

CEOE

CONFEDERACIÓN ESPAÑOLA DE
ORGANIZACIONES EMPRESARIALES

Guía para la internacionalización de la empresa



Índice

Resumen ejecutivo.....	05
Introducción.....	07
Sector exterior en España: propuestas para su potenciación	09
Evolución de los instrumentos de ayuda a la internacionalización	15
Instrumentos y ayudas a la internacionalización	21
1. Iniciación / nuevos exportadores.....	21
2. Exportación. Operaciones a corto plazo, menos de dos años / exportadores habituales y no habituales	23
3. Exportación. Operaciones a largo plazo, más de dos años / exportadores habituales y no habituales	24
4. Implantación comercial / inversión.....	26
5. Implantación productiva / inversión.....	30
6. Grandes proyectos / obras llave en mano.....	33
7. Avaes.....	35
8. Avaes técnicos.....	36
9. Proyectos de innovación	37
10. Cooperación al desarrollo	38



Resumen Ejecutivo

La economía española es cada vez más abierta, donde el comercio de bienes y servicios, así como las inversiones en el exterior, tienen una dimensión que ya supera la de alguno de los principales países europeos. No obstante, nuestro sector exterior tiene todavía margen para crecer y grandes retos que afrontar. Así pues, es fundamental el **soporte y la complementariedad** que ofrecen los **diferentes instrumentos de apoyo público a la empresa española en su proceso de internacionalización**.

Desde CEOE creemos que hay que impulsar el proceso de internacionalización y, por ello, realizamos una serie de propuestas que abarcan diversos ámbitos. En el económico, se considera primordial **augmentar la base exportadora, diversificar los mercados e incrementar el valor añadido de nuestros productos**. En los aspectos relacionados con la actividad comercial, es fundamental el **apoyo a las negociaciones comerciales**, la extensión y **potenciación de nuestra red de Oficinas Económicas y Comerciales y la protección de las inversiones** en el exterior frente a posibles arbitrariedades de los Estados contra las empresas.

Aun así, el núcleo central de este trabajo es mostrar la especificidad de los **58 instrumentos destinados a la internacionalización** de la economía española, que no sólo se erigen como un factor de impulso de nuestras exportaciones e inversiones en el exterior, sino que constituyen también un mecanismo para fomentar la competitividad de nuestras empresas en el exterior.

El ICEX España Exportación e Inversiones (a partir de ahora **ICEX**), principalmente, y otros organismos oficiales, como el Instituto de Crédito Oficial (**ICO**), la Compañía Española de Financiación del Desarrollo (**COFIDES**), el Centro para el Desarrollo Tecnológico Industrial (**CDTI**), la Compañía Española de Seguros de Crédito a la Exportación (**CESCE**), la Empresa Nacional de Innovación, S.A. (**ENISA**) y la Compañía Española de Reafianzamiento (**CERSA**), han puesto a disposición del sector privado una serie de instrumentos orientados a todo tipo de empresas con el fin de ayudar a la internacionalización de la economía española.

Buena parte de estos instrumentos van dirigidos a las pymes, independientemente de que sean exportadoras regulares o no. Asimismo, el apoyo puede ser diferente según pretenda respaldar a la empresa a través de una **ayuda a la financiación o con asesoramiento personalizado** a su plan de negocio para introducirse en nuevos mercados. También hay numerosos mecanismos que tienen el objetivo de facilitar o consolidar la **implantación comercial** o, si se prefiere, la **implantación productiva**. Por su parte, algunos fondos tienen el objetivo de financiar grandes proyectos llave en mano, para otorgar avales de apoyo a la exportación y para licitación, así como para apoyar la innovación e, incluso, la cooperación al desarrollo.

De este modo, hay instrumentos que van desde ICEX Next, que tiene por objeto **apoyar a la pymes en los pasos iniciales** de su proceso de internacionalización y donde en los tres años de vida ya se han incorporado 1.300 empresas; pasando por ICO Exportaciones, que financia operaciones a corto plazo y que sólo en el año 2015 se han formalizado 43.834 operaciones; o el Fondo para Inversiones en el Exterior (FIEX) que, mediante aportaciones de capital, respalda el desarrollo de **proyectos de infraestructuras**, con un elevado crecimiento de su cartera desde 2009.

El abanico es tan amplio que, según la naturaleza de la exportación e inversión del bien o servicio que se quiera realizar, se invita al lector de este informe a que valore y analice, con la información que se ofrece, el instrumento que se adapte mejor al objetivo de su empresa.



Introducción

El **sector exportador** de bienes y servicios ha tenido un **papel esencial en el periodo de crisis** y no ha dejado de crecer en los últimos años. De hecho, en 2015 alcanzó un peso del 33 % del PIB, máximo histórico. A pesar de estos buenos resultados, el sector exterior debe seguir aumentando para avanzar en el proceso de internacionalización de nuestra economía y **consolidar un nuevo patrón de crecimiento** basado en la recuperación de la actividad sin generar déficit exterior.

Con estas premisas, **este informe tiene como objetivo exponer** de manera sencilla y didáctica **el abanico de instrumentos destinados a apoyar a la empresa en su proceso de internacionalización**. A su vez, **se proporciona a la empresa el acceso a las distintas fuentes para que puedan recabar más información sobre cada una de estas ayudas**.

El amplio elenco de mecanismos de apoyo existentes ha llevado a segmentar las ayudas según su naturaleza y finalidad. De esta manera, el usuario de este informe puede identificar con mayor facilidad el instrumento que mejor se adecue en cada caso a sus necesidades concretas.

Por eficacia, los instrumentos descritos se limitan al ámbito nacional. Por lo tanto, quedan fuera de la exposición los mecanismos de ayuda existentes en otros niveles como el europeo o el autonómico.

Este documento, además de ofrecer una **guía práctica** mediante un resumen conciso de las ayudas existentes, pretende ir más allá del cometido informativo, mostrando también una visión global sobre la evolución de los principales instrumentos de apoyo a la internacionalización en los últimos años. El nivel de uso de cada uno de ellos permitirá tanto evaluar las necesidades de la empresa en materia de financiación, como también valorar su grado de eficacia.

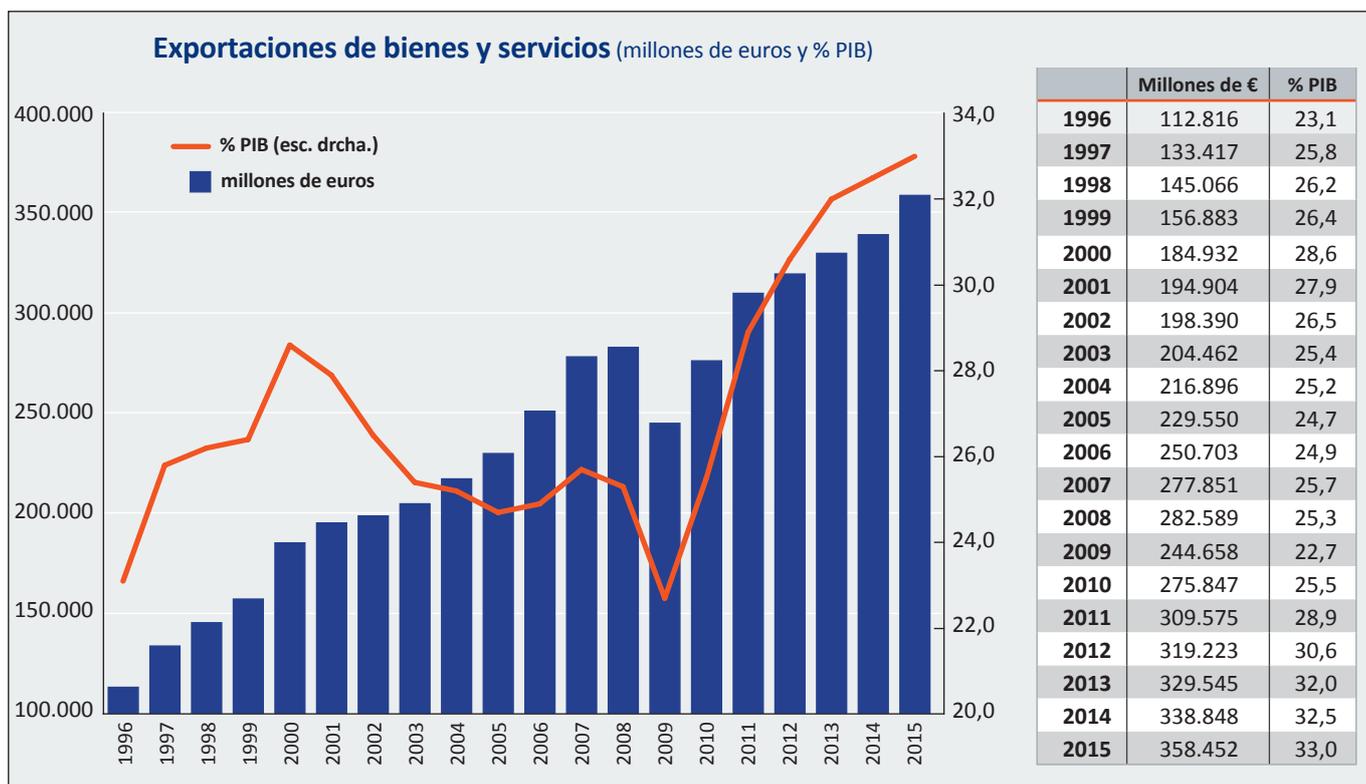
En un entorno global en constante transformación es necesario que los instrumentos de apoyo a la internacionalización se adapten de una manera constante. Para ello, se trata de respaldar al sector privado en aquellos ámbitos concretos donde se planteen nuevas inconsistencias que deben ser cubiertas por el sector público para facilitar la salida al exterior de nuestras empresas.

Que la **modernización de los instrumentos de apoyo financiero** sea uno de los ejes de atención prioritarios en la elaboración del Plan Estratégico para la Internacionalización de la Economía Española 2016-2017, evidencia de manera clara la extrema importancia de estos mecanismos de ayuda, que no sólo representan una palanca esencial para impulsar nuestras exportaciones e inversiones en el exterior, sino que también suponen un **factor de competitividad** determinante para nuestras empresas en los mercados de otros países.



