

III. OTRAS DISPOSICIONES

MINISTERIO DE ECONOMÍA Y COMPETITIVIDAD

12316 *Resolución de 18 de noviembre de 2013, de ICEX España Exportación e Inversiones, por la que se convoca para 2013 la concesión de ayudas a través del programa Plan ICEX Target USA.*

El Real Decreto-ley 4/2011, de 8 de abril, de medidas urgentes de impulso a la internacionalización mediante la creación de la entidad pública empresarial Instituto Español de Comercio Exterior, ICEX, cuya denominación pasa a ser ICEX España Exportación e Inversiones de conformidad con el Real Decreto-ley 20/2012, de 13 de julio, de medidas para garantizar la estabilidad presupuestaria y de fomento de la competitividad, señala en su artículo 3 que dentro de sus fines generales se encuentra el impulso de la internacionalización de las empresas españolas, en especial de las pequeñas y medianas empresas (PYMES), en todas las fases de su proceso de internacionalización, a través de la prestación de aquellos servicios, programas, apoyos económicos, instrumentos de información, financiación o asesoría que en cada momento se requieran.

Por otro lado, el artículo 2 del Real Decreto-ley 4/2011, de 8 de abril establece que ICEX, salvo determinadas excepciones, estará sujeto al derecho privado. En este sentido, el artículo 5.1 del Real Decreto 887/2006, de 21 de julio, por el que se aprueba el Reglamento General de Subvenciones, señala que las entidades vinculadas o dependientes de la Administración General del Estado cuando actúen en régimen de derecho privado en las entregas dinerarias que realicen a favor de terceros sin contraprestación estarán sujetas exclusivamente a los principios de gestión y de información de los artículos 8.3 y 20 de la Ley 38/3002, de 17 de noviembre General de Subvenciones.

Dentro de las prioridades estratégicas del ICEX, el fomento de la internacionalización de nuestras empresas hacia nuevos mercados y, en particular, hacia aquellos que a medio plazo ofrecen fuertes perspectivas de crecimiento ocupa un lugar preferente. Los Estados Unidos de América constituyen una oportunidad para nuestras empresas que no se encuentra suficientemente aprovechada. Ello se debe, en buena medida, a las dificultades que las empresas españolas encuentran a la hora de establecer una presencia continuada en dicho mercado. Por otro lado, la reciente apertura de negociaciones entre los Estados Unidos y la Unión Europea para la conclusión del Tratado de Libre Comercio constituyen una magnífica oportunidad y aconsejan apoyar la toma de posiciones por parte de nuestras empresas a fin de aprovechar las ventajas que se abrirán en el momento de la entrada en vigor de dicho tratado. Por lo tanto, el ICEX quiere apoyar decididamente a aquellas empresas que apuesten por establecerse allí y tiene la intención de dar continuidad a este plan pudiendo la empresa beneficiarse de futuras convocatorias en años sucesivos. Esta necesaria apuesta por el mercado norteamericano se plasma en dos niveles: de una parte, apoyando aquellas empresas que hayan decidido implantarse, con vocación de permanencia en los Estados Unidos con independencia del sector al que pertenezcan; y de otra, y atendiendo tanto al objetivo de incremento del componente tecnológico de nuestras exportaciones como a las especificidades de los proyectos de internacionalización en sectores de fuerte componente tecnológico; apoyando las labores de desarrollo de mercado para sectores tales como la biotecnología, la nanotecnología, TICs, contenidos digitales y así como otros sectores altamente tecnológicos.

El Plan ICEX Target USA nace con el objetivo de convertirse en elemento favorecedor de la consolidación en el mercado de Estados Unidos de aquellas empresas españolas que cuenten con un proyecto ya iniciado en este mercado, viable, de calidad y con un

impacto considerable y probado en el mismo. Por ello, con este Plan se trata de ofrecer a las empresas españolas que ya operan en el mercado estadounidense una palanca de apoyo para el afianzamiento de su presencia en Estados Unidos.

