

Línea de ayudas de la Cámara de España dirigida a pymes de Andalucía para crecer en el mercado internacional (Xpande) 2015

Total gasto elegible (2013-2015)

Gasto elegible (2013-2015) 871.926,99 €. Porcentaje de cofinanciación 80%

Introducción Programa Xpande

El sector exterior es uno de los vectores más importantes para el crecimiento y consolidación de la economía española.

Sin embargo el proceso de internacionalización de la economía española adolece de ciertas debilidades: concentración de la exportación en un número reducido de empresas, escasa propensión a exportar de las pequeñas y medianas empresas (PYMEs), reducido número de empresas que exportan regularmente, concentración de exportaciones en mercados de la Unión Europea, insuficiente nivel medio de contenido tecnológico de las exportaciones y concentración de exportaciones en seis Comunidades Autónomas (Cataluña, Comunidad de Madrid, Andalucía, Comunidad Valenciana, País Vasco y Galicia).

España necesita incrementar sus exportaciones, mejorar su presencia en los mercados internacionales, avanzar en la diversificación de mercados destino y en la sofisticación de sus exportaciones.

El Programa Xpande (Programa de Apoyo a la Expansión Internacional de Pymes) tenía como fin apoyar a las empresas para la consecución de estos objetivos, fortaleciendo a la empresa y potenciando el tejido exportador español.

La internacionalización debe ser una estrategia de crecimiento y consolidación para un número importante de las empresas españolas. Las Cámaras de Comercio, fieles a su tradicional misión de acompañar a las empresas en su desarrollo internacional, ofrecían a través de Xpande un servicio de asesoramiento personalizado que les ayudaban a reflexionar y a abordar sus procesos de internacionalización con mayores posibilidades de éxito.

El servicio de asesoramiento individualizado se dirigía a empresas con limitada o nula experiencia en los mercados internacionales. Estas empresas necesitan una orientación para extraer el máximo provecho a unos recursos limitados que deben ser puestos al servicio de objetivos precisos y asumibles. Y estos objetivos tienen que permitir alcanzar

una posición competitiva sostenible en los mercados seleccionados, ya que de poco sirve alcanzar unos resultados iniciales si no se logra continuidad en los mismos.

Las empresas españolas necesitan abrir nuevos mercados y consolidar su presencia en ellos, con la oferta más adecuada y competitiva. Este programa tenía como objetivo principal ayudar a las empresas a hacerlo con las mayores posibilidades de éxito.

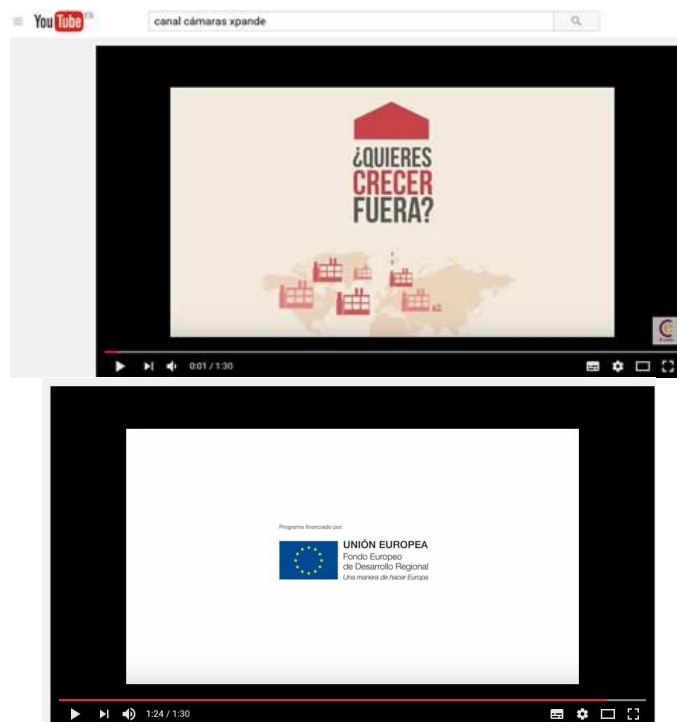
Se considera buena práctica porque:

Difusión de la actuación

Tanto en el área de la comunicación como de la imagen se cuida de manera especial la marca “Unión Europea”, no sólo por ser cofinanciador del Programa Xpande, sino porque dota de una proyección y de un peso específico que difícilmente se conseguiría contando sólo con los organizadores locales.

