

***APOYOS FINANCIEROS PÚBLICOS
A LA IMPLANTACIÓN E INVERSIÓN
DE LA EMPRESA ESPAÑOLA
EN EL EXTERIOR***

Madrid, junio de 2007

**Dpto. Programas Comunitarios y Coordinación
División de Inversiones y Cooperación Empresarial**

APOYOS FINANCIEROS PÚBLICOS A LA IMPLANTACIÓN E INVERSIÓN DE LA EMPRESA ESPAÑOLA EN EL EXTERIOR

0. PRESENTACIÓN

1. DE LA ADMINISTRACIÓN CENTRAL

	<u>PÁGINA</u>
1.1. Apoyo financiero en condiciones concesionales: Fondo de Ayuda al Desarrollo.....	6
1.1.1. Los créditos FAD.....	6
1.1.2. Línea de Financiación de Estudios de Viabilidad (FEV).....	9
1.1.3. Contribuciones a Organismos Multilaterales de Desarrollo.....	12
1.1.4. Línea 500.....	13
1.2. Contrato de Ajuste Recíproco de Intereses.....	13
1.3. Programa de Apoyo a Proyectos de Inversión (ICEX).....	16
1.4. Programa de Prospección de Inversiones en el Exterior (ICEX).....	18
1.5. Actividades en el marco del Acuerdo ICEX-CDE (ICEX).....	20
1.6. Fondo de Ayuda Integral a Proyectos (ICEX).....	21
1.7. Programa de Acceso a Mercados Multilaterales (ICEX).....	22
1.8. Plan de Implantación en el Exterior (ICEX).....	23
1.9. Fondos para el Fomento de la Inversión Española en el Exterior (COFIDES).....	24
1.9.1. FIEX.....	26
1.9.2. FONPYME.....	27
1.9.3. Línea BEI-ALA.....	28
1.9.4. Línea EFP.....	28
1.9.5. Línea FINTUR.....	29
1.9.6. Línea FINAM.....	29
1.9.7. Línea FINSER.....	30
1.9.8. Línea FINCARBONO.....	30
1.9.9. Línea FINBRAND.....	31
1.10. Programas del Instituto de Crédito Oficial (ICO).....	32
1.10.1 Línea ICO-Internacionalización 2007.....	32
1.10.2 Programa PROINVEX.....	33
1.11. Programas del Centro para el Desarrollo Tecnológico Industrial.....	34
1.12. Actividades en el marco de Programas Comunitarios.....	36
1.12.1. Programa AL-INVEST.....	36
1.12.2. Programa ASIA-INVEST.....	37
1.12.3. Programa PROINVEST.....	38
1.13. Pólizas de Seguro (CESCE).....	38

2. DE LA ADMINISTRACIÓN AUTONÓMICA

2.1. Andalucía: Agencia Andaluza de Promoción Exterior (EXTENDA).....	41
2.2. Cantabria: Sociedad para el Desarrollo Regional de Cantabria (SODERCAN)	42
2.3. Cataluña: Consorcio de Promoción Comercial de Cataluña (COPCA)	44
2.4. Comunidad Valenciana: Instituto Valenciano de la Exportación (IVEX).....	46
2.5. Galicia: Instituto Gallego de Promoción Económica (IGAPE)	48
2.6. País Vasco: Sociedad para la Promoción y Reconversión Industrial (SPRI)	50
2.7. Murcia: Instituto de Fomento de la Región de Murcia (INFO)	51

3. ANEXO

3.1. Portales y Páginas Web	53
-----------------------------------	----

0. **Presentación**

La realidad económica del siglo recién comenzado tiene como una de sus características más visibles la llamada globalización. De forma sintética, este término hace referencia, por un lado, a una intensa y creciente interrelación de las economías y, por otro lado, al hecho de que las decisiones empresariales siguen tomando como criterio fundamental la búsqueda de eficiencia pero en un escenario no limitado por factores geográficos.

La economía española no ha permanecido al margen de este hecho, e incluso podemos afirmar que lo ha vivido con especial intensidad como lo demuestra el proceso de internacionalización y de integración de sus empresas en la economía global. El aumento del tamaño y de la competitividad de las empresas españolas y, en consecuencia, su proceso de maduración para la búsqueda de otros mercados han sido factores decisivos de este creciente proceso de internacionalización por el que ha transitado la economía española en los últimos lustros como queda constancia en los siguientes datos: por un lado, el grado de apertura de nuestra economía, esto es, la suma de exportaciones más importaciones de bienes y servicios como porcentaje del Producto Interior Bruto ha aumentado más de un 50% en los últimos 20 años, situándonos en la actualidad por encima de países de nuestro entorno como Francia o Italia. Por otro lado, con respecto a la inversión, los datos muestran que la inversión española en el exterior ha crecido a una tasa media anual acumulativa del 34,64% durante los últimos 10 años, de manera que en la actualidad el número de empresas españolas con inversiones en el exterior se acerca a las 2.000 y el valor estimado de la inversión española acumulada en el exterior es de 240.000 millones de euros.

Por lo tanto, se puede inferir que la presencia de la empresa española en el proceso de globalización es notoria, con una participación significativa en el mercado de flujos de capital, como lo demuestra asimismo el hecho de que nos hayamos convertido en el séptimo inversor mundial y el octavo receptor de capitales extranjeros.

Ante este escenario, es especialmente relevante que la empresa española asimile las consecuencias de dicho proceso de globalización y tenga pleno conocimiento de los principales desafíos a los que ineludiblemente se está ya enfrentando y en cualquier caso tendrá que enfrentarse en el futuro inmediato. Dichos desafíos se podrían resumir en la necesidad, por una parte, de mantener un tejido empresarial innovador que pueda continuar compitiendo mediante un incremento de la productividad basado en la utilización de las nuevas tecnologías, y, por otra parte, en la necesidad de intensificar su presencia en aquellos mercados en los que la diferenciación de productos permita soportar mejor nuestros actuales costes y en los que la competencia dependa más de otras características como la innovación, la calidad y el conocimiento.

Las primeras empresas españolas que iniciaron la aventura de la inversión en el exterior fueron las grandes corporaciones, pertenecientes a los sectores financiero, energético y de telecomunicaciones. Pero tras ellas siguieron pequeñas y medianas empresas, con operaciones más modestas aunque mucho más numerosas y con una mayor diversificación en cuanto a destinos y sectores. Se había iniciado, de esta manera, una transformación irreversible en el enfoque de las empresas españolas hacia los mercados exteriores.

Para apoyar este proceso inversor que llevan a cabo las empresas españolas, las diferentes administraciones públicas han puesto en marcha y perfeccionado, en estos años, herramientas e

instrumentos específicos, cuyo objetivo es apoyar y acompañar a las empresas en su andadura exterior.

El Instituto Español de Comercio Exterior, consciente de la importancia de la información como fundamento de la toma de decisiones empresariales y requisito previo para la consideración de la implantación en el exterior, ha querido satisfacer la demanda de las empresas españolas con un documento que recoja los principales apoyos en esta fase clave del proceso de internacionalización. Dicho documento es el que se presenta a continuación, y conviene aclarar de entrada que no se trata de un documento exhaustivo de análisis de cada instrumento, sino de una descripción con los datos esenciales de los principales apoyos que la administración central y algunas comunidades autónomas ofrecen a las empresas españolas que inician o están inmersas en un proyecto de inversión o de cooperación empresarial en el exterior.

Además de esta versión encuadernada, que se actualiza periódicamente, la información está disponible también para todas aquellas empresas interesadas en su consulta, a través del Portal de ICEX en Internet.

Como novedad de esta edición, destaca la incorporación de información sobre instrumentos de apoyo ofrecidos por dos nuevas Comunidades Autónomas, Cantabria y Galicia, así como la estrecha colaboración en su elaboración de todas las instituciones de la Administración Central y Autonómica incluidas en el catálogo, en especial de la Dirección General de Comercio e Inversiones, la Compañía Española de Financiación del Desarrollo (COFIDES) y el Instituto de Crédito Oficial (ICO).

Espero que esta iniciativa sea de interés y utilidad y contribuya a facilitar el conocimiento y uso de las herramientas disponibles a los principales agentes del proceso de internacionalización como son las empresas españolas.

Mario Buisán
Director General de Información e Inversiones de ICEX

1. De la Administración Central

1.1. Apoyo financiero en condiciones concesionales: Fondo de Ayuda al Desarrollo

Fondo creado en 1976 y dotado por el Estado español con el objetivo de apoyar la internacionalización de las empresas españolas e impulsar el desarrollo de los países receptores de la financiación.

1.1.1. Los créditos FAD

Con cargo al FAD se otorgan créditos a la exportación (los llamados créditos FAD) en condiciones concesionales, gestionados por la Secretaría de Estado de Turismo y Comercio, de acuerdo con los criterios del Consenso OCDE y del Comité de Ayuda al Desarrollo. Asimismo, con cargo al mismo Fondo se pueden llevar a cabo otro tipo de operaciones, tales como contribuciones a instituciones multilaterales o, con carácter excepcional, donaciones.

La gestión, administración, seguimiento y evaluación del FAD corresponde al **Ministerio de Industria, Turismo y Comercio, a través de la [Secretaría de Estado de Turismo y Comercio](#)**. La **Comisión Interministerial del FAD** examina todas las propuestas de operaciones realizadas con cargo al FAD y eleva, a través del Ministerio correspondiente, las propuestas para su aprobación en el Consejo de Ministros. Esta Comisión está, en la actualidad, presidida por el Secretario de Estado de Turismo y Comercio. La Vicepresidencia la comparten representantes de los Ministerios de Asuntos Exteriores e Industria, Turismo y Comercio y sus miembros son representantes de distintos departamentos ministeriales y organismos públicos, siendo el Secretario un empleado del Instituto de Crédito Oficial.

Los proyectos financiados por el FAD son contratados exclusivamente por el país beneficiario, según sus normas y procedimientos. El Ministerio de Industria, Turismo y Comercio publica los anuncios de licitación en su página web (www.comercio.es), en el área de comercio exterior, apartado de noticias y proyectos.

Al tratarse de un instrumento de cooperación financiera de Estado a Estado, la financiación con cargo al FAD deberá contar con la prioridad y la garantía soberana de las autoridades del país beneficiario.

Aunque la solicitud oficial la deben realizar las autoridades de un país en desarrollo, las empresas españolas pueden presentar sus consultas en la [Dirección General de Comercio e Inversiones](#).

Los créditos FAD son créditos concesionales otorgados a países en desarrollo para la financiación de proyectos de exportación y que permiten:

- La penetración de empresas españolas en nuevos mercados y el conocimiento de sus productos, otorgando para sus proyectos unas condiciones de financiación muy ventajosas, que hacen su oferta más competitiva.
- Que los países en desarrollo accedan a unas condiciones financieras concesionales o más favorables a las de mercado, porque incorporan un elemento de liberalidad o una donación implícita determinada, para la adquisición de bienes y servicios necesarios para su desarrollo.

El FAD se nutre de las **dotaciones que se le asignan anualmente en las sucesivas Leyes de Presupuestos Generales del Estado**. Otra fuente de financiación del FAD son los ingresos que éste obtiene de los **reembolsos del principal de los préstamos**, así como de los **intereses y comisiones generados por los créditos**.

Según la normativa del [Consenso OCDE](#) sólo podrán recibir ayuda ligada aquellos países cuya **renta per cápita les permita acceder a la financiación a 17 años del Banco Mundial, esto es, que para 2007 tengan una renta per cápita inferior a 3.465 USD**. La relación actualizada de países que pueden recibir este tipo de financiación se puede obtener en www.comercio.es.

También según la normativa internacional, no se permite la concesión de ayuda ligada a proyectos comercialmente viables. Dos factores demuestran la no viabilidad comercial, que son:

- El proyecto no genera un flujo de efectivo (cash flow), valorado aplicando una adecuada política de precios, suficiente para cubrir los costes del servicio de la deuda de un crédito comercial.
- No existen otras fuentes alternativas de financiación en condiciones de mercado o del Consenso OCDE.

Existen varias excepciones en las que no es necesario cumplir las exigencias de elegibilidad antes expuestas, que son:

- Que el crédito comporte un grado de liberalidad del 80% o superior.
- Que el proyecto tenga un importe inferior a 2 millones de dólares USA de Derechos Especiales de Giro (D.E.G.).

Los conceptos financiables considerados para la formalización de un FAD son:

- **El importe de los bienes de equipo y servicios exportados de origen español**, en cuya valoración se incluyen **el flete y el seguro de transporte** contratados por el exportador con una compañía española, así como la **prima del seguro del crédito a la exportación**, si el servicio lo presta una compañía española.
- **Importe de los bienes y servicios extranjeros incorporados** a la exportación española, con el **límite del 15% del importe total de los bienes y servicios exportados** (tanto españoles como extranjeros).
- **Gastos locales, con el límite del 15%**, sobre el total de los bienes y servicios exportados.

Cabe señalar que, caso a caso, se analizará la conveniencia de permitir un límite conjunto del 30% sobre los bienes y servicios exportados para gasto local y material extranjero.

En ocasiones, el crédito FAD no financia el 100% del proyecto, siendo completado en la mayoría de los casos por un crédito comercial, que cuenta con apoyo oficial a través de la cobertura por CESCE de los riesgos políticos y comerciales y del seguro de tipo de interés cubierto por el ICO con el sistema CARI (ver punto 1.2). Esto es lo que se conoce como créditos mixtos.

El solicitante de un crédito FAD, por exigencia de la normativa reguladora española, ha de ser el **propio Estado del país adquirente o instituciones públicas o empresas residentes en dicho**

país. No obstante, cuando el prestatario es una institución pública o una empresa residente es necesario que cuente con la garantía del Estado¹.

Para la tramitación de las solicitudes, el exportador deberá presentar la solicitud en la **Dirección General de Comercio e Inversiones**, dependiente de la Secretaría de Estado de Turismo y Comercio, debiéndose cumplimentar el cuestionario facilitado por esa Dirección.

De acuerdo con la designación del Consejo de Ministros, el **Instituto de Crédito Oficial** actúa como agente financiero español, en nombre y representación del Gobierno de la Nación y como tal, negocia, firma, gestiona y administra los créditos FAD.

El **país receptor del crédito debe nombrar**, asimismo, un **Agente Financiero para negociar el texto del Convenio** con el ICO, procediendo ambos a firmar, una vez consensuado el texto, el Convenio de Crédito, que es el **documento que recogerá las condiciones de concesión del crédito** establecidas en el Acuerdo de Consejo de Ministros (prestatario, cuantía, destino del crédito, condiciones financieras y agente financiero español), así como otros aspectos básicos a negociar, como el diseño de la forma de disposición de los fondos, condicionantes para la entrada en vigor, penalizaciones por incumplimientos, etc..

La **tramitación de un crédito FAD** pasa por las siguientes fases:

- **Presentación de la solicitud** ante la Secretaría de Estado de Turismo y Comercio.
- **Estudio de la solicitud** por un grupo de trabajo de la Secretaría de Estado de Turismo y Comercio.
- En el supuesto de proyectos de desarrollo social básico, las solicitudes son estudiadas por un Grupo compuesto por representantes del Ministerio de Industria, Turismo y Comercio y del Ministerio de Asuntos Exteriores.
- **Análisis de las propuestas por la Comisión Interministerial del FAD** y, en su caso, aprobación de su elevación a Consejo de Ministros.
- **Aceptación del Gobierno receptor de las condiciones** y finalidad del crédito.
- **Aprobación por el Consejo de Ministros español de la concesión del crédito y sus condiciones.**
- **Comunicación de la aprobación** al Gobierno del Estado destinatario.
- **Negociación de los términos del Convenio de Crédito** con el agente financiero del país receptor.
- **Firma y puesta en vigor del Convenio de Crédito.**
- **Imputación por la Dirección General de Comercio e Inversiones de la operación comercial a financiar.**
- **Disposición de los fondos** (pago directo al exportador), a medida que se acredita el cumplimiento de los hitos del contrato comercial.
- **Devolución del crédito y pago de intereses.**

Una vez puesto en vigor el Convenio de Crédito e imputada la operación comercial, el crédito es desembolsado. El desembolso es realizado **de acuerdo con los hitos establecidos en el Contrato Comercial**. Así pues, el exportador español cobra directamente del ICO, a medida que va justificando

¹ La normativa española prevé también la posibilidad de que no exista garantía soberana siempre que se trate de operaciones de préstamo a administraciones subnacionales o empresas públicas según los criterios establecidos por la Comisión Interministerial del FAD y su importe no supere anualmente, en su conjunto, el 5% del importe máximo de aprobaciones por el Consejo de Ministros.

documentalmente el cumplimiento del Contrato Comercial. La constatación ante el ICO de dicho cumplimiento corresponde a una entidad financiera (denominada banco pagador) que previamente ha sido seleccionada por el prestatario y que cuenta con el visto bueno del ICO.

