Guía de servicios para la internacionalización

GOBIERNO DE ESPAÑA
MINISTERIO DE ECONOMÍA Y COMPETITIVIDAD
SECRETARÍA DE ESTADO DE COMERCIO

Edición Enero 2014

ÍNDICE

01. ¿Cómo empezar a exportar? _ p. 06
02. ¿Cómo impulsar las exportaciones? _ p. 10
03. ¿Cómo implantarse en el exterior? _ p. 16
04. ¿Cómo obtener financiación? _ p. 20
05. ¿Dónde solicitar asesoramiento? _ p. 28
06. ¿Cómo mejorar la formación en internacionalización? _ p. 34
07. ¿Cómo atraer inversión extranjera y buscar socios o financiación exterior para proyectos en España? _ p. 38

INTRODUCCIÓN

Esta **Guía de servicios para la internacionalización** recoge la amplia gama de instrumentos que las empresas españolas tienen a su disposición para impulsar su expansión en los mercados exteriores, sea cual sea su experiencia en los mercados internacionales y la fase del proceso de internacionalización en que se encuentren:

- Iniciación en comercio exterior.
- Impulso a las exportaciones.
- Implantación e inversión en el exterior.
- Financiación de operaciones en el exterior.
- Asesoramiento.
- Formación.
- Atracción de inversiones y financiación extranjera para proyectos en España.

Para ello, cuentan con los recursos de la Secretaría de Estado de Comercio del Ministerio de Economía y Competitividad en sus servicios centrales, en la red de cerca de 100 Oficinas Económicas y Comerciales en el mundo, las 31 Direcciones Territoriales y Provinciales de Comercio en España y sus organismos dependientes: ICEX, COFIDES, CESCE y Sociedad Estatal España Expansión Exterior. A ellos se suman los programas del Instituto de Crédito Oficial (ICO) y del Centro para el Desarrollo Tecnológico Industrial (CDTI), adscritos ambos al Ministerio de Economía y Competitividad, y de ENISA, adscrita al Ministerio de Industria, Energía y Turismo.

• **ICEX España Exportación e Inversiones (ICEX).** Fomenta la internacionalización de las empresas españolas, desde su iniciación hasta su implantación en el exterior, y la atracción de inversiones exteriores a España. **www.icex.es**

• **Compañía Española de Seguro de Crédito a la Exportación (CESCE).** Ofrece soluciones para la gestión del riesgo desde dos ámbitos: gestiona la cuenta del Estado de riesgo político y opera por cuenta propia en el mercado del riesgo comercial. **www.cesce.es**

• **Instituto de Crédito Oficial (ICO).** Banco público cuyas funciones son promover actividades económicas que contribuyan al desarrollo del país y la mejora de la distribución de la riqueza nacional. **www.ico.es**

• **Centro para el Desarollo Tecnológico Industrial (CDTI).** Promueve la innovación y el desarrollo tecnológico de la empresa española y canaliza las solicitudes de financiación de proyectos de I+D+i en los ámbitos estatal e internacional. **www.cdti.es**

• **Compañía Española de Financiación del Desarrollo (COFIDES).** Proporciona financiación a medio y largo plazo a proyectos de compañías españolas que contribuyan al desarrollo de los países receptores de la inversión. **www.cofides.es**

• **Sociedad Estatal España Expansión Exterior.** Detecta y crea oportunidades de negocio de exportación e inversión en el exterior, además de ofrecer apoyo en el proceso comercial y paquetes financieros para grandes proyectos. **www.expansionexterior.es**

• **ENISA.** Fomenta la creación, crecimiento y consolidación de la empresa española, participando en la financiación de proyectos viables e innovadores y en la dinamización del capital riesgo. **www.enisa.es**

Infórmate en el Centro de Asesoramiento Unificado en Comercio Exterior (CAUCE):
• **902 349 000**
• **informacion@icex.es**
Respuesta en un máximo de 24 horas

01. ¿CÓMO EMPEZAR A EXPORTAR?

→ Analiza el potencial exportador de tu empresa

Con la herramienta *online* Pasaporte al Exterior de ICEX tu empresa podrá:

- Comprobar su potencial en el exterior e identificar los puntos fuertes y débiles.
- Conocer las claves de la operativa del comercio exterior y realizar simulaciones.
- Obtener información sobre los apoyos de la Administración española a la internacionalización.

www.icex.es/pasaportealexterior

→ Infórmate sobre los trámites y documentos básicos

ICEX facilita información *online* básica sobre:

- Documentos comerciales, de transporte y de seguro para la exportación.
- Trámites aduaneros y tributarios.
- Certificados específicos requeridos.

www.icex.es/tramites >>

>>

→ Elabora un plan de iniciación y consolidación internacional

El programa ICEX Next ofrece durante dos años:

- Asesoramiento estratégico para diseñar un plan de internacionalización y mejorar la competitividad de tu negocio.
- Apoyo en los gastos de prospección, promoción exterior y contratación de personal para el Departamento Internacional.

www.icex.es/icexnext

ICEX cofinancia el 50% de los gastos realizados por la empresa, hasta un máximo de **12.700 euros.**

Puedes solicitar información sobre el programa ICEX Next y todos los servicios de ICEX en las oficinas de ICEX en Madrid y en cualquiera de las 31 Direcciones Territoriales y Provinciales de Comercio en toda España.
→Para acceder a la Red de Direcciones Territoriales y Provinciales, pulsa **aquí.**

