

# Guía de servicios para la **internacionalización**

Edición País Vasco



GOBIERNO  
DE ESPAÑA

MINISTERIO  
DE INDUSTRIA, COMERCIO  
Y TURISMO

SECRETARÍA DE ESTADO  
DE COMERCIO



EUSKO JAURLARITZA  
GOBIERNO VASCO



Edición Agosto 2022

NIPO: 114220422

# Índice

01.  
**Introducción**  
pág 6

02.  
**¿Cómo empezar a exportar?**  
pág 10

03.  
**¿Cómo impulsar las exportaciones?**  
pág 16

04.  
**¿Cómo implantarse en el exterior?**  
pág 20

05.  
**¿Cómo obtener financiación?**  
pág 26

06.  
**¿Cómo mejorar el conocimiento  
sobre mercados exteriores?**  
pág 34

07.  
**¿Dónde solicitar asesoramiento?**  
pág 42

08.  
**¿Cómo atraer inversión extranjera y buscar socios  
o financiación exterior para proyectos en España?**  
pág 50



# Servicios para la internacionalización de la **empresa vasca**



## 01. pág 6 Introducción



## 02. pág 10 ¿Cómo empezar a exportar?

- Análisis del potencial exportador
- Trámites y documentos básicos
- Plan de iniciación y consolidación internacional



## 03. pág 16 ¿Cómo impulsar las exportaciones?

- Promoción empresarial
- Participación en licitaciones internacionales
- Crecimiento empresarial
- Nuevos mercados y negocios inclusivos y sostenibles
- Impulso a las exportaciones
- Cooperación con empresas
- Participación en proyectos multilaterales



## 04. pág 20 ¿Cómo implantarse en el exterior?

- Simulación de costes de establecimiento
- Análisis de la inversión en el exterior
- Selección de posibles socios locales
- Infraestructura temporal en el país de destino
- Consolidación de la presencia internacional
- Solución de conflictos legales
- Implantaciones comerciales, productivas y de servicios



**05.** pág 26

### ¿Cómo obtener financiación?

- Para financiar exportaciones
  - Anticipo del importe de las facturas y costes previos de producción
  - Financiación a medio y largo plazo
  - Riesgos comerciales
  - Financiación a través de canal no bancario
  - Convenio de Ajuste Recíproco de Intereses (CARI)
  - Fondo para la Internacionalización de la Empresa (FIEM)
  - Garantías recíprocas
  - Financiación de la innovación tecnológica
  
- Para financiar inversiones
  - Inversiones fuera del territorio nacional
  - Préstamos participativos
  - Financiación entre 75.000 y 10 millones de euros
  - Seguro de inversiones en el exterior
  - Optimización del proceso de inversión
  - Liquidez



**06.** pág 34

### ¿Cómo mejorar el conocimiento sobre mercados exteriores?

- Identificación de oportunidades de negocio
- Análisis del comercio exterior
- Marco legal y normativo
- Información sobre mercados exteriores
- Gestión de exportación de productos
- Capacitación empresarial
- Estudios e informes
- Formación del capital humano
- Programas de becas
- Jornadas y seminarios



**07.** pág 42

### ¿Dónde solicitar asesoramiento?

- Asesoramiento global
- Asesoramiento individualizado sobre mercados
- Orientación sobre financiación
- Consultoría a medida
- Apoyo en destino



**08.** pág 50

### ¿Cómo atraer inversión extranjera y buscar socios o financiación exterior para proyectos en España?

- Invest in Spain
- Invest in the Basque Country

# 01. Introducción



Esta **Guía de servicios para la internacionalización** recoge la amplia gama de instrumentos que las empresas del País Vasco 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.
- Conocimiento de mercados exteriores.
- Asesoramiento.
- 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 Industria, Comercio y Turismo en sus servicios centrales y en la red de más de 100 Oficinas Económicas y Comerciales de España en el mundo y la Dirección Territorial de Comercio en Bilbao y la Dirección Provincial en San Sebastián, así como sus organismos dependientes: ICEX, COFIDES y CESCE.

A ellos se suman los programas del Instituto de Crédito Oficial (ICO), adscrito al Ministerio de Asuntos Económicos y Transformación Digital, del Centro para el Desarrollo Tecnológico Industrial (CDTI), adscrito al Ministerio de Ciencia, Innovación, y de la Empresa Nacional de Innovación (ENISA), adscrita al Ministerio de Industria, Comercio y Turismo.

Así como los servicios e instrumentos que el Gobierno Vasco facilita a las empresas de esta Comunidad Autónoma para su proyección internacional, a través de Basque Trade & Investment (Agencia Vasca de Internacionalización), integrada en el grupo SPRI, Agencia Vasca de Desarrollo Empresarial, en colaboración con las Cámaras de Comercio de Álava, Bilbao y Gipuzkoa.

Asimismo, ICEX colabora activamente con otras entidades como la CEOE y con la Cámara de Comercio de España, ofreciendo complementariedad y colaboración entre los diferentes organismos y agentes implicados en el soporte a la internacionalización. Fruto de esta colaboración surge la plataforma **www.juntosmaslejos.es**



- **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](http://www.icex.es)



Instituto de Crédito Oficial

- **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](http://www.ico.es)



- **Centro para el Desarrollo 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](http://www.cdti.es)



**Infórmate sobre todos los servicios a través de Ventana Global de ICEX:**

- (+34) 913 497 100
- [informacion@icex.es](mailto:informacion@icex.es)

Servicio de asesoramiento gratuito que proporciona respuesta en un máximo de 24 horas.



Capital para tu inversión exterior

- **Compañía Española de Financiación del Desarrollo (COFIDES).** Proporciona financiación a medio y largo plazo a proyectos de inversión en el exterior, viables y privados, en los que exista interés español y que contribuyan al desarrollo de los países receptores. [www.cofides.es](http://www.cofides.es)



Seguros de tu éxito

- **Compañía Española de Seguro de Crédito a la Exportación (CESCE).** Ofrece soluciones integrales para la gestión del crédito comercial y la emisión de seguros de caución y garantías. Engloba la Agencia de Crédito a la Exportación que gestiona el seguro de crédito a la exportación y la cobertura de los riesgos a medio y largo plazo de los consumidores electrointensivos.

[www.cesce.es](http://www.cesce.es)



- **ENISA.** Contribuye a que proyectos viables e innovadores impulsados por empresas españolas y emprendedores/as encuentren la financiación para desarrollarse y competir en el mercado global. [www.enisa.es](http://www.enisa.es)



- El **Gobierno Vasco** apoya la internacionalización de las empresas vascas, cualquiera que sea su tamaño, sector y situación, para contribuir a su mejora competitiva. Además, favorece la atracción de inversiones extranjera al País Vasco.