Para ampliar información, pueden dirigirse a:

Secretaría de Estado de Turismo y Comercio
Paseo de la Castellana, 162
28046 Madrid
Tel: 902.446.006
<http://www.comercio.es>

1.1.2. Línea de Financiación de Estudios de Viabilidad (FEV)

La línea FEV es un **instrumento de política comercial, creado en 1995 y financiado con cargo al Fondo de Ayuda al Desarrollo (FAD)**, para favorecer la internacionalización de la empresa española mediante la introducción de ingenierías, consultoras, tecnologías y know-how españoles en las fases de preparación de proyectos o de establecimiento de un marco sectorial de regulación o planificación regional en terceros países. Se instrumenta mediante la financiación de estudios de viabilidad (EV) realizados por empresas españolas en países extranjeros

Con la línea FEV se pueden financiar tres tipos de estudios de viabilidad (EV):

- Vinculados a proyectos concretos: estudios de factibilidad o pre-factibilidad del proyecto-objetivo.
- De ámbito sectorial: análisis de un sector o región determinada, con el objetivo de identificar programas o proyectos que puedan ser de interés para las empresas españolas.
- Servicios de consultoría para la modernización institucional en el ámbito económico: consultoría, preparación de reformas institucionales, formación, elaboración de normas y reglamentos, asistencia técnica y proyectos piloto.

En cuanto a los criterios de elegibilidad, aunque no hay países excluidos *a priori*, en el análisis de las solicitudes se tienen en cuenta las orientaciones de la política comercial española, considerando **prioritarios** a los países que forman parte de la estrategia PIDM (Planes Integrales de Desarrollo de Mercado).

La línea FEV está abierta para todas las empresas españolas, aunque en la Modalidad Privada el titular de la póliza tiene que ser la empresa que vaya a llevar a cabo el proyecto, no la consultora que realice el EV.

Tampoco hay restricciones en cuanto a los sectores. Se consideran prioritarios, de forma indicativa y sin carácter excluyente, los siguientes:

- Energías renovables, especialmente eólica y fotovoltaica;
- Tratamiento y gestión de aguas, alcantarillado;
- Tratamiento de residuos sólidos;
- Medio ambiente;
- Transporte;

- Infraestructuras y obra civil;
- Equipamiento social básico (salud y educación);
- Generación y distribución de energía;
- Gestión y explotación de recursos turísticos;
- Tecnología (biotecnología, tecnologías de la información).

Con carácter general, los criterios básicos de elegibilidad se refieren, por una parte, al interés para las empresas españolas del proyecto o actuaciones que se deriven del EV y, por otra, a los aspectos técnicos del estudio, entre ellos el cumplimiento de normativas internacionales, la correspondencia entre el contenido del EV y el presupuesto planteado, el análisis coste-beneficio o la verificación de la inexistencia de un estudio similar.

La financiación de los EV puede realizarse en el marco de una de las tres modalidades en las que se estructura la Línea FEV, según el origen de la solicitud:

I. Modalidad Pública: La solicitud procede de las autoridades del país beneficiario, que recibe la donación del EV realizado por una empresa española. Se financia el 100% del coste del estudio².

Iniciativa y solicitud: las autoridades del país beneficiario identifican proyectos o sectores de interés y dirigen a la **Secretaría de Estado de Turismo y Comercio**, SETC, una carta manifestando su interés en obtener financiación a través de la Línea FEV. La solicitud se formaliza mediante un cuestionario, cumplimentado por la **Oficina Económica y Comercial** en el país (Ofecomes), con la colaboración del organismo o entidad beneficiaria.

Posteriormente, la Ofecomes envía a la SG de Política Comercial Bilateral (SG PCB) correspondiente el cuestionario, junto con la documentación necesaria para poner de manifiesto la necesidad y justificación del estudio solicitado y su interés en el marco de las prioridades de la política comercial española y del desarrollo del país. En la documentación se incluirá necesariamente:

Decisión: La Comisión FEV, órgano colegiado con naturaleza de Grupo de Trabajo de la Secretaría de Estado de Turismo y Comercio, se reúne una vez cada dos semanas y emite una valoración favorable o desfavorable para cada solicitud, además de decidir sobre el procedimiento de adjudicación en cada caso.

Selección de la consultora: Es el país beneficiario quien selecciona a la empresa española que realizará el estudio, aunque siempre contando con el apoyo y supervisión de la Secretaría de Estado de Turismo y Comercio. Se establecen tres posibles sistemas de selección y adjudicación:

- Concurso Público: Sistema utilizado en todos aquellos FEV de un importe estimado igual o superior a 400.000 euros. Las bases del concurso se publican en la [página web de la SETC](#) y en el [Boletín de Información Comercial Española \(BICE\)](#).

² En diciembre de 2006 se ha aprobado la creación de una línea de Financiación de Estudios de Viabilidad de proyectos y programas (Línea FEV) en la Modalidad Pública, por importe de 25.000.000 de euros, para financiar exclusivamente iniciativas a propuesta de la Secretaría de Estado de Turismo y Comercio. Se ha aprobado asimismo una nueva línea de Asistencia Técnica para África Subsahariana (ATAS) por importe de 4,5 millones de euros. Se trata de una línea específica destinada exclusivamente a estos países al objeto de ayudarles en los procesos de elaboración de los requisitos necesarios para los procedimientos licitatorios; favorecer una mayor cooperación empresarial, un aumento de los intercambios y un impulso a proyectos de inversión generadores de empleo, y supervisar la total ejecución de los proyectos.

- Petición de expresiones de interés – Lista corta. Sistema aplicable en los FEV de un importe estimado inferior a 400.000 euros, o bien en aquéllos que, aun de importe superior, tengan carácter de urgencia manifiesta, debidamente justificada. Las peticiones de expresiones de interés aparecen publicadas en la [página web de la SETC](#).
- Adjudicación directa. Sistema aplicable, con carácter excepcional, cuando se cumplan al menos una de las siguientes condiciones:
 - o El EV tenga un coste estimado inferior a 100.000 euros
 - o Por la naturaleza del EV sólo existe una empresa española con la capacidad adecuada para realizarlo
 - o El EV sea continuación natural de otro(s) ya realizado(s) por una empresa determinada.

Esta modalidad es competencia de la Dirección General de Comercio e Inversiones del Ministerio de Industria, Turismo y Comercio.

II. Modalidad Privada: El solicitante es una empresa española, que deberá suscribir con CESCE la póliza de seguro de EV para cubrir el riesgo de no resultar adjudicataria del proyecto. La indemnización máxima es del 75% del coste de EV, que la empresa reembolsa si finalmente lleva a cabo el proyecto.

Iniciativa y solicitud: La empresa (no consultora) española interesada en un determinado proyecto solicita la cofinanciación de un EV para el proyecto en cuestión, presentando el correspondiente cuestionario en la SG de Política Comercial Bilateral encargada del país donde se contempla el proyecto.

Aprobación: La solicitud es examinada por la Comisión FEV, al igual que en el caso anterior. Si resulta valorada positivamente se realiza una auditoría técnica para determinar el importe del estudio, el porcentaje de cobertura – con un máximo del 75% del coste y un límite de 300.000 euros- y la cuantía de la indemnización. La Dirección General de Comercio e Inversiones instruye a CESCE para la emisión de la póliza a suscribir con la empresa solicitante, en los términos de coste y porcentaje de cobertura aprobados.

El riesgo cubierto es el de que la empresa titular de la póliza no sea adjudicataria del proyecto. Si la empresa finalmente ejecuta el proyecto para el que se realizó el EV, deberá devolver la indemnización recibida.

Esta modalidad es competencia de la Dirección General de Comercio e Inversiones del Ministerio de Industria, Turismo y Comercio.

III. Modalidad Multilateral: Las propuestas proceden de las Instituciones Financieras Multilaterales (principalmente Bancos de Desarrollo) en las que España mantiene Fondos de Consultoría, destinados a la financiación no reembolsable de asistencia técnica para los proyectos que realizan las IFMs.

En este caso, por tratarse de fondos de naturaleza fiduciaria, la gestión se delega en cada Institución Financiera, de forma que la operativa de cada Fondo es diferente, según los procedimientos

establecidos en las diversas instituciones. Con carácter general, se realizan tres tipos de operaciones:

- Constitución de nuevos Fondos o reposición de los existentes.
- Aprobación de una cartera de proyectos para ser financiados durante un plazo determinado y/o hasta agotar los Fondos existentes.
- Aprobación singular de estudios o asistencias a financiar con cargo al Fondo de Consultoría, propuestos por la propia Institución.

Selección de la consultora: Una vez aprobada y completada la tramitación necesaria en la Institución, la convocatoria para la selección de empresas se publica en la página web de la [Dirección General de Financiación Internacional del Ministerio de Economía y Hacienda](#).

Actualmente, España tiene Fondos de Consultoría en las siguientes Instituciones Financieras Multilaterales: Banco Mundial, Instituto del Banco Mundial, Corporación Financiera Internacional, Banco Interamericano de Desarrollo, Banco Asiático de Desarrollo, Banco Africano de Desarrollo, Corporación Andina de Fomento, Banco de Integración Centroamericana y Banco Europeo de Reconstrucción y Desarrollo. Los Fondos son gestionados por la Dirección General de Financiación Internacional, excepto los correspondientes al Banco Africano de Desarrollo y al BERD, cuya gestión realiza el Instituto Español de Comercio Exterior (ICEX).

La Modalidad Multilateral corresponde a la Dirección General de Financiación Internacional del Ministerio de Economía y Hacienda.

Para ampliar información, pueden dirigirse a:

Dirección General de Financiación Internacional del Ministerio de Economía y Hacienda
Paseo de la Castellana, 162, Planta 17
28046 Madrid
Tel: 915.837.659
Correo electrónico: dgfint@meh.es

1.1.3. Contribuciones a Organismos Multilaterales de Desarrollo

Además de los créditos vinculados a adquisición de bienes y servicios españoles, existen otros tipos de ayudas concedidas con cargo al FAD, bajo la modalidad de donación. Una de estas ayudas son las contribuciones a [Organismos Multilaterales de Desarrollo](#) de las que España es socio. **La Dirección General de Financiación Internacional del Ministerio de Economía y Hacienda propone y el Consejo de Ministros español aprueba la utilización de los recursos del FAD para llevar a cabo estas contribuciones.** Llegado el vencimiento de los compromisos españoles con el Organismo y previa petición del Tesorero de dichos Organismos, el ICO abona los importes comprometidos.

Para ampliar información, pueden dirigirse a:

Dirección General de Financiación Internacional del Ministerio de Economía y Hacienda
Paseo de la Castellana, 162, Planta 17
28046 Madrid

Tel: 915.837.659

Correo electrónico: dgfint@meh.es

1.1.4. Línea-500

La L-500 es una línea creada también con recursos del FAD, cuya *finalidad* es **financiar la contratación de servicios de consultoría para la identificación, definición, seguimiento o evaluación de proyectos financiados con cargo al FAD**. La contratación del estudio es decidida por un Grupo de Trabajo compuesto por representantes del ICO y de la Dirección General de Comercio e Inversiones de la Secretaría de Estado de Turismo y Comercio.

La *selección de la empresa* tiene lugar por un **procedimiento público de licitación sujeto a los principios de publicidad y concurrencia**. Sólo en casos justificados y siempre que la empresa contratada sea pública, se puede recurrir a la adjudicación directa.

Para ampliar *información*, pueden dirigirse a:

Instituto de Crédito Oficial (ICO)

Paseo del Prado, 4

28014 Madrid

Tel.: 900 121 121

Fax: 91 592 17 00

Correo electrónico: ico@ico.es

<http://www.ico.es>

1.2. Contrato de Ajuste Recíproco de Intereses (CARI)

El Contrato de Ajuste Recíproco de Intereses (CARI) es un **sistema de apoyo a las exportaciones españolas de bienes y servicios mediante el cual se incentiva la concesión**, por parte de las entidades financieras, **de créditos a la exportación a largo plazo (2 ó más años) y a tipos de interés fijos** (tipos de Consenso). Los créditos beneficiarios del CARI pueden estar denominados en euros o en cualquiera de las divisas admitidas a cotización.

Los agentes que intervienen en el sistema CARI, según su cometido, son:

- **Exportadores españoles e importadores extranjeros.**
- **Entidades financieras:** bancos, cajas de ahorros o cooperativas de crédito.
- **Organismos y entidades públicas españolas.**

En un préstamo beneficiario del CARI se compara, cada seis meses, el rendimiento que hubiera obtenido la entidad financiera prestamista si hubiera formalizado el préstamo al tipo de interés de mercado, con el que obtiene formalizándolo al tipo fijo de Consenso. La diferencia que resulta, más un margen de gestión a favor de la entidad financiera, se regulariza entre ésta y el Instituto de Crédito Oficial (ICO) al término de cada período comparado. Esta operación se denomina Ajuste y puede dar lugar a un pago por el ICO a la entidad prestamista o viceversa.

A continuación se detallan los pasos para el proceso de formalización del CARI:

- **El exportador español inicia el trámite informando a su cliente, el importador extranjero, sobre los créditos a los que puede recurrir y que pueden acogerse a un CARI.**
- **Las entidades financieras conceden los créditos a la exportación.** Pueden actuar como prestamistas únicas o agrupadas bajo formas contractuales de sindicación u otras admitidas en derecho.
- En el grupo de organismos y entidades públicas españolas, intervienen en el sistema el ICO, la Dirección General de Comercio e Inversiones (Ministerio de Industria, Turismo y Comercio) y la Compañía Española de Seguros de Crédito a la Exportación (CESCE). **El ICO suscribe y firma los Contratos de Ajuste Recíproco de Intereses**, en su propio nombre pero por cuenta del Estado español, **con la entidad financiera prestamista.** El ICO **realiza la liquidación de ajustes de intereses, su cobro o pago y, en general, toda la operativa de gestión de los CARI.** La Dirección General de Comercio e Inversiones es el órgano de la Administración que autoriza la formalización de los CARI y resuelve las incidencias que surjan en la ejecución y desarrollo de los créditos beneficiarios del sistema. CESCE, compañía especializada en la cobertura de este tipo de créditos, cubre los riesgos de naturaleza política por cuenta del Estado y los riesgos de carácter comercial.

Existen varias clases de créditos beneficiarios del sistema CARI:

- **Crédito comprador extranjero:** la entidad financiera concede el crédito al comprador extranjero que tiene, por lo tanto, la condición de prestatario; el suministrador o exportador recibe directamente el importe del crédito como pago por la venta realizada.
- **Crédito suministrador nacional:** es el propio suministrador o exportador el que asume la condición de prestatario. El comprador extranjero sólo queda vinculado con el suministrador por el contrato comercial.
- **Línea de crédito:** es una variante del crédito comprador. La entidad financiera pone a disposición del prestatario, generalmente un banco del país comprador, un importe global con cargo al cual pueden financiarse distintos contratos comerciales.