Red de Direcciones Territoriales y Provinciales de Comercio en España

ANDALUCÍA
- Almería
- Cádiz
- Granada
- Huelva
- Málaga
- Sevilla

ARAGÓN
- Zaragoza

ASTURIAS
- Oviedo

BALEARES
- Palma de Mallorca

CANARIAS
- Las Palmas de Gran Canaria
- Santa Cruz de Tenerife

CANTABRIA
- Santander

CASTILLA-LA MANCHA
- Toledo

CASTILLA Y LEÓN
- Burgos
- Valladolid

CATALUÑA
- Barcelona
- Girona
- Tarragona

CEUTA
- Ceuta

COMUNIDAD VALENCIANA
- Alicante
- Castellón
- Valencia

EXTREMADURA
- Badajoz

GALICIA
- A Coruña
- Vigo

LA RIOJA
- Logroño

MADRID
- Madrid

MURCIA
- Murcia

NAVARRA
- Pamplona

PAÍS VASCO
- Bilbao
- San Sebastián

02. ¿CÓMO IMPULSAR LAS EXPORTACIONES?

→ Identifica oportunidades de negocio

El Servicio de Oportunidades de Negocio de ICEX difunde información sobre oportunidades de negocio internacionales que demanden productos y servicios españoles, así como licitaciones internacionales. Diariamente se reciben informaciones de la Red de Oficinas Económicas y Comerciales de España en el exterior. Además, se descarga información de la base de datos Tenders Electronic Daily (TED), así como Development Business y otras páginas web de las instituciones financieras multilaterales.

www.icex.es/oportunidades

Con la opción de recibir alertas personalizadas por correo electrónico.

→ Promociona tu empresa

ICEX pone a tu disposición una amplia gama de instrumentos para dar a conocer tu empresa en los mercados internacionales e impulsar sus exportaciones, entre ellos:

- Participación en ferias internacionales.
- Misiones comerciales a mercados exteriores.
- Misiones de estudio a nuevos mercados para realizar una prospección o investigación.
- Misiones de periodistas o compradores extranjeros a España, para conocer la oferta local.
- Jornadas técnicas y comerciales.
- Campañas de comunicación en medios.
- Inserciones de anuncios de empresas españolas en prensa especializada extranjera.
- Acciones de relaciones públicas con prescriptores de opinión, periodistas, potenciales compradores, etcétera.
- Promociones directas: desfiles, degustaciones, exposiciones temáticas, etcétera.

www.icex.es/actividades

>>

→ Analiza la evolución del comercio exterior

El Servicio de Estadísticas de ICEX te permitirá conocer de inmediato la realidad del comercio exterior con cualquier mercado, a través de datos comparativos de importación y exportación.

- Estadísticas de comercio exterior españolas, europeas y mundiales.
- Informes preelaborados de comercio exterior sobre productos y/o países y/o provincias.

www.icex.es/estadisticas

Y además

>> Para acercar la oferta española a la empresa extranjera y promocionar en el exterior los sectores con mayor capacidad para generar imagen país, ICEX ha desarrollado los siguientes portales *online:*

- **www.spainbusiness.com**, para compañías que quieren hacer negocios en España.
- **www.winesfromspain.com**, especializado en vinos.
- **www.foodsfromspain.com**, especializado en productos alimentarios y gastronomía.
- **www.interiorsfromspain.com**, el portal de hábitat.
- **www.fashionfromspain.com**, dedicado a diseño y moda.
- **www.spaintechnology.com**, sobre tecnología.

→ Conoce el marco legal y normativo

En la web de la Secretaría de Estado de Comercio podrás consultar información sobre:

- Acuerdos comerciales suscritos por la Unión Europea y la participación institucional española en organizaciones multilaterales.
- Medidas e instrumentos de defensa comercial *(antidumping,* antisubvención y salvaguardia) y el procedimiento de denuncia e investigación establecido por la Comisión Europea.
- Contingentes arancelarios y el procedimiento de solicitud, oposición y prórroga de suspensiones y contingentes arancelarios.
- Regímenes aduaneros establecidos por la Comisión Europea.

www.comercio.es/politicacomercial

En el portal de Barreras al Comercio de la Secretaría de Estado de Comercio podrás canalizar las denuncias sobre barreras comerciales que tu empresa haya debido afrontar en países no miembros de la Unión Europea, y conocer las barreras que ya se han identificado en otros mercados.
www.barrerascomerciales.es

→ Amplía la información sobre mercados exteriores

La red de Oficinas Económicas y Comerciales en el Exterior e ICEX facilitan la información más actualizada y exhaustiva sobre mercados exteriores:

- Documentación sobre países: informes económicos y de coyuntura, estructura económica, información práctica, marco político, novedades, legislación, aranceles, programas financieros, guías y fichas-país, etcétera.
- Documentación sobre sectores: estudios de mercado, notas sectoriales, informes de ferias, noticias, directorios de asociaciones de exportadores.
- Directorios de importadores extranjeros.

www.oficinascomerciales.es
www.icex.es

Y además

- El Canal ICEX TV te ofrece información audiovisual sobre internacionalización en: **www.icex.tv**

- El portal eMarket Services te facilita directorios y asesoramiento en mercados electrónicos en: **www.emarketservices.es**

- La revista digital *El Exportador* difunde reportajes sobre comercio exterior en: **www.el-exportador.es**

>>

>> **→ Averigua cómo gestionar la exportación de determinados productos**

La web de la Secretaría de Estado de Comercio pone a tu disposición completa información sobre gestión y tramitación del comercio exterior de:

- Sector agroalimentario. Está sujeto al sistema electrónico de expedición de certificados de exportación e importación. Además, el servicio SOIVRE de las Direcciones Territoriales y Provinciales de Comercio controla la calidad de determinados productos agroalimentarios procedentes o destinados a terceros países, así como de las frutas y hortalizas enviadas a otros Estados de la UE.
  www.comercio.es/agroalimentarios

