

ANEXO I.1

ANEXO I.1

PROGRAMA ADELANTE INVERSIONES

El emprendimiento constituye uno de los principales motores dinamizadores de la economía. En esta línea, la Estrategia Europea 2020 reconoce la importancia del capital del emprendimiento para lograr un crecimiento inteligente, sostenible e integrador.

Uno de los programas incluidos en el FINANCIAMIENTO ADELANTE es el **PROGRAMA ADELANTE INVERSIONES** que pretende contribuir a la financiación de proyectos de **inversión nueva** en Castilla-La Mancha, cuyo objetivo es facilitar la financiación de proyectos de inversión en la Región en el marco de la mejora de la competitividad de las empresas, así como apoyar financieramente los proyectos que de **compra, absorción y fusiones** societarias que permitan el crecimiento, expansión y consolidación de las empresas. Del mismo modo, el programa contribuye a favorecer la **implantación** de emprendedores y empresarios en nuestra Región y ayudar a empresas des-localizadas fuera de la Región a que emprendan un proyecto de **establecimiento en Castilla-La Mancha** continuando con su actividad y/o inicien una nueva actividad, favoreciendo el **retorno de trabajadores** que han abandonado nuestra Región y que tengan un proyecto empresarial o negocio que quieran emprender en Castilla-La Mancha.

El Instituto de Finanzas destinará fondos para préstamos a empresarios individuales o colectivos, con o sin personalidad jurídica (p. ej. comunidades de bienes o sociedades limitadas) que inicien o amplíen un proyecto de inversión en Castilla-La Mancha.

1. PERCEPTOR FINAL

El perceptor final deberá cumplir los requisitos generales establecidos en las bases y además el empresario/as individual o la sociedad¹, según corresponda, deberá disponer de un proyecto de inversión en activos fijos y/o de compra, absorción o fusión de empresas.

2. COSTES FINANCIABLES

Tendrán la condición de “**proyecto financiable**” aquellos que contemplen la ejecución de un plan de inversiones nuevas en la región y/o que ejecuten planes de compra, absorción o fusión de empresas **entre partes independientes no vinculadas**, y cuyo objetivo último sea alguno de los siguientes:

- Nueva inversión en activos fijos.
- El fortalecimiento de las actividades generales de una empresa (como las actividades destinadas a estabilizar y defender la posición de mercado existente, el fortalecimiento de la utilización de la capacidad, etc.).

¹ Todas las referencias realizadas a sociedad y socios deben entenderse también realizadas a comunidad de bienes y comuneros.

ANEXO I.1

- Realización en nuevos proyectos (como la construcción de nuevas instalaciones, nueva campaña de marketing, etc.).
- Penetración en nuevos mercados o nuevas actividades (como la expansión de la gama de productos o servicios, la expansión territorial, etc.).
- Los nuevos desarrollos de las empresas existentes (como las nuevas patentes o productos).
- Costes derivados del traslado y puesta en marcha de las empresas que trasladen sus centros productivos a Castilla-La Mancha, como puedan ser costes de apuesta a punto e instalación de maquinaria y bienes de equipo.

En caso de compra, absorción o fusión de empresas, el proyecto debe **garantizar el mantenimiento del nivel de empleo** y continuidad de los trabajadores tanto de la empresa absorbida o fusionada, como de la absorbente.

Se entenderá por **Operaciones Vinculadas** aquellas que se realizan entre personas físicas o jurídicas entre las cuales existe un determinado grado de vinculación entre ellas, ya sea porque pertenecen a un mismo grupo empresarial, comparten administradores, tienen accionistas comunes, o porque existe una relación familiar de primer o segundo grado entre las personas que realizan la operación. En particular, se entenderá que una parte está vinculada cuando cumpla lo establecido en la Norma 15ª, de la Tercera Parte de elaboración de las Cuentas Anuales del Real Decreto 1514/2007, de 16 de noviembre, por el que se aprueba el Plan General de Contabilidad (PGC).

Del mismo modo, la Norma 13ª de elaboración de las Cuentas Anuales del PGC establece las definiciones de **Empresa del grupo, Empresa Asociada y Multigrupo**.

Por último, por **Personal Clave** de la compañía se entiende a aquellas personas que tienen autoridad y una responsabilidad sobre la planificación, dirección y control de las actividades de la empresa, bien sea directa o indirectamente, como por ejemplo es el caso de los administradores y directivos.

