

Guía de servicios para la **internacionalización**

Edición Comunidad Valenciana





Índice

01.
Introducción
pág 6

02.
¿Cómo empezar a exportar?
pág 10

03.
¿Cómo impulsar las exportaciones?
pág 16

04.
¿Cómo implantarse en el exterior?
pág 20

05.
¿Cómo obtener financiación?
pág 26

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

07.
¿Dónde solicitar asesoramiento?
pág 42

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



Servicios para la internacionalización de la empresa en la comunidad de valencia



01. pág 6 Introducción



02. pág 10 ¿Cómo empezar a exportar?

- Análisis del potencial exportador
- Trámites y documentos básicos
- Plan de iniciación y consolidación internacional
- Primeros pasos en el exterior



03. pág 16 ¿Cómo impulsar las exportaciones?

- Promoción empresarial
- Participación en licitaciones internacionales
- Grandes cadenas de distribución
- Apoyo operativo
- Apoyo económico



04. pág 20 ¿Cómo implantarse en el exterior?

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



05. pág 26

¿Cómo obtener financiación?

- Para financiar exportaciones
 - Anticipo del importe de las facturas y costes previos de producción
 - Financiación a medio y largo plazo
 - Riesgos comerciales
 - Financiación a través de canal no bancario
 - Convenio de Ajuste Recíproco de Intereses (CARI)
 - Fondo para la Internacionalización de la Empresa (FIEM)
 - Garantías recíprocas
 - Financiación de la innovación tecnológica

- Para financiar inversiones
 - Inversiones fuera del territorio nacional
 - Préstamos participativos
 - Financiación entre 75.000 y 10 millones de euros
 - Seguro de inversiones en el exterior
 - Optimización del proceso de inversión
 - Liquidez



06. pág 34

¿Cómo mejorar el conocimiento sobre mercados exteriores?

- Identificación de oportunidades de negocio
- Análisis del comercio exterior
- Marco legal y normativo
- Información sobre mercados exteriores
- Gestión de exportación de productos
- Capacitación empresarial
- Aula Virtual
- Libros y publicaciones
- Formación del capital humano
- Programas de becas



07. pág 42

¿Dónde solicitar asesoramiento?

- Asesoramiento global
- Asesoramiento individualizado sobre mercados
- Orientación sobre financiación
- Consultoría a medida
- Apoyo en destino
- Grandes proyectos
- Tutorías y asistencia en licitaciones
- Asesoramiento en inversiones



08. pág 50

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

- Invest in Spain
- Invest in Comunidad Valenciana

01.

Introducción



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

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

Para ello, cuentan con los recursos de la Secretaría de Estado de Comercio del Ministerio

de Economía y Competitividad en sus servicios centrales, en la red de cerca de 100 Oficinas Económicas y Comerciales en el mundo, las Direcciones Territoriales y Provinciales de Comercio en Valencia, Alicante y Castellón, y sus organismos dependientes: ICEX, COFIDES y CESCE. A ellos se suman los programas del Instituto de Crédito Oficial (ICO) y del Centro para el Desarrollo Tecnológico Industrial (CDTI), adscritos ambos al Ministerio de Economía y Competitividad, y de ENISA, adscrita al Ministerio de Industria, Energía y Turismo.

Así como los servicios e instrumentos que facilita el Instituto Valenciano de la Competitividad Empresarial (IVACE)/IVACE Internacional, en colaboración de las Cámaras de Comercio de Alcoi, Alicante, Castellón, Orihuela y Valencia.



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



Instituto de Crédito Oficial

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



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



Capital para tu inversión exterior

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



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



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



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

- 900 349 000
- informacion@icex.es

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



• **Instituto Valenciano de la Competitividad Empresarial (IVACE) / IVACE Internacional.**

El Instituto Valenciano de la Competitividad Empresarial (IVACE) es el instrumento de la Conselleria de Economía Sostenible, Sectores Productivos, Comercio y Trabajo para el refuerzo de la competitividad empresarial a través de la eficiencia energética, la innovación, el suelo industrial y la internacionalización.

IVACE Internacional es la unidad de negocio que apoya a las empresas en el ámbito de la internacionalización.

IVACE Internacional desarrolla todo un abanico de apoyos para facilitar la estrategia de internacionalización a las empresas de

la Comunitat Valenciana. A los servicios de asesoramiento especializado se suman programas de apoyo, líneas de ayuda económica y un ambicioso plan de formación.

Además, IVACE Internacional se encarga también de la captación de inversión extranjera.

Para ello, al personal en las oficinas centrales de Valencia, se une una red de delegaciones y antenas en el exterior (REDEX) ubicados en los principales mercados internacionales, colaborando activamente como una prolongación de las empresas en el exterior.