- Productos industriales. En algunos casos se establecen medidas como la autorización administrativa, la licencia previa o incluso su prohibición.
  www.comercio.es/industriales

- Material de defensa y doble uso. Disponible una guía *online* para el comercio de material de defensa y de seguridad, y tecnologías de doble uso.
  www.comercio.es/defensa

www.comercio.es

Y además

- El Portal del Convenio sobre el Comercio Internacional de Especies Amenazadas de Fauna y Flora Silvestre (CITES) incluye información sobre permisos y certificados, legislación y procedimientos de control.
  www.cites.gob.es

→ Participa en licitaciones internacionales

ICEX promueve la participación de empresas de ingeniería y consultoría, y contratistas de proyectos industriales y civiles, en licitaciones internacionales convocadas por organismos multilaterales, agencias e instituciones.
Para ello ofrece:

- Información sobre licitaciones internacionales y programas de cooperación multilateral.
- Asesoramiento en las gestiones y contactos ante los organismos multilaterales.
- Encuentros con representantes de instituciones financieras multilaterales y entidades gestoras, para detectar oportunidades de negocio.
- Ayuda en la compra de pliegos, preparación de las ofertas y búsqueda de socios y expertos locales.
- Financiación de parte de los gastos de preparación, presentación y seguimiento de ofertas.
- A través del programa ICEX Integra, ICEX identifica empresas españolas potenciales proveedoras de productos y servicios para otras firmas españolas adjudicatarias de grandes proyectos internacionales.

www.icex.es/licitaciones

Y además

- Mediante el programa ICEX Gran Distribución, ICEX identifica a potenciales empresas españolas que actúen como proveedores para grandes cadenas de distribución, principalmente europeas, a petición de dichas cadenas.

www.icex.es

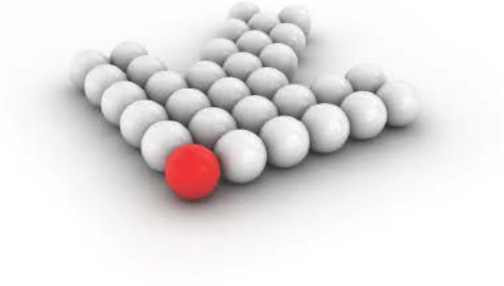
03. ¿CÓMO IMPLANTARSE EN EL EXTERIOR?

→ Identifica oportunidades de negocio

El Servicio de Oportunidades de Negocio de ICEX difunde información sobre oportunidades de inversión y privatizaciones, así como propuestas de colaboración, transferencia de tecnología, *know-how* y *joint-ventures*.

www.icex.es/oportunidades

Con la opción de recibir alertas personalizadas por correo electrónico.



→ Calcula los costes de establecimiento

El Simulador de Costes de Establecimiento *online* de ICEX te proporciona en segundos los costes de implantación de tu empresa en cualquier mercado. También te permite ampliar información y compararlos con los de otros países, así como convertir los datos en moneda local.

www.icex.es/costesdeestablecimiento

Y además

El Simulador de Costes de Establecimiento se complementa con Guías de Organismos de Apoyo a la Inversión, con información sobre las agencias de atracción de inversiones de cada país y los incentivos fiscales, laborales, sectoriales o regionales que brindan a las compañías que se instalan en su territorio.

→ Conoce la evolución de las inversiones

La base de datos DataInvex de la Secretaría de Estado de Comercio proporciona informes históricos y comparativos de la inversión española en el exterior y extranjera en España.

http://datainvex.comercio.es

>>

>> **→ Selecciona posibles socios locales**

ICEX organiza Foros de Inversiones y Cooperación Empresarial, Encuentros Empresariales y Misiones de Inversores, con el objetivo de que los empresarios españoles puedan mantener contacto directo en el mercado de destino con potenciales socios extranjeros y negociar con ellos proyectos de inversión previamente seleccionados, así como sentar las bases de futuros acuerdos de cooperación.

Estos servicios incluyen:

- Ayuda en la identificación de oportunidades de inversión y cooperación.
- Organización de una agenda de entrevistas a medida con potenciales socios locales.
- Información sobre el mercado de destino y apoyo institucional al más alto nivel.
- Celebración de mesas redondas y reuniones técnicas sobre sectores de interés.

www.icex.es/actividades

Y además

- ICEX facilita directorios sobre empresas españolas implantadas en cada mercado, con datos de contacto, sector de actividad y compañía matriz. La información se elabora a través de la red de Oficinas Económicas y Comerciales de España en el exterior.

www.icex.es/informacionparainvertir

→ Si necesitas infraestructura temporal en el país de destino

ICEX pone tu disposición 17 Centros de Negocios, ubicados en las Oficinas Económicas y Comerciales de los principales puntos geográficos estratégicos para la expansión empresarial: Argel, Bogotá, Bucarest, Casablanca, Chicago, Dubai, Estambul, Guanzhou, Kuala Lumpur, México D.F., Moscú, Mumbai, Pekín, Praga, Seúl, Shanghai y Varsovia. Desde estas plataformas podrás impulsar tu internacionalización, con todos los recursos a tu alcance:

- Alquiler temporal de despachos y salas de reuniones completamente equipados.
- Apoyo institucional de la Oficina Económica y Comercial en la que está situado cada Centro de Negocios.
- Apoyo administrativo y logístico.
- Acceso más directo a todos los servicios de la Oficina.

www.icex.es/suoficinaenelexterior

Y además

• Las empresas tecnológicas que buscan implantarse en Estados Unidos cuentan también con el Spain Tech Center de San Francisco, promovido por Fundación Banesto, ICEX y Red.es. Tras recibir tres meses de formación y asesoramiento en España, las firmas se instalan durante seis meses en este espacio de trabajo para poner en marcha su plan de negocio.
www.spaintechcenter.com