Además de los costes financiados indicados en las bases normativas generales, tendrán la consideración de **COSTES FINANCIABLES** los siguientes:

- Costes derivados de la realización de diagnóstico previo sobre la gestión, el gobierno y la propiedad de la empresa a absorber o fusionar, así como la elaboración y formalización del protocolo de sucesión.
- Costes derivados de la adquisición del fondo de comercio, entendido como el conjunto de elementos intangibles o inmateriales de la empresa que impliquen valor para ésta, tales como la clientela, nombre o razón social, localización, capital humano, cuota de mercado, nivel de competencia de la empresa y otros de naturaleza análoga, que impliquen valor para la empresa. Su valoración se determina por la diferencia entre el precio pagado en la adquisición de los activos y pasivos de una empresa y la suma de los

ANEXO I.1

valores reales identificables (sin exceder del valor de mercado) de los activos individuales adquiridos menos los pasivos asumidos en la adquisición.

ANEXO I.2.

ANEXO I.2.

PROGRAMA CONTINÚA ADELANTE

Uno de los programas incluidos en el FINANCIAMIENTO ADELANTE es el **PROGRAMA CONTINÚA ADELANTE**, que contribuirá a la estrategia regional, apoyando financieramente los proyectos que den continuidad a actividades empresariales que permitan el mantenimiento y sostenibilidad tanto de la empresa como de los puestos de trabajo existentes, por lo que se trata de dotar de fondos al emprendedor que vaya a adquirir las participaciones o acciones de una compañía o el propio traspaso del negocio, para que continúe la actividad.

Los objetivos principales de este Programa son:

- Mantener el proyecto empresarial cuando se den contingencias tales como, jubilación, relevo o sustitución del promotor del negocio o proyecto, favoreciendo el acceso de los trabajadores a su propiedad.
- Mantener la unidad productiva.
- Mantener o incrementar los puestos de trabajo.

El Instituto de Finanzas destinará fondos para préstamos a empresarios individuales o colectivos, con o sin personalidad jurídica (p. ej. comunidades de bienes o sociedades limitadas) que inicien un proyecto de continuidad empresarial.

1. PERCEPTOR FINAL

El perceptor final deberá cumplir los requisitos generales establecidos en las bases y además:

- a) El empresario/as individual o la sociedad, según corresponda, deberá disponer de un proyecto de continuidad de negocio o traspaso.
- b) El negocio objetivo a continuar o adquirir deberá ser viable y poder acreditarse convenientemente dicha viabilidad.

2. COSTES FINANCIABLES

Tendrá la condición de “**proyecto financiable**” aquellos que cumplan los requisitos generales establecidos en las bases y que además ejecuten planes de continuidad, sucesión o traspaso de negocios **entre partes independientes no vinculadas**, excepto para los casos en que se trate de una continuidad de negocio llevada a cabo por los trabajadores de la empresa que se constituyan en sociedad con el objetivo de aportar el capital para el fortalecimiento de las actividades generales de la empresa (como las actividades destinadas a estabilizar y defender la posición de mercado existente, el fortalecimiento de la utilización de la capacidad, etc.). En cualquier caso, el proyecto debe **garantizar el mantenimiento del nivel de empleo** y continuidad de los trabajadores de la empresa traspasada y/o adquirida total o parcialmente.

Se entenderá por **Operaciones Vinculadas** aquellas que se realizan entre personas físicas o jurídicas entre las cuales existe un determinado grado de vinculación entre ellas, ya sea porque pertenecen a un mismo grupo empresarial, comparten administradores, tienen accionistas

ANEXO I.2.

comunes, o porque existe una relación familiar de primer o segundo grado entre las personas que realizan la operación. En particular, se entenderá que una parte está vinculada cuando cumpla lo establecido en la Norma 15ª, de la Tercera Parte de elaboración de las Cuentas Anuales del Real Decreto 1514/2007, de 16 de noviembre, por el que se aprueba el Plan General de Contabilidad (PGC).

Del mismo modo, la Norma 13ª de elaboración de las Cuentas Anuales del PGC establece las definiciones de **Empresa del grupo, Empresa Asociada y Multigrupo**.

Por último, por **Personal Clave** de la compañía se entiende a aquellas personas que tienen autoridad y una responsabilidad sobre la planificación, dirección y control de las actividades de la empresa, bien sea directa o indirectamente, como por ejemplo es el caso de los administradores y directivos.

