

## CANARIAS APORTA II

### MEDIDAS DE APOYO A LA INTERNACIONALIZACIÓN DE LA EMPRESA CANARIA (2013-2014)

#### BASES REGULADORAS - CLÁUSULAS

##### PRIMERA: OBJETO

##### ¿A quién va dirigido el CANARIAS APORTA II?

Las medidas de apoyo están dirigidas a las empresas canarias que deseen obtener asesoramiento técnico especializado y financiación para desarrollar, impulsar o consolidar su proceso de internacionalización, favoreciendo así su competitividad a través de su presencia en los mercados exteriores, e incrementar el empleo cualificado en las islas.

El principal objetivo de estas medidas es ofrecer asesoramiento continuo y apoyo a los proyectos de expansión empresarial en el exterior, ya sean a través de un proceso licitador, de implantación o de exportación.

##### Empresas beneficiarias:

Podrán resultar beneficiarias las empresas que se presenten a nivel individual o de forma agrupada, y que cumplan con los requisitos establecidos en la cláusula segunda de estas bases.

En esta convocatoria se primarán los proyectos presentados por agrupaciones empresariales, incluida la figura del clúster, al objeto de estimular la agrupación empresarial como estrategia eficaz para afrontar la internacionalización.

En las agrupaciones empresariales, se admitirá la participación de empresas nacionales y extranjeras. Esta participación no podrá superar el 25% de la suma del capital social de todas las empresas que conforman la agrupación.

En el supuesto de que la participación nacional o extranjera sea a través de un clúster empresarial, no será de aplicación el porcentaje límite en la suma del capital social.

La participación nacional o extranjera se admitirá, cuando dicha agrupación tenga como objeto facilitar el proceso de internacionalización de las empresas canarias.

Los clústeres, empresas nacionales y extranjeras, actuarán como herramienta/instrumento que permita a las empresas canarias ejecutar y desarrollar las acciones de internacionalización en los mercados exteriores.

*Duración del Programa:*

La duración del programa será desde el 20 de enero al 30 de diciembre de 2014, plazo del que dispondrán las empresas beneficiarias para el diseño de su plan de internacionalización, y para la puesta en marcha del mismo.

*Intensidad de Ayuda:*

Las empresas beneficiarias recibirán un apoyo por parte del **CANARIAS APORTA II** del 50% de los gastos necesarios para la ejecución del proyecto (gastos elegibles), con el límite máximo establecido en estas bases.

*¿Cuál es el ámbito territorial del **CANARIAS APORTA II**?*

Los proyectos de internacionalización de las empresas, en función del objetivo de estas medidas de apoyo, deben dirigirse a los mercados exteriores.

Sin embargo, debido a la lejanía e insularidad de las Islas Canarias, se incluye el resto del Territorio Español como mercado exterior elegible, al tratarse de un área geográfica altamente demandada, y con claras oportunidades de negocio para aquellas empresas que inician la expansión de su actividad.

*¿Qué ofrece el Programa?*

PROEXCA proporcionará en todo momento una cobertura global y personalizada de servicios de apoyo a la internacionalización a través de:

- El acompañamiento por parte de un "Consultor Senior" y un "Export Manager"/"Técnico en Licitaciones internacionales", en todo el proceso de internacionalización de la empresa. Este proceso se iniciará con el diseño del plan de internacionalización de la empresa/grupación empresarial.
- Asesoramiento por parte de un mentor altamente especializado, con experiencia en procesos de expansión empresarial en el exterior, en el supuesto de que se trate de empresas innovadoras, que cuenten con el desarrollo de un producto propio, y que cumplan con los requisitos para acogerse a esta línea específica del programa (apartado C de la cláusula cuarta).

- Apoyo, seguimiento y asesoramiento por parte del personal técnico de PROEXCA, ya sea desde nuestras oficinas en Canarias como desde nuestras estructuras en el exterior.
- Búsqueda de financiación público/privada en apoyo de las actuaciones resultantes del plan de internacionalización diseñado.
- Facilitación de otros servicios prestados desde organismos colaboradores.
- Organización de encuentros empresariales, ya sea entre las propias empresas beneficiarias o con cualesquiera otras, con el propósito de facilitar el aprovechamiento de sinergias en pro de la consecución de sus propios objetivos.

## **SEGUNDA: REQUISITOS A CUMPLIR POR PARTE DE LA EMPRESA/AGRUPACIÓN PARA SOLICITAR EL APOYO DEL **CANARIAS APORTA II****

Para que una empresa/grupación pueda solicitar apoyo a la internacionalización deberán tenerse en cuenta las siguientes premisas:

- Las empresas que se presenten a nivel individual deberán ostentar la condición de Pyme<sup>1</sup> según la definición de la Unión Europea.
- Ser una agrupación empresarial constituida por:
  - Grandes empresas<sup>2</sup>.
  - Por pequeñas y medianas empresas (Pymes).
  - Por grandes empresas y Pymes.
  - Clústeres

---

<sup>1</sup> En base a la Recomendación de la Comisión 2003/361/CE de 6 de mayo de 2003, sobre la definición de microempresas, pequeñas y medianas empresas (DOUE L124/36, de 20.5.03)

Se considerará empresa toda entidad, independientemente de su forma jurídica, que ejerza una actividad económica. En particular, se considerarán empresas las entidades que ejerzan una actividad artesanal u otras actividades a título individual o familiar, las sociedades de personas y las asociaciones que ejerzan una actividad económica de forma regular. (Art. 1 del Título I del Anexo)

La categoría de microempresas, pequeñas y medianas empresas (pyme) está constituida por las empresas que ocupan a menos de 250 personas y cuyo volumen de negocios anual no excede de 50 millones de euros o cuyo balance general anual no excede de 43 millones de euros. (Art. 2.1. del Título I del Anexo)

<sup>2</sup> La categoría de gran empresa está constituida por la que superen las 250 personas y cuyo volumen de negocios anual supere los 50 millones de euros o cuyo balance general anual supere los 43 millones de euros.

- Las empresas deberán:
  - Tener su domicilio fiscal en Canarias, o tener un establecimiento permanente en esta Comunidad Autónoma, salvo que se trate de una agrupación empresarial en la que participe una empresa extranjera. En este supuesto, deberá cumplir con lo establecido en el apartado relativo a empresas beneficiarias de la cláusula primera.
  - Disponer de capacidad financiera suficiente para abordar un proceso de internacionalización.
  - No encontrarse dentro del listado de actividades excluidas en el reglamento relativo a las ayudas de minimis<sup>3</sup>. Asimismo, deberán cumplir con todas las disposiciones recogidas en esta normativa. La empresa/agrupación empresarial se hace responsable de lo expuesto y firmado en la Declaración de minimis.
  - Disponer como mínimo de un producto o servicio propio con potencial de internacionalización. Se considerará producto o servicio propio cuando alguna fase del proceso de su elaboración se haya realizado en Canarias (perfeccionamiento activo).
  - Estar al corriente con todas sus obligaciones tributarias, y con la Tesorería General de la Seguridad Social.  
En el caso de agrupación empresarial, y que no tengan una forma jurídica específica, podrá resultar beneficiario el grupo cuando uno de sus

---

<sup>3</sup> Según el Art. 2.2 del Reglamento (CE) Nº 1998/2006 de la Comisión, de 15 de diciembre de 2006, relativo a la aplicación de los artículos 87 y 88 del Tratado a la ayudas de minimis, "La ayuda total de minimis concedida una empresa determinada no será superior a 200.000 euros (100.000 euros en el caso de empresas que operen en el sector transporte por carretera) durante cualquier período de tres ejercicios fiscales.