En virtud de todo ello ICEX, de acuerdo con su normativa interna de ayudas aprobada por el Consejo de Administración de 12 de diciembre de 2012, decide apoyar los proyectos de internacionalización en Estados Unidos de empresas españolas que se encuentren en determinados supuestos.

El artículo 5.1.c) del Real Decreto 887/2006, de 21 de julio y la normativa interna de ayudas de ICEX de 12 de diciembre de 2012 señalan que en las entregas dinerarias sin contraprestación que realicen a favor de terceros organismos como ICEX, junto con los medios de publicidad que habitualmente utilice la entidad, el acuerdo se publicará en el BOE cuando la convocatoria supere la cantidad de 300.000€ como es el caso.

Por todo lo anterior, y teniendo en cuenta la normativa reguladora de estas ayudas, resuelvo:

Primero.

Convocar ayudas a través del programa «PLAN ICEX TARGET USA» para apoyar los proyectos de internacionalización en Estados Unidos de empresas españolas que se encuentren en determinados supuestos cuya Convocatoria se incorpora a esta Resolución.

Segundo.

De conformidad con el artículo 5.1.b) del Real Decreto 887/2006, de 21 de julio, por el que se aprueba el Reglamento General de Subvenciones la Convocatoria de este Plan contiene entre otros aspectos el objeto, finalidad y condiciones de la entrega dineraria, los requisitos que deben reunir los perceptores, los criterios de selección y la cuantía máxima de la entrega.

Tercero.

La Convocatoria del Plan estará a disposición de las empresas interesadas en la sede de ICEX- Paseo de la Castellana número 14 de Madrid, en las Direcciones Territoriales y Provinciales de Comercio en las diferentes Comunidades Autónomas, y en el portal www.icex.es.

Madrid, 18 de noviembre de 2013.–El Presidente del Consejo de Administración de ICEX, España Exportación e Inversiones, P. D. (Resolución de 20 de septiembre de 2013), la Consejera Delegada de ICEX, España Exportación e Inversiones, María del Coriseo González-Izquierdo Revilla.

CONVOCATORIA 2013 PARA LA CONCESIÓN DE AYUDAS A TRAVÉS DEL PROGRAMA «PLAN ICEX TARGET USA»

Primero. *Objetivos y finalidad del plan.*

Este Plan está dirigido a apoyar los proyectos de internacionalización en Estados Unidos de empresas españolas que se encuentren en alguno de los dos supuestos contemplados a continuación:

- 1) Pertenecientes a cualquier sector de actividad que cuenten con una filial ya constituida en Estados Unidos, no pudiendo ser la fecha de constitución de la misma anterior al 1 de septiembre de 2012.
- 2) Pertenecientes a los sectores de biotecnología, nanotecnología, TIC's, contenidos digitales y otros sectores de alto contenido tecnológico, sin que sea necesario, dadas las características y necesidades de estas empresas, que las mismas cuenten con la forma

de establecimiento requerida en el punto 1. Se admitirá en este caso el establecimiento en Estados Unidos vía «incubadoras», «aceleradoras», «invernaderos de empresas» o similar (por ejemplo acuerdos científicos, alianzas, joint ventures, etc.).

Segundo. *Legislación aplicable.*

Las ayudas previstas en el marco de este Plan se concederán conforme a lo previsto en el Reglamento (CE) 1998/2006 de la Comisión, de 15 de diciembre de 2006, relativo a la aplicación de los artículos 87 y 88 del Tratado a las ayudas de mínimis, DOUE n.º L379 de 28/12/2006, páginas 0005-0010. La ayuda total de mínimis concedida a una empresa en el marco de estos planes no podrá superar los 200.000 euros durante cualquier período de tres ejercicios fiscales, habida cuenta de las otras ayudas también percibidas durante este mismo período, de conformidad con lo previsto en el artículo 2, apartado 2, del Reglamento mencionado. Quedan excluidas del carácter de mínimis las ayudas previstas en el artículo 1, apartado 1, de dicho Reglamento.