En particular, además de los costes financiados indicados en las bases normativas generales, tendrán la consideración de **COSTES FINANCIABLES** los siguientes:

- Costes derivados de la realización de diagnóstico previo sobre la gestión, el gobierno y la propiedad de la empresa a adquirir, así como la elaboración y formalización del protocolo de sucesión.
- Costes derivados de la adquisición del fondo de comercio, entendido como el conjunto de elementos intangibles o inmateriales de la empresa que impliquen valor para ésta, tales como la clientela, nombre o razón social, localización, capital humano, cuota de mercado, nivel de competencia de la empresa y otros de naturaleza análoga, que impliquen valor para la empresa. Su valoración se determina por la diferencia entre el precio pagado en la adquisición de los activos y pasivos de una empresa y la suma de los valores reales identificables (sin exceder del valor de mercado) de los activos individuales adquiridos menos los pasivos asumidos en la adquisición. Para la consideración del Fondo de Comercio como coste financiable la valoración del mismo deberá realizarse por un auditor independiente no vinculado ni a la empresa solicitante ni a la sociedad cuya actividad se continúa. En ningún caso, el importe a financiar por el Fondo de Comercio junto con la suma del resto de inversión en activos intangibles podrá superar el 70% del total del proyecto de inversión.

ANEXO I.3.

ANEXO I.3.

PROGRAMA INTERNACIONALIZACIÓN

Uno de los programas incluidos en el FINANCIAMIENTO ADELANTE es el **PROGRAMA ADELANTE INTERNACIONALIZACIÓN**, que contribuirá a la estrategia de la Unión, apoyando financieramente los proyectos de internacionalización de las PYMEs de la región con el fin de incrementar la competitividad de nuestro tejido empresarial a través de financiación para el fomento del comercio exterior de las empresas de Castilla-La Mancha, impulsar nuevas iniciativas empresariales de carácter internacional, y la creación de empleo estable y de calidad.

Los objetivos principales de este programa son consolidar el tejido empresarial existente en la región apoyando el desarrollo de planes de internacionalización dirigidos a la exportación y a la expansión de sus negocios en nuevos mercados fuera de España.

El Instituto de Finanzas destinará fondos para préstamos a empresarios individuales o colectivos, con o sin personalidad jurídica (p. ej. comunidades de bienes o sociedades limitadas) que inicien un proyecto de internacionalización.

1. PERCEPTOR FINAL

El perceptor final deberá cumplir los requisitos generales establecidos en las bases y además deberá disponer de un proyecto de internacionalización el cual cuente con un informe favorable emitido por del **Instituto de Promoción Exterior de Castilla-La Mancha (IPEX)**, que ponga de manifiesto la viabilidad técnica y comercial del proyecto.

2. COSTES FINANCIABLES

Tendrá la condición de “**proyecto financiable**” aquellos que cumplan los requisitos generales establecidos en las bases y que además ejecuten planes de internacionalización dirigidos a la exportación y a la expansión de sus negocios en nuevos mercados fuera de España.

En particular, tendrán la consideración de proyecto financiable, los siguientes:

- Proyectos de investigación de mercado e inteligencia económica. Realización de estudios de mercado y de nuevas tendencias, así como viajes de prospección en los mercados destino.
- Proyectos de desarrollo de estrategias de cooperación empresarial para la internacionalización.
- Gastos de preparación de licitaciones internacionales.
- Inversión en Marketing digital y desarrollo de aplicaciones informáticas para la venta internacional.
- Proyectos de formación, en sentido amplio, de equipos de empresa.
- Participación y/o visita en ferias y eventos internacionales.

ANEXO I.3.

- Participación en misiones directas fuera de España, como son los viajes comerciales y viajes de prospección y estudio.
- Participación en misiones inversas que impliquen el desplazamiento de profesionales hasta España.
- Homologación de productos y servicios y registros de patentes y marcas en los mercados destino.
- Acciones promocionales en mercados destino, como puedan ser exposiciones, promociones en punto de venta, degustaciones, demostraciones, jornadas técnicas, congresos y seminarios profesionales.
- Elaboración de material de promoción internacional genérico.
- Acciones de refuerzo comercial con clientes.
- Envío de muestras sin valor comercial a potenciales clientes, distribuidores e importadores en otros países.