Todos los documentos, jornadas y publicaciones relacionadas con la convocatoria siempre llevan de manera muy visible el logotipo de la Unión Europea, el lema y el Fondo Europeo de Desarrollo Regional. La mayor parte de la difusión de esta convocatoria se ha realizado a través de prensa y publicaciones web realizadas tanto por la Cámara de España como por las propias Cámaras de Comercio.

Vídeo promocional del programa:



<https://www.youtube.com/watch?v=fVq3FwAGTy0>

Publicaciones en medios:

EL PROGRAMA 'XPANDE' AYUDA A MICROPYMES A EXPORTAR

Esta iniciativa de la Cámara de Comercio de España ayuda a las empresas de menos de 15 trabajadores a iniciar o expandir su negocio a nivel internacional. Xpande cuenta con un presupuesto de 4,8 millones de euros y está cofinanciado en un 80 por ciento por el Fondo Europeo de Desarrollo Regional (Feder).

Constatamos que las empresas internacionales habían soportando mejor la crisis económica que, por otro lado, había golpeado con especial intensidad a las empresas de menor tamaño". A esto obedece el lanzamiento en 2014 del programa Xpande, según explica Adrián López-Arenas, director de Relaciones Internacionales de la Cámara de Comercio de España.

La iniciativa surge para ayudar a las microempresas y empresas con menos de 15 trabajadores a incrementar su base exportadora, favoreciendo el inicio de su negocio internacional o consolidando su presencia exterior. De este modo, Xpande consiste en un conjunto de acciones, organizadas en cuatro módulos, así como en un paquete de ayudas y servicios, a través de un asesoramiento personalizado. Además, el presupuesto del programa asciende a 4,8 millones de euros y está cofinanciado en un 80 por ciento por el Fondo Europeo de Desarrollo Regional (Feder).

"Dició esperar que participáramos en el desarrollo del trabajo de las empresas participantes para fortalecerlas, porque está demostrado que las compañías que empiezan a exportar viven una serie de transformaciones internas, como un aumento de su tamaño o una mejora de la cualificación de sus empleados", explica López-Arenas, quien, así y como explica el director de Relaciones Internacionales de la Cámara de Comercio de España, "son factores que inciden directamente en la competitividad de la empresa".

Desde junio de 2015, habían participado en el programa 500 compañías de las cuales han sido admitidas 500, procedentes de 45 Cámaras de Comercio de Andalucía, Asturias, Canarias, Castilla-La Mancha, Castilla y León, Comunidad Valenciana, Extremadura, Galicia y Murcia. Para cada una de ellas se ha diseñado un plan personalizado, que incluye desde el diagnóstico inicial de la situación de partida hasta la definición de los sectores y mercados a los que debe dirigirse y las vías óptimas de acceso a estos mercados. A partir de ahí, se elabora un plan de marketing y un plan de negocio, todo ello en un plazo de entre tres y seis meses", explica López-Arenas.

Tarifa de supervivencia
 Así y como cuenta Joaquín Andrés Sánchez, director del área de Internacionalización de la Cámara Oficial de Comercio, Industria, Servicios y Navegación de Castellón, "la empresa valora mucho contar con un labor organizado en la Cámara, que es un beneficio especialmente en internacionalización, para recibir cualquier ayuda en su proceso de salida al exterior". Asimismo, afirma que, para las microempresas "la internacionalización supone muchas veces su supervivencia, pues en algunos sectores la demanda a nivel nacional ha decaído notablemente. La exportación se plantea como una necesidad y la pequeña empresa tiene muchos dudas a la hora de afrontarla, no saber cómo empezar".