De igual forma, le es de aplicación la Ley 38/2003, de 17 de noviembre, General de Subvenciones y el Real Decreto 887/2006, de 21 de julio, por el que se desarrolla, en todo lo relativo a las ayudas dinerarias sin contraprestación económica al igual que la normativa interna de ayudas de ICEX aprobada por el Consejo de Administración de 12 de diciembre de 2012. De acuerdo con la normativa interna la aprobación de esta convocatoria de ayudas se realiza una vez informada favorablemente por la Subcomisión de Ayudas.

Tercero. *Información Fondos Feder.*

De acuerdo con el Reglamento (CE) n.º 1828/2006 de la de 8 de diciembre de 2006, vigente para el periodo operativo 2007-2013, relativos a las actividades de información y publicidad que deben llevar a cabo los Estados miembros en relación con las intervenciones de los Fondos Estructurales, se hace constar que las actividades descritas en este comunicado pueden ser susceptibles de ser financiadas por la Unión Europea a través de los Fondos Europeos de Desarrollo Regional (FEDER), de las que el Instituto Español Exterior es órgano ejecutor.

En el caso de que su empresa sea finalmente beneficiaria de la ayuda ICEX, y asimismo ésta sea cofinanciada con Fondos Comunitarios, la aceptación por su parte de la misma, implica la aceptación de su inclusión en la lista de beneficiarios publicada de conformidad con el artículo 7.2.d) del Reglamento indicado anteriormente.

En ningún caso, la existencia de financiación por parte del programa FEDER supondrá ayuda adicional para las empresas beneficiarias.

Cuarto. *Conceptos susceptibles de apoyo.*

Los conceptos susceptibles de apoyo serán los siguientes:

1. Gastos previos, de constitución y primer establecimiento:

a) Estudios de viabilidad: Contratación de una empresa especializada para la realización de un estudio de viabilidad previo al establecimiento de la empresa en Estados Unidos, tanto por la vía de constitución de filial como de alojamiento en incubadoras, aceleradoras o similares.

b) Gastos de Constitución: Escrituras, inscripciones, permisos administrativos, licencias y otros gastos que se realizan una sola vez al comienzo de la actividad.

c) Consultorías: Gastos de asesoramiento legal vinculados a la constitución.

d) Homologaciones y certificaciones de carácter obligatorio, exigidas por la Administración en Estados Unidos como requisito previo al establecimiento de la empresa en el mercado, ya sea por la vía de constitución o por cualquier otra vía.

e) Sueldos y salarios: Del personal comercial asignado a la filial, así como las cotizaciones a la seguridad social y seguros de asistencia médica. Es necesario que exista un contrato laboral, ya sea fijo o eventual. Se excluyen de manera general comisiones, gastos de representación y de agencia.

f) Asesoramiento externo: Gastos que estén directamente relacionados con el funcionamiento administrativo de la filial (jurídicos, contables, financieros, fiscales).

g) Alquileres edificios implantación: Alquiler de locales comerciales, de oficina, y de almacenes cuando la actividad comercial lo justifique. Se incluirán asimismo en este apartado los gastos derivados del alquiler de espacios en aceleradoras, incubadoras de empresas o similares asumidos por las empresas de biotecnología, nanotecnología, TIC's, contenidos digitales o de alto contenido tecnológico que hayan optado por este modo de establecimiento en Estados Unidos.

2. Gastos de promoción:

a) Investigación de mercados: Estudios de investigación de mercado adquiridos a terceros realizados por consultores externos y referidos a Estados Unidos.

b) Material de difusión y promoción: Elaboración de catálogos, folletos, carteles, páginas Web (no se incluye gastos de mantenimiento de la web) y demás material informativo impreso o audiovisual, expositores punto de venta.

c) Publicidad: Creatividad del material y coste de compra de espacios publicitarios en medios estadounidenses, así como gastos de publicidad digital enfocada a este mercado.