- <http://internacional.ivace.es>
- info.internacional.ivace@gva.es
- 961 209 600

 Y además:



- www.camaraalcoy.net
- camara@camaraalcoy.net
- 965 549 100



- www.camaralicante.com
- info@camaralicante.com
- 965 201 133



- www.camaracastellon.com
- info@camaracastellon.com
- 964 356 500



- www.camaraorihuela.es
- camaraorihuela@camaraorihuela.org
- 966 743 502



- www.camaravalencia.com
- info@camaravalencia.com
- 963 103 900



- www.cev.es
- cev@cev.es
- 963 155 720



02.

¿Cómo empezar a **exportar**?





→ Analiza el potencial exportador de tu empresa

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

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



www.icex.es/pasaportealexterior

→ Infórmate sobre los trámites y documentos básicos

ICEX facilita información *online* básica sobre:

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



www.icex.es/tramites



→ Elabora un plan de iniciación y consolidación internacional

El programa **ICEX Next** ofrece durante 18 meses:

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



www.icex.es/icexnext



ICEX cofinancia el 50% de los gastos realizados por la empresa, hasta un máximo de **13.270 euros**.



Puedes solicitar información sobre el programa ICEX Next y todos los servicios de ICEX en la Dirección Territorial de Comercio de Valencia y las Direcciones Provinciales de Comercio de Alicante y Castellón, las oficinas de ICEX en Madrid y en cualquiera de las 31 Direcciones Territoriales y Provinciales de Comercio en toda España.

<http://comunidadvalenciana.comercio.es>





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



ANDALUCÍA

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

ARAGÓN

- Zaragoza

ASTURIAS

- Oviedo

BALEARES

- Palma de Mallorca

CANARIAS

- Las Palmas de Gran Canaria
- Santa Cruz de Tenerife

CANTABRIA

- Santander

CASTILLA-LA MANCHA

- Toledo

CASTILLA Y LEÓN

- Burgos
- Valladolid

CATALUÑA

- Barcelona
- Girona
- Tarragona

CEUTA

- Ceuta

COMUNIDAD VALENCIANA

- Alicante
- Castellón
- Valencia

EXTREMADURA

- Badajoz

GALICIA

- A Coruña
- Vigo

LA RIOJA

- Logroño

MADRID

- Madrid

MURCIA

- Murcia

NAVARRA

- Pamplona

PAÍS VASCO

- Bilbao
- San Sebastián

Direcciones Territoriales y Provinciales de Comercio en la Comunidad Valenciana:

Valencia. c/ Pascual y Genis, 1. Valencia 46002

- Tel.: 963 509 148
- Email: valencia@comercio.mineco.es

Alicante. Edificio Este (Planta 1ª) - CD 3 - Puerto de Alicante. Alicante 03001

- Tel.: 965 145 289
- Email: alicante@comercio.mineco.es

Castellón. c/Huerto de Mas, 1. Castellón de la Plana 12100

- Tel.: 964 722 830
- Email: castellon@comercio.mineco.es



>>





→ Da los primeros pasos en el exterior

Seas una empresa pequeña o mediana, estés iniciándote en el mercado exterior o tengas ya un modelo de negocio internacional, el IVACE te ayuda a definir un **hoja de ruta** y a concretar tu estrategia en los mercados internacionales, facilitándote la toma de decisiones para abordar el mercado exterior con éxito.

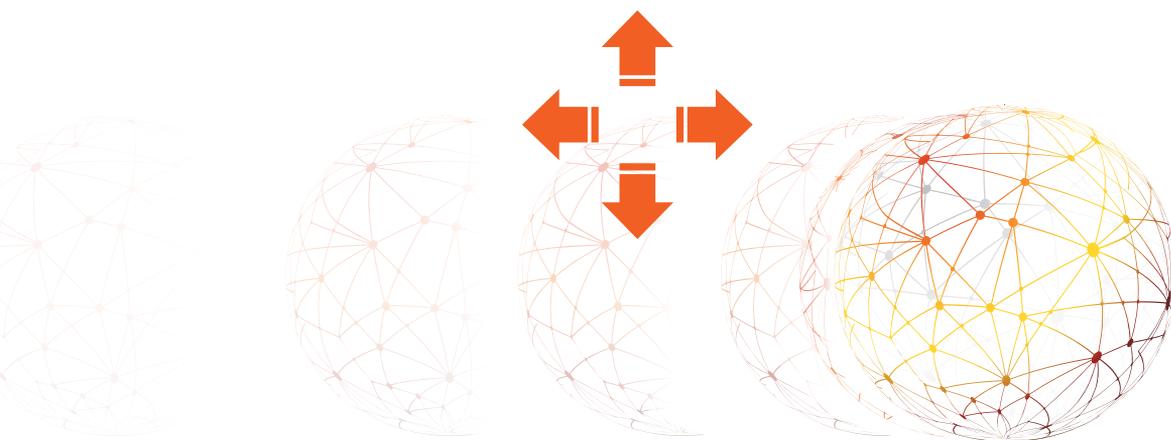


Y además:

- El IVACE organiza, con carácter multisectorial o sectorial, con las principales asociaciones sectoriales, **Talleres de Iniciación de Exportaciones**. Los mismos están destinados a empresas sin experiencia en el exterior que quieren comenzar su salida a los mercados internacionales y con el objetivo principal de revisar los aspectos básicos que debe tener en cuenta una empresa que quiera comenzar a exportar.
- El IVACE también ofrece la posibilidad de incorporar tutores de exportación en empresas de iniciación. Las **Tutorías de Internacionalización** ofrecen asesoramiento especializado de la mano de expertos en las distintas materias objeto de las tutorías: inicio a la exportación, marketing digital internacional, contratación pública internacional y búsqueda de financiación internacional.