Sector Exterior de la economía española: Propuestas para su potenciación

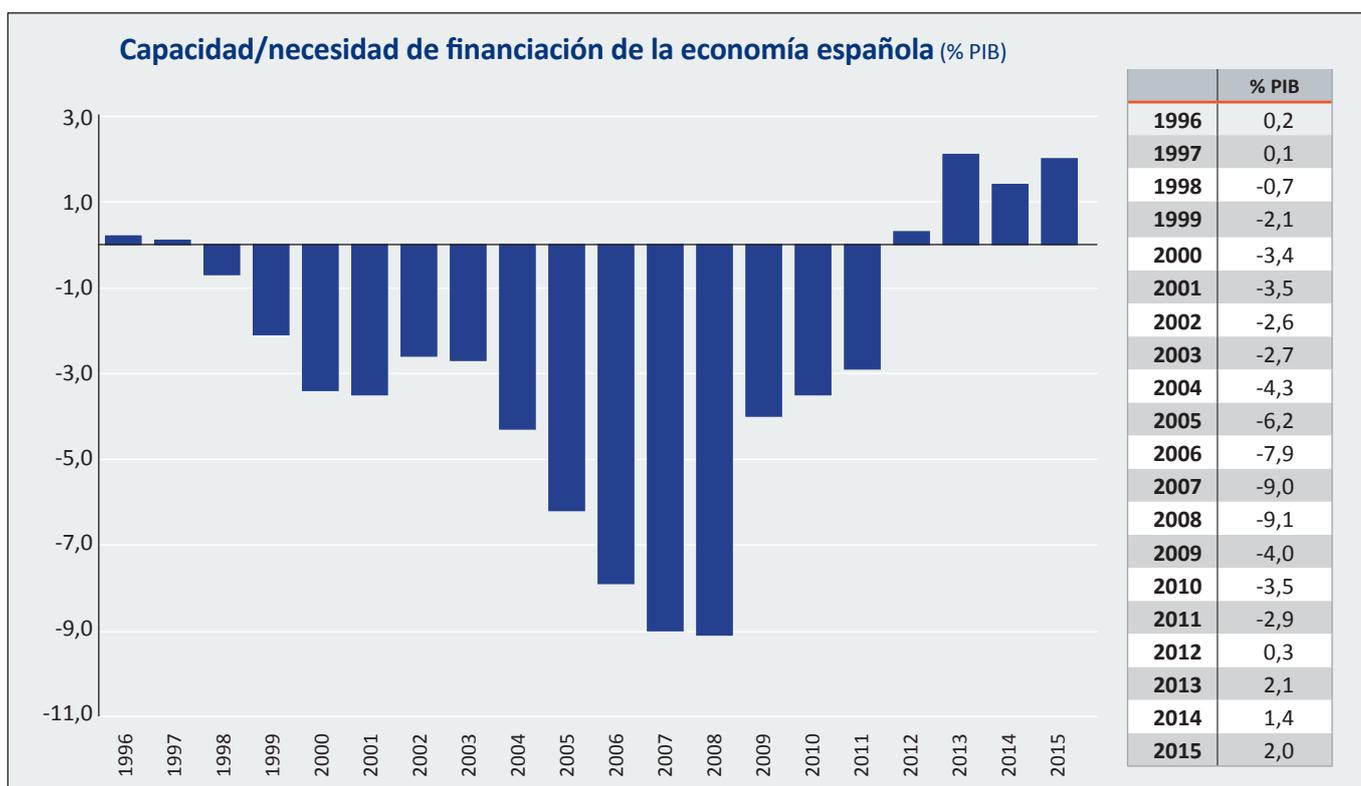
Las exportaciones españolas han desempeñado un papel fundamental durante los últimos años, tanto para frenar la caída de la economía durante la crisis como para apoyar la recuperación cuando por fin se ha producido. De hecho, la exportación de bienes y servicios alcanzó un peso del 33 % del PIB en 2015, nuevo máximo histórico. Esto se ha manifestado en la evolución de la cuota española de bienes exportados en el mercado mundial, que se ha mantenido en los últimos años, a diferencia de otros países avanzados, donde ha descendido. En concreto, en 2015 fue del 1,7 % para los bienes, mientras que en el caso de las exportaciones de servicios, la cuota es mayor, elevándose hasta el 2,5 % en 2015.



Fuente: INE y Servicio de Estudios CEOE

La mejora de las exportaciones ha permitido **corregir** uno de los desequilibrios de la economía española como es el **déficit exterior**. Desde 2013, la economía española ha logrado **tres años consecutivos de superávit por cuenta corriente y cuatro de capacidad de financiación** que es necesario consolidar. Además, se prevé que la capacidad de financiación de nuestra economía se mantenga en 2016 y 2017, tal y como han señalado los principales organismos internacionales.

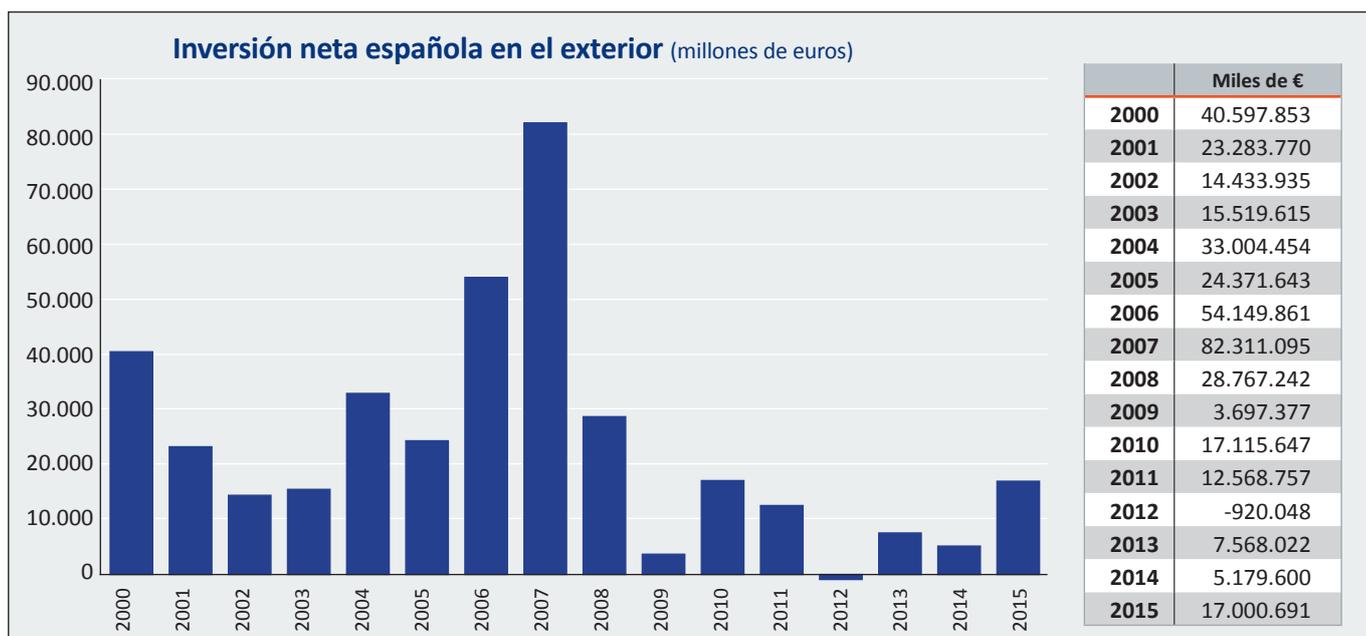
Por ello, uno de los **principales retos** de la economía española en este nuevo ciclo de recuperación será **crecer sin generar déficit exterior**. De este modo, se reduciría nuestra elevada deuda externa y continuaría la mejora de la competitividad exterior. No cabe duda de que la internacionalización va de la mano de la competitividad y más aún desde la entrada de España en la Unión Económica y Monetaria, dada la imposibilidad de devaluar la moneda.



Fuente: Banco de España y Servicio de Estudios CEOE

Por otro lado, hay que **consolidar la recuperación de los flujos de inversión** de España en el extranjero para continuar en el proceso de internacionalización de nuestra economía. La inversión neta española en el exterior excluidas las ETVE¹, es decir, considerando sólo la inversión productiva, se expandió desde 1997 con una media alrededor de 30.000 millones de euros anuales, destacando 2007, donde alcanzó un máximo de 82.300 millones de euros. Con la crisis, la inversión en el exterior se redujo notablemente y tras el descenso de 2012, los flujos comenzaron a recuperarse a partir de 2013. La última información de 2015 es muy positiva, dado que el pasado ejercicio los flujos triplican sobradamente los del año precedente.

(1) ETVE: Entidades de Tenencia de Valores Extranjeros



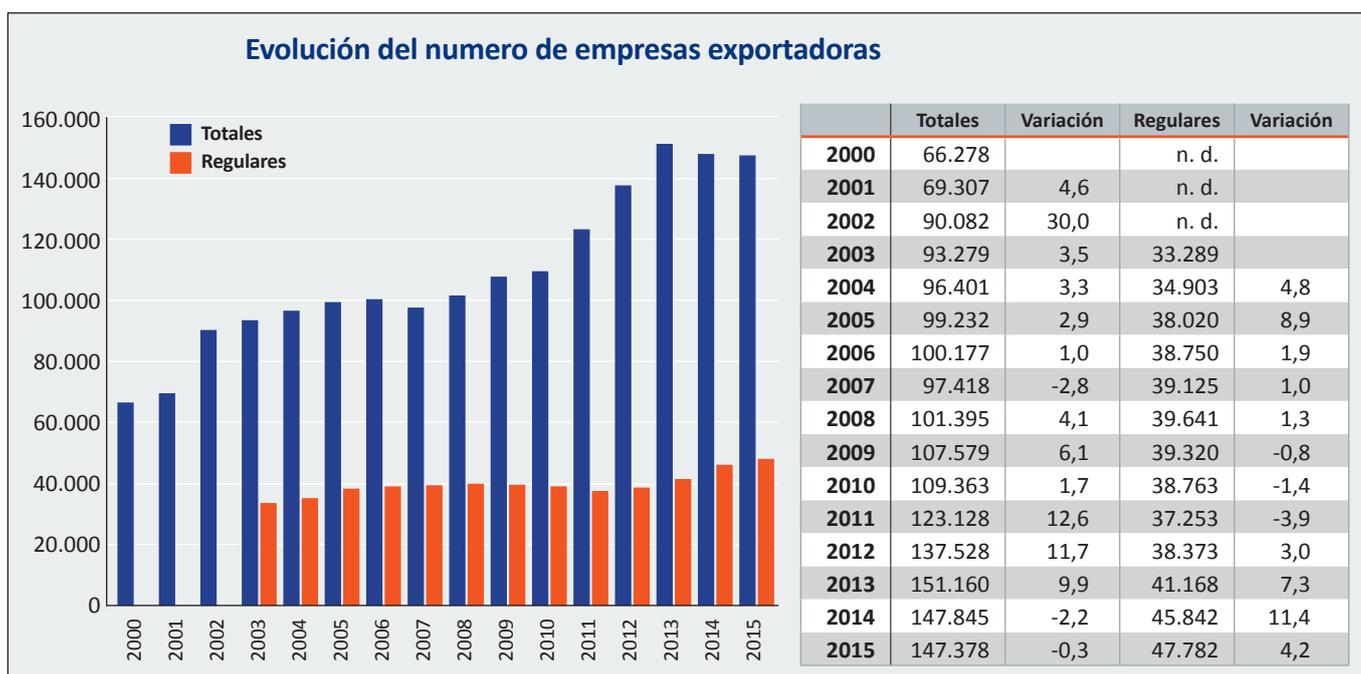
Fuente: Ministerio de Economía y Competitividad y Servicio de Estudios CEOE