d) Acciones promocionales: Presentaciones de productos, promociones, catas y exposiciones temporales en córners de espacios comerciales, tiendas de prestigio (espacios dedicados en exclusiva a la marca y que cuenten con decoración diferenciada del resto de las marcas ubicadas en ese local) o tiendas propias, para lo cual se apoyarán los gastos inherentes a estos actos.

e) Patrocinios comerciales: Patrocinios de carácter comercial que se realicen en Estados Unidos. Se analizarán caso a caso para poder delimitar en cada uno de ellos los gastos considerados como susceptibles de apoyo.

f) Relaciones públicas: Exclusivamente los gastos de contratación de agencias de relaciones públicas o comunicación.

g) Participación en ferias y congresos internacionales: Se apoyará la asistencia como expositor en ferias en Estados Unidos, siempre y cuando ICEX no organice un Pabellón Oficial o Participación Agrupada en la misma. En este caso, se considera como susceptible de apoyo el alquiler de espacio y la decoración del stand. En el caso de participación en congresos y foros especializados, se considerará como susceptible de apoyo la cuota de inscripción.

3. Gastos de defensa jurídica de la marca y homologación.

a) Registro de patentes y marcas: Gastos de registro de patentes y marcas exclusivamente para Estados Unidos.

b) Defensa de la marca: Gastos jurídicos para procedimientos de defensa de la marca española en Estados Unidos.

c) Homologación y certificación: Gastos derivados de la homologación ante organismos oficiales en Estados Unidos, así como las certificaciones y precalificaciones ante grandes clientes en el exterior.

Para aquellas empresas que cuentan con filial en Estados Unidos, todos los gastos presentados para su apoyo dentro del presente Plan deberán haber sido asumidos por la filial estadounidense, excepto los gastos previos y de constitución que podrán serlo por la matriz española, tomándose como fecha tope para ello la de constitución de la filial objeto de apoyo.

Los gastos que presenten las empresas de los sectores de biotecnología, nanotecnología, TIC's, contenidos digitales y otros sectores de alto contenido tecnológico

ubicadas en «incubadoras», «aceleradoras», «invernaderos de empresas» o similar, las cuales no cuentan con filial en Estados Unidos, serán asumidos por la empresa matriz española.

Quinto. *Requisitos de los perceptores.*

Con carácter general:

1. Las empresas solicitantes deberán estar al corriente de sus obligaciones fiscales y en materia laboral y de la Seguridad Social.
2. Las empresas solicitantes no deberán tener ningún impago con ICEX.
3. Los beneficiarios deberán informar en el momento de la justificación del gasto, si han recibido, van a recibir o han solicitado alguna ayuda a Comunidades Autónomas u otros organismos públicos o privados, para esta misma actuación.
4. Las empresas que disfruten del apoyo económico que este Plan ofrece, pasarán a formar parte de la RED ICEX TARGET USA la cual contemplará, entre otros servicios, un sistema de mentorazgo (20 horas) para empresas españolas que deseen implantarse en Estados Unidos.
5. La ayuda contemplada en este Plan es incompatible con cualquier otra ayuda otorgada por ICEX para los mismos conceptos de gasto.

Respecto a cada supuesto planteado los requisitos son los siguientes:

- 1) Filial en Estados Unidos:
 - a. La fecha de constitución de la misma no podrá ser anterior al 1 de septiembre de 2012.
 - b. La participación de la matriz española en el capital de la filial constituida ha de ser superior al 50 %.
 - c. En el caso de filiales compartidas, la participación de las empresas españolas en el mismo deberá sumar un porcentaje superior al 50 %.
 - d. Las empresas con filial ya constituida en Estados Unidos deberán haber comunicado a la Oficina Económica y Comercial correspondiente la existencia de la misma y sus datos identificativos, así como mantener un contacto periódico con dicha Oficina Económica y Comercial informando acerca de la evolución de su actividad.
 - e. Se solicitará a cada empresa adjuntar un proyecto detallando la estrategia de implantación que se presenta para su apoyo.
- 2) Empresas de los sectores de biotecnología, nanotecnología, TIC's, contenidos digitales y otros sectores de alto contenido tecnológico ubicadas en «incubadoras», «aceleradoras», «invernaderos de empresas» o similar (por ejemplo acuerdos, alianzas, joint ventures, etc.) en Estados Unidos: tanto la estancia en las ubicaciones mencionadas como los acuerdos firmados, en su caso, habrán de ser justificativos de la entrada previa de la empresa en el mercado estadounidense.