El artículo 1 del Reglamento (CE) Nº 1998/2006 de 15 de diciembre de 2006 relativo a la aplicación de los artículos 87 y 88 del Tratado a las ayudas de minimis (DOUE L 379/5, de 28.12.2006), define el ámbito de aplicación del mismo. En él se excluyen los siguientes sectores:

- Empresas que operan en los **sectores de la pesca y la acuicultura**, según se contempla en el Reglamento (CE) nº 104/2000 del Consejo.
- Empresas que operan en la **producción primaria de los productos agrícolas** que figuran en la lista del anexo I del Tratado.
- Empresas que operen en la **transformación y comercialización de los productos agrícolas** que figuran en la lista del anexo I del Tratado, en los siguientes casos:
  - o cuando el importe de la ayuda se determine en función del precio o de la cantidad de dichos productos adquiridos a productores primarios o comercializados por las empresas interesadas,
  - o cuando la ayuda dependa de que se repercuta total o parcialmente sobre los productores primarios (agricultores).
- Las ayudas vinculadas a las **cantidades exportadas o a la creación y funcionamiento de una red de distribución**.
- La ayuda subordinada a un uso de bienes nacionales con preferencia sobre los bienes importados.
- La ayuda concedida a empresas activas en el sector del carbón, según se define en el Reglamento (CE) nº 1407/2002.
- La ayuda para la adquisición de vehículos de transporte de mercancías por carretera concedida a empresas que realicen por cuenta ajena operaciones de transporte de mercancías por carretera.
- La ayuda concedida a empresas en crisis.

componentes esté en trámite de cumplimiento de esas obligaciones tributarias. Para ello, deberá aportar justificación del trámite de regularización con la Agencia Tributaria/Seguridad Social.

- Presentar toda la documentación requerida en la cláusula octava de estas bases.
  - Comunicar a PROEXCA si están recibiendo otras ayudas a la internacionalización. En este caso, deberá facilitar los datos del proyecto por el que se está recibiendo apoyo a la internacionalización, tal y como está establecido en el apartado D) de la cláusula cuarta de esta bases.
- Las empresas que se presenten a nivel individual deberán contar con, al menos, un año de funcionamiento. Esta exigencia no será de aplicación a las empresas innovadoras reguladas en el apartado C) de la cláusula cuarta de estas bases.
  - La exigencia de haber cumplido un año de funcionamiento será de aplicación a las empresas que conformen la agrupación empresarial, pero no así a la estructura agrupada con la que se presentan al programa. En este supuesto, no es relevante para el programa la fecha en que se haya estructurado dicha agrupación.
  - Las agrupaciones empresariales deberán designar un interlocutor que asumirá las funciones propias de gestor del grupo, y tendrá que designar la empresa que va a recibir el apoyo económico. Esta empresa designada receptora deberá ser canaria.

Dicha designación deberá ser suscrita por todas las empresas componentes de la agrupación mediante un acuerdo que deberá contemplar las condiciones de participación de las empresas de cara a la recepción y reparto de la ayuda en el marco del programa **CANARIAS APORTA II**.

No podrá designarse como empresa receptora del apoyo, aquella que no hayan cumplido con sus obligaciones tributarias aunque se encuentren en trámite de cumplimiento.

- Las empresas beneficiarias del **CANARIAS APORTA I**, sólo tendrán acceso a esta segunda convocatoria cuando formen parte de una agrupación empresarial, y el proyecto de internacionalización difiera del ejecutado en la primera convocatoria.
- Asimismo, las empresas beneficiarias del **CANARIAS APORTA I** podrán presentarse, a nivel individual, a esta segunda convocatoria, en el supuesto de que se trate de empresas innovadoras y susceptibles de ser apoyadas por la línea de Mentoring, según las condiciones establecidas en el apartado C) de la cláusula cuarta de estas bases.

- Las empresas aspirantes a participar en el Proyecto Canarias Aporta II, se darán de alta - si no lo estuviesen ya – en la Enterprise Europe Network Canarias (EEN Canarias). En los formularios de participación del proyecto se incluirá la información necesaria para que las empresas puedan efectuar la inscripción. De este modo, se beneficiarán tanto las empresas participantes como las que no sean admitidas en el programa, de todos los servicios gratuitos prestados en el archipiélago por el Consorcio EEN. Estas empresas deberán cumplimentar un cuestionario on line de carácter estadístico al finalizar el **CANARIAS APORTA II**.

### **TERCERA: PLAN DE INTERNACIONALIZACIÓN**

Las empresas/agrupaciones empresariales beneficiarias deberán elaborar un "Plan de Internacionalización" al finalizar el primer cuatrimestre del ejercicio, que elaborarán conjuntamente con su Consultor Senior y su Export Manager/Técnico en Licitaciones Internacionales, y en el que deberán reflejar los siguientes puntos:

- Breves antecedentes de la empresa/agrupación empresarial: fundación, funcionamiento, organigrama, productos o servicios para internacionalizar, así como cualquier otra información de interés que facilite una mayor información sobre la misma.
- Situación de la empresa/agrupación con anterioridad a su entrada en estas medidas de apoyo a la internacionalización.
- Definición y previsión de objetivos a conseguir con estas medidas de apoyo y concreción de los mercados en los que la empresa/agrupación se centrará en su proceso de internacionalización, con un límite máximo de 4 mercados.

En el supuesto de que, a lo largo de la ejecución del proyecto, y durante el primer semestre del mismo, surja el interés por un mercado no contemplado en el plan de internacionalización, deberá solicitar autorización a PROEXCA para la inclusión de este nuevo mercado, aportando la argumentación que sustente dicha solicitud.

- Plan de Actuación a ejecutar con el apoyo del **CANARIAS APORTA II**, así como la inclusión de la previsión, a dos años vista, de la evolución del proyecto de internacionalización.

Una vez elaborado el Plan de Actuación, y a lo largo del primer cuatrimestre, la empresa/agrupación deberá presentar el plan a PROEXCA. Para comprobar que se

ajusta a las directrices marcadas en los puntos anteriores, deberá ser remitido a esta empresa pública dos semanas antes de su presentación.