→ Soluciona posibles conflictos

A través del Centro de Asistencia al Inversor de la Secretaría de Estado de Comercio podrás canalizar *online* las solicitudes de apoyo institucional para proyectos en el exterior o solución de conflictos con otros Gobiernos en materia de inversiones.

www.comercio.es/centrodeasistencia

Y además

• En la web de la Secretaría de Estado de Comercio se facilita completa información sobre Acuerdos de Protección y Promoción Recíproca de Inversiones suscritos por España con otros países para reducir factores de incertidumbre en el desarrollo de proyectos de inversión en el exterior, así como sanciones y otros acuerdos internacionales.
www.comercio.es/acuerdos

04. ¿CÓMO OBTENER FINANCIACIÓN?

Para financiar exportaciones

→ Para anticipar el importe de las facturas de las operaciones de exportación

La Línea ICO Exportadores Corto Plazo 2013 proporciona financiación a autónomos y empresas que deseen obtener liquidez:

- Hasta cinco millones de euros por cliente, en una o varias operaciones.
- Tipo de interés variable (euribor 3 ó 6 meses) más diferencial, incrementado con el margen establecido por la entidad de crédito según la tipología de la operación.

Puedes formalizar anticipos de facturas con cargo a esta línea hasta el 16 de diciembre de 2013. La tramitación de las operaciones se realiza a través de las entidades de crédito.
→ Para acceder al servicio, pulsa **aquí.**

Puedes consultar toda la información sobre las líneas ICO en: **www.ico.es** y en el teléfono de atención gratuito: **900 121 121**

→ Para obtener financiación a medio y largo plazo

La Línea ICO Exportadores Medio y Largo Plazo 2013/14 ofrece financiación dirigida a la concesión de Crédito Suministrador (destinada a empresas españolas para la venta de bienes o servicios a empresas extranjeras dentro del ámbito geográfico de aplicación) y Crédito Comprador (destinada a firmas extranjeras dentro del ámbito geográfico de aplicación, para la adquisición de bienes o servicios exportados por empresas españolas), así como Financiación Complementaria requerida por la empresa extranjera que adquiera los bienes o servicios españoles, que no se haya cubierto en su totalidad con un Crédito Comprador.

- Hasta 20 millones de dólares o 25 millones de euros, en una o varias operaciones.
- Tipo de interés fijo o variable (libor USD o euribor 6 meses) más diferencial, incrementado con un margen hasta el 4,0% para operaciones a dos y tres años y hasta el 4,3% para operaciones a más de tres años.

Formalizaciones hasta el 15 de diciembre de 2014, a través de las entidades de crédito.
→ Para acceder al servicio, pulsa **aquí.**

>>

>> **→ Para asegurar los riesgos comerciales**

CESCE proporciona un amplio abanico de soluciones para la gestión integral del riesgo mediante sus dos líneas de actividad:

- **Por cuenta propia:** protección frente a impagos, información comercial de clientes, prospección de mercados y ayuda para conseguir financiación, mejorar la liquidez de los clientes y gestionar el cobro.

→ Para acceder al servicio, pulsa **aquí.**

- **Por cuenta del Estado asegura riesgos comerciales a más de dos años, políticos y extraordinarios, entre ellos:**
- Riesgos comerciales: insolvencia o morosidad prolongada de un deudor.
- Riesgos políticos: situaciones originadas por las autoridades de un país que impidan al importador hacer frente a los pagos al exterior, como el riesgo de transferencia, la moratoria de pagos o la insolvencia de un deudor público.
- Riesgos extraordinarios: por ejemplo, guerras, terremotos, inundaciones, etcétera.

→ Para acceder al servicio, pulsa **aquí.**

www.cesce.es

→ Para acceder a financiación a través de un canal no bancario

El Fondo Apoyo a Empresas de CESCE MASTER ORO facilita una alternativa para obtener liquidez mediante el descuento de facturas comerciales.

- Es un canal de financiación no bancario, que no aparece en CIRBE.
- Para empresas grandes y pequeñas, independientemente de su tamaño.
- El Fondo adquiere sin recurso el crédito por el importe cubierto por CESCE y en un plazo máximo de 6 días desde la solicitud, se realiza la transferencia de fondos.
- Es preciso ser cliente de CESCE MASTER ORO y disponer del servicio Títulos de Liquidez.

→ Para acceder al servicio, pulsa **aquí.**

www.cesce.es
www.cesceseloexplica.es

Y además

• El Convenio de Ajuste Recíproco de Intereses (CARI) es un sistema de apoyo a las exportaciones españolas que incentiva que las entidades financieras proporcionen créditos a la exportación a largo plazo (dos años o más) y a tipos de interés fijo.
www.comercio.es/cari

• El Fondo para la Internacionalización de la Empresa (FIEM) es un programa de apoyo oficial a estudios de viabilidad, asistencias técnicas, operaciones de exportación y de inversión en el exterior, suministro y proyectos llave en mano, gestionado de Gobierno a Gobierno a través de la Secretaría de Estado de Comercio.
www.comercio.es/fiem

• ICEX y la Compañía Española de Reafianzamiento S.A. (CERSA) facilitan el acceso de las pymes a financiación a través del sistema español de garantías recíprocas. Las SGRs emiten avales financieros a favor de las empresas para operaciones de implantación comercial y productiva y gastos relacionados con pre-exportación, y avales técnicos para participación en licitaciones internacionales.
www.icex.es/cersasgravales