Sexto. *Criterios de selección.*

Para la selección de los proyectos, ICEX valorará los proyectos presentados de acuerdo con los siguientes criterios y ponderación, considerando un máximo de 10 puntos:

1. Calidad del proyecto presentado, valorado a partir de la memoria y proyecto que se adjunte a la solicitud, así como de las propias características de las acciones para las que se solicita el apoyo. (máximo 3 puntos).
2. Viabilidad del proyecto, teniendo en cuenta el producto/servicio y el mercado de Estados Unidos. (máximo 5 puntos).
3. Impacto, de acuerdo a las posibilidades de penetración en el mercado estadounidense y concordancia con el Plan Estratégico de ICEX. (máximo 2 puntos).

Séptimo. *Cuantía y duración de la ayuda.*

La cuantía de la ayuda será el 35% de los conceptos susceptibles de apoyo con un tope máximo de 65.000 euros por empresa.

La cuantía máxima imputable al Plan será de 1.000.000 de euros, estando en todo caso sujeta a las disponibilidades presupuestarias de ICEX España Exportación e Inversiones.

Con carácter general, y para todas las empresas, cuenten o no con filial en Estados Unidos, la duración del presente Plan es de 12 meses a partir del 1 de enero de 2013, apoyándose los gastos devengados entre el 1 de enero y el 31 de diciembre de 2013. No obstante, aquellas empresas con filial constituida entre el 1 de septiembre de 2012 y 31 de diciembre de 2012 podrán presentar gastos de constitución y previos a la misma devengados en el ejercicio 2012, siempre y cuando no sean anteriores al 1 de mayo de 2012. Aquellas empresas cuya filial haya sido constituida a partir del 1 de enero de 2013, podrán presentar gastos de constitución y previos a la misma devengados en los cuatro meses anteriores a la fecha de constitución de la filial objeto de apoyo.

Octavo. *Plazo de presentación de la solicitud de la ayuda.*

El plazo de presentación de solicitudes finalizará el lunes 9 de diciembre de 2013 (09/12/2013). No se admitirán solicitudes recibidas con posterioridad a dicha fecha.

ICEX podrá solicitar por escrito a la empresa solicitante la información y/o documentación adicional que considere necesaria, disponiendo la empresa de un plazo máximo de 7 días naturales para proporcionarla. Cumplido este plazo no se admitirá ninguna información adicional de la empresa.

Noveno. *Procedimiento para la concesión de la ayuda.*

El procedimiento para la concesión de la ayuda es el de concurrencia competitiva. La documentación necesaria para presentar la solicitud de la ayuda es la siguiente:

• Impreso de solicitud debidamente cumplimentado (Anexo I) al que se accede en el siguiente link: <http://www.icex.es/targetusa>.

1. Copia del C.I.F. de la empresa que solicita la ayuda.
2. Última memoria disponible de la empresa solicitante.
3. La empresa solicitante de la ayuda deberá suscribir una declaración responsable de las ayudas mínimas concedidas durante los dos ejercicios fiscales anteriores y durante el ejercicio fiscal en curso, indicando la fecha de concesión, el importe bruto concedido, el organismo u organismos otorgantes y los gastos subvencionados para cada una de ellas, o una declaración responsable de no haber recibido ninguna de ellas. Se adjuntará el Anexo II incorporado en este documento, que será remitido junto al impreso de solicitud.
4. Documento cumplimentado acreditando la condición de ser o no PYME por parte de la empresa solicitante (Anexo III). No obstante, podrán presentar solicitud de ayuda empresas españolas no PYMES que demuestren una capacidad de arrastre del proyecto significativa mediante la presentación del listado de empresas españolas que se beneficiarían de dicho proyecto, con una estimación de los importes económicos o empresas adscritas a otros programas de ICEX que promuevan el efecto arrastre de los proyectos internacionales.
5. Cualquier otra documentación o información que se estime necesaria para el estudio de la solicitud.