Distribución de empresas admitidas	Sectores al que pertenecen las empresas admitidas (%)	Regiones seleccionadas para exportar (%)
Andalucía: 140	Textil: 13,72	Europa: 35,92
Asturias: 18	Industria: 34,20	América: 28,34
Canarias: 36	Comercio: 10,00	Asia: 10,00
Castilla-La Mancha: 68	Alimentación: 10,00	África: 10,00
Castilla y León: 24	Transporte: 10,00	Otros: 10,00
Comunidad Valenciana: 40	Construcción: 10,00	
Extremadura: 34	Industria: 10,00	
Galicia: 72	Industria: 10,00	
País de Valencia: 8	Industria: 10,00	
Total: 528		

EL PROGRAMA 'XPANDE' AYUDA A MICROPYMES A EXPORTAR

Esta iniciativa de la Cámara de Comercio de España ayuda a las empresas de menos de 15 trabajadores a iniciar o expandir su negocio a nivel internacional. Xpande cuenta con un presupuesto de 4,8 millones de euros y está cofinanciado en un 80 por ciento por el Fondo Europeo de Desarrollo Regional (Feder)

Constatamos que las empresas internacionales habían soportando mejor la crisis económica que, por otro lado, había golpeado con especial intensidad a las empresas de menor tamaño". A esto obedece el lanzamiento en 2014 del programa Xpande, según explica

Información permanente en la web de la Cámara de España:

Internacionalización de ...
camara.es/comercio-exterior/plan-de-expansion-internacional-para-pymes

posición competitiva y sostenible a medio plazo en los mercados seleccionados.

- Te proporcionamos un asesoramiento personalizado que tiene en cuenta la realidad de los mercados y de nuestras pymes que se enfrentan a un mundo globalizado en constante competencia.
- Esta ayuda cuenta con una metodología propia y novedosa que combina el apoyo cualificado de los técnicos-asesores de tu Cámara con modernas técnicas de inteligencia competitiva.

CÓMO FUNCIONA

Se divide en cuatro módulos que permiten que construyamos de manera estructurada un plan de internacionalización para tu empresa en el mercado exterior seleccionado:

- Módulo 1: Las elecciones iniciales: productos, clientes y mercados.
- Módulo 2: El acceso al mercado.
- Módulo 3: El plan de marketing.
- Módulo 4: El plan de negocio.

PRECIO

- Programa sin coste para la pyme.
- Financiado por Fondo Europeo de Desarrollo Regional (FEDER).

<http://www.camara.es/search/node/xpande>

web Cámara de Linares:

Plan de expansión internacional para pymes: Xpande

Plan de expansión internacional para las pymes

Xpande

La Cámara de Comercio de Linares ha puesto en marcha un nuevo servicio para asesorar y acompañar a las empresas que se inician en la internacionalización con el objetivo de que puedan alcanzar una posición competitiva sostenible a medio plazo en los mercados seleccionados.

Se trata de un servicio actualizado de asesoramiento personalizado que tiene en cuenta la realidad de los mercados y de nuestras Pymes en un mundo globalizado en constante competencia.

Este servicio cuenta con una metodología propia y novedosa que combina el asesoramiento cualificado de los técnicos-asesores de la Cámara con modernas técnicas de inteligencia competitiva.

A lo largo de los cuatro módulos que contempla este Plan, la empresa irá analizando junto a su técnico-asesor aspectos claves de un proceso de internacionalización, de esta forma, se seleccionará el mercado objetivo de acuerdo a un completo análisis, se estudiará en detalle la competencia en el mercado seleccionado y las implicaciones que de ella se derivan, se valorarán los distintos canales de distribución de acuerdo al tipo de cliente, etc...