Puedes consultar información sobre todos los servicios del Gobierno Vasco en:

- [www.basquetrade.eus](http://www.basquetrade.eus)
- 94 403 7160
- [info@basquetrade.eus](mailto:info@basquetrade.eus)



Y además:

**@anbera**

Araba

- [www.camaradealava.com](http://www.camaradealava.com)
- [contacta@camaradealava.com](mailto:contacta@camaradealava.com)
- 945 141 800

**@anbera**

Bilbo

- [www.camarabilbao.com](http://www.camarabilbao.com)
- [atencionaclientes@camarabilbao.com](mailto:atencionaclientes@camarabilbao.com)
- 944 706 500

**@anbera**

Gipuzkoa

- [www.camaragipuzkoa.com](http://www.camaragipuzkoa.com)
- [info@camaragipuzkoa.com](mailto:info@camaragipuzkoa.com)
- 943 000 300

Confederación Empresarial Vasca  
Euskal Entrepresarien Konfederakuntza

Confe**Bask**

- [www.confebask.es](http://www.confebask.es)
- [confebask@confebask.es](mailto:confebask@confebask.es)
- 944 021 331



# 02.

## ¿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](http://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](http://www.icex.es/tramites)



## → Elabora un plan de iniciación y consolidación internacional

El programa **ICEX Next** ofrece durante 24 meses:

- Asesoramiento estratégico para diseñar un plan de internacionalización y desarrollar un plan de negocio por mercado.
- Asesoramiento en destino y específico para mejorar la competitividad internacional de tu empresa.
- Apoyo en los gastos de asesoramiento externo, prospección, promoción exterior y contratación de personal para el Departamento Internacional.



[www.icex.es/icexnext](http://www.icex.es/icexnext)



ICEX cofinancia el 60% de los gastos realizados por la empresa, hasta un máximo de **24.000 euros**.



Puedes solicitar información sobre el programa ICEX Next y todos los servicios de ICEX en las Direcciones Territoriales y Provinciales de Comercio en el País Vasco, las oficinas de ICEX en Madrid y en cualquiera de las 31 Direcciones Territoriales y Provinciales de Comercio en toda España. <http://paisvasco.comercio.es>





## Red de Direcciones **Territoriales y Provinciales** de Comercio



### 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

### Direcciones Territoriales y Provinciales de Comercio en el País Vasco:

**Bilbao.** Calle Colón de Larreategui, 26  
Bilbao 48009 Vizcaya

- Tel.: 944 155 300
- Email: bilbao@comercio.mineco.es

**San Sebastián.** Avda. Tolosa, 75  
Donostia/San Sebastián 20018 Gipuzkoa

- Tel.: 943 433 592
- Email: sansebastian@comercio.mineco.es





## → Elabora un plan de internacionalización

### • PROGRAMA IBE (100% subvencionado)

En colaboración con las Cámaras de Comercio Basquetrade pone a disposición de las empresas un técnico experto en internacionalización para realizar un diagnóstico de las capacidades de la empresa con el objetivo de dar comienzo al proceso de internacionalización.

#### • Diagnósticos de potencial de Internacionalización

- Diagnóstico potencial de Internacionalización

- o Valoración inicial del potencial de los productos y servicios ofertados por la empresa en los mercados potenciales que se elijan
- o Definición de las fortalezas y debilidades de las organizaciones de manera que se pueda plantear una estrategia y unas tácticas acordes

- Itinerario y tutorización de la iniciación

- o Elaboración de una hoja de ruta con plan de acción interno y externo a un año vista para estructurar la actividad internacional

#### • Diagnósticos digitales

- Diagnóstico de su situación y capacidades digitales

o Diagnóstico del grado de digitalización a nivel comercial. Análisis de los 4 vértices:

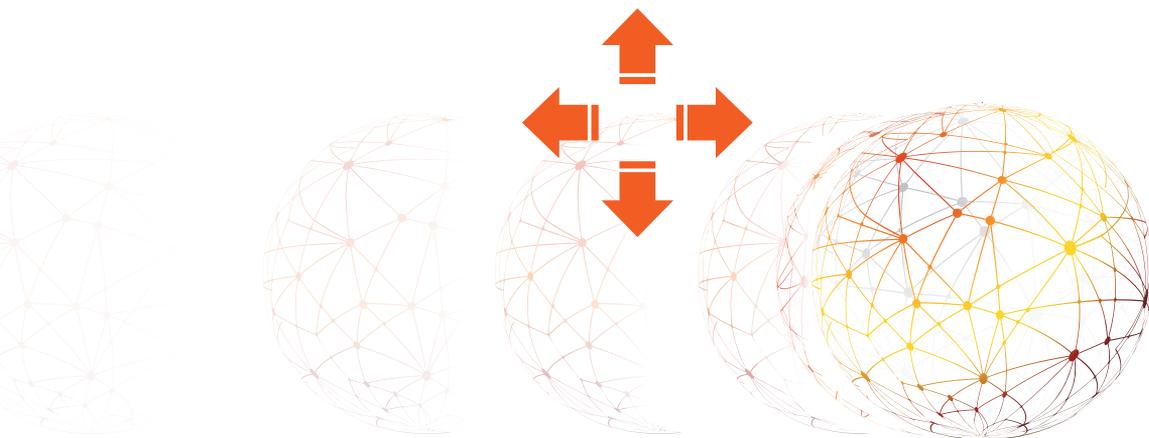
- Herramientas de gestión comercial
- Catálogo on line y web (posicionamiento);
- Herramientas de promoción y venta.
- Marketing Digital y Marketing Inbound.
- Emisión de propuestas de mejora y elaboración del plan de acción digital.
- Apoyo en la implementación del plan y seguimiento del mismo.





# 03.

## ¿Cómo impulsar las exportaciones?





## → 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](http://www.icex.es/actividades)



### 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.foodswinesfromspain.com](http://www.foodswinesfromspain.com), especializado en productos alimentarios, vino y gastronomía.
- [www.interiorsfromspain.com](http://www.interiorsfromspain.com), el portal de hábitat.
- [www.audiovisualfromspain.com](http://www.audiovisualfromspain.com), agrupa a empresas productoras y distribuidoras de cine y televisión de España.



## >> → 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/licitacionesinternacionales](http://www.icex.es/licitacionesinternacionales)

## → Incrementa el tamaño de tu empresa

El programa **Cre100do.es** tiene como objetivo potenciar el crecimiento de 100 empresas españolas, que facturan entre 50 y 500 millones de euros.