• La Póliza 1 Millón ICEX-CESCE facilita el acceso al seguro de crédito a las pymes con un volumen de ventas máximo de un millón de euros, con bonificaciones de hasta un 50% en la prima.
www.icex.es/polizaunmillon

→ Para financiar la internacionalización de la innovación tecnológica

CDTI ofrece diferentes programas de financiación de proyectos e iniciativas de cooperación en el ámbito de la internacionalización de la I+D+i, entre ellos:

• Proyectos Internacionales de Cooperación Tecnológica: Proyectos de I+D+i transnacionales cercanos a mercado.
• Innternacionaliza: financia actividades de pymes españolas que hayan desarrollado una tecnología novedosa y deseen explotarla en el exterior.
• Innvolucra: incentiva la participación de empresas españolas en programas internacionales de cooperación tecnológica.
• H2020: es la principal iniciativa comunitaria de fomento de la I+D en la UE.
• CDTI- Eurostars: favorece la participación de empresas españolas en programas de cooperación internacional en I+D.

→ Para acceder a los programas, pulsa **aquí.**

www.cdti.es

>>

>> Para financiar inversiones

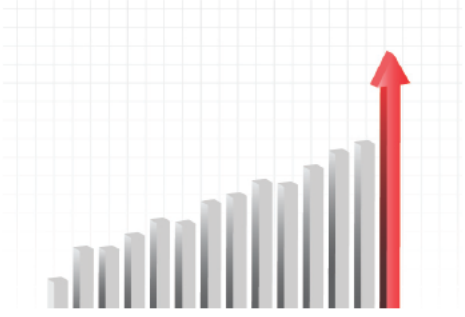
→ Para financiar inversiones productivas

La Línea ICO Internacional 2013 financia hasta diez millones de euros por cliente, para operaciones de liquidez e inversiones en activos fijos productivos, vehículos, adquisición de empresas... Puede utilizarse la modalidad de préstamo o *leasing*:

- Tipo de interés: fijo o variable (euríbor 6 meses), más diferencial, incrementado con el margen establecido por la entidad de crédito.
- Amortización y carencia: uno, dos y tres años con posibilidad de un año de carencia si se financia 100% liquidez, y entre uno y 20 años con hasta dos de carencia, si se financia inversión.

Formalizaciones hasta el 16 de diciembre de 2013.
→ Para acceder al servicio, pulsa **aquí.**

www.ico.es



→ Para conseguir préstamos participativos

- **Fondo FOND-ICO Pyme**: ofrece financiación para los procesos de internacionalización de empresas españolas que, habiendo superado las primeras fases de implantación, realicen inversiones para impulsar su crecimiento.
- Importe: de 750.000 a 1.500.000 euros en empresas innovadoras, y de 1,5 a 15 millones de euros en empresas en expansión.

La tramitación se realiza en Axis, gestora del fondo.
→ Para acceder al servicio, pulsa **aquí.**

- **Líneas Enisa - Fase Crecimiento.** La Línea Enisa Competitividad financia proyectos enfocados a la mejora de los sistemas productivos, aumento de la capacidad productiva y diversificación de mercados, entre otros. La Línea Enisa Tecnología está dirigida a proyectos que supongan avances tecnológicos y mejora de procesos en sectores como biotecnología, TICs, nuevos materiales...
- Importe: entre 75.000 euros y 1,5 millones de euros, en función del nivel de fondos propios y la estructura financiera de la empresa.

Enisa dispone de líneas para empresas en otras fases de desarrollo.
→ Para acceder al servicio, pulsa **aquí.**

www.axispart.com
www.enisa.es

→ Para obtener financiación de entre 75.000 y 10 millones de euros

El Fondo para Operaciones de Inversión en el Exterior de la Pequeña y Mediana Empresa (FONPYME), junto con los recursos propios de COFIDES, proporcionan financiación entre 75.000 y diez millones de euros. No existe comisión de estudio y se pueden financiar tanto implantaciones de la pyme en el exterior como ampliaciones de instalaciones existentes o adquisiciones de empresas.

→ Para acceder al servicio, pulsa **aquí.**

www.cofides.es

→ Si necesitas asegurar la inversión

CESCE proporciona soluciones para la gestión integral del riesgo y gestiona por cuenta del Estado la Póliza de Seguro de Inversiones en el Exterior, que cubre riesgos de carácter político y las pérdidas derivadas de, entre otros factores, la expropiación o confiscación de la empresa en el exterior, la falta de transferencia de dividendos, el terrorismo, la revolución o guerra y el incumplimiento de acuerdos o compromisos por parte de las autoridades del país receptor de la inversión.

→ Para acceder al servicio, pulsa **aquí.**

www.cesce.es

>>

>> **→ Optimiza el proceso de implantación**

El programa Pyme Invierte de ICEX y COFIDES proporciona un apoyo integral a las inversiones en el exterior de las pymes españolas:

- Para inversiones productivas: asesoramiento sobre la inversión, financiación de entre 75.000 y diez millones de euros (hasta el 80% de las necesidades de financiación a medio y largo plazo del proyecto) y acceso preferente al programa de Servicios Personalizados de ICEX.
- Para implantaciones comerciales: asesoramiento sobre la implantación, financiación de entre 75.000 y un millón de euros (hasta el 50% de las necesidades de financiación a corto plazo del proyecto) y acceso preferente al programa de Servicios Personalizados de ICEX.

www.icex.es/pymeinvierte

Para grandes proyectos

Fondo para Inversiones en el Exterior (FIEX)
A través de la gestión del FIEX y sus recursos propios, COFIDES financia a medio y largo plazo proyectos privados y viables en el exterior en los que exista interés español. Con instrumentos de capital y deuda, COFIDES proporciona financiación entre 250.000 y 30 millones de euros para proyectos que impliquen la creación de una nueva empresa, la compra de una empresa existente o la ampliación de la actividad, siempre que incorporen activos que requieran financiación a medio y largo plazo.
→ Para acceder al servicio, pulsa **aquí.**
www.cofides.es