- La empresa/agrupación deberá incluir en el Plan de Internacionalización el presupuesto relativo al Plan de Actuación, desglosado por partidas presupuestarias, que deberán ajustarse al “cuadro de gastos elegibles”, recogido en la cláusula cuarta de estas bases.
- Este presupuesto se considerará una previsión, sujeto a posibles modificaciones en función de la evolución del proceso de internacionalización de la empresa/agrupación.
- Limitaciones y consideraciones a tener en cuenta en las modificaciones presupuestarias:
  - Los gastos elegibles deben ajustarse a los contemplados en la cláusula cuarta de estas bases.
  - La empresa/agrupación está obligada a la contratación de un Consultor Senior, como mínimo los 4 primeros meses, hasta la presentación del Plan de Internacionalización. (Partida 1). Este gasto seguirá siendo apoyable al 50% el resto del periodo de ejecución de estas medidas.
  - La empresa/agrupación está obligada a la contratación, ya sea en origen o en destino, durante todo el periodo de ejecución del proyecto, de los servicios profesionales de un "Export Manager/Técnico en licitaciones internacionales", según lo establecido en la cláusula cuarta de estas bases (Partida 2).

Este requisito se basa en el hecho de que estas medidas de apoyo son una respuesta a la necesidad empresarial de asesoramiento y acompañamiento durante el proceso de internacionalización.

- Las cuantías de las partidas presupuestarias 3, 4, 5, y 6 podrán modificarse a lo largo de la evolución del proyecto.

No se establece ningún tipo de limitación al respecto. De esta forma, se posibilita que la cuantía resultante, una vez deducida del presupuesto total las cantidades correspondientes a las partidas presupuestarias 1 ó 2, de obligado cumplimiento, pueda distribuirse de acuerdo a las necesidades empresariales. En este sentido, cabría aplicar esta cantidad a una única partida presupuestaria.

- En el supuesto de que la empresa/agrupación ya disponga de un plan de internacionalización, realizado en el marco de otro programa de apoyo a la internacionalización, éste será aceptado en estas medidas de apoyo previa presentación y autorización por parte de PROEXCA.

#### CUARTA: GASTOS ELEGIBLES

A.- DESGLOSE DE GASTOS ELEGIBLES Y CUANTÍAS

B.- DESCRIPCIÓN DE GASTOS

C.- LÍNEA DE Emprendeduría PARA EMPRESAS INNOVADORAS: APORTA MENTORING

D.-COMPATIBILIDAD DE GASTOS DEL CANARIAS APORTA II CON OTROS PROGRAMAS DE APOYO A LA INTERNACIONALIZACIÓN

#### A.- DESGLOSE DE GASTOS ELEGIBLES Y CUANTÍAS

PARTIDAS PRESUPUESTARIAS	APOYO PROEXCA MÁXIMO 50%	FINANCIACIÓN EMPRESA MÍNIMO 50%	TOTAL €
1. Consultor Senior	1.200	1.200	2.400
2. Export Manager /Técnico en Licitaciones en origen o en destino, a tiempo completo	7.980	7.980	15.960
3. Acciones Promocionales en el exterior			*
4. Material difusión y promoción			*
5. Tramitación de documentación			*
6. Gastos de implantación en el exterior			*
<b>TOTAL</b>			<b>44.000</b>

- \*Las partidas presupuestarias de gastos del nº 3 al nº 6 no tienen especificada cuantía en el cuadro anterior, ya que deberá ser la empresa/agrupación la que determine la cantidad que va a destinar del total del presupuesto a estos conceptos.
- La cuantía por Proyecto será de 44.000 €, de la que PROEXCA apoyará el 50%.
- En la fase de valoración del proyecto como en la de ejecución, la cuantía por proyecto podrá ser revisada al alza o a la baja, en función de las necesidades



presupuestarias del proyecto, previa autorización del Comité de Seguimiento del **CANARIAS APORTA II**, y condicionada a disponibilidad financiera.

## **B.- DESCRIPCIÓN DE GASTOS ELEGIBLES**

### 1. Consultor Senior internacional:

Consultor externo que ofrecerá a las empresas un apoyo especializado para diseñar el “Plan de Internacionalización” y la puesta en práctica de éste.

Tutorizará y evaluará las tareas del Export Manager/Técnico en Licitaciones Internacionales, orientándolo en las responsabilidades que éste deba asumir.

*Requisitos para poder ejercer como Consultor Senior internacional:*

- Contará con una experiencia profesional mínima en internacionalización acreditable de más 5 años.
- Debe contar con experiencia como consultor de programas de apoyo a la internacionalización.
- Idiomas francés y/o inglés.

*Remuneración:*

- La empresa/agrupación deberá realizar un pago mensual al consultor de 600 € brutos en concepto de honorarios. Gasto obligatorio durante los cuatros primeros meses, hasta la presentación del Plan de Internacionalización. El **CANARIAS APORTA II** apoyará el 50% de este gasto. Las empresas pueden seguir disponiendo de Consultor Senior los meses restantes de duración de estas medidas y seguirá siendo un gasto apoyable el 50% del mismo.
- El Consultor Senior deberá prestar sus servicios profesionales durante al menos 20 horas al mes, con un coste de 30 € por hora.

*Condiciones:*

- Es obligatoria la contratación del Consultor Senior los 4 primeros meses hasta la presentación del Plan de Internacionalización. Será voluntario mantener sus servicios el resto del periodo de ejecución de estas medidas y este gasto seguirá siendo apoyable al 50% (salvo el supuesto que se contempla en apartado D de esta cláusula).

En supuesto contemplado en el apartado D) de esta cláusula, y en la fase de aprobación del proyecto, se valorará la posibilidad de reducir la cuantía total asignada al mismo.

- No se podrán presentar como justificantes de pago al Consultor Senior compensaciones de deudas u otro tipo de pago. El abono de los honorarios por servicios prestados se realizará una vez presentadas las facturas mensuales emitidas por el Consultor.
  - El Consultor Senior podrá ser propuesto por la empresa/agrupación empresarial, en este caso tendrán que acreditar los requisitos recogidos en estas bases con el fin de ser validados por PROEXCA para realizar las funciones de Consultor Senior. Las empresa/agrupaciones podrán solicitar a PROEXCA asesoramiento para su elección.
  - En caso de producirse la baja en la prestación del servicio por parte del Consultor Senior, durante los 4 primeros meses de desarrollo de estas medidas, la empresa deberá notificarlo por escrito a PROEXCA. En este supuesto, la empresa dispondrá de 15 días para sustituirlo, plazo que podrá ser prorrogado previa autorización de PROEXCA.

El nuevo Consultor Senior deberá recuperar las horas en las que la asesoría no se hubiera prestado. En caso de no cumplirse, podrá ser considerado como causa suficiente para dar de baja a la empresa/agrupación del **CANARIAS APORTA II**.

## 2.- Export Manager/Técnico en Licitaciones Internacionales

El Export Manager/Técnico en Licitaciones Internacionales podrá ser contratado en origen (para trabajar en Canarias) o en destino (para trabajar en uno de los mercados de destino).