Todo ello con el fin de completar un sólido Plan de Negocio Internacional que incluye un plan de actuaciones que detalla el conjunto de actividades que hay que realizar para alcanzar los objetivos definidos y un plan económico-financiero destinado a evaluar el impacto e implicaciones financieras de la apertura de un nuevo mercado.

Este programa está cofinanciado por el Fondo Europeo de Desarrollo Regional (FEDER) y, en nuestra provincia, por la Diputación Provincial de Jaén.

Si desea ampliar información, puede contactar con el Departamento de Internacionalización de la Cámara Oficial de Comercio e Industria de Linares en el teléfono 953697812 ó en la cuenta de correo jmnavarro@camaralinares.es

NOTA DE LA TAPA 2010



**NO TE PIERDAS
"XII RUTA DE
LA TAPA"**

ABIERTA LA INSCRIPCIÓN

INCUBADORA DE EMPRESAS



Web Cámara de Málaga

Programa XPANDE - Apoyo a la internacionalización de empresas

La Cámara Oficial de Comercio, Industria, Servicios y Navegación de España, junto con la Cámara de Comercio de Málaga, han puesto en marcha el Programa de Apoyo a la Expansión Internacional de las Pymes (Xpande) en el marco de los Programas Operativos Regionales de Convergencia, Phasing In y Phasing Out, estando cofinanciados por el Fondo Europeo de Desarrollo Regional (FEDER), destinado a apoyar la internacionalización de las empresas.

XPANDE FASE 1:

OBJETIVOS:
Fomentar y potenciar la innovación en internacionalización de la Pyme española, con un asesoramiento personalizado conforme a una metodología moderna y sustentada en técnicas de inteligencia competitiva, ofertando a la empresa un Plan de Internacionalización que le permita abrir nuevos mercados (1 dentro del programa) y mejorar su competitividad.

DESTINATARIOS:

Pymes de cualquier sector de actividad que se encuentren dadas de alta en el Censo del IAE, sección 1: actividades empresariales, industriales y de servicios.

COSTE:

Este programa es GRATUITO para las empresas que resulten beneficiarias. El coste del servicio está 100% financiado entre FEDER (80%) y las instituciones promotoras del Programa (coste estimado de 4.695 euros).

PLAZO LÍMITE PARA LA SOLICITUD:

1 de septiembre de 2015.

XPANDE FASE 2:

OBJETIVOS:
La presente convocatoria tiene por objeto facilitar a las Pymes de la demarcación comercial de la Cámara de Comercio de Málaga el desarrollo de su Plan de Internacionalización a través de una serie de ayudas.

DESTINATARIOS:

Pymes de cualquier sector de actividad que se encuentren dadas de alta en el Censo del IAE, sección 1 (actividades empresariales, industriales y de servicios) y que dispongan de un plan de internacionalización. Para las empresas que hayan realizado la Fase 1 del XPANDE será suficiente con haber acabado en el Módulo 1. Las empresas que no hayan realizado la F1 Fase tendrán que presentar un estudio de selección de mercados realizado por una consultora u organismo público que deberá ser presentado y aprobado por la Cámara de Málaga con anterioridad a la concesión de la ayuda.

IMPORTE FINANCIABLE Y CUANTÍA DE LA AYUDA:

Presupuesto máximo 8.000€ (IVA incluido). Subvención 80% del coste financiable, con un máximo de 4.800€. El 20% restante es asumido por la empresa beneficiaria de la ayuda (deberá haber abonado y justificado, previamente, el gasto elegible realizable).

Pueden ver la tipología de gastos elegibles en el Anexo I de la convocatoria.

PLAZOS LÍMITE:

- Para la solicitud de ayudas: 01 de diciembre de 2015.
- Para la ejecución y justificación: 30 de diciembre de 2015.