Para consolidar el nuevo patrón de crecimiento de la economía española es fundamental que el sector exterior siga ganando protagonismo. Por ello, hay que mantener el **dinamismo del sector exportador, clave en la recuperación económica**. Con el objeto de fomentar la internacionalización de la empresa, reforzar el proceso de diversificación de la economía española y garantizar la sostenibilidad del crecimiento, se considera esencial, en opinión de CEOE, adoptar las siguientes medidas:

1. Conseguir la plena implicación de la **Presidencia de Gobierno** en la definición y ejecución de las líneas maestras de actuación en **la promoción y protección de nuestros intereses económicos y empresariales en el exterior**, así como una plena coordinación entre las Administraciones Públicas.
2. Dar continuidad al **Plan Estratégico de la Internacionalización de la Economía Española, 2014-2015**, que supone un gran esfuerzo de cara a dar una mayor coherencia a un conjunto de medidas e instrumentos para impulsar la internacionalización de la economía española y someterlas a un proceso de evaluación permanente.
3. **Actualizar la actual red de Acuerdos de Promoción y Protección Recíproca de Inversiones (APPRI) y los convenios de doble imposición**, que representan una pieza clave en la protección de las inversiones en el exterior frente a posibles arbitrariedades de los Estados contra las empresas.
4. **Aplicar el principio de subsidiariedad de actuaciones a ICEX**. Este ente público empresarial podría centrarse en aquellas actividades de mayor valor añadido, apoyándose más en las organizaciones empresariales en el resto de las actividades encaminadas a la internacionalización.
5. **Aumentar la base exportadora**, que debe figurar entre las máximas prioridades de las políticas de apoyo a la internacionalización de la empresa española. Si bien es cierto que se ha registrado un incremento en el número total de empresas exportadoras (109.000 empresas en 2010; 147.000, en 2015) y en el número de empresas exportadoras regulares (38.700, en 2010; 47.800, en 2015), su cuantía sigue siendo modesta en comparación con la de algunos países

socios de la UE. Asimismo, se registra una fuerte concentración de las exportaciones en un número limitado de empresas. Sólo en las primeras 100 empresas exportadoras se concentra casi el 40 % de nuestras ventas al exterior, elevándose este porcentaje por encima del 56 % en las primeras 500 empresas.

Teniendo en cuenta los datos anteriores, las medidas de apoyo a la internacionalización deben centrarse, por un lado, en apoyar a aquellas empresas exportadoras no regulares, con potencial de crecimiento y, por otro, en ayudar a consolidar la actividad exportadora de las empresas exportadoras regulares, que todavía facturan poco en el exterior o que están en su fase inicial de establecimiento en un mercado exterior.



Fuente: ICEX. Perfil de la empresa exportadora española

Nota: La serie de empresas exportadoras regulares comienza en 2003

6. Fomentar la internacionalización de las pymes a través de:

- Seguir definiendo las condiciones que favorezcan su competitividad en los mercados exteriores, facilitando el acceso a los apoyos públicos y a la financiación adaptada a sus necesidades, así como contar con el sector privado, a través de las organizaciones empresariales, como conocedoras del tejido empresarial y de las necesidades de las pequeñas y medianas empresas.
- Apoyo a la pymes con una fuerte base innovadora, mediante el desarrollo de proyectos conjuntos con empresas, centros de investigación y fondos de capital de riesgo de terceros países.
- Fomentar la consolidación y agrupación entre pymes, que faciliten su salida al exterior y seguir trabajando en el desarrollo de mecanismos de apoyo de grandes empresas tractoras a pymes.
- Estimular la cultura de la internacionalización y formación de capital humano desde las Universidades y las Escuelas de Negocio, fomentando las alianzas entre mundo académico y empresarial, de forma coordinada con el sector público.

7. Incrementar la diversificación geográfica de nuestras exportaciones en el exterior. Considerando que el 90 % del crecimiento mundial se localizará en los próximos 15-20 años fuera de la Unión Europea, la diversificación geográfica de nuestras exportaciones debe seguir siendo, a pesar de los avances logrados, una de las grandes prioridades de las políticas de apoyo a la internacionalización de la empresa. Deben aprovecharse mejor las oportunidades que ofrecen los mercados emergentes con tasas de crecimiento más elevadas y a su vez, desvincular la evolución de nuestras exportaciones de los ciclos económicos de la Unión Europea.



Fuente: ICEX. Perfil de la empresa exportadora española

8. Incrementar el valor añadido de nuestras exportaciones. Una de las características de la estructura de nuestras exportaciones es la baja proporción de las que corresponden a bienes de alta tecnología (no supera el 10%). Aun reconociendo que la competitividad de un país no sólo se basa en la presencia de sectores tecnológicos, sino en otros ámbitos de la innovación que abarcan desde el diseño del producto, comercialización, especialización, hasta la creatividad y calidad, es necesario un esfuerzo adicional para una mayor creación de valor tanto de los bienes como de los servicios.

9. Apoyar con firmeza las negociaciones comerciales que sigue la Unión Europea en los ámbitos multilateral, plurilateral y bilateral con terceros países, con el objeto de mejorar las condiciones de acceso de nuestras empresas a los mercados exteriores y situarles en pie de igualdad con respecto a las empresas locales.

10. Extender y potenciar nuestra red de Oficinas Económicas y Comerciales, que juegan un papel primordial en la defensa y promoción de los intereses empresariales españoles en el exterior. Por ello, es necesario consolidar la actual red y extenderla en la medida de lo posible a aquellos mercados que ofrecen un gran potencial de desarrollo y donde la presencia de las empresas españolas es todavía escasa (por ejemplo, África subsahariana).

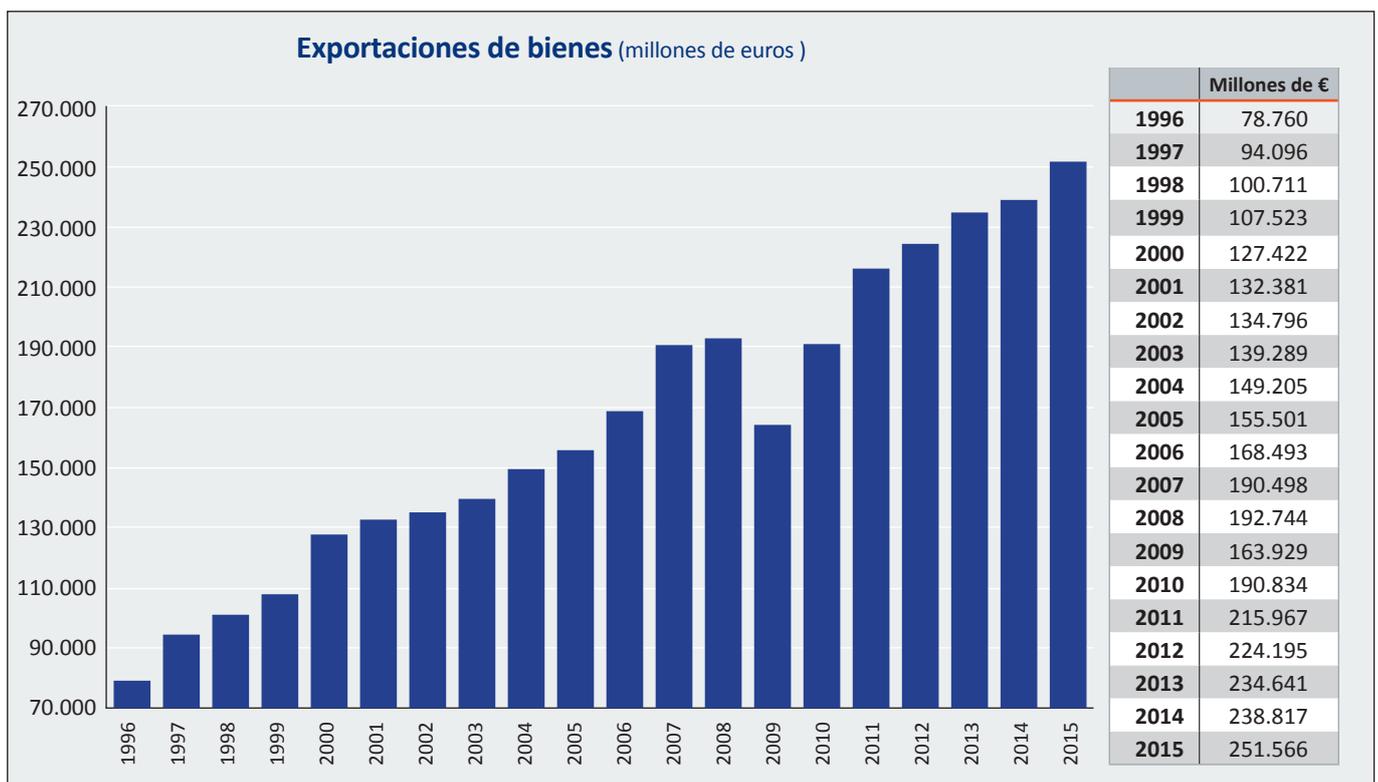
11. Actualizar el número de países PIDM (Plan Integral de Desarrollo de Mercados), que tiene por objeto seleccionar una serie de países que ofrecen un potencial desaprovechado por las empresas españolas y que, por lo tanto, requieren una mayor concentración de esfuerzos y recursos por parte de las Administraciones Públicas.

- 12. Seguir aumentando la participación de empresas españolas en contratos de licitaciones internacionales**, con especial atención al aprovechamiento por parte de nuestras empresas del mercado multilateral.

- 13. Aumento del tamaño empresarial.** Aunque este aspecto va más allá de la internacionalización, es prioritario establecer una serie de instrumentos que permitan el incremento del tamaño de nuestras pymes, con el fin de que alcancen la masa crítica necesaria para internacionalizarse.