### En origen:

- Export Manager que tiene como finalidad dar soporte a la empresa/agrupación y al Consultor Senior en el diseño del plan de internacionalización y en la ejecución del mismo.
- La prestación de sus servicios se realizará en la sede empresarial, o en el lugar que designe la empresa, debiendo estar ubicado, en todo caso, en Canarias.

- En procesos licitadores: realizará una labor de investigación y detección de concursos públicos de interés para la empresa. Participará en la redacción y presentación de las ofertas, así como en el seguimiento de las mismas.
- En proyectos de exportación: Identificará información de interés en los mercados seleccionados recogidos en el plan de internacionalización, realizará una labor de captación de posibles clientes para el producto o servicio.

*El Export Manager/Técnico en Licitaciones Internacionales deberá cumplir los siguientes requisitos:*

- Tendrá titulación media o superior.
- Formación especializada en Comercio Exterior y/o en Licitaciones Internacionales.
- Idiomas francés y/o inglés.
- No podrá mantener una relación de parentesco con socios o directivos de la entidad.
- No haber trabajado con anterioridad en la empresa el último año, salvo que hubiera compatibilidad con otros programas.
- Haber participado, si es posible, en alguno de los programas de becas de PROEXCA.
- Podrán actuar como Export Manager/Técnico en Licitaciones Internacionales, los becarios que estén actualmente en la empresa o en alguna de las empresas de la agrupación realizando prácticas en el “Programa de Becas en Negocios Internacionales” de PROEXCA.
- Se ejecutará el 100% de este gasto elegible, salvo en el supuesto contemplado en el apartado D) de esta cláusula. En este caso, y en la fase de aprobación del proyecto, se valorará la posibilidad de reducir la cuantía total asignada al mismo.

*Aspectos a considerar:*

- La empresa/agrupación deberá formalizar una contratación laboral a tiempo completo.
- El Export Manager/Técnico en Licitaciones Internacionales en origen será propuesto por PROEXCA a las empresas/agrupación empresarial, seleccionados entre personal formado en Comercio Exterior y Licitaciones Internacionales por PROEXCA. Pudiendo la empresas/agrupación empresarial proponer un candidato que cumpla con los requisitos recogidos en esta bases y que tendrá que ser validado por PROEXCA.
- Diseñará, junto al empresario, el Plan de Internacionalización, siguiendo las indicaciones del Consultor Senior Internacional.

- Tendrá a su disposición un espacio específico en el que desarrollará su labor, un teléfono y una dirección de correo electrónico de empresa.
- La empresa/agrupación deberá asumir el compromiso de ofrecer todo el soporte necesario para facilitar la labor del técnico.
- En caso de producirse la baja en la empresa del Export Manager/Técnico en Licitaciones Internacionales, durante el desarrollo de estas medidas apoyo, la empresa deberá notificarlo por escrito a PROEXCA.

La empresa dispondrá de 15 días para sustituirlo, plazo que podrá ser prorrogado previa autorización de PROEXCA. El nuevo Export Manager deberá recuperar las horas no trabajadas durante el plazo que ha estado vacante. En caso de no cumplirse, podrá considerarse como causa suficiente para dar de baja a la empresa/agrupación del **CANARIAS APORTA II**.

*Remuneración:*

- Se realizará un pago mensual de 1.400 € brutos, que incluye el coste de la Seguridad Social que asume la empresa por dicha contratación, durante todo el periodo de ejecución de estas medidas, el **CANARIAS APORTA II** apoyará el 50% de este gasto.
- Se ejecutará el 100 % de este gasto elegible.
- No se podrán presentar como justificantes de pago al técnico compensaciones de deudas u otro tipo de pago.

*En destino:*

- Ofrecerá apoyo especializado en el mercado de destino en los diferentes procesos de internacionalización. Podrá ostentar la condición de persona física o jurídica, y deberá estar ubicada en el/los mercado/s de destino.
- Diseñará, junto al empresario, el Plan de Internacionalización, siguiendo las indicaciones del Consultor Senior internacional.
- El Export Manager/Técnico Licitaciones Internacionales en destino podrá ser propuesto por la empresa. La empresa podrá solicitar a PROEXCA asesoramiento para la elección del mismo.

- En caso de producirse la baja en la empresa del o los Export Manager/Técnico en Licitaciones Internacionales durante el desarrollo del programa, la empresa deberá notificarlo por escrito a PROEXCA. Dispondrán de 15 días para sustituirlo, plazo que podrá ser prorrogado previa autorización de PROEXCA. El nuevo Export Manager deberá recuperar las horas no trabajadas durante el plazo que ha estado vacante. En caso de no cumplirse, será causa de baja de la empresa o grupo de empresas del **CANARIAS APORTA II**.

*El Export Manager/Técnico en Licitaciones Internacionales deberá cumplir los siguientes requisitos:*

- En el supuesto de que sea persona jurídica:
  - Deberá contar con una experiencia mínima en negocios internacionales y/o Licitaciones Internacionales en el mercado destino, de al menos 3 años.
- En el supuesto de que sea persona física:
  - Deberá acreditar experiencia especializada en negocios internacionales.
  - Idioma: francés y/o inglés imprescindible. No será de aplicación en el supuesto de que en el mercado elegido no fuese imprescindible el conocimiento de estos idiomas.
  - No podrá mantener una relación de parentesco con socios o directivos de la entidad.
  - No haber trabajado con anterioridad en la empresa el último año, salvo que hubiera compatibilidad con otros programas.
  - Tendrá a su disposición un espacio donde trabajar, un teléfono y una dirección de correo electrónico de empresa, y contará con la colaboración del empresario para que pueda desarrollar su labor con éxito. Esta obligación no será de aplicación en los casos en que ya dispusiera de estas condiciones para desarrollar su labor.

*Remuneración:*

- Persona física:
  - Se realizará un pago mensual de 1.400 € brutos, que incluye el coste de la Seguridad Social que asume la empresa por dicha contratación, durante todo el periodo de ejecución de estas medidas,, el **CANARIAS APORTA II** apoyará el 50% de este gasto.
- Persona Jurídica:

- Se realizará un pago mensual de 1.400 € brutos, durante todo el periodo de ejecución de estas medidas, el **CANARIAS APORTA II** apoyará el 50% de este gasto.

No se podrán presentar como justificantes de pago al Export Manager compensaciones de deudas u otro tipo de pago. El abono de los honorarios por servicios prestados se hará mediante el abono de las facturas mensuales emitidas por el Export en destino, sea persona física o jurídica.

### 3.- Acciones Promocionales en el Exterior:

Las acciones podrán ser directas (en destino) o inversas (en origen).

#### *Gastos elegibles:*

- Viajes de prospección y acciones comerciales.
- Gastos inherentes a participación en ferias comerciales, promociones en punto de venta, degustaciones, exposiciones, participación en concursos, desfiles, seminarios, jornadas técnicas, así como otros de características similares a los mencionados, y cuyo objeto sea fomentar la promoción exterior del producto o servicio a internacionalizar.