En particular, tendrán la consideración de **COSTES FINANCIABLES únicamente** los siguientes:

- Costes investigación de mercado e inteligencia económica: costes de consultoría, asistencia técnica derivados de aplicar y utilizar herramientas de inteligencia económica, como por ejemplo:
 - Informes de mercado especializado para los sectores estratégicos de la empresa
 - Detección y difusión de oportunidades de negocio para la empresa.
 - Bases de datos.
 - Informes comerciales, y servicio de asistencia técnica personalizada a las empresas.
 - Servicios de vigilancia del entorno.
- Costes del desarrollo de estrategias de cooperación empresarial para la internacionalización: costes derivados de poner en marcha distintas tipologías de cooperación comercial para la venta internacional. Tanto los gastos de asistencia técnica inicial como los operativos que son necesarios para poner en marcha las diferentes tipologías de alianzas internacionales, como por ejemplo:
 - Grupo de promoción: mediante este tipo de alianza, dos o más empresas (normalmente complementarias y del mismo sector) se coordinan para su promoción internacional en el exterior, acudiendo conjuntamente a ferias o eventos, publicidad, web, etc., con marca paraguas que respeta las marcas individuales. Cada empresa mantiene su autonomía y gestión comercial, ofreciendo una mayor gama de productos o servicios.

ANEXO I.3.

- Grupo o consorcio de exportación (origen): en este caso las empresas van un paso más allá y se coordinan no sólo para la promoción de sus productos o servicios, sino también para realizar acciones comerciales en común: búsqueda de agentes comerciales y distribuidores en el exterior, compartición de personal dedicado a la exportación, productos conjuntos o ventas cruzadas, etc.
- Implantación conjunta en el exterior (consorcio en destino): mediante esta forma de cooperación varias empresas comparten recursos (personal, oficina, almacén, etc.) en otro país con el objetivo de estar más cerca del mercado y actuar más eficazmente en el mercado objetivo.
- *Piggy-back*: se trata de un acuerdo entre dos o más empresas mediante el cual una de ellas cede a las demás una red comercial de la que ya dispone en el extranjero mediante un acuerdo de colaboración. Gracias a este acuerdo tanto la que cede las redes como las que las utilizan se benefician mutuamente.
- Intercambio de redes comerciales: consiste en un acuerdo entre dos o más empresas mediante el cual comparten redes comerciales que cada una ya ha logrado crear en los mercados exteriores.
- Acuerdos de *joint-venture*: mediante esta fórmula dos o más empresas nacionales llegan a un acuerdo con un socio local del país de destino para llevar a cabo actividades comerciales o productivas en dicho país.
- Costes derivados de los proyectos de preparación de licitaciones internacionales:
 - Gastos preliminares a la adjudicación, compra de pliegos, búsqueda de socio local, etc.
 - Gastos para el desarrollo de material, técnico, comercial y financiero para la participación en concursos y licitaciones internacionales
 - Preparación de proyectos de ingeniería y soluciones técnicas.
 - Desarrollo de aplicaciones informáticas para el proyecto.
- Costes derivados de inversión en Marketing digital y desarrollo de aplicaciones informáticas para la venta internacional. En general, costes derivados de la venta en canales digitales internacionales a cliente final (B2C) y a otras empresas (B2B), independientemente de cual sea el canal de venta utilizado (una tienda propia, vender a través de terceros -distribuidores, *dropshippers*, etc.-, posicionar la oferta en un *marketplace* o mercado electrónico. Para cualquiera de estas opciones la empresa necesita invertir, tanto en tecnología como en posicionamiento y desarrollo de su estrategia digital en varios de los siguientes conceptos:
 - Adaptación a las plataformas, tanto logística como tecnológicamente
 - Garantías y pasarelas de pago

ANEXO I.3.