Financiación de COFIDES en países en desarrollo
COFIDES, como miembro de *European Development Finance Institutions (EDFI),* moviliza recursos para proveer financiación a empresas españolas en países en desarrollo o en economías en proceso de transición. Principalmente se financian proyectos orientados a mitigar el cambio climático, fomentar la eficiencia energética y el desarrollo en países receptores de Ayuda Oficial al Desarrollo, así como proyectos en África, Caribe y Pacífico.
→ Para acceder al servicio, pulsa **aquí.**
www.cofides.es

ICO Garantías Internacionales
El Instituto de Crédito Oficial concede garantías a compañías españolas que participen en procesos de licitaciones o adjudicaciones internacionales, o contraten de manera directa con empresas e instituciones ubicadas fuera de España. Las empresas deben tener una facturación superior a 50 millones de euros y unos activos totales de más de 43 millones de euros. La tramitación de las operaciones se realiza directamente en la Subdirección de Financiación Directa del Instituto de Crédito Oficial.
→ Para acceder al servicio, pulsa **aquí.**
www.ico.es

FOND-ICOInfraestucturas
El fondo FOND-ICOInfraestructuras financia empresas que desarrollen proyectos de infraestructuras en sectores de transporte, infraestructura social y servicios, energía y medio ambiente. Proporciona financiación a través de participaciones en capital, deuda subordinada y préstamos participativos. El importe de las operaciones oscila entre 10 y 60 millones de euros, pudiendo aprobarse excepcionalmente participaciones con un límite máximo de 100 millones de euros. La tramitación se realiza en Axis, gestora del fondo.
→ Para acceder al servicio, pulsa **aquí.**
www.axispart.com

05. ¿DÓNDE SOLICITAR ASESORAMIENTO?

→ Para obtener asesoramiento gratuito

El Centro de Asesoramiento Unificado en Comercio Exterior (CAUCE) resuelve cualquier duda sobre operativa de comercio exterior, mercados exteriores y ayudas públicas a la internacionalización, sea cual sea la actividad de la empresa y su experiencia en comercio exterior. Este servicio responde de forma directa, ágil y eficaz a las necesidades de la empresa en:

- Trámites y documentación básica para exportación.
- Estrategias de internacionalización.
- Mercados internacionales.
- Oportunidades de negocio y contactos comerciales.
- Contratación internacional.
- Programas de apoyo.
- Financiación internacional.
- Arbitraje internacional.

CAUCE es un servicio de asesoramiento gratuito que proporciona una respuesta en un plazo máximo de 24 horas, ya sea por teléfono: **902 349 000** o por mail: **informacion@icex.es**

→ Para dar los primeros pasos

ICEX Conecta te ofrece asesoramiento individualizado mediante entrevistas con los especialistas en las Oficinas Económicas y Comerciales de España en el exterior, a través de videoconferencia.

www.icex.es/conecta

→ Para proyectos de inversión

El servicio de Asesoramiento Sobre Inversiones en el Exterior de ICEX te proporciona:

- Asesoramiento sobre inversiones en el exterior. En una primera fase gratuita, facilita información para dar los primeros pasos en el proyecto de inversión. Además, la empresa puede contratar un diagnóstico y/o un estudio de factibilidad a medida, sujetos a tarifa.

- Orientación sobre financiación. Con este servicio gratuito, ICEX dirigirá a la empresa hacia fuentes públicas y privadas con fondos para financiar el proyecto. Entre ellas, el Programa Pyme Invierte. **www.icex.es/pymeinvierte**

www.icex.es/asesoramientoinversiones >>

>> **→ Para servicios de consultoría a medida**

Los Servicios Personalizados proporcionan servicios ajustados a las necesidades específicas de tu empresa en cada mercado, previa aceptación del presupuesto. Están gestionados por la red de Oficinas Económicas y Comerciales en el exterior y pueden prestarse, en algunos casos, mediante telepresencia o videoconferencia. Incluyen:

- **Información personalizada de mercados exteriores:** para valorar las posibilidades de introducción de un producto o servicio. Con análisis de la competencia, comparativa de precios, informes de oferta y demanda, etcétera.
- **Agendas de reuniones de negocio:** organización de entrevistas con posibles socios o clientes.
- **Identificación de socios comerciales:** elaboración de listados de posibles importadores, agentes, distribuidores, fabricantes locales, etcétera. El servicio incluye el contacto directo con los interlocutores.
- **Apoyo logístico:** las Oficinas Económicas y Comerciales pueden organizar acciones de marketing directo y promoción comercial, asistir a la apertura pública de pliegos de concursos, presentar documentación en nombre de la empresa, asistir en la elaboración de documentos, acompañar a entrevistas…
- **Misión inversa:** se selecciona e invita a España a compradores y prescriptores de opinión de un determinado sector.

Los Servicios Personalizados se gestionan a través de las cerca de 100 Oficinas Económicas y Comerciales repartidas por todo el mundo y cerca de 1.000 profesionales. Cuentan con control de calidad garantizado.

www.icex.es/serviciospersonalizados

Para grandes proyectos

La sociedad estatal España Expansión Exterior proporciona asesoramiento desde la fase inicial de identificación del proyecto hasta el cierre financiero y el seguimiento del desembolso de los préstamos.