Evolución de los instrumentos de ayuda a la internacionalización

El ICEX, al igual que otros organismos como el ICO, COFIDES, CDTI, ENISA, CERSA o CESCE ha contribuido de manera activa y directa a la internacionalización y al aumento de la competitividad de la economía española en las últimas décadas. Hay que reconocer su labor de apoyo a la exportación e inversión en el exterior en los años de crisis económica, cuyos resultados son claramente manifiestos. Este apartado pretende ver cuál ha sido la evolución de los diferentes instrumentos de apoyo a la internacionalización según el organismo o la institución responsable de cada uno de ellos.



Fuente: INE y Servicio de Estudios CEOE

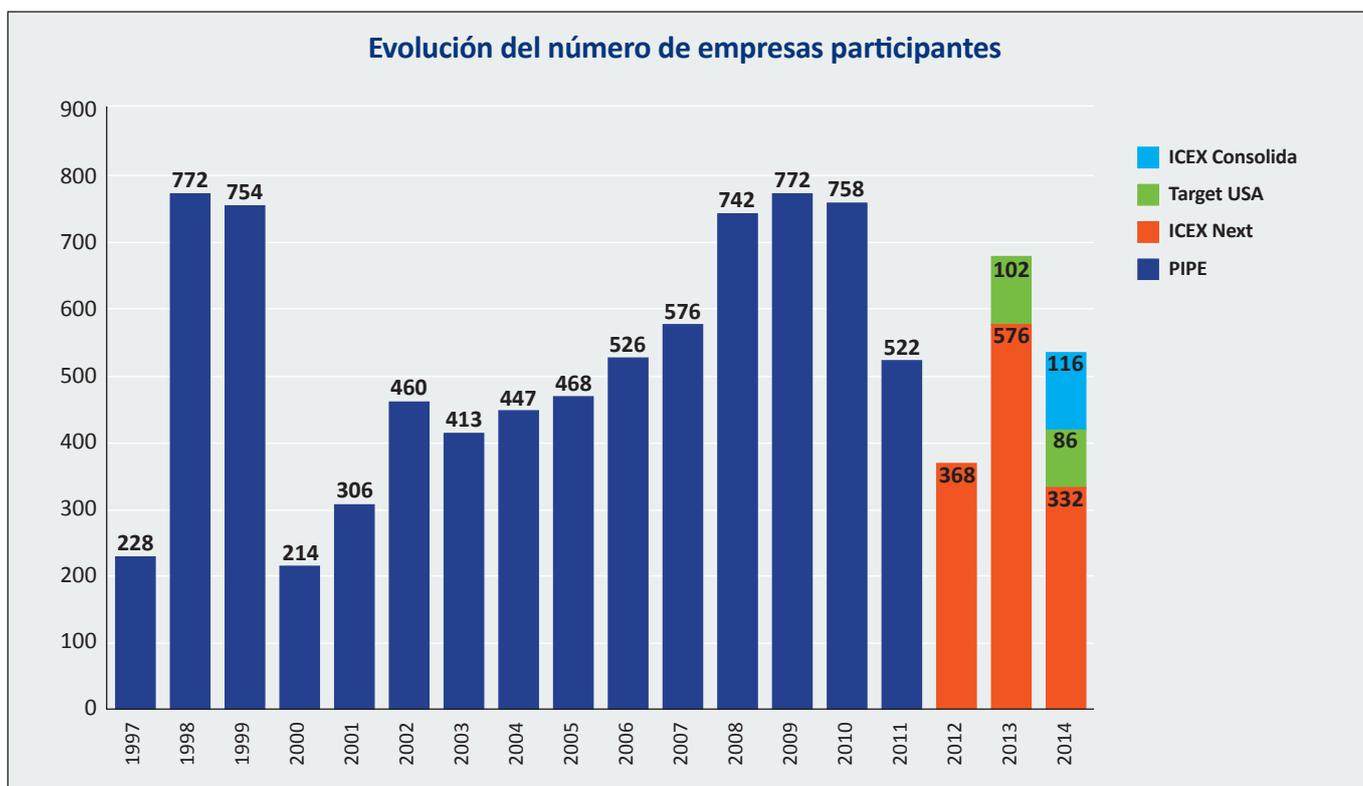
1. ICEX

ICEX ha sido una de las instituciones que ha puesto a disposición de las empresas programas de iniciación a la exportación muy exitosos, como el **Programa de Iniciación a Proyectos de Exportación (PIPE)**, por el que han pasado más de 8.000 empresas entre 1997 y 2011 (último año de aplicación).

En mayo de 2012 se puso en marcha el programa **ICEX Next**, cuyo objetivo es apoyar a las empresas en sus procesos de apertura y consolidación de mercados a través tanto de la asistencia técnica, mediante una plataforma de asesoramiento con expertos, como de la asistencia económica, con la cofinanciación de algunos gastos de promoción asociados a la ejecución de la estrategia de internacionalización diseñada. En los tres años de vida del programa ya son casi 1.300 las empresas participantes. En 2014 se incorporaron al programa 332 nuevas empresas. La mayoría pertenecen al sector servicios (34 %), seguido del sector bienes de equipo (30 %), agroalimentario (19 %) y bienes de consumo (17 %).

En 2013 se inició el **Plan ICEX Target USA**, que ha suscitado un gran interés por parte de las empresas españolas, aprobándose 102 proyectos en 2013 y 86 en 2014. De estos, el 72 % corresponden a empresas que centran su actividad en sectores de infraestructuras, medio ambiente, energía y TIC.

En 2014 se convocó por primera vez el Plan **ICEX Consolida**, dirigido a apoyar proyectos de internacionalización en mercados exteriores para pymes que cuenten con una filial ya constituida en mercados exteriores, a excepción de la UE, Noruega, Suiza y Estados Unidos. En ese primer año se aprobaron un total de 116 proyectos, de los cuales el 50% corresponden a empresas que desarrollan su actividad en los sectores de tecnología y servicios profesionales, el 41% a empresas de infraestructuras, medio ambiente, energía y TIC, correspondiendo el 9% restante a empresas de alimentos y gastronomía y de moda, hábitat e industrias culturales.



Fuente: ICEX

2. ICO

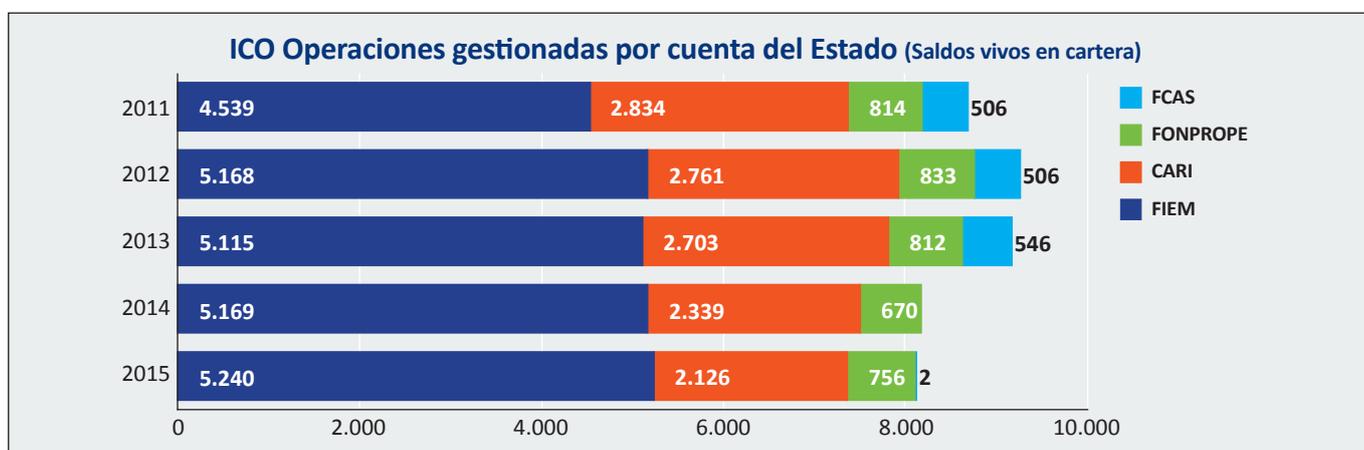
El **ICO** ha desempeñado un papel clave durante la crisis económica y la posterior recuperación, mitigando el impacto del endurecimiento de las condiciones crediticias para las empresas, especialmente entre las de tamaño pequeño y mediano (pymes). La labor del ICO durante los últimos años se ha centrado en mantener el flujo de crédito a las empresas y al mismo tiempo contribuir a promover un cambio en la estructura productiva del país, orientándola más hacia el exterior. Ya en 1993, cuando la economía española también atravesaba un difícil momento, el ICO puso en funcionamiento la primera línea dirigida a financiar la inversión productiva de las pymes utilizando la técnica de mediación a través de la banca comercial. Esta medida, que hoy sigue existiendo bajo la denominación de “Línea ICO Empresas y Emprendedores” fue precedente para desarrollar posteriormente otras medidas de apoyo financiero al exterior y la mediación pasó a convertirse en la principal forma de financiación utilizada por el ICO.

ICO PRÉSTAMOS DE MEDIACIÓN para inversiones en el exterior			
(millones de euros)	2013	2014	2015
ICO Exportadores a CP	1.398	4.790	2.934
ICO Internacional	277	398	172
ICO Garantía Internacional	3	10	--
TOTAL	1.678	5.198	3.106
Operaciones	13.899	65.748	43.834

Fuente: ICO

El ICO ha venido potenciando desde 2012 un catálogo de productos destinado a facilitar la salida al exterior de las empresas españolas, con el objetivo de cubrir sus necesidades de financiación y obtención de garantías. En 2015, bajo la actividad de Internacionalización se han formalizado 43.834 operaciones por un importe de 3.106 millones de euros a través de las líneas ICO Exportadores e ICO Internacional, las dos gestionadas a través de préstamos de mediación.

Además, el ICO gestiona operaciones por cuenta del Estado, formalizando y administrando estas operaciones y realizando todas las labores financieras relacionadas. Dentro de estas operaciones encontramos cuatro dirigidas al apoyo y fomento de la internacionalización de la economía española: el **Fondo para la Internacionalización de la Empresas (FIEM)**, el **Contrato de Ajuste Recíproco de Intereses (CARI)**, el **Fondo para la Promoción del Desarrollo (FONPRODE)** y el **Fondo de Cooperación para Agua y Saneamiento (FCAS)**.