- Traducciones e interpretaciones
- Marketing de contenidos
- Redes sociales y posicionamiento
- Asistencia técnica
- Costes derivados del alquiler y diseño de stand.
- Costes derivados de expositores y estantes.
- Costes derivados del envío de muestras.
- Costes derivados de la contratación de traductores y trabajos de traducción.
- Costes derivados de viajes, alojamiento, manutención y desplazamientos internos.
- Cuotas de participación en eventos.
- Costes derivados de gestión y elaboración de agendas comerciales.
- Costes de listados comerciales.
- Costes derivados de procesos de homologación internacional.
- Costes derivados de registro de patentes, modelos de utilidad, diseños industriales marcas y nombres comerciales en los mercados destino.
- Costes de campañas de publicidad y promoción realizadas en los mercados de destino: iniciativas de marketing, material de *merchandising*, organización de catas, demostraciones y presentación, agencias de comunicación y publicidad, etc.
- Costes de material promocional (catálogos y folletos en soporte papel y telemático) en los mercados de destino: material, diseño, edición, traducción, etc.
- Costes de la formación específica de personal y equipos de empresa, relacionada con el proyecto de internacionalización a implementar, de negocios internacionales, estrategia y operativa. Dicha formación puede ser presencial y a distancia y en todos sus formatos: cursos, talleres jornadas, programas etc. En el caso de participación en programas formativos externos, los costes de la formación, excluidas dietas y gastos de viaje.

ANEXO I.4.

ANEXO I.4.

PROGRAMA EMPRESA DIGITAL

Uno de los programas incluidos en el FINANCIAMIENTO ADELANTE es el PROGRAMA EMPRESA DIGITAL, que contribuirá a la estrategia de la Unión, apoyando financieramente los proyectos de tecnología e innovación de las PYMEs de la región con el fin de incrementar la competitividad de nuestro tejido empresarial a través de financiación para el desarrollo de la innovación empresarial en Castilla-La Mancha, impulsar nuevas iniciativas empresariales de carácter innovador, el desarrollo de los sectores estratégicos de especialización inteligente, y la creación de empleo estable y de calidad.

Los objetivos principales de este programa son fomentar la digitalización de las Pymes y consolidar el tejido empresarial existente en la región apoyando el desarrollo de las capacidades de innovación, tecnológicas y mejora de la posición competitiva, a través de actuaciones para la mejora de los productos o procesos productivos, el apoyo a nuevas formas comerciales de organización y especialización, la modernización, así como la implantación de TIC'S en el comercio tradicional (comercio electrónico).

El Instituto de Finanzas destinará fondos para préstamos a empresarios individuales o colectivos, con o sin personalidad jurídica (p. ej. comunidades de bienes o sociedades limitadas) que inicien un proyecto de tecnología o innovación.

1. PERCEPTOR FINAL

El perceptor final deberá cumplir los requisitos generales establecidos en las bases y además deberá disponer de un proyecto de tecnología o innovación.

2. COSTES FINANCIABLES

Tendrá la condición de “**proyecto financiable**” aquellos que cumplan los requisitos generales establecidos en las bases y que además ejecuten planes de digitalización, tecnología e innovación con el objetivo de mejorar la posición competitiva de la empresa.

En particular, tendrán la consideración de **proyecto financiable**, los siguientes:

- Proyectos relacionados con la inteligencia artificial, aprendizaje automático y toma de decisiones autónoma. Proyectos de desarrollo experimental realizados por empresas sobre inteligencia artificial como machine learning; deep learning; neural networks, desarrollo de soluciones, aplicaciones o servicios que mejoren la eficiencia de los servicios sanitarios, internet de las cosas, tecnologías de procesamiento masivo de datos e información, computación de alto rendimiento, computación en la nube, procesamiento de lenguaje natural, ciberseguridad; biometría e identidad digital, blockchain, robótica, realidad virtual y aumentada, efectos especiales y simulación, Micro/nanoelectrónica, impresión 3D y fabricación aditiva.
- Proyectos relacionados con desarrollos tecnológicos. Proyectos basados en el desarrollo tecnológico sobre los siguientes contenidos digitales: puesta a disposición de datos de

ANEXO I.4.

forma masiva y en formatos reutilizables, tratamiento de datos aplicada a la mejora de la asistencia sanitaria y a las crisis sanitarias, videojuegos, animación digital, música, cine y vídeo, contenidos audiovisuales, publicaciones digitales, publicidad digital, redes sociales y aplicaciones móviles.