Cre100do pretende contribuir al desarrollo del modelo productivo español para conseguir que evolucione hacia un modelo basado en empresas con más valor añadido, más innovadoras, más competitivas y más internacionalizadas.





### → Aborda nuevos mercados y negocios inclusivos y sostenibles

El programa **ICEX Impact+** tiene por objeto apoyar a las empresas españolas en la diversificación de mercados, abordando nuevos destinos en los que atender las necesidades de segmentos de población en países emergentes con alto potencial de crecimiento. En ellos, se busca llevar a cabo soluciones innovadoras, además de rentables, que permitan dar respuesta a los retos de desarrollo sostenible e inclusión social.





## >> → Impulsa las exportaciones y coopera con otras empresas

Basque Trade & Investment ( Agencia Vasca de Internacionalización) dispone de 17 oficinas exteriores, ubicadas en Alemania, Argentina, Brasil, Chile (atendiendo Perú), China, Colombia, EEUU, India, Italia, Japón, México, Polonia, República Checa (atendiendo Eslovaquia), Reino Unido (atendiendo Irlanda), Rusia y Singapur (atendiendo ASEAN), así como 35 profesionales ubicados en las oficina centrales de Bilbao. Con esta plataforma, pone a disposición de la empresa vasca las siguientes áreas de actuación:

- Servicios de Consultoría Estratégica y Operacional y ejecución de proyectos de Internacionalización prestados desde las oficinas exteriores, así como desde las oficinas centrales que incluyen:
  - Información y análisis de mercados
  - Apoyo y asistencia a la introducción comercial: búsqueda de distribuidores, agentes, representantes y/o clientes
  - Preparación de agendas
  - Misiones Estratégicas sectoriales
  - Seguimiento temporal de distribuidores, representantes, etcétera (máximo seis meses).
  - Apoyo y asistencia en la implantación comercial y productiva.
  - Identificación de proveedores.
  - Ubicación temporal en centro de negocios.
  - Búsqueda y preselección de RRHH en destino.
- Apoyo en el registro de la marca y la homologación del producto o servicio.
- Contactos y gestiones antes Entidades Públicas y Privadas.
- Servicios sectoriales. Asesoramiento de los expertos sectoriales, que ayudan a definir proyectos de acceso a los mercados de interés sectorial. para identificar las posibilidades de crecimiento internacional, así como desarrollar planes de actuación a medida.
- Promoción a empresa individual
  - Programa ZABALDU Apoyos en los gastos de promoción para empresas que dan sus primeros pasos de internacionalización. Consisten en ayudas a fondo perdido que pueden alcanzar hasta el 50% del importe del gasto aprobado, con un máximo de 45.000 € por empresa. 3 solicitudes/año.
  - Programa SAKONDU Apoyos en los gastos de promoción para empresas altamente internacionalizadas que quieren profundizar y/o diversificar mercados. Consisten en ayudas a fondo perdido que pueden alcanzar hasta el 50% del importe del gasto aprobado, con un máximo de 45.000 € por empresa. 1 solicitud/año.
  - Programa PILOTU Apoya a la empresa vasca para diseñar, desarrollar e implementar proyectos piloto de inversión pública internacional. Consiste en ayudas a fondo perdido que pueden alcanzar hasta el hasta el 51% del coste

del proyecto y un máximo de 50.000,00 euros.

- Programa AHOLKU Ayudas destinadas a paliar el coste adicional del necesario asesoramiento legal en materia de derecho mercantil internacional derivado de la invasión de Rusia en Ucrania. La ayuda máxima será de 10.000 euros y el 50% del presupuesto.
- Cooperación de empresas para la internacionalización. Entre otros, realiza búsquedas de socios internacionales, actividades de networking, misiones sectoriales, misiones inversas, ferias con stand compartido ...
  - El Programa PROFEX, coordinado por las cámaras de comercio de Euskadi, pone a disposición de las pymes vascas, un Promotor de Exportación a Tiempo Parcial compartido con otro grupo de empresas. En el marco del programa se elabora también un Plan Comercial Internacional que cuenta con un seguimiento continuado por parte de un técnico experto.
  - El Programa ELKARTU apoya las acciones de constitución, promoción y operación en el exterior realizadas por asociaciones empresariales, grupos de cooperación empresarial, así como Grupos de Venta o cualquier otra figura que tenga el compromiso de actuar conjuntamente en mercados exteriores. Consisten en ayudas a fondo perdido que pueden alcanzar hasta el 80% del importe del gasto aprobado, con un máximo de 60.000 € por solicitud. 1 solicitud/año.

- Servicios de Inteligencia competitiva. La unidad de Inteligencia Competitiva creada para incrementar el conocimiento de mercados y generar información de valor para la empresa vasca.

- Plataforma Basque Country Licitaciones. Creada para incrementar la participación de las empresas vascas en las licitaciones públicas financiadas por organismos multilaterales. La Agencia vasca ofrece:
  - o La identificación temprana de oportunidades.
  - o La presentación de las empresas a los organismos licitadores a través de Basque Trade & Investment evitando las presentaciones “a puerta fría”.
  - o El posicionamiento de las empresas vascas previo a la publicación de las licitaciones.

Así mismo, la PBCL asesora y acompaña a la empresa durante todo el ciclo de la licitación y adjudicación de los proyectos a fin de facilitar el éxito de éstos.

- Portfolio Basque Trade > Inteligencia competitiva. Inteligencia de mercado. Sistema avanzado de inteligencia competitiva para identificar los retos y oportunidades para la empresa vasca.

# 04.

## ¿Cómo implantarse en el exterior?

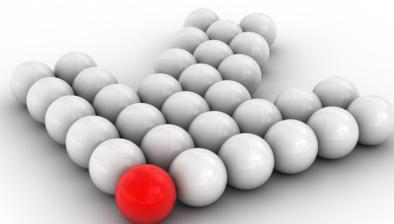




## → Calcula los costes de establecimiento

El **Simulador de Costes de Establecimiento** *online* de ICEX te proporciona en segundos los costes de implantación de tu empresa en cualquier mercado y compararlo con otros países. Ofrece información a dos niveles:

- Información gratuita con datos de carácter general del mercado.
- Información cuantitativa sobre los gastos necesarios para crear la empresa, cualitativa sobre la coyuntura del mercado, principales ventajas e inconvenientes para las empresas españolas, clima de negocios y los sectores con mayor potencialidad. También permite una simulación de los gastos incurridos al establecer una empresa en ese mercado. Esta información requiere alta en el servicio de pago.



