completas en cuanto a la información solicitada. Las propuestas deberán presentarse al menos cuarenta y cinco (45) días antes de la fecha prevista de la actividad propuesta.

El formulario de "Solicitud de Apoyo" individual o grupal comprende información relativa a la(s) empresa(s) postulada (s) como beneficiaria(s), la identificación precisa de la actividad que desea realizar y su justificación en relación a la estrategia de la empresa, y un calendario de ejecución de sub actividades antes, durante e inmediatamente después de la acción de promoción de exportaciones, además del presupuesto de ejecución desglosado en los conceptos que correspondan. El formulario también incluye la presentación de las actividades de asistencia técnica o capacitación con sus objetivos, horas y costo/hora de las mismas.

13. ASPECTOS CONTRACTUALES

Uruguay XXI suscribirá con cada empresa beneficiaria del cofinanciamiento un Convenio estableciendo las obligaciones de las partes, cuyos términos de referencia será la propia Solicitud de Apoyo de promoción de exportaciones aprobada.

La no realización de la actividad de promoción de exportación en que se ha propuesto participar u organizar por parte de una empresa beneficiaria, determina la devolución obligatoria a Uruguay XXI de la totalidad de los recursos recibidos con tal fin.

Al momento de la firma del convenio, las empresas deberán adjuntar copia de documentación de la misma donde conste que el firmante es un representante legal de la empresa.

Anexo 1: Actividades de promoción de exportaciones y conceptos cofinanciables por PROEXPORT

Nº	Actividad	Rubros de Apoyo (ejemplos)
1	Visita a Ferias	<ul style="list-style-type: none"> • Capacitación en preparación de la feria mediante la contratación de un consultor externo • Entrada a la feria • Viaje para una persona • Contratación de un consultor, de una agencia en el lugar de la feria • Envío de muestras
2	Participación en ferias con stand	<ul style="list-style-type: none"> • Capacitación en preparación de la misión mediante la contratación de un consultor externo • Contratación de personal y/o experto internacional que prepara identificación de posibles clientes y agenda. • Alquiler de stand/muebles/decoración/sala de reuniones • Viaje para una persona • Envío de muestras
3	Misión Comercial y/o Ronda de negocios	<ul style="list-style-type: none"> • Capacitación en preparación de la misión mediante la contratación de un consultor externo • Contratación de personal y/o experto internacional que prepara identificación de posibles clientes y agenda • Alquiler sala de reuniones • Viaje para una persona • Costo de inscripción a la Ronda de Negocios • Envío de muestras
4	Misiones tecnológicas (visitas a empresas, centros tecnológicos de excelencia y participación en eventos de referencia en su sector de actividad)	<ul style="list-style-type: none"> • Contratación de personal y/o experto internacional que identifica empresas por visitar y prepara agenda • Costo de inscripción al evento de referencia • Viaje para una persona
5	Misión inversa	<ul style="list-style-type: none"> • Contratación de un experto internacional para capacitar empresas en mejora de la oferta (si son varias empresas uruguayas) • Capacitación para participar en la misión mediante la contratación de un consultor externo • Viaje para una persona por empresa • Alquiler de sala de reuniones • Apoyo en la organización del evento (si son varias empresas uruguayas) mediante la contratación de un consultor externo