- Proyectos de implementación de sistemas encaminados a la digitalización de procesos (ERP, CRM y similares), interconexión de elementos físicos y virtuales, tratamiento de datos captados (inteligencia de negocio, bigdata y similares).
- Proyectos de implantación de control de procesos productivos, sistemas de captura de datos, mantenimiento preventivo, automatización, y sensorización asociados a producto, servicio y proceso: Aplicaciones de realidad aumentada y realidad virtual con aplicación en este tipo de actuaciones; Sistemas de Control Numérico; Sistemas MES; Sistemas SCADA; Aplicaciones para facilitar el mantenimiento preventivo; Robots industriales (norma ISO 8373); Sistemas de visión artificial; Sistemas automatizados de almacenamiento y logística interna; Sistemas de fabricación aditiva e impresión 3D; Sensorización de productos, servicios o procesos con objeto de procesar la información obtenida de los mismos; Implantación de PLC.
- Proyectos de implantación de sistemas de planificación de recursos empresariales, logística interna y externa, e integración de cadena de valor horizontal y vertical: Aplicaciones de gestión integrada de la información de la empresa, entre otras ERP y aplicaciones de Business Intelligence; Aplicaciones de gestión logística interna y externa, entre otras aplicaciones SCM, SGA, MRP y CRM.
- Proyectos de implantación de sistemas avanzados de seguridad, análisis de datos, inteligencia artificial, relacionados con algún ámbito de los detallados en las anteriores actuaciones, es decir, vinculados con actuaciones como las descritas en los apartados 2.a, 2.b o 2.c de este artículo, realizadas por la empresa dentro del proyecto objeto de apoyo o ya desarrolladas con anterioridad: Dispositivos y aplicaciones de telecomunicación; Soluciones basadas en cloud computin; Aplicaciones big data; Soluciones de seguridad de la información y las comunicaciones; Soluciones para la digitalización de productos y dispositivos para dotarlos de funcionalidad IoT; Soluciones basadas en técnicas de inteligencia artificial.
- Proyectos vinculados a las prioridades de especialización de la RIS3 de Castilla-La Mancha, y puedan encuadrarse en cualquiera de los sectores incluidos en sus Ejes, o factores de Estrategia.
- Proyectos de implantación y certificación de normas de calidad (p.ej. ISO 166.000) de proyectos de I+D+i, certificación de productos nuevos y certificación sectorial.
- Proyectos dirigidos a la obtención, validación y defensa de patentes y otros activos inmateriales que pudieran derivarse de los proyectos de desarrollo experimental.

ANEXO I.4.

- Proyectos de adquisición de derechos de patentes, licencias, "know how" o conocimientos técnicos no patentados, directamente vinculados a la innovación de un producto, servicio o proceso productivo.
- Proyectos de investigación industrial aplicada, desarrollo precompetitivo, proyectos de innovación y de desarrollo tecnológico, dirigidos al diseño, producción y explotación comercial de nuevos productos, servicios o procesos o a obtener mejoras sustanciales en los ya existentes.
- Proyectos de desarrollo de nuevos materiales, prototipos, proyectos piloto y demostraciones de explotación industrial o comercial.
- Proyectos de desarrollo de software a medida, plataformas web y aplicaciones para teléfonos inteligentes destinadas a su explotación comercial.
- Proyectos de incorporación de sistemas de información para la gestión empresarial.
- Proyectos y acuerdos de colaboración tecnológica y asistencia técnica con universidades y centros tecnológicos.
- Proyectos de implantación de sistemas de prospectiva, vigilancia tecnológica, y sistemas avanzados de seguridad.
- Proyectos de marketing digital, de implantación nuevas tecnologías de la información y las comunicaciones, venta on-line, comercio electrónico y presencia en redes sociales.
- Proyectos de formación de alta cualificación del personal, profesionales y directivos.
- Proyectos de innovación en materia de productos, servicios, procesos y organización.
- Proyectos dirigidos a la mejora de la calidad que impliquen un servicio de apoyo a la innovación con el fin de desarrollar productos, procesos o servicios más eficaces.
- Proyectos de elaboración de planes de innovación, que incrementen las capacidades y habilidades de las empresas para la gestión de la innovación, y adaptación a las necesidades del mercado.

En particular, además de los costes financiables indicados en las bases normativas generales, tendrán la consideración de **COSTES FINANCIABLES** únicamente los siguientes:

- Costes derivados de la implementación de una interfaz digital para las interacciones de negocio, o adopción/implantación de una solución de interacción ya existente con sus clientes o proveedores.
- Costes derivados de la implantación de sistemas de información para la gestión del ciclo de vida de productos y servicios: Aplicaciones PLM, CAD, CAM, CAE, PDM, DFM y de soporte remoto de productos; soluciones de modelización, simulación y virtualización de procesos, etc.