## → 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.



[www.icex.es/simuladordecostes](http://www.icex.es/simuladordecostes)



<http://datainvex.comercio.es>



## >> → **Selecciona posibles socios locales**

ICEX organiza **Foros de Inversiones y Cooperación Empresarial, Encuentros Empresariales y Misiones de Inversores** (el formato varía en función del sector, tamaño del mercado de destino y la potencialidades existentes para las empresas españolas) con el objetivo principal de promover la inversión española y el desarrollo de proyectos empresariales en el exterior en pro de la diversificación de mercados y la mejora de su competitividad.

Entre los principales servicios ofrecidos figuran:

- Identificación de oportunidades de inversión y cooperación.
- Organización de una agenda personalizada de entrevistas con potenciales socios locales.
- Información amplia sobre el mercado de destino y apoyo institucional al más alto nivel;
- Celebración de mesas redondas y reuniones técnicas sobre sectores de interés.
- Programa de visitas a empresas locales y organismos relevantes.



[www.icex.es/actividades](http://www.icex.es/actividades)



## → Consigue infraestructura temporal en el país de destino

CEX pone a tu disposición 30 **Centros de Negocio**, ubicados en las Oficinas Económicas y Comerciales de los principales puntos geográficos estratégicos para la expansión empresarial: Argel, Bogotá, Brasilia, Cantón, Caracas, Casablanca, Chicago, Dubái, Dublín, Düsseldorf, Estambul, Estocolmo, Ciudad Ho Chi Minh, Kuala Lumpur, Lagos, Londres, México D.F., Miami, Milán, Moscú, Mumbai, Nueva Delhi, Pekín, Praga, Sao Paulo, Seúl, Shanghai, Sídney, Túnez 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.



### Y además:

- DESAFÍA, iniciativa pública de ICEX y Red.es, te ofrece la posibilidad de entrar en contacto con los ecosistemas más avanzados del mundo para crecer como emprendedor. Si eres una empresa con un producto o servicio tecnológicamente avanzado y un modelo de negocio efectivo y quieres aprender cómo nacen y escalan las startups más innovadoras de Silicon Valley (Estados Unidos), Israel, Singapur y Países Bajos.

DESAFÍA te permite acceder a programas de formación, que te darán a conocer el entorno, interactuar con agentes y actores en ecosistema de innovación y planificar tu estrategia de expansión internacional.

[www.desafia.gob.es/](http://www.desafia.gob.es/)



## >> → Implántate fuera de la Unión Europea

El programa **ICEX Localiza** apoya la implantación o consolidación prolongada en el tiempo de las pymes españolas fuera de los Estados miembros de la UE.

Los proyectos presentados pueden pertenecer a cualquier sector de actividad, pudiéndose implantar como filial, sucursal u oficina de representación. No es preciso que las mismas estén constituidas en el mercado seleccionado en el momento de presentar la solicitud, pero sí debe existir justificación documental de haber iniciado el proceso. Requisitos exigidos:

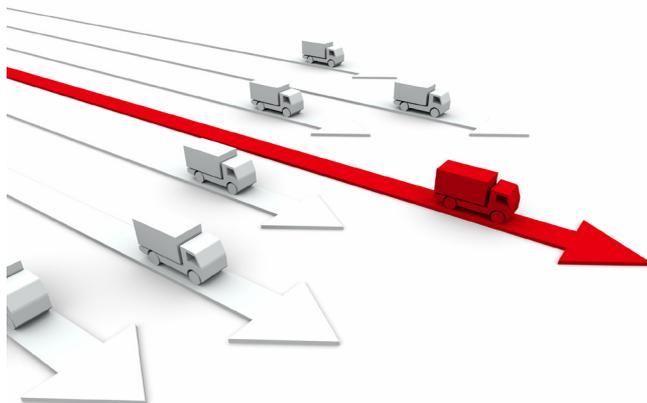
- Contar con marca propia.
- Presentar un acuerdo viable y de calidad en el mercado seleccionado, tanto para el mercado doméstico como para el destino de implantación.
- No tener deuda contraída con ICEX.
- Cumplir con el artículo 13 de la Ley General de Subvenciones que regula los requisitos de los beneficiarios y que no se encuentren en situación de empresa en crisis.

La subvención será del 50% de los gastos considerados susceptibles de apoyo con un límite máximo de 30.000 euros por beneficiario y un máximo de tres proyectos.

### 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](http://www.icex.es/informacionparainvertir)





### → 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. 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](http://www.comercio.es/acuerdos)

### → Para implantaciones comerciales, productivas y de servicios

Basque Trade & Investment, Agencia vasca para la internacionalización, a través de sus oficinas en el exterior ofrece servicios para impulsar las implantaciones de las empresas vascas: alquiler temporal de espacios, apoyo institucional de alto nivel, organización de agenda personalizada con potenciales socios locales, programa de visitas a empresas locales y organismos relevantes, búsqueda de socios M&A, búsqueda de ubicación en el mercado objetivo, selección de personal...

- El Programa Gauzatu apoya las implantaciones comerciales, productivas y de servicios en el exterior, ofreciendo una línea de crédito sin coste financiero a la empresa vasca cubriendo entre otros, adquisición de activos fijos, adquisición de sociedades extranjeras, gastos de constitución, gastos de estructura...

# 05.

## ¿Cómo obtener financiación?





## Para financiar exportaciones

→ Para anticipar el importe de las facturas de las operaciones de exportación o cubrir los costes previos de producción y elaboración de los bienes que se exportarán

La **Línea ICO Exportadores** proporciona financiación a autónomos y empresas que deseen obtener liquidez:

- Hasta 12,5 millones de euros de saldo vivo por cliente y año, en una o varias operaciones.
- Tipo de interés variable, más el margen establecido por la entidad de crédito.

La tramitación de las operaciones se realiza a través de las entidades de crédito que operan en España.



[www.ico.es/web/ico/ico-exportadores-corto-plazo](http://www.ico.es/web/ico/ico-exportadores-corto-plazo)

La **Póliza de Crédito de Circulante de CESCE** asegura a los bancos el riesgo de impago de los créditos de circulante concedido a empresas exportadoras para financiar contratos de exportación o inversión.



[www.cesce.es](http://www.cesce.es)

## → Para obtener financiación a medio y largo plazo

La **Línea ICO Internacional Tramo II Exportadores Medio y Largo Plazo** ofrece financiación dirigida a la concesión de Crédito Suministrador (destinada a empresas españolas para la venta de bienes o servicios a empresas extranjeras) y Crédito Comprador (destinada a firmas extranjeras, para la adquisición de bienes o servicios exportados por empresas españolas), así como Financiación Complementaria a la empresa extranjera que adquiera los bienes o servicios españoles, que no se haya cubierto en su totalidad con un Crédito Comprador. Formalizaciones a través de las entidades de crédito.