Los conceptos financiables considerados para la formalización de un CARI son:

- El importe de los bienes y servicios exportados de origen español, en cuya valoración se incluyen:
 - Flete y seguro de transporte contratados por el exportador con una compañía española.
 - Prima del seguro del crédito a la exportación si el servicio lo presta una compañía española.
 - El importe de los bienes y servicios extranjeros incorporados a la exportación española.
 - Las comisiones comerciales.
 - Los gastos locales.

- Los intereses del crédito devengados y capitalizados durante el período de disposición del mismo, previa autorización de la Dirección General de Comercio e Inversiones (Ministerio de Industria, Turismo y Comercio).

El crédito acogido al sistema CARI podrá financiar como *máximo* el **85% del importe de los bienes y servicios exportados** (españoles y extranjeros incorporados) **y de las comisiones comerciales, y hasta el 100% de los gastos locales**, teniendo en cuenta las limitaciones siguientes:

- Los bienes y servicios extranjeros incorporados a la exportación, y considerados a efectos de concesión de un crédito acogido a CARI, no podrán superar el 15% del importe total de los bienes y servicios exportados (españoles y extranjeros).
- Las comisiones no podrán superar el 5% del importe total de los bienes y servicios exportados (españoles y extranjeros).
- El importe de los gastos locales no podrá superar el 15% del importe total de los bienes y servicios exportados (españoles y extranjeros).

El tipo de interés aplicable a los créditos acogidos al CARI es [el Tipo de Interés Comercial de Referencia \(CIRR\), también llamado Tipo de Consenso, que se calcula mensualmente para la mayoría de las monedas de las OCDE](#). El CIRR aplicable estará en función de la opción elegida:

- Si en el momento de hacer la solicitud de CARI ya está el contrato comercial firmado el CIRR aplicable será el vigente en el momento en que la solicitud se recibe en el ICO.
- Si en el momento de hacer la solicitud de CARI no está el contrato comercial firmado se podrá elegir entre:
 - El CIRR vigente en la fecha de la firma del contrato comercial.
 - CIRR vigente en la fecha de recepción de la solicitud en el ICO más 20 puntos básicos en concepto de reserva de tipo.

Una vez firmado el CARI, el tipo de interés será fijo hasta la amortización total del préstamo. El plazo de amortización se fijará **en función del consenso de la OCDE** (por tratarse de un mecanismo de apoyo oficial financiero a la exportación). Podrá ser de 5 años, ampliable hasta 8,5 años, para los Países Categoría I (definidos como aquellos con una renta per cápita superior a un determinado umbral, de 5.605 USD), ó 10 años para Países Categoría II (resto de países).

Las solicitudes, que deben ser presentadas por la entidad de crédito que financia la operación de exportación, **se tramitarán en las oficinas del ICO**. Junto con el impreso de solicitud debidamente cumplimentado, donde se detallarán las condiciones y características financieras del crédito para el que se solicita el CARI, habrá que **presentar los siguientes certificados emitidos por el exportador**:

- Certificado de materiales extranjeros.
- Certificado sobre gastos locales.
- Certificado sobre comisiones comerciales.
- Certificado sobre vinculación accionarial con el comprador.
- Certificado en el que conste si los bienes exportados son de nueva fabricación y, en caso contrario, el valor de los bienes usados que se exportan.

En el supuesto de que los bienes se consideren españoles por haber sufrido un doble cambio de partida arancelaria, será preciso presentar también certificado de dicho cambio.

A lo largo de la tramitación del CARI deberán ser presentados, además, el Contrato Comercial firmado, la oferta de CESCE en vigor (en caso de existir aseguramiento del crédito), el Convenio de Crédito firmado, así como otros documentos que sean pertinentes en cada caso.

En principio, todas **las solicitudes de formalización de un CARI requieren una autorización por parte de la Dirección General de Comercio e Inversiones** (Ministerio de Industria, Turismo y Comercio), aunque si la operación se ajusta a las normas generales del sistema CARI se considerará autorizada de forma genérica y el ICO, en nombre de dicha Dirección General, emitirá directamente una oferta de condiciones.

La formalización del CARI se realiza mediante la firma del Contrato de Ajuste Recíproco de Intereses por parte del ICO y de la entidad prestamista.

Para ampliar *información* sobre este instrumento, pueden dirigirse a:

Instituto de Crédito Oficial (ICO)
Paseo del Prado, 4
28014 Madrid
Tel.: 900 121 121
Fax: 91 592 17 00
Correo electrónico: ico@ico.es
<http://www.ico.es>

1.3. Programa de Apoyo a Proyectos de Inversión (PAPI)

El Instituto Español de Comercio Exterior gestiona el Programa de Apoyo a Proyectos de Inversión (PAPI), que tiene por *objeto* la **contribución financiera al desarrollo de proyectos de inversión y cooperación empresarial de carácter productivo de empresas españolas en el exterior**. El programa se centra en las fases de preparación y puesta en marcha de los proyectos, **financiando parcialmente los costes derivados de la realización de actividades de preinversión y de asistencia técnica y formación durante el período inicial de vida del proyecto**.

Este programa puede ser *aplicable en los siguientes supuestos*:

1. **Proyectos productivos nuevos e igualmente de ampliación**, modernización, rehabilitación y privatización de empresas existentes.
2. **Proyectos industriales**, así como aquéllos que supongan la **creación de empresas de servicios en el exterior** que exijan una importante inversión en activos fijos.
3. **Proyectos emprendidos por empresas españolas**, de forma **individual o con** la participación de **socios locales**.
4. **No existe restricción alguna por razón del país** en que se materialice el proyecto.

5. **Iniciativas de internacionalización productiva de las empresas españolas que supongan aportaciones distintas de las dinerarias** (tecnológicas, conocimientos, equipos, mercados, etc.).
6. **La actividad del proyecto objeto de apoyo deberá corresponderse con la actividad principal que lleva a cabo la empresa solicitante en España.**

Las actividades empresariales susceptibles de recibir apoyo financiero a través de este programa, bien en la fase de preparación del proyecto o fase preliminar, bien en la fase de desarrollo del proyecto, son variadas. En la fase preliminar, los apoyos pueden ser para: la **búsqueda y selección de socio local**, las **negociaciones con autoridades y eventuales socios locales** y para los **estudios de viabilidad, jurídicos, de mercado y técnicos** en el marco de proyectos de inversión y de cooperación empresarial (considerándose costes elegibles los gastos de viaje, gastos de manutención y estancia, honorarios de consultores y expertos externos a la empresa y los costes de personal técnico de la propia empresa imputables al proyecto durante el período de desplazamiento). Con respecto a la fase de desarrollo del proyecto, los apoyos se dirigen a: la **búsqueda de financiación**, la **asistencia técnica al montaje del proyecto** antes de la entrada en producción y para la puesta en marcha y la **formación de personal local**.

Además de estos gastos que venían siendo apoyados desde la creación del programa, desde 2005 también tienen la consideración de conceptos susceptibles de recibir ayuda los **gastos de constitución** (escrituras, inscripciones, permisos administrativos, licencias y otros en los que se incurre al comienzo de la actividad); **registro de patentes y marcas** de los bienes y/o servicios producidos en el país destino del proyecto; homologación, certificaciones, así como el **salario de los expatriados** durante los seis primeros meses del contrato.

En cuanto al tipo de apoyo, también existe una diferenciación en función de la fase en la que se encuentre el proyecto: fase de preparación o fase de desarrollo. En el primero de los casos, o fase preliminar, el apoyo del ICEX consiste en un **anticipo sin intereses de hasta el 50% de los costes elegibles** derivados de actividades emprendidas durante la etapa de preinversión, **con un tope máximo de 90.000 euros por proyecto**. Si el proyecto no sigue adelante, el anticipo se convierte en una contribución no reembolsable, mientras que si el proyecto pasa a la siguiente fase, el anticipo deberá ser devuelto. Para la fase de desarrollo del proyecto, el apoyo ICEX se materializa en una **contribución no reembolsable del 50% del coste de las actividades de asistencia técnica y formación, también con el tope máximo de 90.000 euros por proyecto o 150.000 euros al año por empresa**, con un máximo de dos proyectos por año.

Las solicitudes deben presentarse **hasta el 30 de junio** en:

Instituto Español de Comercio Exterior
Departamento de Programas de Apoyo a Proyectos de Inversión
Pº Castellana 16, 2ª planta
28046 Madrid
Tlf: 902 349 000
Correo electrónico: inversiones.proyectos@icex.es
<http://www.icex.es>

1.4. Programa de Prospección de Inversiones en el Exterior (PROSPINVER)

Su objetivo es posibilitar una **inicial toma de contacto de la empresa española con el mercado, socio potencial u oportunidad concreta de inversión a través de un viaje inicial de análisis del mercado**. De esta forma, la empresa puede realizar una valoración inicial de una oportunidad de inversión o mantener las primeras negociaciones con potenciales socios ya identificados.

Su aplicación se centra en la fase previa a la decisión de acometer los estudios de viabilidad y las actividades de preinversión, que puedan juzgarse necesarios para iniciar de forma definitiva el proyecto de inversión o de cooperación empresarial en el exterior que la empresa propone. El Programa de Prospección de Inversiones en el Exterior puede ser aplicable en los siguientes supuestos:

- 1) **Proyectos de carácter productivo** tanto industriales como aquéllos que supongan la creación de empresas de servicios en el exterior, que exijan una importante inversión en activos fijos.
- 2) **Proyectos emprendidos por empresas españolas** de forma individual o con la participación futura de socios locales.
- 3) El Programa **no prevé restricción alguna por razón del país** en que se materialice el proyecto.
- 4) **La actividad del proyecto objeto de apoyo deberá corresponderse con la actividad principal que desarrolla la empresa solicitante en España.**

Son considerados **prioritarios los proyectos** que pretendan acometerse en los países contenidos en el [Plan Integral de Desarrollo de Mercados](#) (PIDM): **Argelia, Brasil, China, Corea, EE.UU., India, Japón, Marruecos, México, Rusia y Turquía.**

Los gastos susceptibles de ser apoyados por este programa son todos los vinculados al **desplazamiento inicial de personal propio o externo de la empresa española** que plantea un análisis preliminar del proyecto de inversión o cooperación empresarial, de potenciales socios locales o la valoración de una oportunidad concreta de inversión en el exterior. Los resultados de este desplazamiento deberán ser suficientes para desestimar la idea inicial sobre el proyecto o, eventualmente, analizar en profundidad su viabilidad técnica, financiera y comercial. En este último caso, el objetivo del Programa es que la empresa se encuentre mejor preparada para solicitar el apoyo del Instituto a través de la ayuda contemplada en la 1ª Fase del Programa de Apoyo a Proyectos de Inversión (ver punto 1.3).

Son potenciales beneficiarios todas las **empresas españolas que tengan en perspectiva un proyecto de inversión o acuerdo de cooperación empresarial de carácter productivo en el exterior.**

Los requisitos para acceder al programa son los siguientes:

- 1) La empresa deberá suministrar al ICEX **información relevante que permita determinar que el viaje está encaminado exclusivamente a analizar, de manera preliminar, una iniciativa de internacionalización productiva** en el mercado o mercados que pretende visitar.
- 2) La empresa deberá acreditar **capacidad financiera, técnica y comercial** para llevar a cabo el proyecto de inversión o de cooperación empresarial que pretende analizar.
- 3) **La Oficina Económica y Comercial** deberá aceptar la **supervisión del viaje de prospección** y comprometerse a informar a la División de Inversiones y Cooperación Empresarial, con posterioridad a la realización del viaje, de los resultados del mismo. La Oficina podrá eventualmente, a solicitud de la empresa, confeccionar una agenda de visitas y entrevistas. La empresa deberá, por tanto, realizar una o varias visitas a la Ofecomes para informar sobre el desarrollo y resultados del viaje o, en su caso, permitir el acompañamiento de personal de la Oficina en las actividades para las que se solicita el apoyo del Instituto.
- 4) La empresa solicitante deberá **informar al ICEX** en el momento de la solicitud si ha recibido o ha solicitado ayuda a otros organismos públicos o privados para esta misma actividad, y si está al corriente del cumplimiento de sus obligaciones fiscales, en materia laboral y de seguridad social.
- 5) Es **compatible con programas similares de otros organismos** excepto para los mismos conceptos de gasto. En estos supuestos, la empresa deberá elegir a qué institución presenta el gasto.
- 6) La empresa que reciba apoyo en el marco de este Programa **no podrá recibir ayuda en concepto de viajes por ningún otro programa** del Instituto para los países que solicita este apoyo.
- 7) **Debe justificarse el viaje** de la forma que indique el Departamento responsable del ICEX.

El tipo de apoyo consiste en el **100% de las bolsas de viaje** fijadas anualmente por el Instituto Español de Comercio Exterior, por persona desplazada de la empresa solicitante o consultores externos (máximo dos personas siendo al menos una de la empresa). Se deberá acreditar la relación contractual entre la empresa y los consultores externos.

Las solicitudes podrán contemplar un único viaje para visitar un máximo de 2 países en la misma área geográfica, en cuyo caso se aplicará la bolsa de viaje correspondiente al destino cuyo importe sea más elevado más la mitad de la bolsa de viaje del destino con menor valor (para optar a esta segunda bolsa, deberá permanecer un mínimo de dos días en cada uno de los destinos mencionados anteriormente).

Asimismo, las solicitudes podrán contemplar dos viajes, relacionados con un mismo proyecto, a lo largo de un año. En este caso, el número máximo de países que se podrán visitar será también de dos.

El pago se hará efectivo tras la recepción del Informe de Actividades elaborado por la empresa beneficiaria y del Informe preceptivo realizado por la Oficina Económica y Comercial correspondiente.

El programa cubre desde el **1 enero al 31 de diciembre** y las solicitudes pueden cursarse **ininterrumpidamente durante todo el año a:**

Instituto Español de Comercio Exterior
Departamento de Programas de Apoyo a Proyectos de Inversión
Pº Castellana 16, 2ª planta
28046 Madrid
Tif: 902 349 000
Correo electrónico: inversiones.proyectos@icex.es
<http://www.icex.es>

1.5. Actividades en el marco del Acuerdo ICEX-CDE

Este instrumento, que el Instituto Español de Comercio Exterior pone a disposición de las empresas españolas, es fruto del acuerdo de colaboración entre el ICEX y el [Centro para el Desarrollo de la Empresa](#) (CDE). Esta última es una institución con sede en Bruselas, creada conjuntamente por los países ACP (África, Caribe y Pacífico) y la UE (Unión Europea), en el marco del Convenio de Cotonou y financiada por el Fondo Europeo de Desarrollo (FED).

Su objetivo es **promover y apoyar el desarrollo de las empresas y organizaciones profesionales del sector privado de los países ACP**, para lo que actúa en complementariedad con la Comisión Europea, la Secretaría del Grupo de Países ACP y el [Banco Europeo de Inversiones](#) (BEI), en el marco del apoyo al sector privado.

En virtud del acuerdo de colaboración ICEX-CDE, reciben apoyo financiero los proyectos de inversión de empresas españolas en países ACP o los acuerdos de cooperación empresarial con empresas locales de dichos países. Las actividades susceptibles de recibir apoyo financiero son las siguientes:

En fase de preinversión:

- **Definición del proyecto**
- **Estudios de previabilidad y viabilidad**
- **Estudios de mercado**
- **Búsqueda de tecnología**
- **Búsqueda de socios**
- **Ingeniería financiera**
- **Asistencia jurídica**
- **Ayuda preproducción**

En fase de puesta en marcha:

- **Asistencia en la puesta en marcha**
- **Asistencia técnica**
- **Formación del personal local (a corto y medio plazo)**
- **Diagnósticos (técnico, financiero y de gestión)**
- **Asistencia a la gestión**
- **Asistencia a la comercialización**

- **Asistencia técnica específica (impacto medioambiental, calidad, etc.)**

Respecto a la cuantía de la ayuda financiera, el CDE e ICEX contribuyen conjuntamente hasta un **máximo de 2/3 del coste total de cada una de las fases**. La contribución financiera a un proyecto no puede superar los 150.000 euros por año. El importe acumulado de varias ayudas a un mismo proyecto o empresa no puede exceder del 20% del activo total o de la facturación anual de la empresa en el país de destino.