ANEXO I.4.

- Costes derivados de la implantación y/o certificación de normas de calidad (p.ej. ISO 166.000), así como certificación de productos nuevos y certificación sectorial, tales como servicios de consultoría, asesoramiento y apoyo.
- Costes derivados del registro de patentes, modelos de utilidad, diseños industriales, marcas y nombres comerciales, directamente relacionados la innovación de un producto, servicio o proceso productivo, excepto las tasas.
- Costes de las actuaciones dirigidas a la obtención de certificaciones o distintivos que destaquen el carácter innovador de la empresa, los costes de asesoramiento y apoyo en que incurran las empresas para la certificación de productos, procesos o servicios, etiquetado de calidad y ensayo o similares, tales como el Sello Pyme Innovadora o la marca EIBTs u otro tipo de certificaciones oficiales emitidas por entidades acreditadas.
- Costes de utilización de espacios co-working y laboratorios para el desarrollo de proyectos.
- Costes procedentes de investigación contractual, conocimientos técnicos, patentes, marcas o nombres comerciales adquiridos u obtenidos por licencia de fuentes externas a precios de mercado.
- Costes de colaboraciones externas: los costes de consultoría y servicios equivalentes destinados de manera exclusiva al proyecto, tales como costes de asesoramiento y apoyo para la certificación de productos, procesos o servicios, etiquetado de calidad y ensayo o similares.
- Costes derivados de la contratación a entidades de investigación y/o desarrollo tecnológico (Universidades, OPs, Parques científicos vinculados a la Universidad, OPIS con personal investigador propio, Infraestructuras Científico-Técnicas Singulares (ICTS), Centros de Innovación y Tecnología, etc.).
- Costes derivados del proceso sistemático de análisis y estudios del estado actual y exploración de las perspectivas de progreso científico y tecnológico para identificar áreas estratégicas de investigación y tecnologías emergentes.
- Costes procedentes de la integración de recursos TICs: inserción y aplicación de recursos, procedimientos y técnicas usadas en el procesamiento, almacenamiento y transmisión de información, así como instaurar procesos y procedimientos de comercio electrónico, distribución digital y presencial en redes sociales.
- Costes de la formación específica de personal y equipos directivos relacionada con el proyecto de innovación a implementar. En el caso de participación en programas formativos externos, los costes de la formación, excluidas dietas y gastos de viaje.

ANEXO I.5.

ANEXO I.5.

PROGRAMA ECONOMÍA VERDE

En la actualidad existe un marco europeo que materializa el compromiso de la UE hacia la economía circular. Desde finales de 2018, momento en que se presentó el Plan de acción para la economía circular de la UE, que se aprobó en marzo de 2019, se van aprobando planes, normas y actuaciones en muchos de los campos implicado en el cambio de modelo.

A nivel europeo hay un compromiso claro de apuesta por la economía circular que se muestra en la orientación de las del 70% del monto total de los distintos instrumentos financieros europeos hacia proyectos y actuaciones de economía circular

Uno de los programas incluidos en el FINANCIAMIENTO ADELANTE es el **PROGRAMA ECONOMÍA VERDE** destinado a apoyar proyectos relacionados con la Economía Circular y la Eficiencia Energética. Este tipo de proyectos ayudan a disminuir el uso de los recursos, a reducir la producción de residuos y a limitar el consumo de energía. En definitiva se trata de conseguir una reorientación del modelo productivo de la región. Además de los beneficios ambientales, esta actividad emergente es creadora de riqueza y empleo (incluyendo el ámbito de la economía social) en todo el conjunto del territorio y su desarrollo debe permitir obtener una ventaja competitiva en el contexto de la globalización.

El Instituto de Finanzas destinará fondos para préstamos a empresarios individuales o colectivos, con o sin personalidad jurídica (p. ej. comunidades de bienes o sociedades limitadas) que inicien o amplíen un proyecto de economía verde en Castilla-La Mancha.

1. PERCEPTOR FINAL

El perceptor final deberá cumplir los requisitos generales establecidos en las bases y además el empresarios/as individual o la sociedad², según corresponda, deberá disponer de un proyecto de economía verde.