Más información e inscripciones:

CÁMARA OFICIAL DE COMERCIO, INDUSTRIA Y NAVEGACIÓN DE LA PROVINCIA DE MÁLAGA
C/ Cortes del Rey, 23 (29015, Málaga)
teléfono: 952213785-86
Fax: 952229894
Inscripciones: registro@camaramalaga.com
• Información: xpande@camaramalaga.com



Web Cámara de Cádiz

La Cámara Oficial de Comercio, Industria, Servicios y Navegación de España, junto con la Cámara de Comercio de Cádiz, han puesto en marcha el Programa de Apoyo a la Expansión Internacional de las Pymes (Xpande) en el marco de los Programas Operativos Regionales de Convergencia, Phasing In y Phasing Out, estando cofinanciados por el Fondo Europeo de Desarrollo Regional (FEDER).

Este Programa tiene como objetivo principal fomentar y potenciar la internacionalización de la Pyme española y la apertura de nuevos mercados a través de un conjunto de apoyos y ayudas.

Entonces

- Convocatoria
- Anexo I - Tipología de Gastos Elegibles
- Anexo II - Convenio de Participación en Fase II
- Anexo III - Modelo de Solicitud de Participación en Fase II
- Anexo IV - Dirección para la presentación de solicitudes

Más información

Área de Internacionalización
T 956 01 00 00
internacion@camaracádiz.com

UNIÓN EUROPEA
Fondo Europeo de Desarrollo Regional
"Una manera de hacer Europa"

Xpande Cámaras

© Cámara Oficial de Comercio, Industria, Servicios y Navegación de Cádiz
C/ Antonio López 4, 11004 Cádiz - Tel: +34 956 01 00 00 - Email: info@camaracádiz.com
Aviso Legal y Privacidad Política de Cookies Mapa del Sitio RSS Transparencia Fecha y hora: 31/11/2016, 10:04

Faldón Córdoba

Xpande
Plan de Expansión Internacional para Pymes

Selección de Mercados | Acceso al Mercado Objetivo | Plan de Marketing | Plan de Negocio

Cámaras | Cámara Córdoba

Unión Europea
Fondo Europeo de Desarrollo Regional
"Una manera de hacer Europa"

Cámara Oficial de Comercio, Industria y Servicios de Córdoba
Área de Comercio Exterior
C/ Pérez de Castro, 1. 14003 - Córdoba
Teléfono: 957 296 199 Fax: 957 202 106
info@camaracordoba.com - www.camaracordoba.com

La actuación incorpora elementos innovadores

La característica principal del Programa recae en el enfoque innovador de la metodología que sustenta el asesoramiento personalizado, basada en técnicas y herramientas de estrategia, inteligencia competitiva y análisis y en la interacción constante entre empresa, técnico especialista en internacionalización y Unidad de Conocimiento e Inteligencia Competitiva de la Cámara de Comercio de España, que van intercambiando información y dossiers de inteligencia que facilitan la toma de decisiones por parte de las empresas.

La metodología que sustenta el asesoramiento que se presta a las Pymes contempla los siguientes aspectos innovadores:

- Análisis de las unidades de negocio de la empresa a través de matrices y herramientas estratégicas que permiten la evaluación y posterior selección de la unidad de negocio de mayor potencial en los mercados exteriores.
- Análisis de los mercados exteriores en base a una metodología matemática de análisis multivariable, que permite la comparación entre países de múltiples criterios con diferente ponderación en función de la importancia de cada variable, y la selección del mercado objetivo de mayor potencial e interés para la empresa.
- Análisis de la posición competitiva de la empresa en el mercado objetivo.
- Análisis de competidores en el mercado exterior objetivo.
- Segmentación de clientes y análisis de canales de distribución en el mercado seleccionado.
- Análisis de perfiles de clientes en base a la segmentación realizada.
- Análisis y definición de la estrategia de marketing y comunicación en relación
- Diseño de un Plan de Negocio que incorpora tanto un plan de acciones específicas como un plan económico-financiero.
- Determinación del modelo de negocio a aplicar en el mercado objetivo.