Es requisito para poder recibir este apoyo que las empresas en el país ACP **tengan activos de valor entre 80.000 euros y 10 millones de euros, y un mínimo de 5 empleados**.

Las solicitudes deben ser remitidas a:

Instituto Español de Comercio Exterior
Departamento de Programas de Apoyo a Proyectos de Inversión
Pº Castellana 16, 2ª planta
28046 Madrid
Tlf: 902 349 000
Correo electrónico: inversiones.proyectos@icex.es
<http://www.icex.es>

1.6. Fondo de Ayuda Integral a Proyectos (FAIP)

Es un programa del Instituto Español de Comercio Exterior (ICEX), cuyos beneficiarios son **empresas españolas de ingeniería, consultoría y contratistas de proyectos civiles e industriales** (constructoras, fabricantes de bienes de equipo a medida, plantas llave en mano, etc.).

Su objetivo es **apoyar y fomentar la participación de dichas empresas en concursos o licitaciones internacionales** oficialmente convocadas y es requisito indispensable que los **proyectos se desarrollen fuera de la Unión Europea**. No es aplicable para suministros estándar.

A través de este programa se apoyan entre el 20% y el 50% de los **gastos de viaje, adquisición de pliegos, traducciones, asesorías externas, horas de oficina técnica**, etc., con un tope máximo por empresa y año de 240.400 euros. Hay un **límite general de 10 solicitudes por empresa y año o 3 solicitudes por país y año**.

Las empresas que acceden a este programa adquieren el compromiso de **reintegrar la ayuda recibida en caso de resultar adjudicatarias del proyecto**.

Las solicitudes pueden ser remitidas (con un mínimo de 30 días antes de la presentación de la oferta técnica al cliente) durante todo el año a:

Instituto Español de Comercio Exterior
Departamento de Tecnología y Proyectos
Pº Castellana 14 – 5ª planta
Tlf: 91 349 6391/6390 Fax: 91 349 1906

Correo electrónico: prodindus.tecnologia@icex.es
<http://www.icex.es>

1.7. Programa de Acceso a Mercados Multilaterales (PAMU)

Se trata de un Programa de Asistencia a las empresas cuyo objetivo es **facilitar su acceso a la participación en contratos financiados por las Instituciones Financieras Multilaterales (IFM)**. El programa contempla los siguientes servicios:

-Asesoramiento individual a empresas a través de:

- los departamentos multilaterales de las Oficinas Económicas y Comerciales de España en el exterior
- las Representaciones Españolas Permanentes ante las IFM sobre las oportunidades de acceso a estos mercados.

-Apoyo de las Oficinas Económicas y Comerciales de España en el exterior en los viajes de toma de contacto con socios e instituciones locales.

-Apoyo a presentaciones selectivas a las IFM por parte de grupos de empresas o empresas individuales, incluyendo aspectos comerciales y técnicos.

-Apoyo a la identificación de expertos.

Los *beneficiarios* de este Programa son las **empresas españolas en cuya actividad exterior juega un papel relevante la participación en contratos financiados por las Instituciones Financieras Multilaterales**.

Los *topes de ayuda* y la *financiación* se pueden consultar en www.icex.es

Tienen la consideración de *conceptos susceptibles de recibir apoyo*: los **viajes** realizados en las fases de detección, precalificación, presentación de oferta y seguimiento de proyectos; los **servicios de asesoría** en las fases de precalificación, preparación, supervisión o revisión de ofertas; los **costes de establecimiento** de una figura permanente para sectores o grupos de empresas cuya finalidad será la identificación de oportunidades de negocio en el mercado multilateral.

La *duración máxima* del programa es de **un año**.

El plazo límite para presentar la solicitud y correspondiente documentación es el 1 de octubre de 2007, y deben ser dirigidas a:

Instituto Español de Comercio Exterior
Dirección General de Promoción
Pº Castellana, 14
28046 Madrid
Tif: 902 349 000
<http://www.icex.es>

1.8. Plan de Implantación en el Exterior (PIE)

Los beneficiarios de este programa son las **empresas españolas que tengan como finalidad su implantación comercial en el exterior tanto a través del establecimiento de filiales y sucursales**, como de la promoción de sus marcas, en cualquier país excepto en los de la Unión Europea³.

La empresa solicitante debe reunir los siguientes requisitos:

- La participación de la matriz en el capital de la filial ha de ser superior al 50%, aunque podrán estudiarse participaciones inferiores cuando se produzcan por imperativo legal del país de implantación.
- Las empresas con filiales en el exterior deberán comunicar a la Oficina Económica y Comercial correspondiente la apertura de su establecimiento comercial y los datos identificativos del mismo, así como mantener un contacto periódico que permita verificar la evolución de su actividad.

En el caso de filiales compartidas, igualmente, se aceptan **participaciones inferiores cuando se produzcan por imperativo legal** del país de implantación.

Los beneficiarios del programa deben **informar**, en el momento de presentar su solicitud, si han recibido, van a recibir o han solicitado alguna ayuda a otros organismos públicos o privados, para esta misma actividad.

Este programa es **compatible con programas similares de otros organismos**, excepto para los mismos conceptos de gasto, para los que la empresa debe elegir a qué institución presenta el gasto, pero en ningún caso se podrá acumular.

La duración máxima del programa es de **tres años**, a partir de la fecha de constitución de la filial. La aprobación se realiza y renueva anualmente. En países de África Occidental⁴ la duración del programa se puede prolongar hasta 60 meses (5 años).

Este programa apoya hasta el **30% de los siguientes conceptos de gasto**:

- Antes de la constitución (asesoramiento legal, estudio de viabilidad y contratación de empresa especializada para realizar un estudio de viabilidad previo a la constitución de la filial)
- A partir de la constitución (escrituras, inscripciones, permisos, licencias, personal, servicios profesionales externos, alquileres).

³ Durante 2007 se apoyarán, de forma transitoria, los gastos de estructura y de promoción correspondientes a implantaciones comerciales en Rumania y Bulgaria.

⁴ Benin, Burkina Faso, Cabo Verde, Camerún, Costa de Marfil, Chad, Gabón, Gambia, Ghana, Guinea, Guinea Ecuatorial, Guinea Bissau, Liberia, Malí, Mauritania, Níger, Nigeria, República del Congo, Senegal, Sierra Leona, Togo.

- Gastos de promoción (investigación, material de difusión y promoción, publicidad, acciones promocionales, patrocinios comerciales, relaciones públicas, participación en ferias, exposiciones permanentes)
- Gastos de marca y producto (patentes y marcas, defensa jurídica de la marca, homologación de productos)

Los **planes de implantación** en los países considerados prioritarios en el PIDM (Plan Integral de Desarrollo de Mercados): **Argelia, Brasil, China, Corea, EE.UU., India, Japón, Marruecos, México, Rusia y Turquía** disponen de una **financiación superior, del 35%**, mientras que para países de **África Occidental** ⁵, la ayuda se eleva hasta el **60%** de los gastos apoyables.

El tope máximo de ayuda por mercado es de **120.000 euros al año**, mientras que el tope máximo de ayuda por empresa es de **180.000 euros al año** (cada empresa puede tener hasta un máximo de dos planes de implantación simultáneamente, apoyándose una filial por mercado). Por grupo de empresas, el tope máximo de ayuda es de **190.000 euros al año**.

El plazo límite para presentar la solicitud y correspondiente documentación es antes del 1 de octubre de 2007 para las solicitudes y del 1 de mayo de 2007 para renovaciones, y deben ser dirigidas a la Dirección Regional o Territorial de Comercio que corresponda, de acuerdo con el domicilio de la empresa y, en caso de que la empresa esté radicada en la Comunidad Autónoma de Madrid, en:

Instituto Español de Comercio Exterior
Dirección General de Promoción
Pº Castellana, 14
28046 Madrid
Tlf: 902 349 000
<http://www.icex.es>

1.9. Fondos para el Fomento de la Inversión Española en el Exterior (COFIDES)

La Compañía Española de Financiación del Desarrollo, COFIDES, S.A. es una **sociedad anónima de capital mixto** (público y privado) creada en 1988, que **ofrece apoyo financiero a proyectos con interés español que se lleven a cabo en países emergentes o en desarrollo**. COFIDES tiene, por tanto, el doble objetivo de contribuir al desarrollo económico y social de esos países y a la internacionalización de la economía española.

En el año 2005, su objeto social se amplió para que pudieran apoyarse todos los proyectos privados viables que se lleven a cabo en esos países y que sean de relevancia para la internacionalización de las empresas, la política comercial o la economía españolas. COFIDES puede apoyar, de esta manera, todos los **proyectos viables de carácter privado y en los que exista algún tipo de interés español y se lleven a cabo en países emergentes o en desarrollo**.

Este interés puede definirse en términos de la contribución del proyecto a la internacionalización de las empresas españolas, como serían los de inversión española directa, exportación española, operación de plantas por parte de empresas españolas, transferencia de tecnología, subcontratación

⁵ Benin, Burkina Faso, Cabo Verde, Camerún, Costa de Marfil, Chad, Gabón, Gambia, Ghana, Guinea, Guinea Ecuatorial, Guinea Bisau, Liberia, Malí, Mauritania, Níger, Nigeria, República del Congo, Senegal, Sierra Leona, Togo.

por empresas españolas, suministro a empresas españolas y franquicia u otros modos de penetración de marcas españolas. También puede definirse en términos de su contribución a la economía española, como los proyectos que supongan la obtención para España de derechos de emisión de dióxido de carbono u otros de relevancia en este ámbito.

COFIDES *puede apoyar proyectos industriales*, pero **también del sector servicios**, incluidos los que se lleven a cabo con el fin de comercializar de manera permanente productos o servicios españoles, siempre y cuando incorporen activos que precisen financiación a medio o largo plazo.

Aunque la mayoría de los proyectos apoyados por COFIDES pertenecen al sector industrial o agroindustrial, están alcanzando importancia creciente otros sectores, como son la gestión de infraestructuras y servicios públicos en términos privados o el turismo y las actividades relacionadas con el mismo.

COFIDES evalúa las propuestas que le presenten las empresas inversoras de acuerdo a los siguientes criterios:

- Capacidad y experiencia empresarial de los inversores
- Viabilidad técnica y económica del proyecto
- Rentabilidad y solidez económica del proyecto
- Compromiso de los inversores reflejado en una tasa de capitalización suficiente.
- Clima favorable a la inversión extranjera en el país de destino
- Contribución del proyecto a la internacionalización de la economía española
- Contribución del proyecto al desarrollo del país receptor
- Gestión medioambiental adecuada del proyecto

COFIDES actúa siempre en **régimen de coinversión** o inversión conjunta con los promotores del proyecto. Asume un riesgo compartido: la aportación de COFIDES no superará la aportación que haga el inversor español, con independencia del tipo de producto que se utilice. COFIDES actúa a través de los siguientes instrumentos:

- *Participaciones en el capital* de la empresa que se crea en el país receptor de la inversión. Estas participaciones de capital siempre son minoritarias y transitorias. Se suele pactar con el inversor español las condiciones en que se producirá la salida de COFIDES de la inversión. COFIDES normalmente no asume en ellas más del 30% del capital social y su límite es, en todo caso, la participación del propio inversor español en el capital. En los casos en que actúe en régimen de cofinanciación con otros instrumentos gestionados por COFIDES este porcentaje puede superarse. Cuando COFIDES participa en el capital no se compromete en la gestión diaria del proyecto. Esta tarea corresponde a los socios promotores de la inversión. En todo caso, COFIDES se reserva el derecho a participar en el Consejo de Administración de la empresa creada, como lógica salvaguardia de sus intereses.
- *Instrumentos de cuasi capital*, denominación genérica que se otorga a instrumentos de préstamo, donde el prestamista asume un mayor riesgo que en un préstamo normal y/o participa de alguna manera de los resultados de la empresa. Se suelen considerar contablemente como fondos propios de la empresa. Se trata de préstamos de coinversión (con remuneración variable ligada a los resultados del proyecto), préstamos subordinados o préstamos convertibles en acciones.

Estos préstamos tendrán los plazos de amortización y carencia que el proyecto precise y que negocien COFIDES y el inversor español.

- ***Préstamos a medio y largo plazo*** a la empresa que se crea en el país receptor. Los plazos están relacionados con el período de retorno previsto para el proyecto, normalmente entre 3 y 10 años y períodos de carencia amplios en los primeros años de vida del proyecto. También se pueden otorgar préstamos a medio y largo plazo al inversor español, para cubrir parcialmente el esfuerzo financiero que debe realizar en su aportación a los fondos propios de la empresa participada. COFIDES toma siempre garantías adecuadas para los préstamos que concede. Estas garantías se establecen caso por caso en función de las características del proyecto.

En la actualidad, COFIDES cuenta con unos fondos propios de 48 millones de euros y su capacidad de intervención es de 900 millones de euros. Opera con criterios de rentabilidad esperando, por tanto, obtener un retorno adecuado de sus inversiones. Hasta la fecha, COFIDES **ha apoyado más de 380 proyectos de inversión en el exterior**. Estos proyectos están situados en 50 países diferentes y sus actividades están relacionadas con una amplia variedad de sectores económicos: infraestructuras, agroindustria, industria, comercio, servicios, financiero, medioambiente y energía.

Para la financiación de proyectos, COFIDES cuenta con fondos propios, con una probada capacidad de movilización de recursos de otras fuentes de financiación, con un equipo de profesionales cualificados y con el apoyo de sus accionistas. Además, COFIDES fue designado, por la Ley 66/97 de Medidas Fiscales, Económicas y de Orden Social, **gestor de dos fondos para el fomento de la inversión española en el exterior creados por dicha ley: FIEX y FONPYME**.

FIEX y FONPYME son dos **fondos de inversión en capital y cuasicapital creados para apoyar la internacionalización de las empresas españolas**, invirtiendo de forma temporal en proyectos rentables en el exterior. Están diseñados para compartir los riesgos de inversión con el promotor español, como forma de apoyo financiero. No obstante, la operación se estudia técnicamente en COFIDES, se aprueba en el comité ejecutivo de cada Fondo, y se adoptan las cautelas financieras necesarias para mitigar tales riesgos.

Los Fondos están adscritos al Ministerio de Industria, Turismo y Comercio y son gestionados por COFIDES. Tras siete años desde su creación, en octubre de 2006 el Consejo de Ministros aprobó un Real Decreto en el que se incluyen algunas modificaciones en su funcionamiento y se ha ampliado su ámbito de actuación, al hacer elegibles una variedad de proyectos de interés español.

Los Fondos FIEX y FONPYME son herramientas financieras fundamentales para promocionar la internacionalización de las empresas españolas, labor que con la reciente reforma de estos Fondos se hará de manera más flexible, ágil y sencilla.

1.9.1. FIEX

FIEX, el Fondo para Inversiones en el Exterior fue creado con el ***objetivo*** de **contribuir a las necesidades de recursos propios de los proyectos de inversión que lleven a cabo empresas españolas en el exterior**. Este Fondo invierte, de forma temporal y minoritaria, en los fondos propios de las empresas constituidas en el exterior y participadas, total o parcialmente, por empresas españolas.