Entre estos gastos se incluye la “Bolsa de Viaje”: Transporte y alojamiento del personal directivo, del personal de la empresa, del Consultor Senior y del Export Manager/Técnico Licitaciones en estas acciones promocionales.

En caso de que la empresa quiera desplazar a una persona no reseñada en el párrafo anterior, requerirá de previa autorización del responsable del **CANARIAS APORTA II**.

En el supuesto de acciones inversas se cubrirán los gastos relativos a responsables de las empresas en mercados exteriores con lo que se esté en negociación o sean socios del proyecto.

#### *Gastos no elegibles:*

- Dietas
- Gastos de aduana
- Transporte del producto y del material promocional
- Regalos promocionales
- Catering

- Elaboración y envío de muestras

#### 4.- Material de Difusión y Promoción:

##### *Gastos elegibles:*

- Elaboración, diseño de creatividad, adaptación y edición de catálogos, folletos, carteles, así como de cualquier otro material promocional que se utilice como medio de promoción en los mercados exteriores.
- Diseño y desarrollo de la página Web de la empresa o proyecto para orientarla a mercados exteriores.
- Publicidad en los mercados exteriores.

##### *Gastos no elegibles:*

- Material de difusión o promoción dirigido al mercado canario
- Regalos promocionales o merchandising
- Elaboración de envases y etiquetas que no sean específicamente para el mercado de destino
- Elaboración de muestras

#### 5.- Tramitación Documentación:

##### *Gastos elegibles:*

- Compra de pliegos de concursos internacionales.
- Traducción de la documentación exigida para la participación de la entidad en licitaciones internacionales, o del material relacionado con un contrato internacional.
- Mensajería internacional de documentación relacionada con las licitaciones en las que participe, o con los contratos de exportación/implantación.
- Cualquier otro trámite necesario para la consecución de los objetivos del proyecto. En este caso, la empresa/agrupación deberá realizar una consulta a PROEXCA sobre la elegibilidad del gasto.

## 6.- Gastos de Implantación en el Exterior:

### *Gastos elegibles:*

- Contratación de estudios de mercado y viabilidad económico-financieros necesarios para llevar a cabo la implantación en el exterior.

Este gasto requerirá autorización previa por parte de PROEXCA. En este sentido, la empresa/agrupación remitirá la información relativa al contenido de éste, así como del proveedor que lo llevará a efecto.

- Gastos de constitución: escrituras, inscripciones, permisos administrativos, licencias y aquellos gastos que deban asumirse en el momento en que la filial o sucursal canaria inicie la actividad en el mercado de destino.
- Gastos estructurales: alquileres, suministros, seguros, equipamiento para oficina (En la partida de inmovilizado material únicamente se admitirán los relativos a mobiliario de oficina y equipos informáticos), otros gastos directamente relacionados con el buen funcionamiento de la nueva estructura en el exterior.

### *Gastos no elegibles:*

- Los estudios realizados por la propia empresa.
- Compra de maquinaria, elementos de transporte y utillaje.
- Obras de reforma de la sede en destino.
- Transporte de mercancía.

### *Abono en efectivo:*

Podrán presentarse durante la duración de estas medidas de apoyo, un máximo de 3.000 € en gastos elegibles pagados en efectivo en los siguientes casos:

- Cuando sea necesario el abono de pequeñas cantidades, como es el caso de los taxis, bus, metros y gastos similares. En estos supuestos, se aportará el ticket o factura correspondiente.
- En el supuesto en que los usos y costumbres del país no permitan realizar pagos a través de medios electrónicos. En este supuesto, la empresa/agrupación solicitará autorización previa a PROEXCA.



## C.- LÍNEA DE APOYO PARA PYMES INNOVADORAS: **CANARIAS APORTA MENTORING**

### ¿En qué consiste la línea de Mentoring?

La Línea Canarias Aporta Mentoring se pone en funcionamiento con el objetivo de proporcionar un apoyo altamente especializado, a través de un Mentor de reconocido prestigio, que aporta la experiencia y los conocimientos necesarios a la pyme innovadora canaria para poder acelerar y situar de forma competitiva su expansión comercial en el exterior.

Se trata de proporcionar un asesoramiento integral personalizado donde el Mentor invierte su tiempo, comparte sus conocimientos y dedica su esfuerzo para que la pyme innovadora disponga de nuevas perspectivas, enriquezca su forma de pensar y desarrolle su potencial para poder comercializar con éxito su producto o servicio innovador de carácter global.

### ¿A quién va dirigido?

A Pymes innovadoras que soliciten el apoyo de esta línea para lo que deberán cumplir con los siguientes requisitos:

- 1.- Ser una pyme autónoma innovadora<sup>4</sup> canaria que cuente con un producto, servicio o desarrollo propio finalizado, escalable en el mercado internacional.
- 2.- La pyme innovadora deberá estar creada y podrá contar con una antigüedad inferior a un año desde la fecha de su constitución.
- 3.- El equipo promotor de la pyme deberá contar con conocimientos y experiencia demostrada relacionada directamente con el producto o servicio innovador que se desea comercializar en el exterior.

---

<sup>4</sup> Aquellas pymes con una actividad cuyo resultado sea un avance tecnológico en la obtención de nuevos productos o procesos de producción o mejoras sustanciales de los ya existentes. Se considerarán nuevos aquellos productos o procesos cuyas características o aplicaciones, desde el punto de vista tecnológico, difieran sustancialmente de las existentes con anterioridad.

4.- Las pymes innovadoras que accedan como beneficiarias del Canarias Aporta II no podrán acceder simultáneamente a esta línea de apoyo Mentoring, pero sí podrán hacerlo aquellas pymes que hayan participado y finalizado correctamente el Canarias Aporta I.

Presupuesto e intensidad de ayuda:

- El presupuesto asignado a cada proyecto se determinará en el proceso de valoración con el límite máximo establecido en las presentes bases, en el que PROEXCA cofinancia un 50% de los gastos elegibles, sin incluir el apoyo proporcionado por el Mentor, que lo asume en un 100%.
- La pyme está obligada a la contratación de una Consultor Senior, como mínimo los 4 primeros meses, Este gasto seguirá siendo apoyable al 50% el resto del periodo de ejecución de estas medidas.
- Las pymes que accedan a esta modalidad contarán con un Innovation Manager (IM) a tiempo parcial compartido entre un máximo de 5 empresas.
- No obstante, tanto en la fase de valoración del proyecto como en la de ejecución, la cuantía asignada a cada pyme podrá ser revisada al alza o a la baja, en función de las necesidades presupuestarias del proyecto, previa autorización del Comité de Seguimiento del **CANARIAS APORTA II**, y condicionada a disponibilidad financiera.