Adecuación de los resultados obtenidos a los objetivos del Programa

El Programa se ejecutó en los años 2013-2015 y a través de él se prestó asesoramiento a 585 empresas, de distintos sectores, con más de 100 técnicos camerales haciendo asesoramiento en internacionalización y con el apoyo de la Unidad de Conocimiento e Inteligencia Competitiva de la Dirección Internacional de la Cámara de Comercio de España, integrada por profesionales especializados en consultoría e inteligencia de mercados

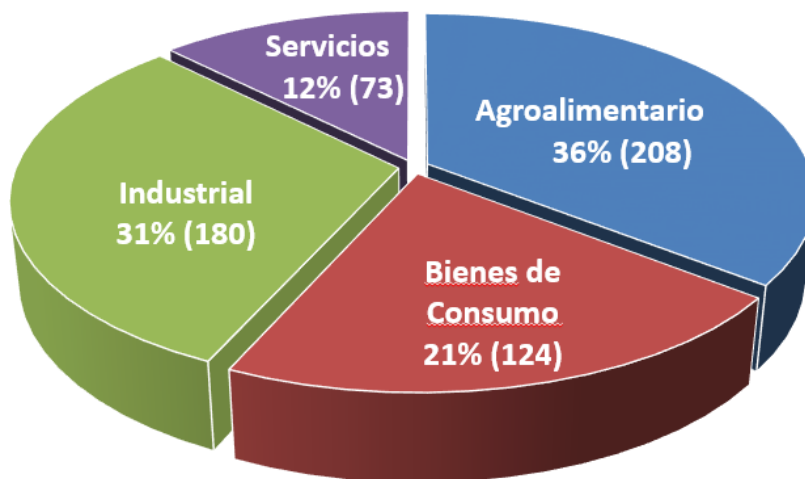
A través del desarrollo del Programa se consiguió:

- Implantar en las Pymes participantes una metodología que les permitió desarrollar un proceso de exportación sostenible.
- Realizar un análisis profundo de las unidades de negocio de las Pymes y seleccionar aquellas con mayor potencial internacional.
- Facilitar a las Pymes una selección de aquellos mercados exteriores de mayor potencial en función de las características de sus productos e intereses.

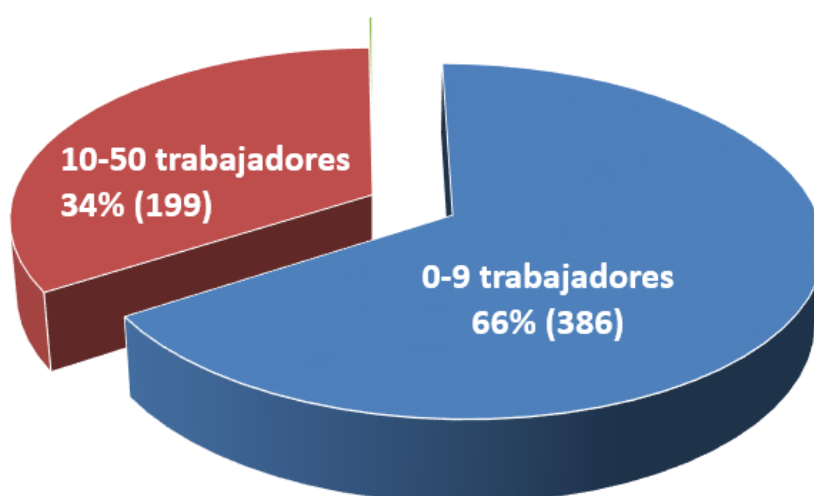
- Proporcionar a las Pymes una orientación estratégica en función del mercado elegido y de sus productos/servicios a internacionalizar, diseñando una estrategia de posicionamiento y promoción comercial en el mercado objetivo a medio y largo plazo.
- Diseñar un plan de acción personalizado en el mercado exterior objetivo, en función de las características concretas de la Pyme y sus productos/servicios.