Se trata de un fondo fiduciario creado con recursos del Estado, a través del presupuesto de la Dirección General de Comercio e Inversiones del Ministerio de Industria, Turismo y Comercio y cuyos beneficiarios son las **empresas constituidas en el exterior y participadas por inversores españoles, productoras de bienes y servicios o concesionarias de proyectos de infraestructura o servicios públicos.**

El tipo de apoyo financiero consiste en **participaciones en capital, préstamos de coinversión y otros instrumentos participativos a medio y largo plazo** incluyendo, si es necesario, períodos de carencia. En participaciones en capital el límite del FLEX es el 40% del capital social, con pacto de recompra y salida de la inversión preferiblemente entre los años 5º y 8º.

El promotor de la inversión deberá abonar las siguientes comisiones: 1) de estudio: varía entre el 0,325% y el 0,825% del volumen de inversión del FLEX, en función de la información facilitada por el promotor; 2) de formalización: 0,5% de la inversión comprometida por el fondo.

El límite de la financiación es de **25 millones de euros** por proyecto y el importe mínimo, de **1 millón de euros** por proyecto.

Existen unas **líneas especiales**, que se han creado para **determinadas áreas**, con características particulares: China, Marruecos, México, Brasil y Países de la Ampliación (en este caso, con dotación de FLEX y FONPYME).

La dotación inicial del fondo FLEX, establecida en 1997, fue de 60 millones de euros. Esta dotación ha sido incrementada posteriormente y para **2007** la dotación acumulada es de **690 millones de euros**.

Las solicitudes deben plantearse a COFIDES. La inversión se decide por un Comité Ejecutivo formado por miembros de la Administración, y presidido por la Secretaría de Estado de Comercio y Turismo, que analiza las propuestas de inversión presentadas y analizadas por COFIDES.

1.9.2. FONPYME

FONPYME, el Fondo para Operaciones de Inversión en el Exterior de la Pequeña y Mediana Empresa⁶ fue creado con la finalidad de **promover, a través de inversiones de capital, temporales y minoritarias o mediante otros instrumentos participativos, la internacionalización y la inversión en el exterior de las pequeñas y medianas empresas españolas.**

Este fondo permite realizar inversiones temporales y minoritarias en el capital y otros instrumentos participativos en sociedades constituidas en el exterior por PYMEs españolas. También fue creado por la Ley 66/1997 de Medidas Fiscales, Administrativas y de Orden Social y está regulado por esta

⁶ La Comisión Europea redefinió el día 1 de enero de 2005 los conceptos de microempresa y PYME. Según dicha definición, las microempresas han de cumplir los siguientes requisitos: tener entre 1 y 9 empleados, volumen de negocio anual y/o cifra de balance general no superior a 2 millones de euros y no estar participada en un 25% o más por empresa o conjunto de empresas que no cumplan los criterios antes citados.

Los requisitos necesarios para las PYMEs son: tener entre 10 y 249 trabajadores, volumen de negocio anual no superior a 50 millones de euros y/o cifra de balance general anual no superior a 43 millones de euros y no estar participada en un 25% o más por empresa o conjunto de empresas que no cumplan los criterios antes citados.

Ley, por el Real Decreto 2815/1998 y por el convenio de cofinanciación suscrito entre COFIDES y la Secretaría de Estado de Comercio y Turismo del Ministerio de Economía. El FONPYME es gestionado en exclusiva por COFIDES y se nutre del presupuesto de la Dirección General de Comercio e Inversiones del Ministerio de Economía.

Su *objetivo* es **contribuir a las necesidades de aportación de recursos propios de los proyectos de inversión que lleven a cabo PYMEs españolas en el exterior**. Los beneficiarios son las empresas en el exterior participadas por PYMEs españolas.

El *tipo de apoyo financiero*: puede consistir en participaciones en capital, préstamos de coinversión y otros instrumentos participativos a medio y largo plazo, con períodos de carencia. En participaciones en capital habrá pacto de recompra y salida entre los años 5º y 8º (preferiblemente)

El límite de la financiación es de cuatro millones de euros y el importe mínimo de 250.000 euros por operación.

Existen Líneas especiales para Países de la Ampliación (con dotación de FIEEX y FONPYME)

La *dotación actual* de este fondo asciende a **45 millones de euros**.

1.9.3. Línea BEI-ALA

La línea de financiación para inversiones en América Latina y Asia (ALA) es una facilidad financiera puesta en marcha por el [Banco Europeo de Inversiones](#) (BEI) y COFIDES con la *finalidad* de **apoyar proyectos en los países de la región ALA**. La línea cuenta con una dotación de 25 millones de euros, aportados por el BEI. Tiene el objetivo de promocionar el desarrollo de los países ALA a través de la financiación de proyectos que sean viables en términos económicos, financieros, técnicos y medioambientales.

Son *elegibles* aquellos **proyectos que incorporen inversión nueva** (“greenfield”), **de ampliación** que comporten un incremento de los activos de las empresas, **de participación de una empresa europea** como inversor, directa o indirecta y que vayan **destinados a los países de América Latina y Asia** que se encuentran bajo el Mandato ALA III.

La *financiación* se articula a través de **préstamos a medio y largo plazo a la empresa del proyecto**, pudiendo alcanzar el **50 % del volumen de inversión total del proyecto**, en euros o dólares USA. El *límite de financiación* por proyecto se encuentra entre **500.000 y 3.000.000 euros**.

El BEI opera en todos los casos como prestamista, actuando COFIDES como garante de los riesgos comerciales de los mismos así como de los riesgos políticos no cubiertos por la Unión Europea. Por su parte, el BEI cubre los impagos derivados de causas no comerciales tales como expropiación, guerra, disturbios civiles o intransferibilidad de la moneda.

1.9.4. Línea EFP

European Financing Partners es una institución creada por el [Banco Europeo de Inversiones](#) (BEI) y las Instituciones Financieras de Desarrollo bilaterales europeas para apoyar conjuntamente

proyectos de inversión productiva del sector privado en los países de África Subsahariana, Caribe y Pacífico (ACP).

La capacidad de financiación asciende a **190 millones de euros**, aportados a partes iguales por la Facilidad de Inversiones del Convenio de Cotonou, a través del BEI, y las Instituciones Financieras de Desarrollo nacionales de países de la Unión Europea.

El objetivo es la **promoción del desarrollo de los países ACP a través de la financiación de proyectos de inversión privados** que sean viables en términos económicos, financieros, técnicos y medioambientales. También **son elegibles los proyectos públicos** en estos países que se gestionan en términos comerciales.

Son susceptibles de recibir apoyo financiero de esta facilidad a través de COFIDES las empresas establecidas en países ACP, que reúnan las características antedichas en las que participen inversores españoles. En la actualidad 77 países firmantes del Convenio de Cotonou son elegibles. Los recursos pueden aplicarse a través de participaciones en el capital de las empresas participadas, instrumentos de cuasi-capital, tales como préstamos subordinados, participativos, condicionales o convertibles y préstamos ordinarios a medio y largo plazo a la empresa del proyecto.

Los límites de financiación por proyecto se encuentran entre **1 y 25 millones de euros**, con un máximo del **50% del volumen de inversión del proyecto**, en euros o dólares de EE.UU.

European Financing Partners delega en COFIDES y en el resto de Instituciones Financieras de Desarrollo que forman parte de ella la captación, análisis, formalización y seguimiento de las operaciones.

1.9.5. Línea FINTUR

La línea de financiación de inversiones para el **sector turístico** es una facilidad puesta en marcha por COFIDES para ofrecer apoyo financiero a las empresas españolas de este sector que inviertan en países emergentes o en desarrollo, siendo su objetivo contribuir a las necesidades de financiación a largo plazo de los proyectos de inversión española del sector turístico en países en desarrollo, en los subsectores de hoteles y parques temáticos y de ocio.

Su finalidad es ofrecer **participaciones en capital, préstamos ordinarios y de coinversión, con remuneración ligada a los resultados del proyecto.**

La financiación máxima de este instrumento llega a un máximo del **50% del volumen de inversión del proyecto**, con un período de amortización para participaciones en capital de hasta 8 años y hasta 10 para préstamos.

1.9.6. Línea FINAM

La línea de financiación de inversiones para el **sector medioambiental** es una facilidad puesta en marcha por COFIDES con la finalidad de ofrecer **apoyo financiero a las empresas españolas de este sector que inviertan en países emergentes o en desarrollo.**

Su objetivo es **contribuir a las necesidades de financiación a largo plazo de los proyectos de inversión española del sector medioambiental en países en desarrollo**. Entre ellas pueden citarse: gestión de residuos urbanos, energías renovables, cogeneración, desalinización de aguas, potabilización de aguas, depuración de aguas, saneamiento y proyectos industriales con mejoras medioambientales.

Los beneficiarios son las **empresas en que participen inversores españoles**.

El tipo de apoyo financiero se materializa a través de **participaciones en capital, préstamos ordinarios y préstamos de coinversión** con remuneración ligada a los resultados del proyecto.

Existen unos límites de compromiso por proyecto, entre **1 y 15 millones de euros**, con un máximo del **50% del volumen de inversión del proyecto**, estableciéndose un plazo de amortización de **hasta 10 años** con un periodo máximo de tres años de carencia.

Se consideran países elegibles para esta línea los proyectos de inversión del sector servicios que se realicen en cualesquiera **países en desarrollo, emergentes o en transición a la economía de mercado**, con independencia del nivel de renta del país en cuestión, de su pertenencia o no a la OCDE o de la categoría que les otorgue el Acuerdo del [Consenso OCDE](#) que regula los créditos a la exportación con apoyo oficial.

1.9.7. Línea FINSER

El objetivo de esta línea es ofrecer **apoyo a los proyectos de inversión en el sector servicios** (ingeniería civil y de procesos, consultoría, bufetes de abogados, gabinetes de arquitectura, agencias de viajes, software, franquicias, distribución y comercialización), de empresas españolas en países en desarrollo.

La financiación de los proyectos se materializa a través de **préstamos simples a medio y largo plazo**, con un **máximo del 50%** y con un periodo de amortización entre **3 y 5 años**.

1.9.8. Línea FINCARBONO

La línea de financiación de inversiones generadoras de derechos de emisión de CO₂ es una facilidad puesta en marcha por COFIDES para la financiación de proyectos generadores de derechos de emisión de dióxido de carbono que se lleven a cabo en países emergentes o en desarrollo.

Su objetivo es **contribuir a las necesidades de financiación a largo plazo de aquellas actividades que se contemplan en los mecanismos flexibles de proyecto establecidos en el Protocolo de Kyoto**. Entre estas actividades pueden citarse: energías renovables; eficiencia energética; transporte; captura de emisiones fugitivas, proyectos industriales o agroindustriales con reducción en la emisión de los gases de efecto invernadero y en general proyectos industriales o agroindustriales con reducción en la emisión de los gases de efecto invernadero contemplados en el Protocolo de Kyoto.

Los beneficiarios son las **empresas que participen en la inversión y soliciten apoyo financiero para la inversión**.

El tipo de apoyo financiero se materializa a través de **participaciones en capital, préstamos ordinarios y préstamos de coinversión** con remuneración ligada a los resultados del proyecto.

Existen unos límites de compromiso por proyecto, **entre 1 y 25 millones de euros**, con un máximo del 50% del volumen de inversión del proyecto, estableciéndose un plazo de amortización de **hasta 10 años con un periodo máximo de tres años de carencia**.

Se consideran países elegibles para esta línea los proyectos de inversión que se realicen en cualesquiera **países en desarrollo o emergentes**.

1.9.9. Línea FINBRAND

El objetivo de la Línea de Financiación para la internacionalización de las Marcas Españolas es **apoyar los proyectos de internacionalización de las empresas españolas con marca** en cualquiera de sus formas, con recursos financieros a largo plazo con retribución ligada a la rentabilidad-riesgo del proyecto, y especialmente los que se lleven a cabo en los países considerados como prioritarios por la Administración Comercial Española, incluidos en el Plan Integral de Desarrollo de Mercados (PIDM).

Tienen la consideración de países elegibles todos con la **excepción de los de la Unión Europea a 15**, en los que sólo podrán apoyarse proyectos de PYMEs y siempre a través de instrumentos de capital y cuasi-capital.

Los proyectos susceptibles de recibir apoyo de FINBRAND son básicamente aquéllos de **expansión en el exterior promovidos por empresas en posesión de una marca relevante**, entre los que cabría citar los siguientes:

- Nueva implantación de una empresa española en el exterior.
- Ampliación de las instalaciones de una empresa con participación española ya establecida en el exterior.
- Compra de empresas en el exterior con posiciones relevantes en su mercado.
- Adquisición de marcas en el exterior para incorporarlas al activo de la empresa española.
- Financiación a medio plazo para campañas de introducción de marcas españolas.
- Financiación del circulante inicial para actividades de venta o fabricación.
- Adquisición de almacenes reguladores para exportación de productos españoles.
- Financiación a medio plazo para necesidades de circulante si el mercado financiero local no la ofrece.
- Suministro a empresas españolas de materias primas o productos.
- Cualquier otro proyecto que facilite la penetración de marcas españolas en el exterior.

No hay establecido a priori un límite específico para esta línea, siendo el volumen de recursos disponibles por parte de COFIDES para apoyar este tipo de proyectos de varios centenares de millones de euros.

Los límites del apoyo financiero por proyecto oscilan entre **500.000 y 25 millones de euros**.

Normalmente se financia **hasta el 50% de las necesidades a largo plazo del proyecto**, con el límite de la aportación, dineraria o de otro tipo, que realice el promotor. En algunos casos, y en función de las garantías ofrecidas, este porcentaje podrá llegar hasta el **80%**. Para la cuantificación de la aportación que realice el promotor, COFIDES tendrá en cuenta la aportación de marcas y otros intangibles.

Los productos financieros posibles son:

- Participaciones en capital minoritarias y temporales en la empresa del proyecto o en el “special purpose vehicle”, constituido con el fin de llevar a cabo el mismo.
- Cuasi-capital (préstamos participativos, de coinversión o convertibles)
- Préstamos ordinarios a la empresa del proyecto
- Préstamos ordinarios al inversor español

La financiación aportada no tendrá componente alguno de subvención.

El plazo establecido es de **hasta 8 años**, con períodos de carencia de hasta 3 años, en función de las necesidades de cada proyecto.

Para más información o solicitudes acerca de estas líneas de financiación deben dirigirse a COFIDES:

Príncipe de Vergara, 132, plantas 9 y 12
28002 Madrid (España)
Telfs.: 91 745 44 80 / 91 562 60 08
Fax: 91 561 00 15
Correo electrónico: cofides@cofides.es
<http://www.cofides.es>

1.10. Programas del Instituto de Crédito Oficial (ICO)

El ICO presta especial atención a aquellas empresas que quieren realizar inversiones en otros países. Para ello, el Instituto dispone de dos líneas específicas destinadas a financiar los proyectos de inversión de las empresas españolas en el exterior: La línea ICO-Internacionalización y el Programa PROINVEX

1.10.1 Línea ICO-Internacionalización 2007

La Línea ICO-Internacionalización 2007 tiene una dotación de **150 millones de euros, ampliables en función de la demanda**. En esta línea, **destinada principalmente a pequeñas y medianas empresas**, se establecen dos tramos para adecuar la financiación a las necesidades de las empresas en función de su tamaño: el primero destinado a empresas de **menos de 250 trabajadores** y el segundo para el **resto de empresas**. El importe máximo de financiación en el primer tramo asciende a **1,5 millones de euros** y en el segundo tramo **hasta 6 millones**.

El tipo de interés también varía en función del tramo en el que se encuadra la empresa que solicita la financiación:

TRAMO I:

- . Tipo fijo: Referencia ICO + 0,40%
- . Tipo variable: EURIBOR a 6 meses + 0,40%

TRAMO II:

- . Tipo fijo: Referencia ICO + 0,75%
- . Tipo Variable: EURIBOR a 6 meses + 0,75%

Los plazos de amortización de la Línea ICO-Internacionalización hacen de esta línea una buena opción para aquellas empresas que buscan financiación para salir al exterior. Así el beneficiario puede elegir entre 5, 7 ó 10 años de amortización sin carencia o con diversos períodos de carencia del principal.