Fuente: ICO

3. COFIDES

COFIDES tiene como objetivo cofinanciar inversiones productivas en países emergentes o en desarrollo en los que exista interés español. Además de sus propios recursos, COFIDES gestiona por cuenta del Estado el **Fondo para Inversiones en el Exterior (FIEX)** y el **Fondo para Operaciones de Inversión en el Exterior de la Pequeña y Mediana Empresa (FONPYME)**, con los que puede financiar proyectos en cualquier país del mundo para fomentar la internacionalización de la economía y de las empresas españolas. Desde su creación, COFIDES ha aprobado un total de 733 proyectos de inversión en más de 79 países diferentes, en los que ha comprometido recursos por importe superior a 2.300 millones de euros.

COFIDES cerró 2014 con una cartera total gestionada que asciende a más de 911 millones de euros (la más alta hasta la fecha). En 2014 ha alcanzado máximos históricos tanto en el nivel de aprobaciones (258,20 millones, un 6 % superior a 2013) como en formalizaciones (244,89 millones, un 11 % más que el año anterior). Además, también en 2014 se ha designado a COFIDES como institución de apoyo en la gestión del **FONPRODE**, herramienta al servicio del sistema de la Cooperación Española con el objetivo de erradicar la pobreza y reducir las desigualdades.

COFIDES-FIEX-FONPYME						
(millones de euros)	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Desembolsos	79,24	155,35	134,69	220,72	209,69	197,29
Formalizaciones	139,87	141,09	170,92	227,41	221,59	244,89
Aprobaciones	202,81	164,83	193,28	197,72	243,31	258,20
Cartera	452,51	561,42	551,14	737,20	872,53	911,79

Fuente:COFIDES

Durante los últimos años se observa un notable crecimiento, tanto en el número de proyectos financiados como en el de importes concedidos, sobre todo en el caso de las pymes, lo que ha dado lugar a un rápido crecimiento de la cartera total.

4. CDTI

El **Centro para el Desarrollo Tecnológico Industrial (CDTI)** promueve la innovación y el desarrollo tecnológico de la empresa española y canaliza las solicitudes de financiación de proyectos de I+D+i en los ámbitos estatal e internacional. Desde 1992, el CDTI pone a disposición de las empresas diversas herramientas de apoyo a la internacionalización de tecnologías desarrolladas con base nacional, tanto ayudas financieras como apoyo técnico presencial (Red Exterior).

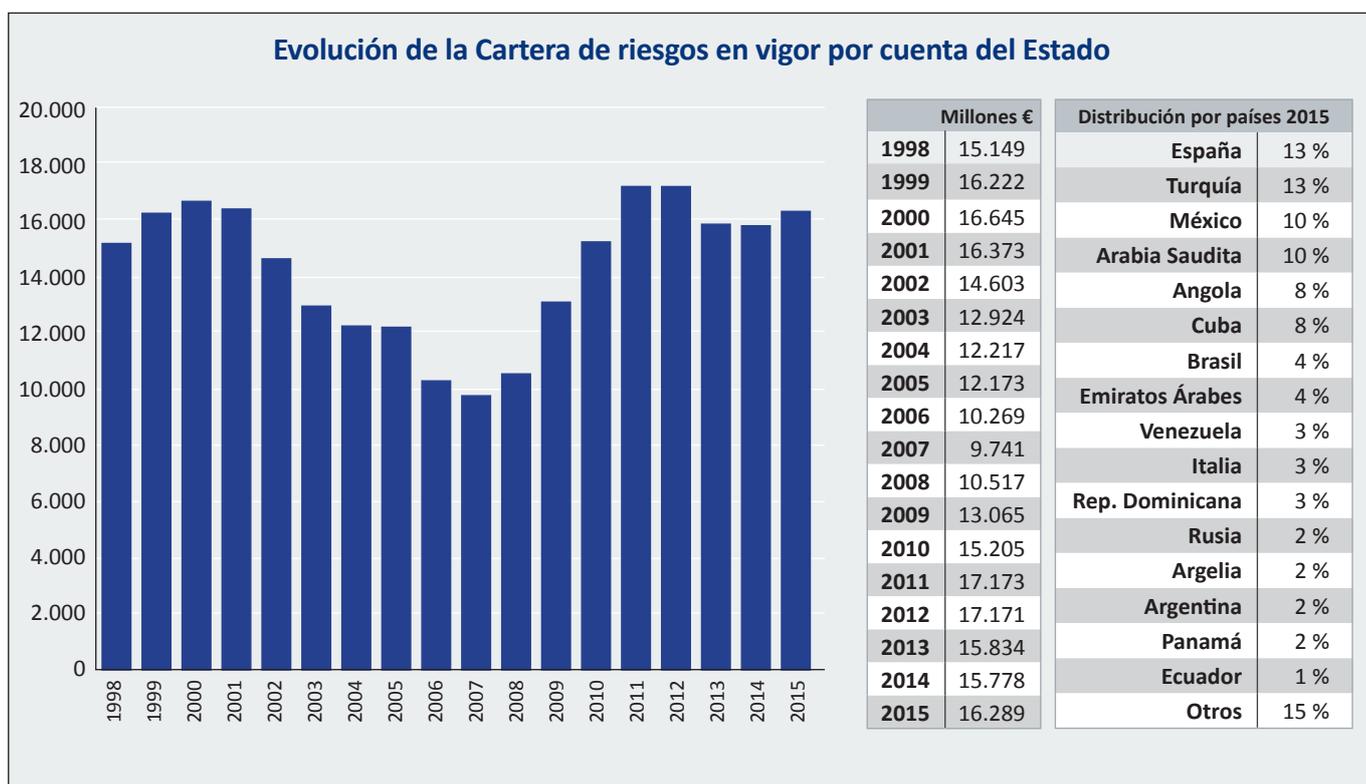
En cuanto a las ayudas financieras, éstas se realizan a través de los proyectos **Internacionaliza**. Además, desde 2005 se vienen desarrollando actividades con objeto de que las empresas españolas puedan desarrollar proyectos de cooperación tecnológica con socios de países más allá de las fronteras de Europa y América Latina, a través de **acuerdos bilaterales** con Canadá, China, India, Corea del Sur, Japón y Sudáfrica. Por otro lado, existen programas multilaterales destinados a impulsar la competitividad de las industrias de un grupo de países como **Eureka** (países europeos) o **Iberoeka** (países iberoamericanos).

5. CESCE

CESCE, desde su creación en 1970, es la **Agencia de Crédito a la Exportación (ECA)** española que gestiona el **Seguro de Crédito a la Exportación por cuenta del Estado** en España, cubriendo los riesgos comerciales, políticos y extraordinarios asociados a la internacionalización de las empresas españolas. Durante sus más de 40 años de funcionamiento, CESCE ha ido adaptándose a las nuevas necesidades de las empresas y los mercados. En la actualidad, su accionariado lo componen el Estado Español (algo más del 50%), Grupo Santander, Grupo BBVA, otros bancos y compañías de seguros, ofreciendo, además del seguro con apoyo oficial, seguros por cuenta propia, que suponen ya el grueso de su actividad. Mediante el Real Decreto Ley 20/2012 se abre el proceso de privatización de CESCE al levantarse la obligatoriedad del Estado a mantener una participación mayoritaria en esta entidad de seguro. Este proceso se completó con la entrada en vigor de la Ley 8/2014, de 22 de abril, que designa a CESCE como Agente Gestor de la cobertura por cuenta del Estado de los riesgos de la internacionalización por un periodo de siete años, ampliables a 10.

En la década de los setenta, CESCE fue un elemento fundamental en el proceso de apertura de la economía española. A día de hoy, el seguro de crédito por cuenta del Estado sigue erigiéndose como el instrumento de mayor extensión en la política de apoyo oficial a las exportaciones, dando cobertura a operaciones que suman aproximadamente 16.000 millones de euros anuales. Además, CESCE ha constituido siempre un mecanismo clave en las operaciones de largo plazo en países emergentes, algo muy relevante de cara a diversificar nuestras exportaciones hacia mercados de mayor crecimiento.

Durante la última crisis, CESCE ha jugado un papel clave como instrumento anticíclico, amortiguando la caída de la financiación a la exportación en esos momentos. La compañía ha incrementado su exposición al riesgo y ha llevado a cabo diversas medidas (creación de nuevos productos, elevación del límite anual de emisión o la ampliación de coberturas, fórmulas de apoyo específicas para pymes...) junto con el sistema financiero para afrontar los problemas de financiación en los sectores y empresas más afectados.



Fuente: CESCE



Instrumentos y ayudas a la internacionalización

En este apartado se recopila el abanico de instrumentos destinados a apoyar a la empresa en su proceso de internacionalización en el ámbito estatal. De este modo, el usuario puede identificar con mayor facilidad el instrumento que mejor se adecue en cada caso a sus necesidades concretas. Para un mejor acceso, las ayudas se han clasificado según su naturaleza y finalidad.

1. Iniciación / nuevos exportadores

Comprende aquel conjunto de instrumentos de apoyo (consultoría, pólizas de seguro y ayudas para la iniciación de la internacionalización) que ayudan a las pymes a dar sus primeros pasos en el proceso de internacionalización.

ICEX / ICEX NEXT

Apoyo al plan de negocio de la pymes para introducirse en nuevos mercados. ICEX Next combina el asesoramiento personalizado y el apoyo económico para impulsar la promoción exterior de la empresa y su presencia en los mercados seleccionados. El programa tiene una duración de 24 meses.

Se dispondrán de 60 horas de asesoramiento especializado (30 horas obligatorias y 30 horas opcionales), prestado por expertos en distintos ámbitos de la internacionalización y competitividad exterior. Asimismo el ICEX cofinancia el 50 % de los gastos de prospección, de promoción exterior y de contratación de personal para el Departamento Internacional hasta un tope máximo de 12.400 euros.

ICEX-CESCE / Póliza 1 millón para pymes españolas

El objetivo de la póliza 1 millón es facilitar el acceso al seguro de crédito a la exportación a las pymes españolas que se inician en el proceso de internacionalización con una tarifa preferente (tarifas preferentes con bonificaciones de hasta un 50 % en la prima aplicable en aplicación del convenio firmado entre ICEX y CESCE) en relación a las condiciones del mercado.

CESCE / Fondo de apoyo a Empresas

Es una iniciativa cuyo objetivo fundamental consiste en apoyar a las empresas en la obtención de financiación a través de una nueva vía de financiación no bancaria o financiación alternativa. La principal ventaja del Fondo de Apoyo a Empresas de CESCE es que ofrece financiación sin recurso de la que puede disponer en 6 días y al 2,75 %.

ENISA / Línea de apoyo a jóvenes empresarios

Consiste en dotar de recursos financieros necesarios a las pymes de reciente constitución, creadas por jóvenes, para que puedan acometer las inversiones que precisa el proyecto en su fase inicial (crédito preferencial / máximo 75.000 euros).