Si se tratara de apoyo a Filial ya constituida en Estados Unidos (apartado. 1 - Objetivos y finalidad del Plan), la escritura de constitución de la filial objeto de apoyo o documentación equivalente que acredite el porcentaje que la matriz posea en la misma, con la correspondiente inscripción en el registro.

Si se tratara de apoyo a empresas de los sectores de biotecnología, nanotecnología, TIC's, contenidos digitales y otros sectores de alto contenido tecnológico ubicadas en

aceleradoras o similar en Estados Unidos (apartado. 2 - Objetivos y finalidad del Plan) la documentación acreditativa del modo de penetración/establecimiento en el mercado de Estados Unidos presentado para su apoyo.

6. En caso de autorizar a ICEX para la obtención de certificados telemáticos para comprobar que la empresa se encuentra al corriente de pagos de la Agencia Tributaria y de la Seguridad Social se deberá presentar el Anexo IV.

7. Información sobre la filial/establecimiento a rellenar por la empresa (Anexo V).

Importante: ICEX está especialmente interesado en que la empresa solicitante autorice a la Agencia Estatal de la Administración Tributaria («siempre que no lo hubiera hecho previamente»), a que remita a ICEX información sobre su comercio exterior, con lo que sistemáticamente dispondremos de una información actualizada que nos permitirá conocer mejor sus realizaciones de comercio exterior y mantener permanentemente actualizadas nuestras bases de datos. La autorización señalada se ha de cursar una sola vez, y para ello deberá acceder a <http://www.icex.es/icex-aeat/web/index.html> y obtener así más información y la forma de proceder para cursar su autorización.

La solicitud, junto con toda la información requerida, se tendrá que remitir a ICEX por alguna de las siguientes opciones:

– Telemáticamente (opción preferente): la empresa deberá contar con el correspondiente certificado digital homologado y seguir las instrucciones al respecto incluidas en el apartado CONFIRMACIÓN.

– Imprimiendo la solicitud y remitiéndola obligatoriamente a Servicios Centrales de ICEX. Dirección General de Internacionalización de la Empresa, Pº de la Castellana 14 - 28046 Madrid, en horario de 09:00 a 14:00 horas.

ICEX resolverá la convocatoria teniendo en cuenta exclusivamente la información y documentación disponible en ese momento.

La concesión de las ayudas se hará por Resolución de la Consejera Delegada que debe reflejar los conceptos, beneficiarios así como las cantidades concedidas previo informe favorable de la Comisión de Ayudas, Contratación y Autorizaciones. El plazo máximo para la aprobación de esta Resolución será el 31 de diciembre de 2013 debiendo ser publicada en el portal de ICEX www.icex.es. De igual forma, se le hará llegar comunicación a la empresa beneficiaria indicando los conceptos e importes, así como el procedimiento de justificación.

Décimo. *Justificación.*

Las instrucciones de justificación se incluyen en la página web de ICEX www.icex.es/criteriosjustificacion.

Se establece como fecha límite de justificación 20 de febrero de 2014.

Se atenderán circunstancias excepcionales por petición expresa autorizada por el Departamento Gestor, con el límite máximo de una semana.

ANEXO II

Declaración responsable de las ayudas recibidas

DECLARACIÓN RESPONSABLE sobre las ayudas concedidas definidas en el 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 las ayudas de *minimis* (DOUE nº L 379 de 28/12/2006, págs. 5 a 10), en la que se indica la fecha de concesión, el importe bruto concedido, el organismo que la concedió, y el régimen aplicable para cada ayuda recibida.

El incumplimiento parcial o total de esta condición conllevará la no concesión de las ayudas previstas en este Plan y podrá dar lugar al reintegro de las ayudas percibidas en el marco del mismo, así como de los intereses de demora devengados de su pago.