[www.ico.es/web/ico/ico-internacional](http://www.ico.es/web/ico/ico-internacional)

La **Línea ICO Canal Internacional Tramo Exportación a Medio y Largo Plazo** proporciona financiación a empresas, emprendedores y autónomos con domicilio social fuera de España que adquieran, con aplazamiento de pago, bienes o servicios a empresas con domicilio social en España. Se solicita en las instituciones financieras internacionales o bancos locales radicados fuera de España con los que ICO tiene suscritos acuerdos de colaboración.



[www.ico.es/web/guest/ico/programa-ico-mediacion-banca-internacional](http://www.ico.es/web/guest/ico/programa-ico-mediacion-banca-internacional)

La **Póliza de Crédito Comprador de CESCE por Cuenta del Estado** asegura al banco que financia al comprador extranjero de bienes y servicios españoles frente al riesgo de impago.



[www.cesce.es](http://www.cesce.es)

### >> → 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 mediante una completa cobertura, monitorización de riesgos y clasificación de clientes, prospección de mercados y ayuda para conseguir financiación, mejorar la liquidez de los clientes y gestionar el cobro.
- **Por cuenta del Estado** ofrece pólizas de seguro para mitigar los principales riesgos a los que se enfrentan exportadores, sus financiadores o avalistas, 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.

También ofrece cobertura de riesgos de crédito a medio y largo plazo de consumidores electrointensivos.



[www.cesce.es](http://www.cesce.es)

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

CESCE ofrece a sus asegurados por cuenta propia el servicio **Fondo de Anticipo de Facturas:**

- Es un canal de financiación no bancario, que no aparece en CIRBE.
- Para cualquier tipo de empresa asegurada por CESCE.
- Condiciones de financiación a un tipo de interés inmejorable y disponibilidad inmediata, tiempo medio de 0,7 días.
- El Fondo está nutrido por inversores españoles del IBEX 35, CESCE, ICO y COFIDES.



[www.cesce.es /w/servicios/  
 financiacion-empresas/financiacion-no-bancaria](http://www.cesce.es/w/servicios/financiacion-empresas/financiacion-no-bancaria)



### 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](http://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 a través de la Secretaría de Estado de Comercio.

[www.comercio.es/fiem](http://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.

[www.icex.es/cersasgravales](http://www.icex.es/cersasgravales)

- CESCE facilita el acceso al seguro de crédito a pymes a través de Póliza Fácil, un producto ágil con contratación *online* y prima fija según volumen de facturación y Póliza Emprende, dirigida a empresas que están iniciando su proyecto empresarial.

[www.cesce.es/es/seguros-de-credito](http://www.cesce.es/es/seguros-de-credito)

- Pólizas Verdes de Exportación de CESCE por cuenta del Estado que mejoran las condiciones de cobertura de operaciones verdes.



### → 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.
- Horizonte Europa: 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.



[www.cdti.es](http://www.cdti.es)



## Para financiar inversiones

### → Para financiar inversiones fuera del territorio nacional

La **Línea ICO Internacional Tramo I Inversión y Liquidez** financia hasta 12,5 millones de euros o su contravalor en dólares (USD) por cliente, en una o varias operaciones, para actividades empresariales y/o inversiones fuera del territorio nacional, así como para necesidades de liquidez y gastos relacionados con el desarrollo de la actividad propia de la empresa. Las operaciones se tramitan a través de entidades de crédito que operan en España.



[www.ico.es/web/guest/ico/ico-internacional](http://www.ico.es/web/guest/ico/ico-internacional)

La **Línea ICO Canal Internacional Tramo Inversión y Liquidez** dirigida a autónomos, empresas y entidades públicas y privadas con interés español, tanto las domiciliadas en España como aquellas domiciliadas en el extranjero que cuenten con al menos un 30% de capital de empresa española u otras empresas que tengan “interés español”. Se solicita en las instituciones financieras internacionales o bancos locales radicados fuera de España con los que ICO tiene suscritos acuerdos de colaboración.



[www.ico.es/web/guest/ico/programa-ico-mediacion-banca-internacional](http://www.ico.es/web/guest/ico/programa-ico-mediacion-banca-internacional)

La **Línea ICO Garantía Internacional** dirigida a empresas públicas o privadas españolas que participen en licitaciones internacionales y que cuenten con aval de una entidad financiera española. Garantiza a las entidades financieras avalistas los compromisos de cumplimiento de los contratos adjudicados o en proceso de adjudicación.

### → Para conseguir préstamos participativos

- El **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. La tramitación se realiza en Axis, gestora del fondo.
  - Importe: de 750.000 a 15 millones de euros, con una inversión media objetivo de 5 millones de euros, en función de la aportación del fondo coinversor.



[www.ico.es/web/axis/ico/nuestro\\_fondos/fond\\_icipyme/empresas\\_objetivo](http://www.ico.es/web/axis/ico/nuestro_fondos/fond_icipyme/empresas_objetivo)

- La **Línea ENISA Crecimiento** financia proyectos empresariales basados en modelos de negocio viables y rentables, que busquen una mejora competitiva de sistemas productivos y/o un cambio de modelo productivo o que quieran ampliar su capacidad productiva adquiriendo avances tecnológicos, aumentando su gama de productos/servicios o diversificando mercados.



[www.enisa.es](http://www.enisa.es)



### → Para obtener financiación 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 apoyo financiero para proyectos de inversión de la pyme en el exterior, ya sea para implantaciones comerciales o productivas, para ampliaciones de instalaciones existentes o adquisiciones de empresas. El apoyo financiero puede otorgarse a través de instrumentos de deuda o de capital, con un importe mínimo de 75.000 euros por proyecto, en régimen de riesgo compartido con la empresa promotora.

Para financiar grandes proyectos el **Fondo para Inversiones en el Exterior** (FIEX) presta apoyo financiero a grandes empresas para proyectos de inversión en el exterior, ya sean implantaciones comerciales o productivas, ampliaciones de instalaciones existentes o adquisiciones de empresas. El apoyo financiero se realiza mediante instrumentos de deuda o capital, con un importe mínimo de 250.000 euros en régimen de riesgo compartido con la empresa promotora.



[www.cofides.es](http://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.



[www.cesce.es](http://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 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 entre 75.000 y un millón de euros (hasta el 80% de los gastos asociados a la implantación comercial de la empresa) y acceso preferente al programa de Servicios Personalizados de ICEX.