2. Exportación. Operaciones a corto plazo, menos de dos años / exportadores habituales y no habituales

Incluye aquellos instrumentos que respaldan a la empresa dotándola de liquidez para que puedan exportar.

CERSA / Convenio ICEX-CERSA
Se facilita el acceso de las pymes a la financiación de sus proyectos en el exterior a través del sistema español de garantías recíprocas. Las SGR (Sociedad de Garantía Recíproca) otorgarán avales y garantías a favor de las empresas frente a los bancos cubriendo el 50 o 100 % de las operaciones de internacionalización. Éstas, a su vez, serán reafianzados por CERSA hasta un 75 %. En el caso de avales técnicos, el refianzamiento es al 50 %.
CESCE/ Fondo Apoyo a Empresas
Es una iniciativa cuyo objetivo fundamental es apoyar a las empresas en la obtención de financiación a través de una nueva vía de financiación no bancaria o financiación alternativa. La principal ventaja del Fondo Apoyo a Empresas de CESCE es que ofrece financiación sin recurso de la que puede disponer en 6 días y al 2,75 % anual.
ICO / ICO Exportadores
Financiación orientada a autónomos y empresas con domicilio social en España que deseen obtener liquidez mediante el anticipo del importe de las facturas procedentes de su actividad exportadora o cubrir los costes previos de producción y elaboración de los bienes objeto de exportación. La tramitación de las operaciones se realiza directamente a través de las Entidades de Crédito. Importe máximo por cliente: hasta 12,5 millones de euros de saldo vivo por cliente y año, en una o varias operaciones.
ENISA / ENISA Competitividad
Financia proyectos para pymes hasta un importe de un millón y medio de euros.

3. Exportación. Operaciones a largo plazo, más de dos años / exportadores habituales y no habituales

Incluye aquellos instrumentos que respaldan a la empresa en sus operaciones de exportación a largo plazo.

ICO / ICO Internacional 2016: Tramo II Exportadores Medio y Largo Plazo

Financiación orientada a autónomos y empresas con domicilio social en España que deseen obtener liquidez mediante el anticipo del importe de las facturas procedentes de su actividad exportadora o cubrir los costes previos de producción y elaboración de los bienes objeto de exportación. La tramitación de las operaciones se realiza directamente a través de las Entidades de Crédito. Importe máximo por cliente: hasta 25,5 millones de euros de saldo vivo por cliente y año, en una o varias operaciones.

CERSA / Convenio ICEX-CERSA

Se facilita el acceso de las pymes a la financiación de sus proyectos en el exterior a través del sistema español de garantías recíprocas. Las SGR (Sociedad de Garantía Recíproca) otorgarán avales y garantías a favor de las empresas frente a los bancos cubriendo el 50 o 100 % de las operaciones de internacionalización. Éstas, a su vez serán reafianzados por CERSA hasta un 75 %. En el caso de avales técnicos el refianzamiento es al 50 %.

ENISA / ENISA Competitividad

Financia proyectos para pymes hasta un importe de un millón y medio de euros.

Secretaría de Estado de Comercio / Convenio de Ajuste Recíproco de Intereses (CARI)

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 o más años) y a tipos de interés fijos.

1. Financiación reembolsable en términos comerciales para operaciones de exportación, suministro o llave en mano ejecutadas por empresas españolas en el extranjero, ofrecida como crédito al comprador extranjero y complementando siempre otra financiación.
2. Financiación reembolsable para operaciones de inversión en el extranjero por parte de empresas españolas, tanto corporativa (riesgo balance) como de tipo *project finance* (riesgo proyecto). El FIEM podrá financiar, mediante deuda sénior, operaciones de apoyo a la inversión, siempre que la empresa española, promotora del proyecto de inversión, asuma la gestión efectiva de la compañía no residente, propietaria del proyecto. El mantenimiento del compromiso español en los proyectos será determinante a la hora de valorar el interés por la internacionalización de la operación presentada.
3. EVATIC: Línea de financiación, de carácter reembolsable, destinada a financiar la exportación de servicios, fundamentalmente la contratación de Estudios de Viabilidad, Asistencias Técnicas, Ingenierías y Consultorías, por entidades extranjeras con empresas españolas. Se valora en este caso el interés del contrato en sus propios términos y se tendrá adicionalmente en cuenta la influencia que las conclusiones del estudio puedan ejercer en la decisión de la entidad extranjera contratante de que en la ejecución del proyecto posterior pudieran participar otras empresas españolas.
4. Financiación reembolsable en condiciones concesionales para operaciones de exportación, suministro o llave en mano ejecutadas por empresas españolas en el extranjero, otorgada a proyectos comercialmente no viables en países elegibles para recibir ayuda ligada (países de renta media-baja o inferior según el Banco Mundial) que deben contar con garantía soberana.

4. Implantación comercial / inversión

Son instrumentos que tienen por objeto facilitar o consolidar la implantación comercial de las empresas en el exterior.

ICEX / ICEX Consolida

Tiene como objetivo favorecer la entrada y consolidación de las pymes españolas en los mercados exteriores (a excepción de Estados Unidos), con una política definida de marca española propia. ICEX Consolida contempla diferentes modalidades de acceso a los países, pudiendo elegir entre varias opciones de acceso a los mercados. El programa apoya, como máximo, tres países por solicitud y empresa. La cuantía de la ayuda podrá alcanzar hasta el 50 % de los conceptos susceptibles de apoyo, con un tope máximo de 20.000 euros por empresa/año, y pudiendo solicitar una ayuda como máximo para tres mercados (países).

CERSA / Convenio ICEX-CERSA

Se facilita el acceso de las pymes a la financiación de sus proyectos en el exterior a través del sistema español de garantías recíprocas. Las SGR (Sociedad de Garantía Recíproca) otorgarán avales y garantías a favor de las empresas frente a los bancos cubriendo el 50 o 100 % de las operaciones de internacionalización. Éstas, a su vez, serán reafianzados por CERSA hasta un 75 %. En el caso de avales técnicos, el refinanciamiento es al 50 %.

ENISA / ENISA Competitividad

Financia proyectos para pymes hasta un importe de un millón y medio de euros.

ICEX / ICEX Target USA

Iniciativa dirigida a apoyar los proyectos de internacionalización de pymes españolas en Estados Unidos, bien de empresas que ya fueron beneficiarias en 2013 o 2014 y que han contado con un informe favorable de ICEX, o de compañías para las cuales 2015 sea su primer año de solicitud. La cuantía de la ayuda prevista en el marco del Plan ICEX TARGET será del 50 % de los conceptos susceptibles de apoyo (gastos previos, de constitución y primer establecimiento; de promoción; y los destinados a defensa jurídica de la marca y homologación) con un tope máximo de 50.000 euros por beneficiario.

ICO / ICO Internacional 2016

Tramo II Exportadores Medio y Largo Plazo: Concesión de Crédito Suministrador, Comprador y Financiación complementaria a empresas.

ICEX / Programa Pyme Invierte Comercial

Este Programa presta un apoyo integral a la inversión e implantación en el exterior de las pymes españolas facilitando el asesoramiento a la empresa por parte del ICEX y el acceso a la financiación de COFIDES, a través de dos líneas:

- Pyme Invierte Inversiones Productivas (75.000-10 millones de euros)
- Pyme Invierte Implantaciones Comerciales (75.000-10 millones de euros)

COFIDES / Fondo para Operaciones de Inversión en el Exterior de la PYME (FONPYME)

Este fondo permite realizar participaciones temporales y minoritarias directas en el capital social de empresas españolas para su internacionalización o de empresas situadas en el exterior y, en general, mediante participaciones en los fondos propios de las empresas mencionadas anteriormente y a través de cualquier instrumento participativo.

Con cargo al Fondo, también podrán tomarse participaciones temporales y minoritarias directas en aquellos vehículos o fondos de capital expansión con apoyo oficial ya existentes o que se establezcan o fondos de inversión privados que fomenten la internacionalización de la empresa o de la economía española. Importe mínimo de la financiación: 75.000 euros. Importe máximo de la financiación: 5 millones de euros.

COFIDES / Fondo para Operaciones de Inversión en el exterior de la PYME (FONPYME)/ Líneas específicas país

Líneas específicas para los siguientes países:

- Australia
- Marruecos
- África Subsahariana
- Rusia
- Singapur
- Chile
- Cuba
- China
- México
- India
- Consejo de Cooperación del Golfo
- Sudáfrica
- Argelia
- Países Ampliación
- Brasil
- Estados Unidos
- Indonesia
- Egipto
- Turquía

Recursos Propios / COFIDES

Pueden obtener financiación de COFIDES tanto las empresas mixtas como las filiales de empresas españolas en países elegibles que lleven a cabo un proyecto de creación de una nueva empresa, la compra de una empresa existente o la ampliación de la actividad de la misma. COFIDES ofrece participaciones en capital (hasta el 49 %), préstamos subordinados, participativos, de coinversión, préstamos ordinarios a la empresa de proyecto y préstamos ordinarios al inversor español (hasta el 80 %). Los límites por proyecto se establecen entre 75.000 y 10 millones de euros.

COFIDES / Pyme Invierte

Dirigido a Pymes españolas que deseen acometer una implantación comercial en el exterior. Se les puede conceder entre 75.000 y 1 millón de euros. Se financia hasta el 50 % de las necesidades de financiación a corto plazo del proyecto. Incluye préstamos de coinversión a la filial extranjera con remuneración parcialmente ligada a los resultados del proyecto y con un plazo máximo de amortización de 3 años sin carencia. Se financian también los gastos asociados a la implantación comercial de la empresa.

COFIDES / Fining (Línea de Financiación de Inversiones del Sector de la Ingeniería)

Aquellos proyectos que precisen un establecimiento permanente en el país de destino de la inversión, mediante nuevas implantaciones comerciales, ampliación de filiales ya existentes o adquisición de empresas extranjeras del sector (importe mínimo de la financiación 75.000 euros).

COFIDES / FINMARCA

Empresas españolas que apuesten por la marca como activo de competitividad en su proceso de internacionalización y que acometan proyectos de expansión exterior con necesidades de financiación a medio o largo plazo. Los beneficiarios deben ser compañías asociadas o vinculadas al Foro de Marcas Renombradas Españolas. Comprende las siguientes líneas de financiación:

- Inversiones entre 2 y 30 millones de euros.
- La participación en el capital de la sociedad objeto de inversión será minoritaria y, en todo caso, no superior a la del accionista(s) de referencia.
- La participación conjunta del accionista(s) de referencia y de COFIDES con cargo a FINMARCA en la sociedad objeto de inversión deberá permitir el control de la misma.