Asesoría comercial

- Identificación de oportunidades de negocio.
- Búsqueda de servicios y socios locales.
- Apoyo en la formación de consorcios internacionales y asistencia en las relaciones con organismos y autoridades locales.
- Colaboración en la presentación de ofertas.
- Seguimiento de los trámites de las licitaciones.
- Asistencia en la negociación de los contratos.

Asesoría financiera

- Diseño e implementación de paquetes financieros para operaciones de exportación y proyectos de construcción de plantas *llave en mano.*
- Asistencia en la fase de negociación de los aspectos financieros de los contratos.
- Análisis de la viabilidad y sostenibilidad de los proyectos y de los pliegos de licitación.
- Asistencia en la preparación de los modelos financieros y del plan de negocio.
- Asesoramiento en los contratos clave de un proyecto: construcción, operación y concesión.
- Análisis de riegos y sugerencias de mitigación.
- Identificación de potenciales instituciones financieras (públicas y privadas).
- Solicitud de ofertas financieras y apoyo en su negociación.
- Presentación de la operación ante CESCE u otras entidades o seguros privados.
- Asesoramiento en la selección de los prestamistas.
- Asistencia general durante la *due dilligence* hasta el cierre financiero, así como en la negociación de los acuerdos financieros.
- Seguimiento del desembolso de los préstamos y del proyecto durante la construcción.
- Búsqueda de líneas de avales.
- Asesoramiento en proyectos con instituciones financieras multilaterales.

Búsqueda de socios financieros

- Búsqueda y asesoramiento en la selección de socios financieros que aporten capital para el acompañamiento a los espónsors en su proceso de inversión o expansión.
- Diseño de operaciones de capital: ampliación, aportación de deuda subordinada, compra de acciones a accionistas actuales, transacciones que engloben cesión de la mayoría o minoría de capital, etcétera.
- Asesoramiento en la formación del consorcio.
- Acceso total al mercado de fondos de inversión.

www.expansionexterior.es

>>

>> Red de Oficinas Económicas y Comerciales

ALEMANIA
- Berlín
- Düsseldorf

ANGOLA
- Luanda

ARABIA SAUDÍ
- Riad

ARGELIA
- Argel

ARGENTINA
- Buenos Aires

AUSTRALIA
- Sidney

AUSTRIA
- Viena

BÉLGICA
- Bruselas

BOLIVIA
- La Paz

BRASIL
- Brasilia
- São Paulo

BULGARIA
- Sofía

CANADÁ
- Ottawa
- Toronto

COLOMBIA
- Bogotá

COREA DEL SUR
- Seúl

CROACIA
- Zagreb

CUBA
- La Habana

CHILE
- Santiago de Chile

CHINA
- Pekín
- Cantón
- Shanghái

DINAMARCA
- Copenhague

ECUADOR
- Quito

EGIPTO
- El Cairo

EL SALVADOR
- San Salvador

EMIRATOS ÁRABES UNIDOS
- Dubai

ESTADOS UNIDOS
- Chicago
- Los Ángeles
- Miami
- Nueva York
- Washington D.C.

FEDERACIÓN RUSA
- Moscú

FILIPINAS
- Manila

FINLANDIA
- Helsinki

FRANCIA
- París

GHANA
- Accra

GRECIA
- Atenas

GUATEMALA
- Guatemala

GUINEA ECUATORIAL
- Malabo

HONDURAS
- Tegucigalpa

HONG KONG (CHINA)
- Hong Kong

HUNGRÍA
- Budapest

INDIA
- Nueva Delhi
- Bombay

INDONESIA
- Yakarta

IRÁN
- Teherán

IRLANDA
- Dublín

ISRAEL
- Tel Aviv

ITALIA
- Milán
- Roma

JAPÓN
- Tokio

JORDANIA
- Ammán

KAZAJISTÁN
- Almaty

KENIA
- Nairobi

KUWAIT
- Ciudad de Kuwait

LÍBANO
- Beirut

LIBIA
- Trípoli

Los Servicios Personalizados se gestionan a través de las cerca de 100 Oficinas Económicas y Comerciales repartidas por todo el mundo.
www.oficinascomerciales.es

LITUANIA
• Vilnius

MALASIA
• Kuala Lumpur

MARRUECOS
• Casablanca
• Rabat

MÉXICO
• México D.F.
• Monterrey

NIGERIA
• Lagos

NORUEGA
• Oslo

OMÁN
• Mascate

PAÍSES BAJOS
• La Haya

PANAMÁ
• Panamá

PARAGUAY
• Asunción

PERÚ
• Lima

POLONIA
• Varsovia

PORTUGAL
• Lisboa

PUERTO RICO
• San Juan de Puerto Rico

REINO UNIDO
• Londres

REPÚBLICA CHECA
• Praga

REPÚBLICA DOMINICANA
• Santo Domingo

REPÚBLICA ESLOVACA
• Bratislava

RUMANÍA
• Bucarest

SENEGAL
• Dakar

SERBIA
• Belgrado

SINGAPUR
• Singapur

SIRIA
• Damasco

SUDÁFRICA
• Johannesburgo

SUECIA
• Estocolmo

SUIZA
• Berna

TAILANDIA
• Bangkok

TÚNEZ
• Túnez

TURQUÍA
• Ankara
• Estambul

UCRANIA
• Kiev

URUGUAY
• Montevideo

VENEZUELA
• Caracas

VIETNAM
• Ciudad de Ho Chi Minh

06. ¿CÓMO MEJORAR LA FORMACIÓN EN INTERNACIONALIZACIÓN?