Nombre y Apellidos	N.I.F.
--------------------	--------

EN REPRESENTACIÓN DE

Nombre / Razón social	N.I.F. / N.I.F.
-----------------------	-----------------

DECLARA

Que a la empresa se le han concedido las siguientes ayudas, incentivos o subvenciones, para cualquier actividad durante los últimos tres años (*incluido el ejercicio en curso*).

Organismo (incluido ITEX)	Fecha Concesión	Concepto	Importe
		TOTAL	

....., a de de.....

Fdo: (firma y sello)

ITEX España Exportación e Inversiones, con domicilio en Paseo de la Castellana 14-16, 28046 de Madrid, le informa que los datos personales que nos ha facilitado serán incorporados a un fichero de su titularidad con la finalidad de gestionar las solicitudes recibidas para el Plan ITEX TARGET USA 2013. Asimismo, ITEX le informa de que usted podrá ejercitar sus derechos de acceso, rectificación, cancelación y oposición enviando una comunicación escrita a la dirección anteriormente indicada.

ANEXO III

Modelo de declaración relativo a la condición de ser o no PYME

A. IDENTIFICACIÓN DE LA EMPRESA

NOMBRE O RAZÓN SOCIAL				NIF
DOMICILIO SOCIAL				NÚM. REGISTRO
CP	POBLACIÓN	PROVINCIA	TELÉFONO	IAE
NOMBRE Y CARGO DEL/DE LOS REPRESENTANTE/S				NIF
				NIF
				NIF

B. *TIPO DE EMPRESA

Para más información sobre los tipos de empresa, (artículo 3 del anexo):

<http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2003:124:0036:0041:es:PDF>

Indíquese con una cruz la situación de la empresa solicitante

- Empresa Autónoma
 Empresa Asociada
 Empresa Vinculada

C. DATOS PARA CUMPLIMENTAR SEGÚN LA CATEGORÍA DE LA EMPRESA

Periodo de referencia (**):

Nº DE TRABAJADORES	VOLUMEN DE NEGOCIOS ANUAL (En Miles de Euros)	BALANCE GENERAL ANUAL (En Miles de Euros)

La persona firmante declara que todos los datos que figuran en esta declaración son ciertos y que en base a ellos su empresa cumple la condición de ser:

- PYME
 NO PYME

Nombre y cargo del firmante:

Firma:
 de

En..... a..... de

(**) Todos los datos deben corresponder al último ejercicio contable cerrado y se calcularán con carácter anual. El total de volumen de negocios se calculará sin el impuesto sobre el valor añadido (IVA). En empresas de nueva creación que no han cerrado aún sus cuentas, se utilizarán datos basados en estimaciones fiables realizadas durante el ejercicio financiero.

***Nota:** Documento a ser cumplimentado de acuerdo a lo dispuesto en la Recomendación 2003/361/CE de la Comisión, sobre la definición de pequeñas y medianas empresas. **En el momento en el cual varíe la condición de la empresa, deberá informar al ICEX de dicha circunstancia.**

ICEX España Exportación e Inversiones, con domicilio en Paseo de la Castellana 14-16, 28046 de Madrid, le informa que los datos personales que nos ha facilitado serán incorporados a un fichero de su titularidad con la finalidad de gestionar las solicitudes recibidas para el Plan ICEX TARGET USA 2013. Asimismo, ICEX le informa de que usted podrá ejercitar sus derechos de acceso, rectificación, cancelación y oposición enviando una comunicación escrita a la dirección anteriormente indicada.