Valoración de las Empresas:

- No se aplicará en la 1ª fase la valoración, el punto A. referente a la Viabilidad Económica y Financiera de la pyme, únicamente de la 1ª fase se realizará la valoración del apartado B. Memoria técnica de Inscripción y la 2ª fase: Entrevista personal, ambas recogida en las cláusulas sexta y séptima de estas bases.
- La empresa deberá presentar la Memoria Técnica de Inscripción (cláusula quinta de estas bases), en el que se reflejan la descripción y características del proyecto de internacionalización.
- PROEXCA seleccionará a las Pymes innovadoras que pueden acceder a esta línea.
- El plazo para presentar la solicitud para acceder a esta línea Canarias Aporta Mentoring estará abierto hasta que se complete el número de plazas disponible.

Labor de PROEXCA:

- Actuar como promotor del proceso, presentando y realizando un seguimiento y apoyo técnico de los participantes (Mentor y pyme innovadora), donde además cada pyme tendrá asignado un técnico de PROEXCA para este fin.
- Velar para que ambas partes cumplan sus obligaciones (que el mentor reciba una compensación y que la pyme cumpla los requisitos de la línea y los hitos previstos en la misma).
- Apoyar el proyecto y el desarrollo de éste para que se cumpla eficazmente.

Los hitos a llevar a cabo en el proceso por parte de la pyme innovadora con la ayuda del mentor, son los siguientes:

- En un plazo de 4 meses, presentar una estrategia de expansión en el exterior, para lo que contará con la orientación del Mentor, el apoyo del Innovation Manager y del técnico de PROEXCA, y en el que se deben contemplar los siguientes puntos:
  - Descripción del producto o servicio innovador y sus ventajas competitivas en el mercado global
  - Mercados objetivo y cliente/s final
  - Estrategia de comercialización y plan de acción a tres años vista
  - Recursos humanos y materiales previstos
  - Viabilidad del plan económico y financiero: previsión de ventas y de costes asociados
- Una vez presentado la estrategia de expansión internacional, y hasta la fecha de finalización del Canarias Aporta Mentoring, fijada para el 30 de diciembre de 2014, la pyme innovadora debe al menos realizar un lanzamiento comercial del producto o servicio innovador.

Gastos elegibles:

PARTIDAS PRESUPUESTARIAS	APOYO PROEXCA % MÁXIMO	APOYO PROEXCA CUANTÍA	FINANCIACIÓN EMPRESA MÍNIMO 50%	TOTAL €
Consultor Senior	50%	1.200	1.200	2.400
Innovation Manager a tiempo parcial	50%	1.680	1.680	3.360
Gastos de promoción/Acciones promoción	50%	4.320	4.320	8.640
Gastos del Mentor	100%	PROEXCA	0	
<b>TOTAL</b>				<b>14.400</b>

El **CANARIAS APORTA II** cubrirá sólo los gastos de compensación al Mentor por costes y soporte estructural (gastos de oficina, transporte, viajes,...). Para ello, deberá contar con el visto bueno previo de PROEXCA.

**D.- COMPATIBILIDAD DE GASTOS DEL CANARIAS APORTA II CON OTROS PROGRAMAS DE APOYO A LA INTERNACIONALIZACIÓN**

Al objeto de favorecer el desarrollo de los proyectos de internacionalización de las empresas canarias, se compatibilizará este programa con otras iniciativas de similares características, y que tengan como principal objetivo la internacionalización de la economía canaria entre otras.

Para hacer efectiva dicha compatibilidad, la empresa/grupación que esté recibiendo apoyo de otros organismos deberá:

- Comunicar por escrito a PROEXCA este hecho, y especificar cuáles son las características de estas ayudas. En este caso, facilitará los datos del proyecto por el que se está recibiendo apoyo a la internacionalización.
- Certificar haber ejecutado, como mínimo, el 50% del presupuesto asignado al proyecto por el programa de apoyo a la internacionalización que van a compatibilizar con estas medidas.
- No será aplicable el anterior requisito a la "línea de Emprendeduría para empresas Innovadoras-Mentoring".

En caso de que las empresas presenten gastos ya cofinanciados por otra entidad, el apoyo a ese gasto será cubierto en el porcentaje necesario hasta alcanzar una intensidad de ayuda conjunta del 50% del total del gasto.

En el caso de estar recibiendo apoyo de otro programa en la contratación de figuras como la del Consultor Senior y del Export Manager/Técnico en Licitaciones Internacionales, las empresas podrán mantener dicha contratación si éstos cumplen con los requisitos recogidos en estas bases.

En este supuesto PROEXCA deberá validar el Plan de Internacionalización, evaluando la compatibilidad y viabilidad de éste con en el **CANARIAS APORTA II**.

#### **QUINTA: PRESENTACIÓN DE SOLICITUDES Y PLAZOS**

Se establece una convocatoria anual cerrada, en concurrencia competitiva.

*Plazo:*

El plazo para la presentación de solicitudes comienza el día 24 de octubre de 2013 y finaliza el día 20 de noviembre de 2013.

Las solicitudes se realizarán a través la Web de PROEXCA: [www.proexca.es](http://www.proexca.es)

*Pasos a seguir:*

1. Darse de alta en la Web/ Base de datos de PROEXCA.
2. Darse de alta en la Enterprise Europe Network Canarias (EEN Canarias), o acreditar, en su caso, que ya está dada de alta: [www.een-canarias.org](http://www.een-canarias.org)
3. Cumplimentar la Memoria Técnica de Inscripción y enviarla al mail: [canariasaporta@proexca.es](mailto:canariasaporta@proexca.es)
4. Anexar al mismo mail, copia "Modelo 200" (Impuesto de Sociedades) correspondiente al 2012, o en caso de empresario autónomo, copia de las 3 últimas declaraciones del IRPF y el alta como autónomo.
5. En caso de agrupación empresarial sin organización administrativa unitaria para la valoración de viabilidad económica cada una de las empresas que conforman la agrupación tendrán que presentar copia del "Modelo 200"

- (Impuesto de Sociedades) correspondiente al 2012 o en caso I de empresario autónomo, copia de las 3 últimas declaraciones del IRPF y el alta como autónomo.
6. En el supuesto de que la agrupación contemple participación extranjera, ésta deberá aportar la documentación equivalente contemplada en su legislación mercantil, anexándola al mail anteriormente mencionado.
  7. Cuando la agrupación esté integrada por alguna empresa nacional o extranjera, deberá aportarse documento acreditativo del porcentaje de participación de las mismas en la suma del capital social de la agrupación.
  8. Los Clústeres presentarán copia del Modelo 200 (impuesto de Sociedades) correspondiente al ejercicio 2012 y listado de integrantes del mismo.
  9. En caso de agrupación empresarial sin forma jurídica determinada, deberá aportar el acuerdo firmado por todos los representantes en el que se recoja lo contemplado en la cláusula segunda de estas bases.
  10. PROEXCA podrá solicitar la aportación de documentación que certifique los datos aportados en la Memoria Técnica de Inscripción.

## **SEXTA. PROCESO DE SELECCIÓN DE PROYECTOS EMPRESARIALES**

Las solicitudes admitidas al proceso de selección, atendiendo a lo recogido en las cláusulas 2ª y 4ª C de estas bases, deberán pasar por dos fases de carácter eliminatorio.