→ Mediante formación presencial

ICEX organiza cada año más de 225 seminarios y jornadas por toda España:

- Seminarios de internacionalización sobre aspectos concretos de la operativa del comercio internacional.
- Jornadas sobre mercados de interés prioritario para las empresas españolas.

www.icex.es/actividades

→ A través de formación *online*

ICEX te ofrece varias herramientas de *e-learning* con las que impulsar tu formación en comercio exterior:

- **Aula Virtual.** Esta plataforma permite la difusión *online,* en directo o diferido, de jornadas y seminarios sobre temas relacionados con la internacionalización. Ofrece, además, servicios de formación complementarios para cada usuario: una agenda personal, los datos de correo electrónico de los conferenciantes, contenidos adaptados a dispositivos móviles…

www.icex.es/aulavirtual

- **Centro Virtual de Casos de Internacionalización.** Difunde experiencias de éxito utilizando la metodología del "caso de estudio" de experiencias reales, con sus logros y dificultades.

www.icex.es/centrovirtual

>>

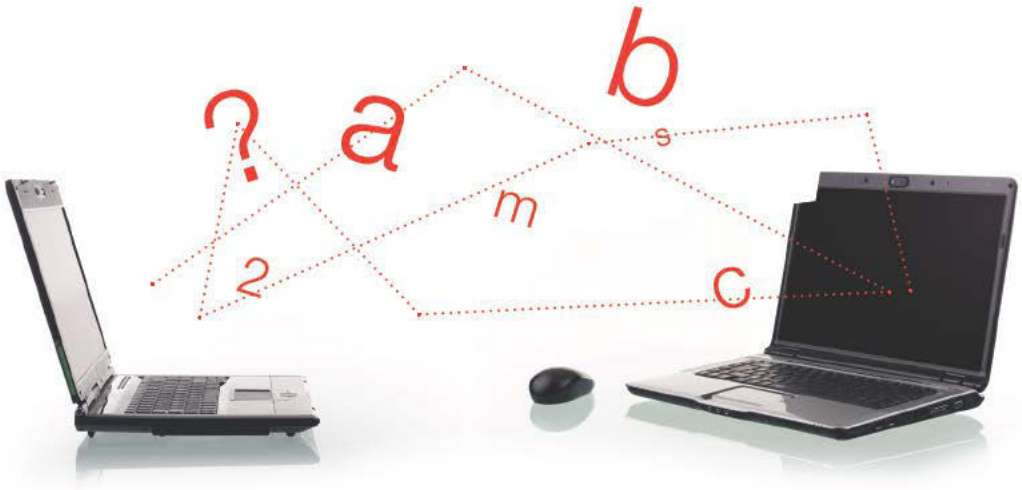
Y además

>> • El Centro de Estudios Económicos y Comerciales (CECO) imparte programas de formación presenciales y *online* sobre gestión internacional de la empresa, gestión de proyectos multilaterales, distribución comercial de gran consumo, *e-business* internacional, gestión financiera de operaciones internacionales, etcétera.
www.ceco.es

→ Libros y publicaciones

ICEX es una de las principales editoriales españolas especializadas en comercio internacional: manuales, cursos, cuadernos básicos, publicaciones interactivas, diccionarios, guías y fichas sobre mercados internacionales.

www.icex.es/publicaciones



→ Para formación del capital humano

El Programa de Becas en Empresas de ICEX formenta la incorporación a las empresas de jóvenes profesionales especializados en internacionalización, durante un periodo de un año. Está dirigido a compañías constituidas jurídicamente en España, con actividad internacional o en proceso de internacionalización.

www.icex.es/becas

Y además

- El Programa de Becas en Asociaciones de la Secretaría de Estado de Comercio facilita a jóvenes con experiencia en internacionalización la realización de prácticas en asociaciones de exportadores, durante 11 meses.
www.comercio.es/becasasociaciones

- Las Becas de Especialización en Control de Productos de Comercio Exterior están destinadas a formar especialistas en el análisis de laboratorio de SOIVRE, en las Direcciones Territoriales y Provinciales de Comercio.
www.comercio.es/becassoivre

07. ¿CÓMO ATRAER INVERSIÓN EXTRANJERA Y BUSCAR SOCIOS O FINANCIACIÓN EXTERIOR PARA PROYECTOS EN ESPAÑA?

ICEX, a través de Invest in Spain, promueve la atracción de inversiones extranjeras hacia España, así como la atracción de financiación para proyectos de inversión en nuestro país.

Invest in Spain ofrece asesoramiento para la planificación de una inversión o expansión de negocio en España: atención personalizada a consultas; informes a medida; información sobre incentivos y ayudas aplicables a cada proyecto de inversión, los procedimientos administrativos, etcétera. Asimismo, identifica y facilita la relación entre los inversores extranjeros y sus potenciales socios estratégicos en España.

Con el objetivo de ayudar a las empresas a establecerse en España, Invest in Spain proporciona:

- **Apoyo, gestión y misiones inversas.** Organización y coordinación de visitas y entrevistas con empresas e instituciones en cualquier lugar de España.
- **Desarrollo de negocio.** Apoyo a la búsqueda de financiación para inversiones conjuntas entre empresas extranjeras e inversores españoles, colaboración con las entidades dedicadas a la captación de inversiones en el ámbito regional y local y vinculación entre compañías para el desarrollo de sus proyectos de reinversión.
- **Clima de negocios.** Estudios de opinión y análisis del clima de negocios a través de entidades de representación empresarial.
- **Buscador de ayudas e incentivos** con información por región y sector, actualizada diariamente. **www.investinspain.org/incentivos**
- Invest in Spain está trabajando en la puesta en marcha de la **Red de Inversores:** un servicio en red, destinado a poner en contacto al capital empresarial español e internacional con proyectos de inversión seleccionados. **www.investinspain.org/redinversores**

www.investinspain.org

www.comercio.es
902 349 000