2. COSTES FINANCIABLES

Tendrán la condición de “**proyecto financiable**” aquellos que contemplen la ejecución de un proyecto de economía circular o eficiencia energética en la región, y cuyo objetivo último sea alguno de los siguientes:

- Diseño y producción circular: aplicar estrategias de «reducción y reciclaje» para eliminar residuos en origen antes de la fase de comercialización.
- Uso circular y prolongación de la vida útil: permitir la reutilización, reparación, reconversión, reacondicionamiento de productos en la fase de uso.

² Todas las referencias realizadas a sociedad y socios deben entenderse también realizadas a comunidad de bienes y comuneros.

ANEXO I.5.

- Recuperación de valor circular: recuperar materiales y otros recursos a partir de residuos, a través de sistemas de recuperación de calor residual y/o la reutilización de aguas residuales tratadas.
- Apoyo circular: aplicar estrategias circulares en todas las fases del ciclo de vida, por ejemplo, con el despliegue de tecnologías TIC, digitalización y servicios de apoyo a modelos de negocio circulares y cadenas de valor circulares.
- Reducción del consumo de materiales y/o disminución de residuos.
- Proyectos relacionados con la creación de redes de calor biomático, reducción de emisiones, mejora de la eficiencia energética, y uso de energía renovable.
- Proyectos relacionados con vehículos libres de emisiones y uso de baterías.
- Proyectos que impliquen la mejora energética en cualquiera de sus ámbitos.
- Proyectos que impliquen la reducción de envases y embalajes.
- Proyectos para la adaptación a los nuevos requisitos obligatorios sobre el contenido y potenciación de reciclado eficiente y de calidad, gestión de los microplásticos, además de los bioplásticos y los plásticos biodegradables.
- Proyectos relacionados con la nueva iniciativa legislativa sobre la reutilización para sustituir los envases, la vajilla y la cubertería de un solo uso por productos reutilizables en los servicios alimentarios.
- Proyectos relacionados con la depuración de agua y los residuos hídricos utilizando los nutrientes para generar nuevas materias primas. Iniciativas de reutilización de nutrientes y fertilizantes (nitrógeno, fósforo y potasio).
- Proyectos relacionados con biocombustibles sólidos, líquidos o gaseosos generados a partir de residuos (forestales, urbanos, ganaderos, industriales, etc.) estos son los biocombustibles de segunda generación que no compiten con materias primas alimentarias como los biocombustibles de primera generación.
- Proyectos de ciclo integral del agua, depuración de bajo coste y utilización de aguas residuales para producción de biomasa.
- Cultivo y gestión de biomasa para su utilización como celulosa, usos térmicos o como materia prima de biorrefinerías.
- Obtención de proteínas vegetales o de insectos para alimentación ganadera.
- Proyectos relacionados con las redes de calor urbano y calefacción centralizada.

Además de los costes financiados indicados en las bases normativas generales, tendrán la consideración de **COSTES FINANCIABLES** los siguientes:

ANEXO I.5.

- Costes de estudios de investigación y/o proyectos demostrativos de nuevos productos o servicios y de reutilización de productos.
- Costes derivados de ecodiseño y ecoinnovación de productos o servicios que promuevan la prevención de residuos a lo largo de su ciclo de vida.
- Costes de implementación de servicios de retorno de productos impulsados por el distribuidor o fabricante de estos productos, con el fin de reutilizarlos, remanufacturarlos o reciclarlos.
- Coste de inversiones derivadas de nuevos procesos o tecnologías que permitan valorizar residuos que actualmente no se están valorando, o que aumenten el rendimiento y / o la calidad de operaciones existentes de valorización de residuos de terceros.
- Costes derivados de la renovación de instalaciones de iluminación interior y exterior, y/o instalación de controladores inteligentes.
- Costes derivados de la renovación de instalaciones de climatización (calefacción y refrigeración) a sistemas más eficientes y/o bajos en emisiones.
- Costes derivados de la renovación de vehículos industriales que favorezcan el paso a una economía baja en carbono.
- Costes derivados del aprovechamiento de energía solar térmica y energía solar fotovoltaica (autoconsumo).
- Costes derivados de la obtención de certificados de sistema de gestión de la energía: ISO 50001.
- Costes de las inversiones en construcción o renovación de edificios eficientes vinculadas al aislamiento, cubiertas, ventanas, ventilación y protección solar.
- Inversiones en equipos informáticos con la condición "Energy Star".