Por último, hay que señalar que la Línea ICO-Internacionalización es un programa de mediación, es decir, **su tramitación se realiza directamente en las sucursales de los bancos y cajas de ahorro adheridas a la misma.**

1.10.2 Programa PROINVEX

Este programa del ICO tiene como objetivo financiar grandes proyectos de inversión en el exterior con interés español, mediante préstamos, garantías o avales.

Mediante el Programa PROINVEX, el ICO respalda los proyectos de sectores estratégicos para las empresas españolas en otros países, tales como energía, infraestructuras de transporte, medio ambiente o comercio.

Los proyectos financiados mediante este Programa cuentan con un importe mínimo aproximado de **10 millones de euros**. La financiación máxima dependerá del interés español en el proyecto a financiar.

Entre las características de PROINVEX cabe destacar los largos plazos de amortización, preferentemente iguales o **superiores a 5 años**. Asimismo se contempla la posibilidad de incluir períodos de carencia.

El Programa PROINVEX es una línea de financiación directa, es decir, los posibles beneficiarios se dirigen directamente al ICO para tramitar su solicitud. Los proyectos son estudiados, analizados y, en su caso, aprobados por el Instituto.

La información y solicitudes son gestionadas a través del Instituto de Crédito Oficial:

Paseo del Prado, 4
28014 Madrid
Tel.: 900 121 121
Fax: 91 592 17 00

1.11. Programas del Centro para el Desarrollo Tecnológico Industrial (CDTI)

El CDTI es una Entidad Pública Empresarial, dependiente del Ministerio de Industria, Turismo y Comercio, cuyo objetivo es **promover la innovación y el desarrollo tecnológico de las empresas españolas**, apoyando la participación española en programas internacionales de cooperación tecnológica y promocionando la transferencia internacional de tecnología empresarial.

En los últimos años, el CDTI está impulsando con fuerza los procesos de internacionalización de las empresas españolas de base tecnológica, especialmente cuando estos procesos conllevan actividades de adaptación y promoción de sus tecnologías a otros mercados o de cooperación tecnológica internacional.

Para hacer efectivo este apoyo, el CDTI ofrece a las empresas **ayuda financiera a la Promoción Tecnológica Internacional, asesoramiento y apoyo en la búsqueda de socios internacionales** a través de la propia Unidad en CDTI y de su Red Exterior y la oportunidad de establecer proyectos de cooperación tecnológica internacional con entidades de fuera de los entornos geográficos de Europa y Latinoamérica, a través de los Programas Bilaterales de cooperación tecnológica internacional.

Los instrumentos de apoyo a la internacionalización de la tecnología consisten en ayudas financieras dirigidas a empresas que hayan desarrollado una tecnología novedosa y quieran promocionarla en el exterior. Los conceptos financiables son: **gastos de propiedad industrial e intelectual, homologaciones y certificaciones, edición de estudios, contratos y documentación, participación en ferias y foros tecnológicos, costes de la auditoría de gastos, etc.**

La financiación se realiza en forma de crédito privilegiado en las siguientes condiciones:

- Aportación: **60% del presupuesto** considerado con un **máximo de 100.000 euros**.
- **Anticipo del 25% del crédito en el caso de micropymes.**
- **Interés: 0%.**
- **Amortización anual a 9 años con 3 de carencia** desde la fecha fin de proyecto.

El Fondo de Internacionalización tiene como objetivo financiero, de un modo ágil, la participación española en consorcios público-privados europeos de carácter industrial que se constituyan en el ámbito de las iniciativas ERANET+ (en particular EUROSTARS) o en las Iniciativas Tecnológicas Conjuntas (JTI), con participación empresarial española.

Los **proyectos Iberoeka** son un instrumento de apoyo a la cooperación tecnológica empresarial en Iberoamérica. Esta iniciativa se inscribe dentro del Programa Iberoamericano de Ciencia y Tecnología para el Desarrollo (CYTED) y en ella participan 19 países de América Latina, Portugal y España.

Van dirigidos a cualquier empresa que quiera desarrollar un producto, proceso o servicio innovador con expectativa de aplicación en colaboración con entidades de al menos otro país miembro de Iberoeka.

En Iberoeka, los participantes pueden emprender proyectos adaptados a sus necesidades específicas y desarrollarlos con la máxima flexibilidad. Este carácter abierto permite apoyar desde proyectos relacionados con el desarrollo de tecnologías avanzadas, hasta iniciativas de mejora de procesos y productos tradicionales a través de la aplicación de las nuevas tecnologías.

De los 482 proyectos Iberoeka aprobados hasta 2005, 462 cuentan con participación de entidades españolas. Los países que han desarrollado más proyectos Iberoeka en cooperación con España son Brasil (90), Argentina (89), Chile (66), México (65), Colombia (52), Cuba (51).

Los *proyectos Iberoeka* tienen un **presupuesto medio de 1,2 millones de euros**, de los cuales las dos terceras partes corresponden típicamente a la entidad española. El CDTI ofrece a las empresas españolas participantes en un proyecto Iberoeka financiación privilegiada - créditos a tipo de interés cero, con un tramo no reembolsable del 15%, amortizables en 9 años y que cubren hasta el 60% del presupuesto total de desarrollo del proyecto, así como asesoramiento en la preparación de proyectos Iberoeka y en la búsqueda de socios.

A través de los representantes que el CDTI tiene destinados en América Latina, se ayuda a las empresas españolas que buscan socios para realizar proyectos de cooperación tecnológica o de transferencia de tecnología.

Además de la financiación del CDTI, y de forma equivalente al Programa Eureka, las empresas españolas participantes en un proyecto Iberoeka pueden beneficiarse de financiación pública procedente del Ministerio de Industria, Turismo y Comercio en forma de subvenciones para la preparación y desarrollo del proyecto.

La empresa interesada en desarrollar un proyecto Iberoeka debe ponerse en contacto con el CDTI para exponer su idea y recibir asesoramiento sobre la forma en que se puede desarrollar la iniciativa. En caso de que quiera participar como líder, ha de buscar los socios con los que desarrollar el proyecto y redactar una descripción del mismo - perfil del proyecto e informe preliminar- de acuerdo con los formularios correspondientes. Para realizar lo anterior contará con el apoyo de los técnicos y de la Red Exterior del CDTI. Posteriormente, los diferentes Organismos Gestores de cada país participante recibirán ese proyecto y lo analizarán. Si cumple los objetivos y requisitos exigidos, la Secretaría General de CYTED concederá la certificación oficial de Proyecto Iberoeka, abriéndose el camino de la financiación pública para los proyectos.

Para ampliar información o enviar solicitudes deben dirigirse a:

CDTI
Cid, 4
28001 Madrid
Tlf: 91 581 55 00 / 91 209 55 00
Fax: 91 581 55 94
Correo electrónico: info@cdti.es
<http://www.cdti.es>

1.12. Actividades en el marco de Programas Comunitarios

Existen varios fondos europeos encaminados al fortalecimiento de la cooperación económica entre Europa y determinadas zonas geográficas de terceros países: América Latina, Asia y países ACP. Son fondos cuyo objetivo es **beneficiar a las empresas españolas en sus planes de internacionalización y salida al exterior**.

Los programas europeos forman parte de la **estrategia de cooperación regional** que establece la UE con cada zona geográfica, con el objeto de contribuir a su integración política, comercial, económica y financiera, promoviendo los lazos entre las sociedades civiles de ambas zonas (empresas y sus instituciones).

Los programas están conformados por **instrumentos específicos** que financian, por norma general, el 80% del presupuesto de las actividades aprobadas en Bruselas a propuesta de los operadores. Los instrumentos se nutren de actividades propuestas por los operadores e involucran a instituciones de varios países. Con ello se intenta dar respuesta a las actividades que demandan los clientes (empresas e instituciones), al mismo tiempo que se promueve el trabajo en red.

1.12.1. Programa AL-INVEST

Es una iniciativa de la UE cuyo objetivo es la **promoción y el apoyo a la cooperación empresarial entre la UE y América Latina**. Actualmente se encuentra en su fase III, que abarca el período 2003-2007 y dispone de un presupuesto de **52,5 millones de euros**. Los instrumentos a los que pueden acceder las empresas españolas, a través de los intermediarios catalogados como operadores al efecto (principalmente ICEX, Cámaras de Comercio, asociaciones sectoriales, instituciones de promoción de comercio exterior centrales o autonómicas etc.), son:

- **Encuentros Empresariales de carácter sectorial**
- **Semanas de negocios en UE y AL**
- **Facilidad para el desarrollo de los negocios**
- **Capacitación para PYMEs: seminarios**
- **Colaboración entre PYMEs**
- **Fortalecimiento institucional de las organizaciones intermediarias: capacitación de operadores, intercambios de personal y acompañamiento institucional**

Para ampliar información de este programa, pueden dirigirse a:

Instituto Español de Comercio Exterior
Departamento de Programas Comunitarios y Coordinación
Pº Castellana 16 – 2ª planta
28046 Madrid
Tlf: 902 349 000
Correo electrónico: inversiones.coordinacion@icex.es
<http://www.icex.es>

1.12.2. Programa ASIA-INVEST

Es una iniciativa de la UE cuyo objetivo es la **promoción y el apoyo a la cooperación empresarial entre la UE y Asia**. El programa ayuda a organizaciones intermediarias a promover la creación de acuerdos entre empresas de ambas regiones con objeto de conseguir beneficios mutuos.

Comenzó en 1997 y en la actualidad se encuentra en su segunda fase, que comprende el período del 2003 al 2007. Cuenta con una asignación de la Comisión Europea de **35 millones de euros**. Este programa promueve la cooperación multilateral, lo que significa que deben ser solicitados por instituciones de dos o más países europeos. En muchos casos también se ven implicadas instituciones de dos o más países asiáticos, siendo el beneficiario último la empresa.

De igual forma que en AL-INVEST, existe la posibilidad de participar de dos formas para las instituciones intermediarias (cámaras de comercio, asociaciones sectoriales, agencias de promoción de comercio e inversiones, etc.): como **organizador principal** (institución que presenta la propuesta) y como **colaborador** (institución que se adhiere al proyecto que otra institución -operador principal- presenta).

Los instrumentos disponibles son:

- **Organización de encuentros empresariales para fomentar asociaciones entre PYMEs europeas y asiáticas (Venture: pequeña escala; Interprise: mediana escala; Partenariat: gran escala)**
- **Desarrollo del sector privado asiático (Technical Assistance, Studies)**
- **Capacitación institucional y creación de redes para las organizaciones intermediarias que ofrecen servicios a PYMEs (Alliance, Forum).**

Para la convocatoria de propuestas en 2006 se dispone de 13,6 millones euros, y se espera financiar unos 70 proyectos que involucren a más de 250 organizaciones.

Para ampliar información de este programa, pueden dirigirse a:

Instituto Español de Comercio Exterior
Departamento de Programas Comunitarios y Coordinación
Pº Castellana 16 – 2ª planta
28046 Madrid
Tlf: 902 349 000
Correo electrónico: inversiones.proyectos@icex.es
<http://www.icex.es>

1.12.3. Programa PROINVEST

PROINVEST es un programa del grupo de Estados ACP y la Comisión Europea, cuyo objetivo es la **promoción de la inversión y los flujos tecnológicos hacia empresas en países ACP** (África Subsahariana, Caribe y Pacífico), **que operan en sectores estratégicos**.

Para la consecución de sus objetivos cuenta con dos grandes instrumentos: a) **apoyo a los organismos intermediarios y profesionales del sector privado en países ACP** y b) **desarrollo de joint-ventures y alianzas estratégicas entre empresas de la UE y países ACP**.

Cuenta con un presupuesto de **110 millones de euros** para un período de 7 años (2003-2010) y está financiado por el Fondo Europeo de Desarrollo (FED). Su ejecución la realiza una Unidad de Gestión dentro del Centro para el Desarrollo de la Empresa (CDE), bajo la supervisión de la Oficina de Cooperación Europe-Aid de la Comisión Europea PROINVEST. Este instrumento facilita un seguimiento y apoyo individual a los proyectos de inversión y cooperación que emanen de los Encuentros Empresariales celebrados.

Para ampliar información de este programa, pueden dirigirse a:

Instituto Español de Comercio Exterior
Departamento de Programas de Apoyo a Proyectos de Inversión
Pº Castellana 16 – 2ª planta
28046 Madrid
Tlf: 902 349 000
Correo electrónico: inversiones.proyectos@icex.es
<http://www.icex.es>

1.13 Póliza de Seguro de Inversiones en el exterior de CESCE

CESCE es una sociedad anónima participada mayoritariamente por el Estado Español y por los principales bancos y empresas aseguradoras de España.

Su objeto social es **asegurar a las empresas de los riesgos de impago derivados de las ventas de sus productos y servicios, tanto en el mercado interior como en el exterior, así como cubrir las posibles pérdidas que pueda sufrir una empresa en su inversión en el exterior, derivadas del acaecimiento de riesgos políticos**.

CESCE gestiona, por cuenta del Estado, la Póliza de Seguro de Inversiones en el exterior, cuya finalidad es **favorecer la internacionalización de las empresas españolas**, ofreciéndoles un instrumento flexible que les permita **cubrir los riesgos de carácter político asociados a las inversiones españolas en el exterior** que, aún encontrándose fuera de la órbita de control del inversor o de su filial, pueden tener un impacto importante en el resultado de su inversión extranjera.

CESCE puede asegurar, a través de esta póliza, aquellas **inversiones** de empresas españolas que se materialicen en creación de empresa nueva, adquisición parcial o total de empresas ya existentes, participación en ampliaciones de capital o en dotaciones patrimoniales de empresas, **préstamos** a 5 años o más vinculados a una inversión española en el exterior, **reversión**, en la inversión asegurada, de sus rendimientos y **créditos** a favor del asegurado resultantes de la venta de la empresa extranjera o de su disolución o liquidación.

Actualmente existen dos modalidades de seguro, dependiendo del tipo de inversión que se desee asegurar: el **seguro para el inversor** en la dotación patrimonial de la empresa extranjera (fondos propios, aportaciones permanentes), y el **dirigido a las entidades financieras** que realicen un préstamo a la filial extranjera de una empresa española para financiar un proyecto de inversión nuevo.

No existen limitaciones en los importes a asegurar, siendo objeto de la cobertura tanto grandes como pequeñas inversiones. La única limitación impuesta a las distintas formas que puede tomar una inversión es la legislación del país de destino. En consecuencia, **para que CESCE pueda cubrir una inversión, es necesario que ésta sea admitida como inversión extranjera por las autoridades del país receptor.**

En general, y dado que la filosofía de esta póliza es la de favorecer la presencia a largo plazo de la empresa española en el extranjero, la cobertura de la póliza tiene una duración mínima de **5 años**, y una duración máxima de **20 años**, aunque en ocasiones puede considerarse la cobertura por un período de tres años.

Una vez aprobada la cobertura del seguro, el inversor realiza la aportación al patrimonio de la empresa extranjera, financiando de este modo su inversión mediante fondos propios y, en su caso, financiación complementaria (préstamos directos del inversor español o avales o préstamos de terceros).

CESCE puede cubrir las pérdidas derivadas de las siguientes situaciones de riesgo político:

1. Limitaciones al derecho de la propiedad (**expropiación, nacionalización, confiscación de la empresa extranjera**), alcanzando esta cobertura a los posibles cambios del marco jurídico-económico del país receptor que causen directamente la inviabilidad de la empresa extranjera (“riesgo regulatorio”);
2. La **falta de convertibilidad o de transferencia** de importes relacionados con la inversión, dividendos, amortización de créditos a largo plazo;
3. La **violencia política**, incluyendo el terrorismo y otras alteraciones graves del orden público;
4. El **incumplimiento de acuerdos o la ruptura de compromisos** por parte de las autoridades del país receptor respecto a la inversión asegurada y la revolución o guerra – que puedan afectar a las operaciones de inversión de empresas españolas en el exterior con una estabilidad en el tiempo y materializadas en forma de creación de empresas, participación en ampliaciones de capital, dotaciones patrimoniales, reinversión de rendimientos, venta de participaciones, etc.