COFIDES / FINTEC

La facilidad tiene como objeto financiar a medio y largo plazo proyectos de inversión en el exterior privados y viables, acometidos por empresas del sector electrónico y de tecnologías de la información y comunicación, en los que exista interés español. La facilidad FINTEC nace con vocación de dar respuesta a las necesidades de financiación de estas empresas en un contexto económico cada vez más globalizado, donde la competitividad y la productividad juegan un papel de creciente importancia. Se financia hasta un límite de 30 millones de euros, con un máximo del 50 % de las necesidades a largo plazo del proyecto, con el límite de la aportación que realice el promotor. El importe mínimo es de 250.000 euros.

COFIDES / European Financing Partners (EFP)

COFIDES, junto con sus homólogas europeas y el Banco Europeo de Inversiones (BEI), participa desde 2004 en el esquema de financiación denominado European Financing Partners (EFP), vehículo de inversión cuyo objeto es la cofinanciación de inversiones privadas en países de África, Caribe y Pacífico. Incluye las siguientes posibilidades: participaciones en capital, préstamos de coinversión y préstamos ordinarios a medio y largo plazo y garantías para movilizar recursos en moneda local. El límite de financiación es de 30 millones de euros por proyecto, con un máximo del 75 % del volumen de la inversión total. El importe mínimo es de 1 millón de euros.

COFIDES/FINCHEF

Este instrumento fue diseñado para respaldar la apertura de establecimientos vinculados al sector gastronómico en el exterior. El límite de financiación es entre 75.000 euros y 5 millones de euros. Los recursos se podrán destinar a la financiación de activo no corriente más un porcentaje de activo corriente ligado a esa inversión. En función de las garantías ofrecidas, el porcentaje podría llegar hasta el 80 %. En el caso de que se necesiten financiar gastos, se podrán financiar hasta un máximo de un 50 % de los mismos, hasta un millón de euros. El tipo de apoyo financiero puede ser vía préstamos de coinversión a la filial con remuneración ligada parcialmente a la evolución del proyecto, préstamo de coinversión a préstamo ordinario a la filial en el exterior y préstamo a la matriz en España.

COFIDES/ Jóvenes Empresarios

Se apoyan las implantaciones comerciales en el exterior realizadas por empresas de jóvenes empresarios españoles. Comprende préstamos de coinversión (con remuneración ligada a los resultados del proyecto) a la empresa española, a la filial o a la sucursal en el exterior y préstamos ordinarios a la empresa española, a la filial o a la sucursal en el exterior. El límite de financiación es de 500.000 euros. Los recursos se destinarán principalmente a la financiación de gastos asociados a la implantación comercial de la empresa (gastos de estructura, sueldos y salarios y gastos de promoción asumidos por la filial). En función de las garantías ofrecidas, el porcentaje podría llegar hasta el 80 %. El importe mínimo solicitado debe de ser de 50.000 euros.

COFIDES / Línea Implantación Comercial 3.0

Facilita la implantación comercial en el exterior realizadas por empresas españolas. Incluye préstamos de coinversión (con remuneración ligada a los resultados del proyecto) a la empresa española, a la filial o a la sucursal en el exterior y préstamos ordinarios a la empresa española, a la filial o a la sucursal en el exterior. El límite es de 1.000.000 euros por operación. Los recursos se destinarán principalmente a la financiación de gastos asociados a la implantación comercial de la empresa (gastos de estructura, sueldos y salarios y gastos de promoción asumidos por la filial). En función de las garantías ofrecidas, el porcentaje podría llegar hasta el 80 %. El importe mínimo es de 75.000 euros.

5. Implantación productiva / inversión

Son instrumentos que tienen por objeto facilitar o consolidar la implantación productiva de las empresas en el exterior.

COFIDES / Fondo para Operaciones de Inversión en el exterior de la PYME (FONPYME)

Este fondo permite realizar participaciones temporales y minoritarias directas en el capital social de empresas españolas para su internacionalización o de empresas situadas en el exterior y, en general, mediante participaciones en los fondos propios de las empresas mencionadas anteriormente y a través de cualquier instrumento participativo.

Con cargo al Fondo también podrán tomarse participaciones temporales y minoritarias directas en aquellos vehículos o fondos de capital expansión con apoyo oficial ya existentes o que se establezcan o fondos de inversión privados que fomenten la internacionalización de la empresa o de la economía española. Importe mínimo de la financiación: 75.000 euros. Importe máximo de la financiación: 5 millones de euros.

COFIDES / Fondo para Operaciones de Inversión en el exterior de la PYME (FONPYME)/ Líneas específicas país

Líneas específicas para los siguientes países:

- Australia
- Marruecos
- África Subsahariana
- Rusia
- Singapur
- Chile
- Cuba
- China
- México
- India
- Consejo de Cooperación del Golfo
- Sudáfrica
- Argelia
- Países Ampliación
- Brasil
- Estados Unidos
- Indonesia
- Egipto
- Turquía

ICEX / ICEX Consolida

Tiene como objetivo favorecer la entrada y consolidación de las pymes españolas en los mercados exteriores (a excepción de Estados Unidos), con una política definida de marca española propia. ICEX Consolida contempla diferentes modalidades de acceso a los países, pudiendo elegir entre varias opciones de acceso a los mercados. El programa apoya, como máximo, tres países por solicitud y empresa. La cuantía de la ayuda podrá alcanzar hasta el 50 % de los conceptos susceptibles de apoyo, con un tope máximo de 20.000 euros por empresa/año, y pudiendo solicitar una ayuda como máximo para tres mercados (países).

ICEX / ICEX Target USA

Iniciativa dirigida a apoyar los proyectos de internacionalización de pymes españolas en Estados Unidos, bien de empresas ya beneficiarias en 2013 o 2014 y que han contado con un informe favorable de ICEX, o de compañías para las cuales 2015 sea su primer año de solicitud. La cuantía de la ayuda prevista en el marco del Plan ICEX TARGET será del 50 % de los conceptos susceptibles de apoyo (gastos previos, de constitución y primer establecimiento; de promoción; y los destinados a defensa jurídica de la marca y homologación) con un tope máximo de 50.000 euros por beneficiario.

ENISA / ENISA Competitividad

Financia proyectos para pymes hasta un importe de un millón y medio de euros.

ICO / ICO Internacional 2016

Tramo I Inversión y Liquidez: Autónomos, empresas y entidades públicas y privadas españolas, domiciliadas en España o con domicilio en el extranjero que cuenten con mayoría de capital español.

CERSA / Convenio ICEX-CERSA

Se facilita el acceso de las pymes a la financiación de sus proyectos en el exterior a través del sistema español de garantías recíprocas. Las SGR (Sociedad de Garantía Recíproca) otorgarán avales y garantías a favor de las empresas frente a los bancos cubriendo el 50 o 100 % de las operaciones de internacionalización. Éstas, a su vez, serán reafianzados por CERSA hasta un 75 %. En el caso de avales técnicos el reafianzamiento es al 50 %.

COFIDES / Pyme Invierte

Empresas pymes españolas que deseen acometer una implantación comercial en el exterior. Se les puede conceder entre 75.000 y 1 millón de euros. Se financia hasta el 50% de las necesidades de financiación a corto plazo del proyecto. Incluye préstamos de coinversión a la filial extranjera con remuneración parcialmente ligada a los resultados del proyecto y con un plazo máximo de amortización de 3 años sin carencia. Se financian también los gastos asociados la implantación comercial de la empresa.

CDTI / Línea de Innovación Global

La finalidad de la Línea de Innovación Global (LIG) es la financiación de proyectos de inversión en innovación e incorporación de tecnología innovadora para el crecimiento e internacionalización de empresas que desarrollen sus actividades en España, tanto en instalaciones ubicadas en España como en el extranjero. Estos proyectos implican la incorporación y adaptación de tecnologías para adecuarse a los requerimientos de nuevos mercados, mejorar la posición competitiva de la empresa y generar valor añadido adicional. Presupuesto mínimo del proyecto: 667.000 euros. Presupuesto máximo del proyecto: 10.000.000 euros. Duración del proyecto: máximo 24 meses.

Recursos Propios / COFIDES

Pueden obtener financiación de COFIDES tanto las empresas mixtas como las filiales de empresas españolas en países elegibles que lleven a cabo un proyecto de creación de una nueva empresa, la compra de una empresa existente o la ampliación de la actividad de la misma. COFIDES ofrece participaciones en capital (hasta el 49 %), préstamos subordinados, participativos, de coinversión, préstamos ordinarios a la empresa de proyecto y préstamos ordinarios al inversor español (hasta el 80 %). Los límites por proyecto se establecen entre 75.000 y 10 millones de euros.

COFIDES / European Financing Partners (EFP)

COFIDES, junto con sus homólogas europeas y el Banco Europeo de Inversiones (BEI), participa desde 2004 en el esquema de financiación denominado European Financing Partners (EFP), vehículo de inversión cuyo objeto es la cofinanciación de inversiones privadas en países de África, Caribe y Pacífico. Los tipos de apoyo financiero son: participaciones en capital, préstamos de coinversión y préstamos ordinarios a medio y largo plazo.

Garantías para movilizar recursos en moneda local. El límite de la financiación es de 30 millones de euros por proyecto, con un máximo del 75 % del volumen de la inversión total. El importe mínimo es de 1.000.000 de euros.

Líneas de Financiación de Inversiones en el sector turístico (FINTUR)

Esta línea ofrece financiación en condiciones especiales para los proyectos viables de inversión en el Sector Turístico en los que exista algún tipo de interés español. Entre las actividades objetivo podemos citar las siguientes: hoteles y parques temáticos y de ocio. COFIDES contribuye vía participación en capital, préstamos de coinversión y otros instrumentos participativos a medio y largo plazo. El límite es de 30.000.000 euros con un máximo del 50 % del volumen de inversión del proyecto. El importe mínimo es de 1.000.000 euros.

6. Grandes proyectos/ obras llave en mano

COFIDES / Fondo para la Inversión en el Exterior (FIEX)

Este fondo permite realizar participaciones temporales y minoritarias directas en el capital social de empresas españolas para su internacionalización o de empresas situadas en el exterior y, en general, mediante participaciones en los fondos propios de las empresas mencionadas anteriormente y a través de cualquier instrumento participativo.

Con cargo al Fondo también podrán tomarse participaciones temporales y minoritarias directas en aquellos vehículos o fondos de capital expansión con apoyo oficial ya existentes o que se establezcan o fondos de inversión privados que fomenten la internacionalización de la empresa o de la economía española. Límite de la financiación: 30 millones de euros. Importe mínimo: 250.000 euros.