Las dos fases del proceso de selección son:

- 1ª Fase: Viabilidad económica y financiera de la empresa o agrupación empresarial y Memoria Técnica.
- 2ª Fase: Entrevista con las empresas o agrupaciones empresariales.

El resultado de las dos fases anteriores determinará la selección de las empresas o agrupaciones empresariales.

## **SÉPTIMA. FASE DE VALORACIÓN. CRITERIOS DE SELECCIÓN**

### Fases de Valoración:

1ª fase: Viabilidad Económica/Financiera y valoración del Proyecto de Internacionalización recogido en la Memoria Técnica de Inscripción. (Máximo 70 puntos).

Será realizada por el personal técnico de PROEXCA, coordinado por el responsable del **CANARIAS APORTA II** (División de Promoción y Red Exterior).

2ª fase: Entrevista Personal a las empresas. (Máximo 30 puntos).

Será un Comité Técnico, constituido por la Gerencia y los cuatro Directores de División de PROEXCA, quien asuma esta fase valorativa.

### ¿Cómo se valorará la Empresa/Agrupación?

1ª Fase:

#### I. En el caso de ser Pyme/agrupación con forma jurídica determinada:

Integra dos valoraciones que se efectuarán de forma secuencial y con carácter eliminatorio en el orden que se recoge a continuación:

##### A. Viabilidad Económica y Financiera de la empresa/agrupación:

- Se realizará en base al modelo 200, o declaración del IRPF, en caso de autónomos, y a los informes comerciales que PROEXCA solicitará online basados en información del Registro Mercantil.
- Tendrá una Puntuación máxima total de 30 puntos.
- La puntuación mínima exigida para superar esta fase es de 15 puntos.
- Este apartado analizará los siguientes parámetros:

##### a) Situación Financiera:

- Liquidez inmediata
- Endeudamiento
- Rentabilidad
- Solidez
- Fondos Propios

b) Rating Comercial

- En el supuesto de que la agrupación contemple participación extranjera, ésta deberá aportar la documentación equivalente contemplada en su legislación mercantil. PROEXCA podrá requerir la documentación complementaria que estime pertinente.

B. Memoria Técnica de Inscripción:

- Contenido: Descripción del proyecto de internacionalización.
- Puntuación máxima total de 40 puntos.
- La puntuación mínima exigida para superar esta fase es de 20 puntos.
- Este apartado analizará los siguientes parámetros:

a) Se primarán los proyectos presentados por una agrupación de empresas sobre los presentados por una sola empresa. Puntuación máxima = 10 puntos

b) Carácter innovador del proyecto. Puntuación máxima = 10 puntos:

- Actividad de la empresa en alguno de los sectores prioritarios contemplados en el Plan Canario de I+D+i 2011-2015
  - Tics
  - Energías Renovables
  - Turismo
  - Ciencias Marinas
  - Salud
  - Sostenibilidad y recursos naturales
  - Sector primario: agrario y agroalimentario
  - Sector Educativo, Sociocultural y Económico.
- Mejora tecnológica y organizativa significativa.
- Capacidad innovadora de la empresa y colaboraciones externas con otros agentes.
- Mercado objetivo del proyecto y escalabilidad potencial a otros mercados.

c) Recursos Humanos Puntuación máxima 10 puntos:

- Número de puestos de trabajo. Puntuación máxima = 5 puntos
- Creación de puestos de trabajo. Puntuación máxima = 5 puntos.



d) Contribución del proyecto a la utilización de factores productivos canarios.  
Puntuación máxima = 10 puntos:

- Materias primas locales. Puntuación máxima = 5 puntos.
- Infraestructura local Puntuación máxima = 5 puntos.

II. Agrupación Empresarial sin organización administrativa unitaria:

- Se aplicará el mismo procedimiento valorativo contemplado en el apartado anterior.
- En este supuesto, la valoración se realizará a cada una de las empresas que conforman la agrupación.
- Cada una de las empresas integradas en la agrupación deberán superar la puntuación mínima establecida para la viabilidad económica y financiera.
- El apartado B, relativo la Memoria Técnica de Inscripción, se valorará el proyecto agrupado que se presente.

Una vez finalizada esta fase, se publicará en la Web de PROEXCA el listado provisional de empresas/agrupaciones empresariales seleccionadas.

Se establecerá un plazo de reclamaciones de 5 días hábiles a partir de la fecha de publicación del listado provisional.

Tras finalizar el período de reclamaciones, se publicará en la Web de PROEXCA el listado definitivo de las empresas o agrupaciones empresariales que pasarán a la 2ª fase del proceso de selección.

2ª Fase: Entrevista Personal.

- Prueba puntuable y eliminatoria. Se evaluará la viabilidad, calidad y solidez del proyecto.
- La puntuación máxima es de 30 puntos. La puntuación mínima exigida para superar esta fase es de 15 puntos.

Una vez finalizada la segunda fase del proceso de selección, se publicará en la Web de PROEXCA el listado provisional de las empresas o agrupaciones empresariales.

Se establecerá un plazo de reclamación de 5 días hábiles.

Tras finalizar dicho período, se publicará en la Web de PROEXCA el listado definitivo de las empresas/agrupaciones:

- beneficiarias
- denegadas
- en reserva

## **OCTAVA: DOCUMENTACIÓN**

*Plazo de Presentación empresas/agrupaciones admitidas:*

Las empresas admitidas, tras ser publicado el listado en la Web de PROEXCA, contarán con cinco días hábiles, a partir de la fecha de publicación, para aceptar y presentar la documentación original debidamente cumplimentada y firmada.

*Lugar:*

- En las oficinas de PROEXCA ubicadas en Las Palmas de Gran Canaria y en Santa Cruz de Tenerife.
- En las islas de Fuerteventura y Lanzarote, en las sedes de las Cámaras de Comercio, Industria y Navegación.

*Documentación a presentar:*

- Anexo I. Memoria Técnica de Inscripción: firmada y sellada por la empresa.
- Anexo II. Aceptación de la Cofinanciación.
- Anexo III. Certificado Ayudas Concurrentes y Capacidad Económica.
- Anexo IV. Declaración Minimis.
- Anexo V. Declaración Pyme (en caso de no ser agrupación empresarial).
- En caso de agrupación empresarial: Original de acuerdo firmado por todos los representantes de las empresas (tienen que ser apoderados), que compongan la agrupación (cláusula segunda de estas bases).
- Certificados originales de estar al corriente del pago con la Hacienda Estatal, la Administración Tributaria Canaria y la Tesorería General de la Seguridad Social.
- PROEXCA podrá requerir la documentación complementaria que estime pertinente.

## **NOVENA: DURACIÓN Y CRONOGRAMA**

La duración de estas Medidas de Apoyo será desde el 20 de enero de 2014 hasta el 30 de diciembre de 2014.