Además de las pérdidas patrimoniales derivadas del acaecimiento de los riesgos mencionados, el seguro también puede cubrir la pérdida de beneficios, durante un período de hasta un año, que se produce para el inversor por la paralización de actividades de la filial por causa de guerra o violencia política.

Únicamente se cubren riesgos de naturaleza política, que pueden alcanzar a los compromisos adquiridos con la inversión por parte del Estado receptor, organismos o subdivisiones administrativas de éste, o empresas públicas. El porcentaje de cobertura máximo es del **99%**.

La póliza de seguro de inversiones ha sido objeto de una importante revisión para adecuarse mejor a la realidad internacional y a las necesidades de las empresas españolas que invierten en el extranjero.

En particular, se ha procedido a adoptar las modificaciones siguientes:

- **Mejor definición de los riesgos cubiertos:** ampliación del alcance de la violencia política y cobertura de las pérdidas de beneficio por interrupción de negocio; inclusión de los riesgos regulatorios en el ámbito de los riesgos de expropiación, nacionalización y confiscación; ampliación del incumplimiento de compromisos por parte de deudores soberanos a administraciones y empresas públicas sub-soberanas, incluyendo en la cobertura la obstaculización a los procesos arbitrales;
- **Adaptación del seguro a las diferentes condiciones del asegurado** con la creación de condicionados generales distintos para inversores y entidades financieras;
- **Mejora de la protección del balance de la empresa española que invierte en el exterior,** calculando el valor de la inversión a partir de los estados financieros auditados de la matriz en España;
- **Ampliación de la cobertura,** introduciendo la posibilidad de dar cobertura a créditos, cualquiera que sea la forma en que se instrumenten, e incluyendo en la cobertura los intereses de demora.

Para ampliar información o atender consultas, CESCE dispone del teléfono 902 11 10 10.

2. De La Administración Autónoma

2.1. Andalucía: Agencia Andaluza de Promoción Exterior (EXTENDA)

Dispone de un Plan Estratégico para la Internacionalización de la Economía Andaluza, que abarca el período 2007-2010, cuyo objetivo es incrementar el número de empresas en proceso de internacionalización, mejorar el posicionamiento internacional de las empresas ya activas en ese proceso y aumentar la inversión en el exterior.

Ofrece a las empresas andaluzas un **Programa de Apoyo a la Implantación Comercial en Mercados Exteriores**, cuya *finalidad* es favorecer su **implantación en el exterior a través del establecimiento de filiales comerciales**. Es *requisito* para acceder al mismo ser una **empresa activa en exportación** que haya recorrido las fases previas a la internacionalización, incluida la del desarrollo de mercados y haber realizado durante tiempo suficiente un especial esfuerzo de expansión en el país objetivo de la inversión, justificando tras ello su decisión de optar por este programa.

Excepcionalmente, podrán considerarse aquellos proyectos que, por la naturaleza de la oferta en su negocio aconsejen la inversión, pese a no estar presentes en el mercado destino que se trate.

De cara a la priorización y aprobación de Planes, se tendrán en cuenta el esfuerzo de la empresa por desarrollar tecnología y servicios propios, productos con diseño o servicios con un gran valor añadido, certificar la calidad de sus procesos y/o productos, seguir una política marquista o de promoción de servicios con un componente alto de imagen, así como el esfuerzo realizado por la empresa en la promoción exterior de sus productos o servicios.

Igualmente, se tendrá en cuenta la mayor o menor diversificación de sus mercados de exportación, la evolución de sus exportaciones, el número de Planes de Implantación solicitados, la colaboración y participación de las empresas en su marco sectorial con EXTENDA y el apoyo obtenido en el pasado para implantarse en el exterior.

Los *beneficiarios* del programa **deberán informar**, en el momento de presentar su solicitud, **si han recibido, van a recibir o han solicitado alguna ayuda a otros organismos públicos o privados** para esta misma actividad.

Las empresas solicitantes deberán estar **al corriente en el cumplimiento de sus obligaciones fiscales, en materia laboral y de seguridad social** y cumplir con los trámites legalmente establecidos en lo relativo a la presentación de cuentas en el Registro Mercantil.

En cuanto a los *conceptos de gasto*, EXTENDA diferencia entre:

- **Gastos de estructura**, en los que incluyen gastos de constitución, de personal, de alquiler de locales, equipamiento de oficina, comunicaciones, suministros, seguros, asesores externos y otros gastos necesarios para el buen funcionamiento de la filial.

- **Gastos de promoción**, considerando como tales los gastos de investigación, viajes, material de difusión y promoción, publicidad, acciones promocionales, relaciones públicas, ferias y exposiciones permanentes.
- **Otros gastos**, como el **registro de patentes y marcas, la defensa jurídica de la marca y la homologación**.

Por último, para los conceptos de inversión EXTENDA establece que, por lo general, en el caso de ayuda se aplicará el criterio de apoyo del 30% sobre el valor calculado de amortización lineal anual, considerado el valor de compra, el valor residual y la vida útil lógica y habitual que se fijen para el activo.

Está prevista una financiación de hasta el **30% del presupuesto estimado para las acciones consideradas dentro de los conceptos apoyables**. El apoyo de EXTENDA a la filial se aplicará según la participación que ésta tenga en la matriz, siendo el tope máximo de ayuda por empresa de **90.000 euros al año** (cada empresa puede tener hasta un máximo de dos planes país simultáneamente, apoyándose una filial por mercado).

Para ampliar información de estos programas, pueden dirigirse a:

Agencia Andaluza de Promoción Exterior (EXTENDA)

Marie Curie, s/n

Edificio Suecia (Isla de la Cartuja)

41092 Sevilla

Tlf: 902 50 85 25 / 954 28 02 27

Fax: 902 50 85 35 / 954 28 23 52

Correo electrónico: info@extenda.es

Página Web: <http://www.extenda.es>

2.2. Cantabria: Sociedad para el Desarrollo Regional de Cantabria (SODERCAN)

SODERCAN ofrece un programa de internacionalización que tiene como objetivo básico **favorecer y apoyar la definición y puesta en marcha de planes estratégicos empresariales**, que impliquen el **establecimiento de filiales, sucursales, delegaciones comerciales y/o joint-ventures en el exterior**, por parte de pequeñas y medianas empresas con sede social en la Comunidad de Cantabria.

A este programa podrán acogerse **todas las empresas industriales o de servicios de apoyo a la industria con domicilio social en la Comunidad de Cantabria** que cumplan la condición de PYME, según la definición de la Unión Europea.

También podrán ser beneficiarias de este programa las **actuaciones de promoción exterior realizadas por dos o más empresas, independientes y no vinculadas**, movidas por la reciprocidad de ventajas inducidas por sus sinergias comerciales, que se comprometen a operar conjuntamente en los mercados exteriores compartiendo riesgos y costes. Estas actividades en cooperación, para ser objeto de apoyo, deberán estar **sustentadas por un acuerdo de colaboración, en forma de contrato o cualquier otro documento, que acredite suficientemente el compromiso entre las empresas**. Las actividades de cooperación pueden tener únicamente un

carácter puntual, esto es, se tratará de una única acción concreta, o bien pueden responder a una estrategia sustentada en un Plan Estratégico, que persiga un objetivo comercial común. Asimismo, el grado de compromiso entre las empresas puede alcanzar diferentes niveles, pudiendo ser, por tanto, incluidos dentro de este apartado los Grupos de Promoción y los Consorcios de Exportación.

Se considerarán *preferentes* aquellos **proyectos que se desarrollen en los países incluidos dentro del Plan Estratégico de SODERCAN para el año 2007: China, México, Brasil, Guatemala, Rumania, República Checa, Polonia y Hungría**. No podrán acceder a estas ayudas aquellas empresas que desarrollen proyectos de implantación productiva o comercial en países de la UE, salvo los específicamente incluidos en el Plan Estratégico.

Las *ayudas* recibidas a través de éste plan son **incompatibles con cualquier otro tipo de ayuda recibida para la misma acción o concepto de gasto**, cualquiera que sea la entidad o institución que haya concedido las mismas, incluidos otros programas de SODERCAN relativos a la internacionalización como FIDEX.

El *plazo de presentación de solicitudes* estará abierto **todo el año 2007**, mientras existan fondos suficientes para ello. La aceptación de cada proyecto y cuantía del mismo quedará sujeta a la aprobación final de la Comisión de Evaluación de SODERCAN.

De cara a la priorización y aprobación de planes, la Comisión de Evaluación tendrá en cuenta el tamaño de la empresa, esfuerzo de la empresa para desarrollar tecnología y productos propios, evolución de sus exportaciones, esfuerzo realizado por la empresa en la promoción exterior de sus productos o servicios y la mayor o menor diversificación de sus mercados de exportación, así como, sobre todo, el impacto laboral creado en la propia empresa o grupo de empresas y en la región.

Se consideran *susceptibles de apoyo* las siguientes actuaciones de internacionalización:

1. Los **informes de viabilidad comercial** realizados por consultores externos o empresas especializadas, siendo recomendable que estén previamente homologadas por SODERCAN. Los estudios deberán ser específicos para el país objeto del plan, y deberán aportarse en el momento de la justificación del gasto.
2. **Acondicionamiento e instalación de plantas productivas industriales**, creación de plataformas, almacenes u otras fórmulas de distribución propias o en colaboración con entidades extranjeras, incluyendo el acondicionamiento de dichos inmuebles, pero siempre como un bien adquirido en propiedad.
3. **Apertura de oficinas comerciales** en el país objetivo.
4. **Inversiones inmateriales** referidas a la adquisición de tecnología.
5. **Actividades de promoción y marketing** en el exterior. Estas actividades se definen en: diseño y maquetación de material promocional, expositores en el punto de venta, adaptación o rediseño de la página web al país objetivo, traducciones y publicidad en los distintos medios del país objetivo.

6. Gastos orientados y derivados de la **contratación de personal especializado en destino** (empresas de selección, consultoría).

7. **Servicios de asesoramiento jurídico-profesional** (Asesoramiento en la búsqueda de socios locales; asesoramiento en implantaciones comerciales y productivas; asesoramiento a las empresas en las negociaciones)

8. **Gastos de logística** (Gastos de envío de material para el inicio de la actividad; gastos derivados del traslado de maquinaria propia al país de destino; gastos varios de transporte)

Se excluyen específicamente de ser subvencionados los siguientes gastos: **adquisición de bienes inmuebles o traspasos; adquisición, alquiler y leasing de vehículos; cualquier impuesto indirecto o gastos financieros satisfechos por la adquisición de bienes o servicios, sueldos y salarios del personal de la empresa**, etc.

En cuanto a la cuantía de la ayuda de este programa queda fijada para el año 2007 en un **tope máximo de 60.000 euros por empresa**. Esta cantidad **nunca podrá superar el 50% del coste estimado del proyecto** por parte de la empresa a la presentación de la solicitud de ayuda.

La suma de todas las ayudas que una empresa perciba a lo largo del periodo 2007 desde el Departamento Internacional de SODERCAN **en ningún caso podrá superar el montante total de 60.000 euros**.

La Comisión de Evaluación se reserva el derecho a alterar esta cantidad en función del número de proyectos presentados y las cuantías de las ayudas solicitadas.

El montante aprobado para cada proyecto será determinado por la Comisión de Evaluación de SODERCAN en base al **Estudio de Viabilidad, al Informe de Repercusión Estimada** y a cualquier otra consideración que la Comisión estime oportuna.

Para ampliar información de estos programas y tramitar las solicitudes, pueden dirigirse a:

SODERCAN, S.A
Área Internacional
C/ Hernán Cortés 39
39003 Santander
Tel. 942 290003
Fax. 942 290276
Correo electrónico: informacion@sodercan.com
Página Web: www.sodercan.com

2.3. Cataluña: Consorcio de Promoción Comercial de Cataluña (COPCA)

Programa de Inversión Directa en el Exterior (IDE)

El objetivo de este programa es **fomentar y favorecer la realización de proyectos de inversión en el exterior**. Para ello, COPCA ofrece:

-Información y asesoramiento financiero para ayudar a planificar la estructura financiera de la inversión y seleccionar ayudas e instrumentos financieros, con el objetivo de reducir el coste y disminuir el riesgo de inversión.

-Cofinanciación directa, aportada por COPCA, de las diferentes fases del proyecto, complementaria con otras ayudas e instrumentos financieros.

-Asesoramiento en destino, aportado por las oficinas de COPCA alrededor del mundo, en las condiciones que se establezcan.

Las empresas beneficiarias, según la normativa general del Consorcio, son aquellas **empresas catalanas en fase de internacionalización avanzada, con proyectos de inversión directa en el exterior y con experiencia previa en el país objeto de la inversión**. Este programa no será de aplicación a uniones temporales de empresas o grupos de exportadores. La empresa solicitante tendrá que ser accionista de la implantación al mercado objetivo.

Las clases de proyectos apoyables son **inversiones directas en el exterior** que, con ayuda de COPCA, representen el primer establecimiento de la empresa en el país de destino objeto de la inversión. Podrán ser de creación de una sociedad nueva, adquisición de empresas extranjeras con actividad comercial, productiva, distribuidora y/o logística, reconversión de una empresa comercial a productiva (en este caso no se aplica el concepto de primer establecimiento), individualmente o de forma participada, con personalidad jurídica, siempre y cuando tenga vocación de permanencia en el país.

El responsable del proyecto de la empresa deberá presentar la solicitud de incorporación al programa IDE una vez mantenida la sesión de asesoramiento financiero, y para la tramitación de la ayuda con el/la consultor/a del programa y, si fuese necesario, con el/la consultor/a geográfico/a que tenga adscrito el país objeto de la inversión, sesión en la que se informará de la metodología del programa.

La cofinanciación aportada por el Consorcio podrá incluir todo el proceso de la inversión internacional desde la fase inicial de viabilidad, puesta en marcha y funcionamiento del establecimiento en el exterior.

La ayuda del Consorcio **incluye los gastos generados en la fase de viabilidad del proyecto**, así como los posteriores desde la **constitución de la sociedad en el país de destino y puesta en marcha del proyecto**, con un plazo máximo de **12 meses**. En caso de que la puesta en marcha y funcionamiento de la filial estuviese prevista con posterioridad al 31 de diciembre del 2007, será necesaria la confirmación del soporte de COPCA en la fase de Implantación.

De acuerdo con la metodología del programa, no podrán ser cofinanciadas acciones realizadas con anterioridad a la fecha de inicio del asesoramiento financiero.

El plazo máximo para presentar la liquidación será de 6 meses a partir de la finalización de la actividad subvencionable, indicada en la carta de concesión de la ayuda.

En caso de producirse cambios en el proyecto (retraso en la constitución de la sociedad, cambios de socios u otros), éstos deberán ser comunicados inmediatamente por escrito al COPCA para su aceptación. El COPCA, después de evaluar la situación, comunicará a la empresa su respuesta a la

solicitud. En caso contrario, en el momento de la liquidación se tendrán en cuenta los datos especificados en la carta de concesión.

Para ampliar información de este programa, sobre la documentación necesaria y tramitar solicitudes, pueden dirigirse a:

Consortio de Promoción Comercial de Cataluña (COPCA)

Paseo de Gracia, 94

08008 Barcelona

Tlf: 93 484 96 27

Fax: 93 484 96 66

Correo electrónico: info@copca.com

Página Web: <http://www.copca.com>

2.4. Comunidad Valenciana: Instituto Valenciano de la Exportación (IVEX)

IVEX dispone de los siguientes programas para empresas:

1.- Programa de Asesoramiento a empresas en Licitaciones Internacionales: Con el objetivo de impulsar la apertura internacional de las empresas de esa Comunidad, el IVEX ofrece un Programa de actuación integral con el que se persigue fomentar la participación de las empresas de la Comunidad Valenciana en cualquier proyecto financiado por las Instituciones Financieras Internacionales, contando, en todo momento, con el apoyo constante de la Red de Oficinas en el Exterior.