A continuación se recogen los principales datos de las empresas participantes:

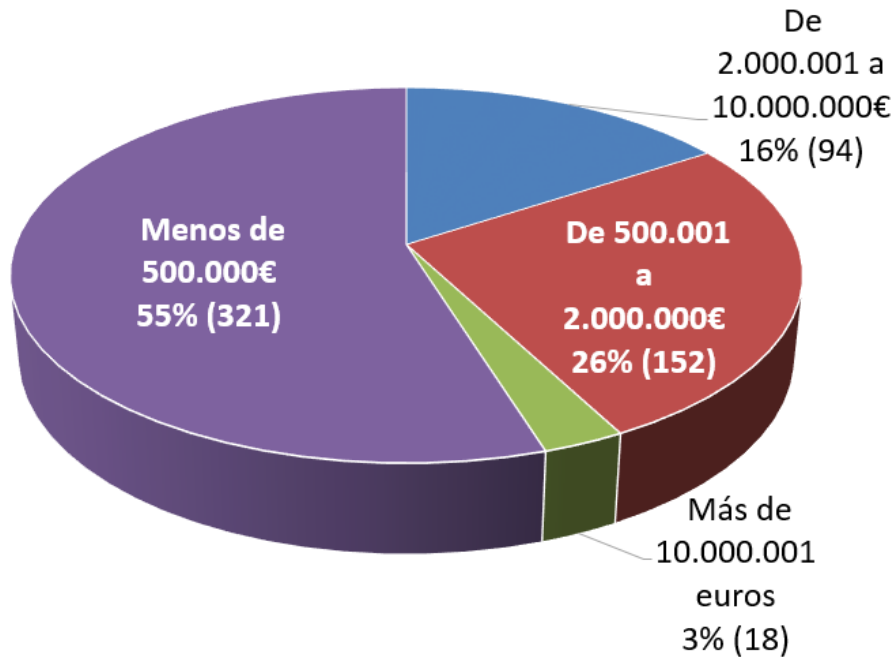
Sectores de las empresas participantes en Xpande



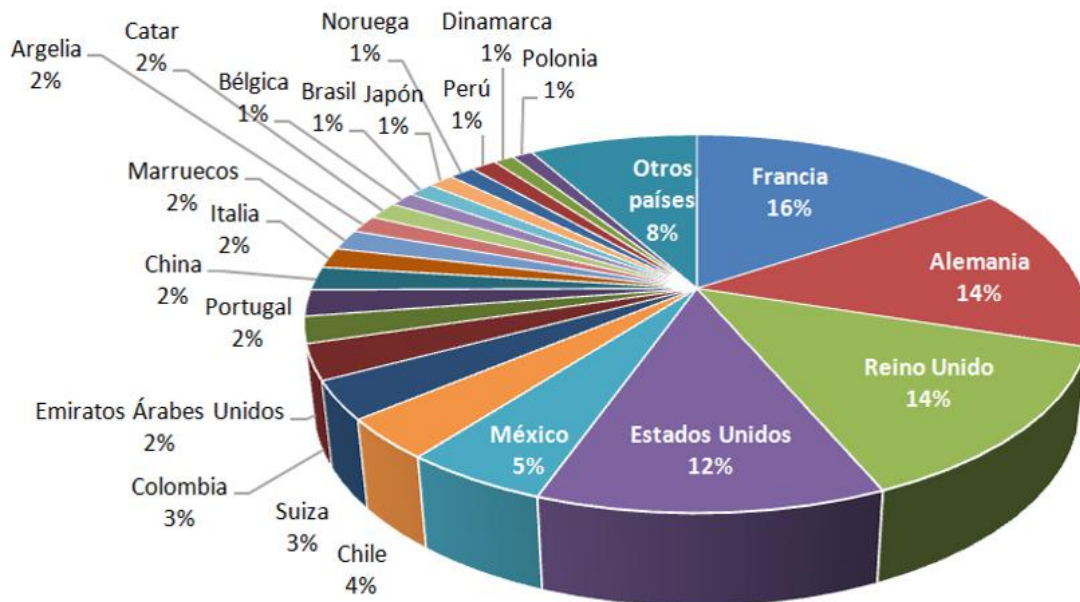
Tamaño de empresa (nº de trabajadores)