La fecha de inicio operativo del **CANARIAS APORTA II** será el día 20 de enero de 2014 y la de finalización será el día 30 de diciembre de 2014, período en el que las empresas/agrupaciones podrán ejecutar y pagar los gastos elegibles recogidos en estas bases.

La fecha límite de presentación de los documentos justificativos de todos los gastos elegibles de estas medidas de apoyo será el 31 de enero de 2015, debiendo los mismos encontrarse de ejecutados y pagados con anterioridad al 30 de diciembre de 2014.

### CRONOGRAMA 2013-2014 **CANARIAS APORTA II**

CRONOGRAMA DE ACTUACIONES	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	ENERO	DICIEMBRE
<b>Plazo de recepción de solicitudes</b>	24	20			
Proceso de Selección					
Valoración de la Viabilidad Económica y Financiera y la Memoria Técnica de Inscripción		20-29			
Reunión Comité Seguimiento		29			
Publicación Web de las empresas que pasan a la entrevista		29			
Plazo de reclamación 5 días hábiles (LRJPAC 30/1992)			2-9		
Publicación Web listado definitivo empresas que pasan a la entrevista			10		
Entrevistas personales a las empresas			10-18		
Reunión Comité Seguimiento			18		
Publicación en la Web del listado provisional de solicitudes admitidas, denegadas y en reserva			18		
Plazo de reclamación 5 días hábiles (LRJPAC 30/1992)			18-24		
Publicación en la Web del listado definitivo de empresas admitidas, en reservas y denegadas			27		
Plazo de aceptación de las empresas admitidas y presentación de la documentación original requerida (5 días hábiles (LRJPAC 30/1992)			30	7	
Propuesta asignación del Consultor Senior Internacional, Export Manager y técnico de PROEXCA a las empresas y presentación técnica de <b>CANARIAS APORTA II</b> a las empresas admitidas.				8-16	
Firma del compromiso de cofinanciación				17	
<b>Comienzo ejecución del Programa</b>				20	
<b>Finalización de la ejecución del Programa</b>					30

## DÉCIMA: JUSTIFICACIÓN DE GASTOS Y REEMBOLSOS

1. Presentar en las oficinas de PROEXCA expediente con la documentación justificativa, al que se dará registro de entrada.

Dicho expediente estará compuesto por:

- Suplido de gasto emitido por la empresa a nombre de la Sociedad Canaria de Fomento Económico, S.A. (PROEXCA), con C.I.F. A-38282455, por importe total de las facturas presentadas (se entregará ficha modelo).
- Certificado expedido por persona autorizada y responsable de la entidad que se pronuncie expresamente sobre la realización de la actividad financiada, así como también sobre el cumplimiento de las condiciones impuestas y del plazo de realización de dicha actividad. Declaración responsable (se entregará ficha modelo).
- Cuenta justificativa donde se relacionan las facturas aportadas y numeradas correlativamente (se entregará ficha modelo).

Dicha relación debe contener, como mínimo, información sobre los siguientes extremos:

- Numeración (1, 2, 3, ...)
- Identificación del justificante (número de factura, C.I.F. y nombre del proveedor)
- Breve descripción del gasto
- Importe (sin incluir impuestos reembolsables para la empresa)
- Fecha del gasto (fecha de emisión de factura)
- Fecha y modo de pago de la factura presentada

Se adjuntarán a esta cuenta justificativa:

- Los originales de las facturas relacionadas.
- Copia que acredite el pago de las facturas presentadas por parte de la empresa (extracto de cuenta bancaria o similar).
- Copia sellada de los registros contables de la empresa beneficiaria que contengan la contabilización del gasto y pago de las facturas aportadas.

La fecha límite de presentación de los documentos justificativos de todos los gastos elegibles de estas medidas de apoyo, será el 31 de enero de 2015, debiendo los mismos encontrarse de ejecutados y pagados con anterioridad al 30 de diciembre de 2014.

No podrán presentarse aquellas facturas que superen los tres meses a partir de la fecha de su emisión.

En casos excepcionales y cuando se trate de gastos con obligación del 100% de su ejecución, recogidos en estas bases. Se admitirán facturas con fecha de emisión anterior a tres meses de su presentación debidamente acreditados y justificados de forma escrita por la empresa/grupación el motivo del retraso.

Pueden presentarse tantas justificaciones parciales del proyecto como el beneficiario considere necesario, debiendo mediar entre ellas más de un mes y no transcurrir entre justificaciones más de dos meses naturales.

El original de la documentación presentada será custodiado en PROEXCA, entregando al presentante justificación de la recepción de la misma.

2. Una vez finalizado el proyecto, será devuelta a la empresa la documentación en custodia, siendo requisito indispensable para su retirada la presentación de un escrito de solicitud y firma del recibí de la misma. Dichos originales podrán ser requeridos para posteriores comprobaciones y auditorias a realizar por la administración de la Comunidad Autónoma Canaria.

#### **DECIMOPRIMERA: ABONO DE LA COFINANCIACIÓN**

Los importes máximos de apoyo que podrán solicitar las empresas que cumplan con todos los requisitos establecidos en las bases reguladoras, supondrán el 50% de los gastos elegibles, con los límites establecidos para cada una de las partidas presupuestarias de gasto.

Se abonará el importe de la ayuda, tras la verificación por parte de PROEXCA de la validez de la documentación presentada y del correcto cumplimiento del contenido del programa, en los siguientes 20 días hábiles a contar desde la verificación mencionada y mediante transferencia a cuenta corriente a nombre de la empresa beneficiaria.

## **DECIMOSEGUNDA: REINTEGRO**

PROEXCA podrá resolver el acuerdo de cofinanciación sin indemnización alguna por su parte y requerir de la empresa/agrupación empresarial el reintegro de los importes recibidos.

### *Supuestos:*

- Si el beneficiario, sin ninguna razón técnica o económica válida, incumple alguna de las obligaciones fundamentales que le impone el acuerdo de cofinanciación o las bases de este programa.
- Si el beneficiario es responsable de irregularidades sustanciales en la gestión del proyecto.

### *Procedimiento de reintegro:*

1. PROEXCA comunicará, mediante escrito dirigido a la empresa, el motivo por el que se procede a resolución provisional del acuerdo de cofinanciación del proyecto.
2. La empresa/agrupación empresarial dispondrá de 5 días hábiles para reclamar esta decisión, y aportar la información necesaria que evite la resolución definitiva del mencionado acuerdo de cofinanciación.
3. En base a las alegaciones presentadas, el Comité de Seguimiento del **CANARIAS APORTA II** tomará una decisión definitiva en el plazo de 10 días hábiles, que será comunicada a la empresa, que tendrá un máximo de 30 días hábiles para realizar el reintegro de los fondos recibidos por PROEXCA.

### *Renuncia voluntaria:*

Las empresas/agrupación empresarial podrán renunciar voluntariamente a la participación en estas medidas de apoyo, reintegrando, en un plazo máximo de 30 días hábiles, la totalidad de lo percibido hasta el momento.