2.- Programa de Apoyo a la Consolidación de Marcas de empresas de la Comunidad Valenciana en los mercados internacionales: Dirigido a PYMEs de la Comunidad Valenciana que desarrollen, una política de consolidación de imagen de marca y de diferenciación de producto, siempre y cuando la inversión mínima anual, en acciones dirigidas a consolidar su imagen de marca en el mercado o mercados seleccionados, sea de **60.000 euros**. Las ayudas destinadas a financiar los proyectos alcanzarán como máximo el **50% del coste de las acciones previstas para el año 2007**, con un **máximo de cuatro proyectos por empresa**.

3.- Programa Integral para promover la presencia estable y permanente de las empresas de la Comunidad Valenciana en los mercados internacionales.

4.- Programa de acompañamiento: Asesoramiento especializado que facilite la toma de decisiones estratégicas adecuadas, el establecimiento de un plan operativo y ejecución de los primeros pasos en el mercado destino de su implantación exterior.

5.- Plan de implantación en el exterior. Apoyo económico al desarrollo de proyectos de inversión o de cooperación empresarial en el exterior incidiendo directamente en los gastos de primer establecimiento.

6.- Programas de formación: IVEX ofrece un **programa de becas de internacionalización** que se desarrolla anualmente. Estas becas tienen como finalidad dotar a las empresas de la Comunidad

Valenciana de especialistas en internacionalización, a través de un programa diseñado y ejecutado por las empresas, las instituciones y el sistema universitario

7.- Programa de Asesoramiento en estrategia internacional:

- **Apoyo en el inicio a la exportación:** Programa de identificación de nuevas empresas exportadoras (PINEPEX) y Programa PIPE.
- **Apoyo a empresas exportadoras:** Asesoramiento en la reorientación estratégica de la empresa exportadora (DIAPEX) y Asesoramiento permanente en los mercados Travel Retail.
- **Apoyo a empresas para proyectos de cooperación:** Asesoramiento para la cooperación interempresarial como variable estratégica en la internacionalización de la empresa.
- **Apoyo para la incorporación de recursos humanos formados en las empresas:** Programa de gestores a tiempo parcial (GTP).

Su área de internacionalización también *ofrece*:

- **Servicios de información, documentación y publicaciones:** Informe país, Comercio Exterior news, Enlaces de interés, financiación internacional, promoción, publicaciones sectoriales, estudios de mercado personalizados, información comercial sobre empresas, entre otros.
- **Servicios de asistencia operativa en el mundo:** gestión de la cartera de clientes, establecimiento permanente, gestión de Recursos Humanos en destino, IVEXFOODACT (registro de las empresas del sector de alimentación ante el FDA y nombramiento de un agente en EE.UU. a efectos de cumplimiento de la obligación de registro y comunicación con el FDA), IVEXMARK (apoyo al registro de la propiedad industrial en China), IVEXCREDIT (información sobre la situación financiera y crediticia de empresas chinas).
- **Servicios de búsqueda de canales de distribución:** presentación de producto; búsqueda de canales de distribución, apoyo en viaje de prospección / viaje de seguimiento, asistencia a ferias, demandas comerciales.
- **Centros Empresariales de la Comunidad Valenciana en:** China (Guangzhou y Shanghai), Viena, Praga, Varsovia, Moscú, Dubai, Casablanca, México, Cuba, Nueva York y Nueva Delhi.

Para ampliar *información* de estos programas, pueden dirigirse a:

Instituto Valenciano de la Exportación (IVEX)

Plaza de América, 2 – 7ª

46004 Valencia

Tlf: 96 197 15 00

Fax: 96 197 15 40

Correo electrónico: infoivex@gva.es

Página Web: <http://www.ivex.es>

2.5. Galicia: Instituto Gallego de Promoción Económica (IGAPE)

Directamente, mediante convenio con otras entidades o través de su sociedad Xesgalicia, el IGAPE **presta apoyo a las empresas gallegas que inician su proceso de internacionalización o para mejorar su posicionamiento internacional** mediante diferentes programas de ayuda, o con servicios que facilita de forma directa, desde su sede central en Santiago, o a través de sus Centros de Promoción de Negocios (CPN) en el exterior, situados en Alemania, China, Estados Unidos, Polonia y Japón.

El IGAPE y COFIDES prestan apoyo conjunto para respaldar en el exterior inversiones promovidas por empresas gallegas. Al amparo del convenio firmado en septiembre de 2006, el Instituto Gallego de Promoción Económica (IGAPE) y la Compañía Española de Financiación del Desarrollo (COFIDES) refuerzan una vía de colaboración para facilitar el crecimiento de las empresas gallegas, a través de su internacionalización, hacia mercados emergentes.

Mediante este acuerdo, COFIDES y el IGAPE –a través de Xesgalicia, la sociedad gestora de los fondos de capital riesgo de la Junta de Galicia (www.xesgalicia.org)-, podrán prestar apoyo financiero conjunto para mejorar las probabilidades de éxito de los proyectos de inversión promovidos por sociedades gallegas en el exterior, especialmente en países emergentes y en vías de desarrollo.

El IGAPE y COFIDES colaboran, además, en la promoción entre las empresas de Galicia de los apoyos existentes, para facilitar la financiación de sus proyectos de internacionalización y procurar reducir riesgos asociados a las inversiones en el exterior. También con la finalidad de crear entre el empresariado gallego una cultura favorable a la alianzas estratégicas y a la cooperación empresarial internacional.

Dado que la gran parte de las acciones de apoyo a la expansión exterior de la empresa gallega que promueve el IGAPE son complementarias a las llevadas a cabo por COFIDES, ambas entidades acordaron estrechar la colaboración en la difusión tanto de los servicios que ofrecen como de la cofinanciación que pueden aportar –vía participación en capital, con posibilidad de préstamos complementarios- para asegurar la consolidación de los proyectos de internacionalización de las empresas gallegas. Además, las dos entidades colaboran de manera conjunta en la organización de actividades de difusión de su oferta de apoyos y servicios entre empresas gallegas seleccionadas de común acuerdo entre las pertenecientes a sectores con mayor potencial de internacionalización, y cubriendo la mayor parte posible del territorio de la comunidad.

Tanto las delegaciones de COFIDES en el exterior como los Centros de Promoción de Negocios del IGAPE colaboran activamente en la consecución de estos objetivos, procurando identificar aquellas iniciativas susceptibles de recibir apoyo por parte de alguna de las dos entidades o por las dos conjuntamente, labor que también se apoyará en la Red de Empresarios Gallegos no Exterior : <http://rede.igape.es/>

Las participaciones de IGAPE-Xesgalicia en empresas gallegas que se implanten en el exterior son como las realizadas en empresas asentadas en Galicia (teniendo en cuenta la legislación del país de destino): temporales y minoritarias. Pueden ser participaciones en el capital de la empresa en el país

de destino o a través de la empresa matriz en Galicia, principalmente mediante participación de capital, pero también puede haber, como complemento, préstamos participativos.

Información: www.xesgalicia.org

Contacto: xesgalicia@xesgalicia.org

El IGAPE dispone, además, de líneas de ayudas para:

- **Favorecer la inversión de las empresas gallegas en el exterior**, mediante apoyo financiero. El **Convenio de Apoyo financiero IGAPE-ICO**, a través de la Línea Internacionalización, apoya a las empresas gallegas financiando las inversiones que se lleven a cabo con objeto de potenciar su presencia en el exterior.
- **Elaboración de diagnósticos empresariales de la capacidad de internacionalización**. Análisis sobre la capacidad de la empresa en su proceso de internacionalización y los procesos a seguir para lograrlo.
- **Elaboración de estudios de mercado internacionales**. Estudios de mercado dirigidos a un área geográfica concreta y definida, con el objeto de conocer la viabilidad de extender su negocio a dicha área, los procesos necesarios, legislación, restricciones, tramitación o cualquier condicionante existente para iniciar el ejercicio de la actividad empresarial de la PYME gallega en ese mercado.
- **Proyectos de cooperación**, dirigidos a la creación de alianzas interempresariales (consorcios u otras) para la internacionalización de la PYMEs gallegas.
- **Iniciativas de difusión de la cultura de la internacionalización** en las PYMEs, mediante la organización de jornadas técnicas, seminarios, congresos y foros.
- **Proyectos de identificación e importación de buenas prácticas en la internacionalización** de empresas o proyectos que, identificando y justificando la existencia de una carencia concreta (sectorial u horizontal) propongan la implantación de una buena práctica en un conjunto de PYMEs gallegas.
- **Planes cooperativos**. Elaboración de planes estratégicos de internacionalización.
- **Puesta en marcha de planes cooperativos de internacionalización**, previamente consensuados.

Para ampliar información de estos programas, pueden dirigirse a:

Página Web: www.igape.es

Teléfono: 902 300 903

Correo electrónico: internaconalización@igape.es

2.6. País Vasco: Sociedad para la Promoción y Reconversión Industrial (SPRI)

SPRI ofrece soporte integral a la empresa vasca para facilitar su acceso a mercados exteriores y sus procesos de implantación en los mismos, así como apoyo en los proyectos de inversión directa extranjera en Euskadi.

Las empresas disponen de los siguientes servicios:

1.- **Información y análisis de mercados objetivo**, a la medida de la empresa, con un enfoque producto/sector y con el recurso a fuentes directas.

2.- **Introducción comercial**: búsqueda y preselección de agentes, representantes y distribuidores; contactos comerciales con clientes potenciales

3.- **Asistencia en la implantación comercial y productiva en el exterior**: asesoramiento sobre constitución de empresas y cuestiones jurídico-fiscales, selección de ubicaciones; búsqueda de terrenos, naves e instalaciones; incentivos a la inversión directa; preselección de proveedores de servicios e insumos, recursos humanos, etc.

4.- **Ubicación temporal** en las plataformas de negocios de las Oficinas de SPRI y EUSKARRI BBP (Basque Business Platforms) y apoyo de su equipo

5.- Además, ofrecen apoyo para las siguientes actividades:

- Organización de viajes de prospección individualizados con agendas de trabajo y acompañamiento in situ.
- Asistencia en la tramitación, y seguimiento, de certificaciones técnicas, homologaciones, licencias y otros procedimientos administrativos.
- Asistencia en el registro de propiedad intelectual industrial (marcas, patentes, invenciones, diseños y modelos industriales e indicaciones geográficas de origen).
- Contacto con autoridades locales y administraciones en el exterior y con otros agentes económicos e institucionales.
- Acceso a ayudas de carácter financiero para los proyectos de implantación en el exterior (GAUZATU IMPLANTACIONES EXTERIORES). Este programa tiene como objetivo consolidar la empresa vasca, aumentando la inversión productiva en mercados exteriores como fórmula para aumentar su competitividad. En este sentido, GAUZATU da anticipos reintegrables, proporcionales a las inversiones a realizar, que habrán de reintegrados en función de los resultados derivados del desarrollo del proyecto. SPRI es el organismo encargado de seleccionar los proyectos elegibles y colabora en la gestión del programa.

SPRI dispone de INTERSAREA, que es un **Portal de apoyo a la internacionalización de las empresas vascas** que combina servicios de colaboración interempresarial (foro y contactos con otras empresas con proyectos de internacionalización), con información complementaria de interés sobre países y mercados, sobre actividades desarrolladas por agentes de la CAPV vinculados a la internacionalización y sobre ayudas públicas.

SPRI opera a través de su **Red de Oficinas Permanentes y Consultores Locales Especializados** en más de 25 países, y de un equipo de profesionales en el Área de Internacionalización.

Se proporciona una oferta específica y adaptada a las necesidades de cada empresa, así como un contacto permanente y supervisión de los proyectos desde Euskadi.

Para ampliar información de estos programas, pueden dirigirse a:

Sociedad para la Promoción y Reconversión Industrial (SPRI)

Gran Vía, 35 – 3ª planta

48009 Bilbao

Tlf: 94 403 70 00

Fax: 94 403 70 22

Correo electrónico: info@spri.es

Página Web: <http://www.spri.es>

2.7. Murcia: Instituto de Fomento Región de Murcia (INFO)

Este programa tiene como finalidad optimizar la internacionalización de la empresa murciana, poniendo a su alcance una línea de ayudas que apoyen la elaboración de planes de marketing; proyectos de cooperación en el ámbito internacional; prestación de servicios de consultoría y asistencia técnica especializada en comercio exterior a través de un gestor de exportación.

Se apoyan los proyectos de implantación productiva; la participación por primera vez, en ferias comerciales internacionales y la contratación de servicios de consultoría para la difusión, asesoramiento, participación y seguimiento de licitaciones que se lleven a cabo en el exterior.

Para ampliar información de estos programas, pueden dirigirse a:

Instituto de Fomento de la Región de Murcia

Avda. de Fama, 3

30003 Murcia

Tlf: 968 36 28 39

Fax: 968 36 28 40

Correo electrónico: ayudasinfo@info.carm.es

Página web: www.ifrm-murcia.es

3. ANEXO

PORTALES Y PÁGINAS WEB

3.1. Portales y páginas web

- ADER – Agencia de Desarrollo Económico de La Rioja: www.ader.es
- AECI – Agencia Española de Cooperación Internacional: www.aeci.es
- CDTI – Centro para el Desarrollo Tecnológico e Industrial: www.cdti.es
- CESCE – Compañía Española de Seguros de Crédito a la Exportación: www.cesce.es
- Club de Exportadores: www.clubexportadores.org
- COFIDES – Compañía Española de Financiación del Desarrollo: www.cofides.es
- COPCA – Consorcio de Promoción Comercial de Cataluña: www.copca.com
- CSC – Consejo Superior de Cámaras de Comercio: www.cscamaras.es
- DIRECCIÓN GENERAL DE FINANCIACIÓN INTERNACIONAL DEL Mº DE ECONOMÍA Y HACIENDA:
<http://www.meh.es/Portal/Areas+Tematicas/Internacional/Financiacion+internacional>
- EXCAL – Exportaciones de Castilla y León: www.excal.es
- EXTENDA – Agencia Andaluza de Promoción Exterior: www.extenda.es
- FEDECOM – Federación de Cámaras de Comercio en Europa: www.fedecom.com
- Gobierno de Navarra: www.navarra.es
- IAF – Instituto Aragonés de Fomento: www.iaf.es
- ICEX – Instituto Español de Comercio Exterior: www.icex.es
- ICO – Instituto de Crédito Oficial: www.ico.es
- IDEPA – Instituto de Desarrollo del Principado de Asturias: www.idepa.es
- IDI – Instituto de Desarrollo Industrial Balear: www.idi.es
- IGAPE – Instituto Gallego de Promoción Económica: www.igape.es
- INFO – Instituto de Fomento de la Región de Murcia: www.ifrm-murcia.es
- IVEX – Instituto Valenciano de la Exportación: www.ivex.es
- MIGA - Agencia Multilateral de Garantía de Inversiones: www.miga.org
- PROEXCA – Sociedad Canaria de Fomento Económico: www.proexca.es
- PROMOMADRID – Desarrollo Internacional de Madrid: www.promomadrid.com
- PROMOREDEX – Red Extremeña de Promoción Empresarial e Industrial:
www.promoredex.com

- RED DE OFICINAS ECONÓMICAS Y COMERCIALES DE ESPAÑA EN EL EXTERIOR: www.oficinascomerciales.es
- SECRETARÍA DE ESTADO DE TURISMO Y COMERCIO: www.mcx.es
- SODERCAN – Sociedad para el Desarrollo Regional de Cantabria: www.sodercan.com
- SPRI – Sociedad para la Promoción y Reconversión Industrial: www.spri.es