[www.icex.es/pymeinvierte](http://www.icex.es/pymeinvierte)





### → Para liquidez y/o inversiones productivas fuera del territorio nacional

La **Línea ICO Garantía SGR/SAECA** proporciona financiación a autónomos, emprendedores y empresas españolas o mixtas con capital mayoritariamente español que cuenten con el aval de una SGR o de SAECA. El importe financiado por cliente es un máximo de 2 millones de euros en una o varias operaciones.



[www.ico.es/web/guest/ico/ico-garantia-sgr](http://www.ico.es/web/guest/ico/ico-garantia-sgr)

**Financiación Directa ICO** oferta diferentes productos de financiación directa y emisión de garantías a las empresas españolas para financiar inversiones y potenciar la actividad comercial en el exterior: estructuraciones, sindicatos, *Project Finance*, adquisiciones de deuda corporativa, concesión de garantías en procesos de licitación internacional.



[www.ico.es/web/guest/financiacion\\_empresarial/financiacion\\_directa](http://www.ico.es/web/guest/financiacion_empresarial/financiacion_directa)



[www.ico.es/web/guest/financiacion\\_empresarial/bonos\\_y\\_pagares](http://www.ico.es/web/guest/financiacion_empresarial/bonos_y_pagares)

### Y además:

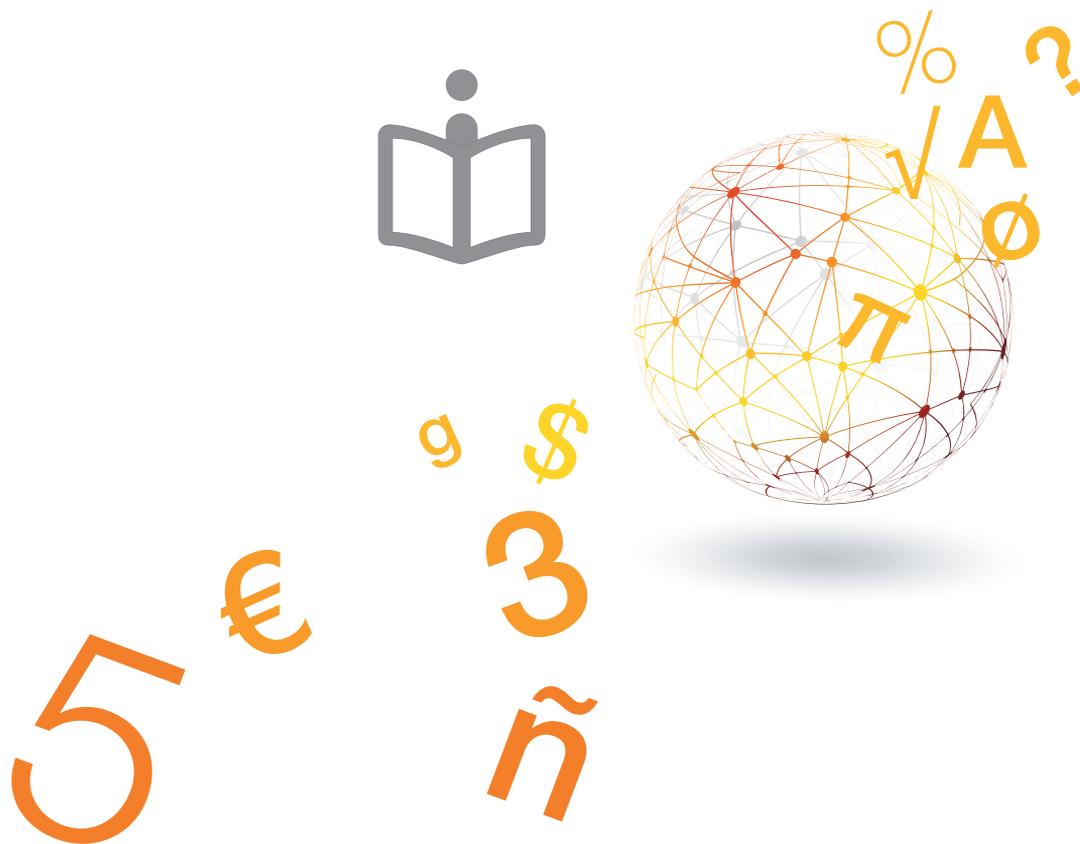
El Servicio de Asesoramiento Financiero del Basque Trade & Investment ofrece canalizar las solicitudes de apoyo financiero con los principales organismos financieros estatales.

El Programa Gauzatu apoya las implantaciones comerciales, productivas y de servicios en el exterior, ofreciendo a la empresa vasca una línea de crédito sin coste financiero para cubrir la adquisición de activos fijos, adquisición de sociedades extranjeras, gastos de constitución, gastos de estructura...



# 06.

## ¿Cómo mejorar el **conocimiento** sobre mercados exteriores?





### → 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, propuestas de colaboración y transferencia de tecnología, *know how* y *joint-ventures*. 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. Con la opción de recibir alertas personalizadas por correo electrónico.

 [www.icex.es/oportunidades](http://www.icex.es/oportunidades)

### → 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](http://www.icex.es/estadisticas)

>>





## → 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](http://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](http://www.barrerascomerciales.es)**



## → Amplía la información sobre mercados exteriores

La red de Oficinas Económicas y Comerciales de España 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](http://www.oficinascomerciales.es)  
[www.icex.es](http://www.icex.es)



Y además:

- El portal eMarket Services de ICEX te facilita directorios y asesoramiento en mercados electrónicos en:  
[www.emarketservices.es](http://www.emarketservices.es)
- La revista digital *El Exportador* de ICEX difunde noticias y reportajes sobre internacionalización en:  
[www.icex.es/elexportador](http://www.icex.es/elexportador)

## >> → 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](http://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](http://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](http://www.comercio.es/defensa)**

 **[www.comercio.es](http://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](http://www.cites.gob.es)**





### → Capacitación empresarial mediante formación presencial

ICEX organiza cada año **seminarios y jornadas** por toda España:

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



[www.icex.es/capacitacion](http://www.icex.es/capacitacion)

### → Aula Virtual

Esta **plataforma de e-learning** de ICEX dirigida a empresas 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, documentación adicional. Además, con la Aplicación móvil ICEX Aula Virtual podrás acceder en cualquier momento y lugar a una selección de contenidos sobre mercados exteriores específicamente adaptados a tu dispositivo móvil.