Facturación de empresas en €



Mercados destino de las empresas Xpande



Contribución a la resolución de un problema o debilidad detectada en el ámbito territorial de ejecución

Los principales problemas y debilidades del comercio exterior de España son los siguientes:

- Concentración de la exportación en un número reducido de empresas.
- Escasa propensión a exportar de las pequeñas y medianas empresas (PYMEs)
- Reducido número de empresas que exportan regularmente.
- Concentración de exportaciones en mercados de la Unión Europea.
- Insuficiente nivel medio de contenido tecnológico de las exportaciones.
- Concentración de exportaciones en seis Comunidades Autónomas (Cataluña, Comunidad de Madrid, Andalucía, Comunidad Valenciana, País Vasco y Galicia).

El Programa Xpande ha contribuido a resolver dichos problemas:

- Fomentando la cultura de la internacionalización en la empresa como aspecto clave previo al aumento de la base exportadora española.
- Fortaleciendo la capacitación del capital humano en materia internacional con el fin de mejorar la competitividad exterior de la empresa española a medio plazo.
- Facilitando conocimiento e información a las empresas para un mejor desarrollo de sus procesos de internacionalización.
- Facilitando la salida al exterior de la empresa española.
- Apoyando la mejora de la posición de la empresa y su competitividad a través de la incorporación de la reflexión estratégica en los procesos de internacionalización de las Pymes.
- Contribuyendo al aumento de la base exportadora española y favoreciendo la consolidación de un número mayor de empresas exportadoras regulares.
- Contribuyendo a la diversificación de los mercados de destino de las exportaciones españolas.
- Favoreciendo el incremento del valor añadido de las exportaciones españolas.

Alto grado de cobertura sobre la población a la que va dirigida

Participaron en el Programa 37 Cámaras de Comercio de las Comunidades Autónomas de Andalucía, Extremadura, Castilla La Mancha, Castilla y León, Galicia, Asturias, Comunidad Valencia, Canarias y Murcia, llegando a través de su sede y antenas al mayor número de empresas beneficiarias.

La internacionalización de las empresas tiene un efecto muy positivo en el desarrollo y riqueza de un territorio y gracias a la red que tienen las Cámaras en España se llegó al máximo número de empresas.

Consideración de los criterios horizontales de igualdad de oportunidades y no discriminación

Se facilitó la participación de todas aquellas empresas que tenían interés en iniciar o impulsar sus procesos de internacionalización de forma sostenible y continuada en el tiempo y tenían potencial para hacerlo.

Sinergias con otras políticas e instrumentos de intervención pública

Las Cámaras de Comercio de España forman parte del Comité Interterritorial de Internacionalización impulsado por el Ministerio de Economía y Competitividad de España, en el que participan la Administración Central, a través de ICEX España Exportaciones e Inversiones, Administraciones Autonómicas, a través de sus Organismos de Promoción Exterior, Confederación Empresarial de Organizaciones Empresariales (CEOE) y la Cámara de Comercio de España en representación de la Red de Cámaras españolas.

Uno de los objetivos principales del Comité es compartir información, buscar la complementariedad en las políticas de apoyo a la internacionalización de las empresas, fomentar sinergias y evitar duplicidades.

Xpande buscó en todo momento la complementariedad con las políticas e instrumentos de apoyo a la internacionalización con el fin de aunar esfuerzos, sumar recursos y contribuir a mejorar el comercio exterior de España.

Gastos elegibles y cofinanciación

El programa constó de un máximo 80 horas de asesoramiento especializado y 45 horas de elaboración de Dossiers de Inteligencia.

El gasto elegible son las horas de trabajo de los técnicos en cada proyecto y está cofinanciado por Fondos FEDER y por las Cámaras de Comercio u organismo público en los siguientes porcentajes (según la Región que corresponda):