COFIDES / FIEX / Líneas específicas país

Líneas específicas para los siguientes países:

- Australia
- Marruecos
- África Subsahariana
- Rusia
- Singapur
- China
- México
- India
- Consejo de Cooperación del Golfo
- Países Ampliación
- Brasil
- Estados Unidos
- Indonesia

Secretaría de Estado de Comercio/ Fondo de Internacionalización de la Empresa (FIEM)

1. Financiación reembolsable en términos comerciales para operaciones de exportación, suministro o llave en mano ejecutadas por empresas españolas en el extranjero, ofrecida como crédito al comprador extranjero y complementando siempre otra financiación.
2. Financiación reembolsable para operaciones de inversión en el extranjero por parte de empresas españolas, tanto corporativa (riesgo balance) como de tipo *project finance* (riesgo proyecto). El FIEM podrá financiar, mediante deuda sénior operaciones de apoyo a la inversión siempre que la empresa española, promotora del proyecto de inversión, asuma la gestión efectiva de la compañía no residente, propietaria del proyecto. El mantenimiento del compromiso español en los proyectos será determinante a la hora de valorar el interés por la internacionalización de la operación presentada.
3. EVATIC: Línea de financiación, de carácter reembolsable, destinada a financiar la exportación de servicios, fundamentalmente la contratación de Estudios de Viabilidad, Asistencias Técnicas, Ingenierías y Consultorías, por entidades extranjeras con empresas españolas. Se valora en este caso el interés del contrato en sus propios términos, y se tendrá adicionalmente en cuenta la influencia que las conclusiones del estudio puedan ejercer en la decisión de la entidad extranjera contratante, de que en la ejecución del proyecto posterior pudieran participar otras empresas españolas.
4. Financiación reembolsable en condiciones concesionales para operaciones de exportación, suministro o llave en mano ejecutadas por empresas españolas en el extranjero, otorgada a proyectos comercialmente no viables en países elegibles para recibir ayuda ligada (países de renta media-baja o inferior según el Banco Mundial) que deben contar con garantía soberana.

ICO / FOND-ICO infraestructuras

Financia empresas que desarrollen tanto en España como en el extranjero proyectos de infraestructura, en sectores de transporte, infraestructura social y servicios, energía y medioambiente. Este Fondo proporciona financiación a las empresas a través de participaciones en capital, deuda subordinada y préstamos participativos. Las participaciones a los proyectos oscilarán entre un mínimo de 10 millones de euros hasta un máximo de 40 millones.

COFIDES/ Línea de Financiación de Inversiones en el Sector de Concesiones de Infraestructuras (FINCONCES)

Esta facilidad, puesta en marcha por COFIDES, tiene como objetivo financiar proyectos de inversión en el exterior en concesiones de infraestructuras y servicios públicos participados mayoritariamente por empresas españolas, dado el notable papel que éstas desempeñan a nivel internacional en la gestión global de servicios públicos, normalmente en régimen concesional o en régimen público privado (PPP). Los proyectos elegibles son aquellos en régimen de concesión cuyo objeto comprenda, entre otros, el diseño, la construcción, la operación, el mantenimiento, la gestión y la explotación de un bien o servicio de naturaleza pública, y que requieran para su desarrollo la incorporación de recursos financieros a largo plazo. Los promotores han de asumir un compromiso de permanencia en el proyecto. Entre los principales sectores pueden citarse: infraestructuras del transporte, energía, tratamiento de aguas y residuos, gestión de servicios y telecomunicaciones. Los tipos de financiación son: participaciones en capital e instrumentos próximos al cuasicapital. El límite es de 30 millones de euros, con un máximo del 50 % de las necesidades a largo plazo del proyecto, con el límite de la aportación que realice el promotor. El importe mínimo es de 1.000.000 de euros.

COFIDES / European Financing Partners (EFP)

COFIDES, junto con sus homólogas europeas y el Banco Europeo de Inversiones (BEI), participa desde 2004 en el esquema de financiación denominado European Financing Partners (EFP), vehículo de inversión cuyo objeto es la cofinanciación de inversiones privadas en países de África, Caribe y Pacífico. Los tipos de apoyo financiero son: participaciones en capital, préstamos de coinversión y préstamos ordinarios a medio y largo plazo. Garantías para movilizar recursos en moneda local. El límite de la financiación es de 30 millones de euros por proyecto, con un máximo del 75 % del volumen de la inversión total. El importe mínimo es de 1.000.000 euros.

7. Avales

Fianzas y avales de apoyo a la exportación

CESCE / Seguro a Fidores por Riesgo de Ejecución de Fianzas

Esta Póliza está concebida para aquellas operaciones en las que el Exportador deba prestar alguna fianza derivada de un contrato de exportación, ante el comprador extranjero o autoridades del país, y permite asegurarse a la Entidad que emite la fianza en nombre del Exportador.

Cuando a la entidad financiera española fiadora le ejecutan la fianza prestada en nombre del exportador español, nace un crédito del exportador frente a la entidad financiera. El seguro cubre el riesgo de impago de ese crédito.

CERSA / Convenio ICEX-CERSA

Se facilita el acceso de las pymes a la financiación de sus proyectos en el exterior a través del sistema español de garantías recíprocas. Las SGR (Sociedad de Garantía Recíproca) otorgarán avales y garantías a favor de las empresas frente a los bancos cubriendo el 50 o 100 % de las operaciones de internacionalización. Éstas, a su vez, serán reafianzados por CERSA hasta un 75 %. En el caso de avales técnicos el refianzamiento es al 50 %.

8. Avaless técnicos (licitaciones)

ICEX / Líneas de apoyo a acceso al acceso a Licitaciones Internacionales

Se busca fomentar la participación de empresas españolas en proyectos en el exterior mediante la financiación de parte de los gastos de preparación, presentación y seguimiento de ofertas técnicas en concursos o licitaciones internacionales.

ICO / ICO Garantía SGR/SAECA 2015

Financiación orientada a autónomos y entidades públicas y privadas que cuenten con el aval de una Sociedad de Garantía Recíproca (SGR) o de la Sociedad Anónima Estatal de Caución Agraria (SAECA), que realicen inversiones productivas en España o fuera del territorio nacional o quieran cubrir sus necesidades de liquidez. La empresa que solicita la financiación para realizar una inversión fuera de España ha de tener domicilio en España o una mayoría de capital social español.

ICO / ICO Garantías Internacionales

Los productos de Garantías Internacionales ICO pretenden potenciar la internacionalización de las empresas españolas otorgando la garantía bancaria ICO para permitirles participar en procesos de licitación internacionales, así como formalizar contratos adjudicados en el exterior en los que se exija la aportación de garantías. Para este fin, desde el ICO se han puesto en marcha dos nuevos productos:

Programa ICO-Garantías Internacionales

Este Programa consiste en el otorgamiento por parte del ICO de una garantía bancaria a una empresa, para que ésta pueda participar en procesos de licitaciones internacionales, y formalizar contratos adjudicados en el exterior en los cuales se exija la aportación de garantías. Las solicitudes son tramitadas directamente por el ICO a través de la Subdirección de Financiación Directa e Internacional. El ICO puede emitir garantías en los siguientes casos:

- Garantías de licitación (bid bond).
- Garantía de cumplimiento (performance bond).
- Garantía de pago anticipado (advance payment/progress payment).
- Garantía de los defectos o de mantenimiento (warranty guarantee).

Línea ICO Garantías Internacionales

Concesión por parte del ICO de una garantía bancaria a operaciones previamente garantizadas o contragarantizadas por Entidades de Crédito españolas, asumiendo el ICO el riesgo de estas Entidades. El 100 % del riesgo con las empresas es asumido por la Entidad de Crédito española. Son las Entidades de Crédito las encargadas de la comercialización de la Línea a través de sus redes de oficinas, a las que se dirigen directamente los clientes interesados, y son las citadas Entidades de Crédito quienes asumen el riesgo de impago, deciden sobre la concesión o no de la garantía y determinan las garantías a exigir. El ICO puede emitir garantías en los siguientes casos:

- Garantías de licitación (bid bond).
- Garantía de cumplimiento (performance bond).
- Garantía de pago anticipado (advance payment/progress payment).
- Garantía de los defectos o de mantenimiento (warranty guarantee).

9. Proyectos de innovación

Se financian proyectos de innovación que pueden ayudar a impulsar la internacionalización de la empresa. Sólo se mencionan los programas bilaterales, Eureka e Iberoeka. No se incorporan los de programas de apoyo a la ciencia y a la I+D+i.

CDTI Proyectos de I+D+i transnacionales

Los proyectos internacionales de I+D+i liderados por empresas, tanto a nivel multilateral (**Eureka e Iberoeka**), como bilateral (Canadá, Japón, China, Corea, India y Sudáfrica), hacen referencia al valor añadido de la innovación realizada en clave internacional y permiten a las empresas españolas reforzar sus capacidades tecnológicas, ampliando al mismo tiempo el impacto de sus productos, procesos y servicios en los mercados globales.

La modalidad de ayuda al proyecto será una ayuda parcialmente reembolsable, con una cobertura financiera de hasta el 75 % del presupuesto total aprobado, pudiendo excepcionalmente alcanzar el 85 %, con un tramo reembolsable y un tramo no reembolsable.

Otros Instrumentos en materia de Investigación e innovación / CDTI

Otros instrumentos con financiación europea e internacional se pueden encontrar a través del siguiente link: <https://www.cdti.es/index.asp?MP=7&MS=17&MN=1>

10. Cooperación al desarrollo

Se financian proyectos de cooperación al desarrollo. Su cometido principal no es la internacionalización de la empresa sino la lucha contra la pobreza. Sin embargo, pueden contribuir a reforzar la presencia de una empresa en un país concreto.

FONPRODE

El Fondo para la Promoción del Desarrollo (FONPRODE) es una herramienta **propia y al servicio de todo el sistema de la Cooperación Española** con el **objetivo fundamental** de erradicar la pobreza, reducir las desigualdades e inequidades sociales entre personas y comunidades, y promover la igualdad de género, la defensa de los derechos humanos y el desarrollo humano y sostenible de los países empobrecidos.

FCAS

El **Fondo de Cooperación para Agua y Saneamiento (FCAS)** es un instrumento de la Cooperación Española que tiene como principal objetivo asegurar el acceso a agua potable y saneamiento a las poblaciones más necesitadas de América Latina y el Caribe.

CEOE

CONFEDERACIÓN ESPAÑOLA DE
ORGANIZACIONES EMPRESARIALES

ceoe

CONFEDERACIÓN ESPAÑOLA DE
ORGANIZACIONES EMPRESARIALES

Diego de León, 50 - 28006 Madrid - Tel.: 915 663 400 - Fax: 915 622 562 - ceoe@ceoe.es
ceoe.es