[www.icex.es/aulavirtual](http://www.icex.es/aulavirtual)



Y además:

- ICEX-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.icex-ceco.es](http://www.icex-ceco.es)

## >> → Estudios e informes

La línea editorial de ICEX tiene un doble objetivo: informar sobre mercados exteriores y formar en comercio internacional. Para ello, pone a disposición de las empresas españolas un fondo documental con más de 4000 documentos, con acceso online público y gratuito, y con renovación permanente, para proporcionar información útil y adaptada a las necesidades de las empresas españolas.

 [www.icex.es/publicaciones](http://www.icex.es/publicaciones)

## → Para formación del capital humano

El **Programa de Becas de Internacionalización** de ICEX fomenta, mediante prácticas, la incorporación a las empresas de jóvenes profesionales especializados en internacionalización. Está dirigido a compañías constituidas jurídicamente en España, con actividad internacional o en proceso de internacionalización.

 [www.icex.es/becas](http://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.  
[www.comercio.es/becasasociaciones](http://www.comercio.es/becasasociaciones)
- Las Becas de Especialización en Control de Productos de Comercio Exterior forman especialistas en el análisis de laboratorio de SOIVRE.  
[www.comercio.es/becassoivre](http://www.comercio.es/becassoivre)





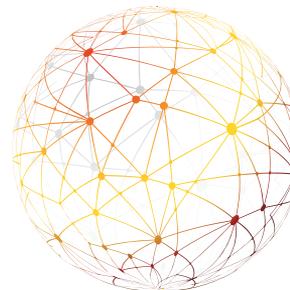
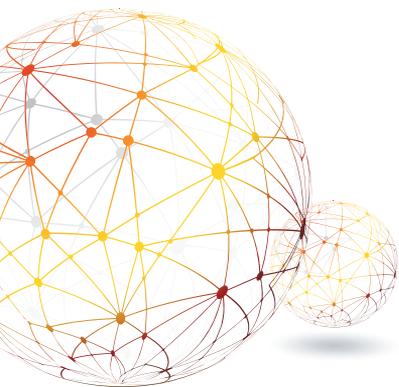
### Y además:

- Las Becas BEINT gestionadas por Basque Trade & Investment forman anualmente a 100 profesionales en comercio exterior, para que las empresas vascas dispongan de personal cualificado.
  - Dirigido a titulados superiores con dominio de inglés, con menos de 30 años.
  - Programa en tres fases: formación teórica especializada a cargo de la UPV/EHU, Mondragón Unibertsitatea y Universidad de Deusto (tres meses), formación práctica con entidades públicas de promoción de la internacionalización (12 meses) y formación práctica con empresas colaboradoras (8 meses).
  - Dotación Económica: Cubre todos los gastos de transporte, alojamiento, manutención y en general, todos los gastos necesarios para la entrada en el país de destino.
- El Programa Global Training cada año promueve la movilidad de 400 jóvenes titulados para que desarrollen una práctica formativa en una institución o empresa internacional en el extranjero.
  - Dirigido a titulados superiores, medios y FP de grado superior, con dominio de inglés y menos de 30 años el primer día del ejercicio del lanzamiento de la convocatoria.
  - Formación teórica especializada: 40/60 horas a cargo de entidad académica.
  - Dotación económica: 1.500 euros/mes.



# 07.

## ¿Dónde solicitar asesoramiento?





## → Para obtener asesoramiento global

**Ventana Global** ofrece, de forma integrada, todos los servicios y el conocimiento de la Administración General del Estado para impulsar la internacionalización de tu empresa.

Sea cual sea la experiencia en los mercados internacionales, o el proyecto en el exterior, Ventana Global facilita a través de un canal único, directo y accesible, los instrumentos y el asesoramiento necesario para desarrollarlo.



Ventana Global es un servicio gratuito multi-plataforma que proporciona asesoramiento sobre internacionalización y respuesta en un máximo de 24 horas:

- Por teléfono: **(+34) 913 497 100** de 9:00 a 17:00 horas GMT+1, de lunes a jueves y viernes de 9:00 a 15:00 horas GMT+1.
- Por mail: **informacion@icex.es**





### → Para asesoramiento individualizado sobre mercados

El programa **ICEX Conecta** te ofrece asesoramiento individualizado mediante entrevistas con los especialistas en las Oficinas Económicas y Comerciales de España en el exterior.



[www.icex.es/conecta](http://www.icex.es/conecta)



### → Para orientación sobre financiación

El servicio de **Asesoramiento Financiero AFIN** realiza:

- Jornadas de asesoramiento financiero en las que se tratan aspectos de la financiación de exportaciones e inversiones en el exterior, y en las que intervienen expertos de organismos públicos de apoyo a la internacionalización, entidades financieras, aseguradoras, etcétera.
- Talleres de asesoramiento financiero dirigidos a pymes en los que se analizan productos financieros específicos en el contexto de un caso práctico.



[www.icex.es/asesoramientofinanciero/afin](http://www.icex.es/asesoramientofinanciero/afin)



## → Para servicios de consultoría a medida

Los **Servicios Personalizados** de ICEX 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 de España 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 más de 100 Oficinas Económicas y Comerciales repartidas por todo el mundo y cerca de 1.000 profesionales. Cuentan con control de calidad garantizado.



&gt;&gt;

## Red de Oficinas Económicas y Comerciales de España

### AMÉRICA DEL NORTE

- Canadá
- Estados Unidos
- México

### AMÉRICA CENTRAL

- Cuba
- El Salvador
- Guatemala
- Honduras
- Panamá
- República Dominicana

### AMÉRICA DEL SUR

- Argentina
- Bolivia
- Brasil
- Chile
- Colombia
- Ecuador
- Perú
- Uruguay
- Venezuela

### ASIA

- Catar
- China
- Corea del Sur
- Emiratos Árabes Unidos
- Filipinas
- India
- Indonesia
- Irán
- Israel
- Japón
- Jordania
- Kazajistán
- Kuwait
- Líbano
- Malasia
- Myanmar
- Omán
- Pakistán
- Singapur
- Tailandia
- Taiwán
- Turquía
- Vietnam

### ÁFRICA

- Angola
- Argelia
- Costa de Marfil
- Egipto
- Etiopía
- Ghana
- Kenia
- Libia
- Marruecos
- Nigeria
- Senegal
- Sudáfrica
- Túnez

### EUROPA

- Alemania
- Austria
- Bulgaria
- Bélgica
- Croacia
- Dinamarca
- Eslovaquia
- Finlandia
- Francia
- Grecia
- Hungría
- Irlanda
- Italia
- Lituania
- Noruega
- Países Bajos
- Polonia
- Portugal
- Reino Unido
- República Checa
- Rumanía
- Rusia
- Serbia
- Suecia
- Suiza
- Ucrania

### OCEANÍA

- Australia
- Nueva Zelanda





Los Servicios Personalizados de ICEX se gestionan a través de las más de 100 Oficinas Económicas y Comerciales de España repartidas por todo el mundo.