ANEXO IV

Autorización expresa para la obtención por parte de ICEX de certificados telemáticos

De conformidad con lo previsto en el artículo 6.2 b) de la Ley 11/2007 de 22 de junio de Acceso Electrónico de los ciudadanos a los Servicios Públicos, así como lo establecido en el artículo 13 Capítulo V del Real Decreto 209/2003, de 21 de febrero que regula la sustitución de certificados en soporte papel por certificados telemáticos o por transmisiones de datos entre Administraciones Públicas, la persona abajo firmante autoriza al ICEX a solicitar de la Agencia Estatal de la Administración Tributaria y de la Tesorería General de la Seguridad Social los datos necesarios para acreditar que esta empresa se encuentra al corriente en el cumplimiento de sus obligaciones tributarias o frente a la Seguridad Social y, de esta forma, comprobar el cumplimiento de los requisitos establecidos para obtener, percibir y mantener la ayuda(**especificar y detallar ésta**).

La presente autorización se otorga exclusivamente a los efectos del **reconocimiento, seguimiento y control** de la ayuda mencionada anteriormente.

A.- DATOS DEL SOLICITANTE DE LA AYUDA

APELLIDOS Y NOMBRE / RAZON SOCIAL	
NIF	FIRMA (SOLO EN CASO DE PERSONAS FÍSICAS)

B.- DATOS DEL AUTORIZADOR (SOLO EN EL CASO DE UNA PERSONA JURÍDICA O UNA ENTIDAD DEL ARTÍCULO 35.4 DE LA LEY GENERAL TRIBUTARIA)

APELLIDOS Y NOMBRE	
NIF	ACTUA EN CALIDAD DE
FIRMA	

En..... a..... de de

NOTA 1: La autorización concedida por el firmante puede ser revocada en cualquier momento mediante escrito dirigido a ICEX (**especificar Dpto/División**)

NOTA 2: En caso de no otorgar esta autorización, la empresa deberá aportar los originales de dichos certificados, actualizados a la fecha de presentación.

ICEX España Exportación e Inversiones, con domicilio en Paseo de la Castellana 14-16, 28046 de Madrid, le informa que los datos personales que nos ha facilitado serán incorporados a un fichero de su titularidad con la finalidad de gestionar las solicitudes recibidas para el Plan ICEX TARGET USA 2013. Asimismo, ICEX le informa de que usted podrá ejercitar sus derechos de acceso, rectificación, cancelación y oposición enviando una comunicación escrita a la dirección anteriormente indicada.

ANEXO V

Información sobre la filial/establecimiento a rellenar por la empresa

(Esta información es absolutamente confidencial y tiene como único objetivo el poder valorar y mejorar los instrumentos de promoción de ICEX).

- I. Cifra de negocio.
 1. ¿Qué volumen de negocio alcanzó su empresa en el año 2012 en el mercado de Estados Unidos?, ¿cuál es su previsión para el año 2013?
 2. ¿Qué porcentaje de su facturación total ha supuesto este mercado en los años 2012 y 2013?
 3. ¿Toda la facturación en este mercado es a través de la filial/establecimiento? Si no es así, indique porcentaje que sobre la facturación en Estados Unidos corresponde a la obtenida a través de la filial/establecimiento en ambos años.
- II. Clientes.
 1. ¿Cuántos clientes nuevos ha captado en Estados Unidos en el año 2013?
 2. Los pedidos de clientes ya existentes, ¿se han visto aumentados en este último ejercicio?, ¿en qué porcentaje?
- III. Mercados.
 1. ¿Es posible desde la filial/establecimiento en Estados Unidos abarcar otros mercados vecinos? ¿Cuáles?
 2. ¿Cuáles están siendo las mayores dificultades con las que se está enfrentado en este mercado?
 3. ¿En qué ha cambiado su forma de abarcar este mercado tras la experiencia de su establecimiento en el mismo?
 4. ¿Qué otros contactos que no sean clientes ha podido realizar gracias a la filial/establecimiento?
- IV. Previsiones para este mercado.
 1. ¿Qué cifra de ventas espera obtener en los próximos cinco años?
 2. ¿Qué evolución prevé que tendrá su cartera de clientes en Estados Unidos en los próximos cinco años?
- V. Apoyo ICEX.
 1. ¿Considera apropiado el apoyo de ICEX a su proyecto?
 2. ¿En qué aspectos no económicos hubiese necesitado ayuda?