[www.oficinascomerciales.es](http://www.oficinascomerciales.es)



## Y además:

### **Portfolio Basque Trade**

BasqueTrade ofrece un servicio de asesoramiento estratégico y operacional a la internacionalización adaptado a la realidad de cada empresa en función del estado de internacionalización y del sector de actividad

En función del grado de internacionalización se ofrecen diferentes servicios:

- Servicios de orientación a la internacionalización
- Servicios para el comienzo del proceso de Internacionalización
- Servicios para la ampliación de mercados, penetración y diversificación

### **Basque Trade > servicios y programas:**

Talento. Búsqueda y preselección de Talento en destino. Capacitación empresarial. Programas Formación y Movilidad Internacional.

Financiación: Ayudas a implantaciones en el exterior. Canal Financiación.

Inteligencia Competitiva. Identificación y valoración de oportunidades de negocio. Acuerdos comerciales bilaterales.

Inversión Publica. Identificación de oportunidades. Directorio de empresas. Subvenciones para proyectos piloto internacionales de inversión.

Programa de Promoción Internacional. Jornadas. Participación en ferias. Misiones comerciales. Study trips y opportunity trips



### **Basque Trade > Inversión pública**

Identificación y difusión de oportunidades de negocio, tanto de ámbito privado como derivadas de inversión pública en el exterior (multilateral, bilateral y nacional) y favorecer el acceso y posicionamiento de las empresas vascas a estas.

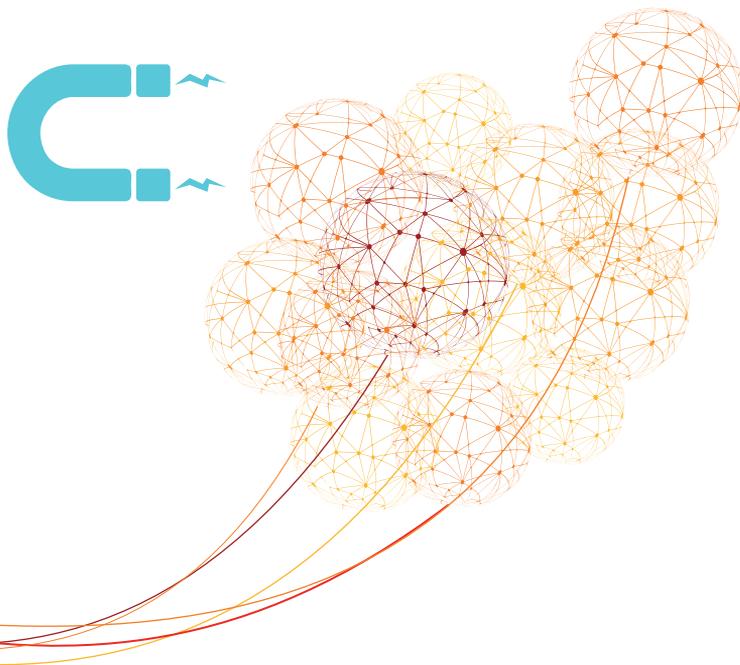
- BasqueTrade Portal: portal de oportunidades de negocio
- Plataforma de licitaciones internacionales
- Acompañamiento end-to-end a empresas vascas
  - Acompañamiento end-to-end a las empresas vascas en estas oportunidades, favoreciendo la creación consorcios y el acceso a clientes y prescriptores
  - Programa de capacitación en licitaciones internacionales
  - Apoyo a la formación de consorcios para acudir a proyectos

- [www.basquetrade.eus](http://www.basquetrade.eus)
- 94 403 71 60
- [info@basquetrade.eus](mailto:info@basquetrade.eus)



# 08.

## ¿Cómo atraer inversión extranjera y buscar socios o financiación exterior para proyectos en España?



## → Invest in Spain

ICEX, a través de Invest in Spain, promueve la inversión directa extranjera hacia España, con especial atención a los nuevos proyectos de inversión en los sectores industriales, tecnológicos y de servicios, así como la atracción de financiación para proyectos de inversión en nuestro país. Invest in Spain ofrece asesoramiento para el estudio e implantación de una inversión o expansión de un negocio en España: atención personalizada a consultas; informes sectoriales a medida; información sobre incentivos y ayudas aplicables a cada proyecto de inversión, asesoría sobre los procedimientos de establecimiento, 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.
- **Consultoría especializada** en la dimensión legal y técnica sectorial a través de entidades asociadas.

- **Desarrollo de negocio.** Apoyo a la selección de oportunidades de inversión a través de la 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 inversión.
- **Clima de negocios.** Estudios de opinión y análisis del clima de negocios por medio de la consulta directa a las empresas extranjeras ya localizadas en nuestro país y a través de entidades de representación empresarial.
- **Búsqueda de de ayudas e incentivos** con información de los programas existentes a nivel europeo, nacional y regional.
- **Red de Inversores.** Servicio en red, destinado a poner en contacto al capital empresarial español e internacional con proyectos de inversión seleccionados.
- **Oferta de incentivos y ayuda para el establecimiento de empresas extranjeras.** Programa para promocionar la I+D+I y programa para emprendedores extranjeros que quieran establecer su start up en España.

[www.investinspain.org/redinversores](http://www.investinspain.org/redinversores)



[www.investinspain.org](http://www.investinspain.org)





## → Invest in the Basque Country

La iniciativa “Invest in the Basque Country” incide en la captación de nueva inversión extranjera y la consolidación y desarrollo de la inversión ya existente (*aftercare*).

El País Vasco constituye un polo de competitividad del arco atlántico con un importante sector industrial innovador, altamente internacionalizado. Diversos factores diferenciales del País, tales como una importante red de ciencia, tecnología e innovación; un sofisticado y diversificado parque de proveedores de manufactura avanzada y servicios; así como su autonomía fiscal y financiera y una alta calidad de vida, hacen del País Vasco un lugar atractivo para la atracción de inversiones.

La captación de proyectos de inversión directa y de alianzas estratégicas del exterior pretende, así, reforzar y consolidar el tejido empresarial del País Vasco y su economía en su apuesta estratégica por sectores como la energía, la manufactura avanzada y las biociencias.





[www.comercio.es](http://www.comercio.es)  
(+34) 913 497 100