03.

¿Cómo impulsar las exportaciones?





→ Promociona tu empresa

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

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



www.icex.es/actividades



Y además:

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

- www.spainbusiness.com, para compañías que quieren hacer negocios en España.
- www.foodswinesfromspain.com, especializado en productos alimentarios, vino y gastronomía.
- www.interiorsfromspain.com, el portal de hábitat.
- www.fashionfromspain.com, dedicado a diseño y moda.



>> → Participa en licitaciones internacionales

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

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



www.icex.es/licitaciones



→ Convierte tu empresa en proveedor de grandes cadenas de distribución

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



www.icex.es/grandistribucion



→ Recibe apoyo operativo

El IVACE pone a disposición de las empresas de la Comunitat Valenciana una gama de **servicios personalizados** adaptados a las necesidades de las empresa en el mercado internacional.

- Sondeamos los mercados para la empresa
- Le buscamos canal de distribución.
- Organizamos sus viajes de prospección.
- Ofrecemos un seguimiento de contactos
- Asistimos en ferias internacionales.
- Gestionamos su cartera de clientes.
- Apoyamos sus proyectos de inversión en el mercado exterior.
- Asesoramos en sus procesos de homologación o certificación.
- Gestionamos la selección de recursos humanos en destino.

→ Impulsa tus exportaciones

Con el objeto de impulsar la presencia de los productos y empresas de la Comunitat Valenciana en el exterior, IVACE Internacional desarrolla un ambicioso **Plan de Promoción**, en colaboración con el Consejo de Cámaras de la Comunitat Valenciana, el Instituto Español de Comercio Exterior y las asociaciones sectoriales. IVACE apuesta por el desarrollo de acciones que faciliten nuevos acuerdos comerciales a las empresas de la Comunitat:

→ Consigue apoyo económico

El IVACE ofrece varias **líneas de apoyo**, con el objetivo de minimizar el impacto económico que supone la salida al exterior de tu empresa:

- Orden de apoyo a **la participación de empresas valencianas en las principales ferias sectoriales internacionales y las actividades de promoción** agrupadas por Asociaciones Sectoriales y Cámaras de Comercio de la Comunidad Valenciana.
- Orden de apoyo a **los planes de internacionalización** de las pequeñas empresas contemplando también los gastos de contratación de personal especializado en departamentos de exportación.
- **Línea de préstamos** a coste cero para financiar los planes de internacionalización entre 12.000€ y 175.000€

- Participación en ferias internacionales.
- Misiones comerciales.
- Misiones inversas.
- Promociones en Punto de Venta.
- Plan África Subsahariana.



http://internacional.ivace.es/internacionalizacion/plan_promocion_exterior/acciones_promocion.html

04.

¿Cómo implantarse en el exterior?





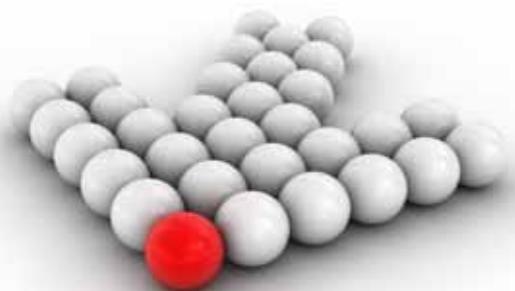
→ Calcula los costes de establecimiento

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

- Información cualitativa sobre la coyuntura del mercado, principales ventajas e inconvenientes para las empresas españolas, clima de negocios y los sectores con mayor potencialidad.
- Guías de organismos de apoyo a la inversión, con información sobre las agencias de atracción de inversiones de cada país y los incentivos fiscales, laborales, sectoriales o regionales que brindan a las compañías que se instalan en su territorio.



www.icex.es/simuladordecostes



→ Conoce la evolución de las inversiones

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



<http://datainvex.comercio.es>



>> → **Selecciona posibles socios locales**

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

Estos servicios incluyen:

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



www.icex.es/actividades





→ Consigue infraestructura temporal en el país de destino

ICEX pone tu disposición 26 **Centros de Negocios**, ubicados en las Oficinas Económicas y Comerciales de los principales puntos geográficos estratégicos para la expansión empresarial: Argel, Bogotá, Brasilia, Bucarest, Casablanca, Chicago, Dubai, Düsseldorf, Estambul, Estocolmo, Guangzhou, Kuala Lumpur, México D.F., Miami, Moscú, Mumbai, Nueva Delhi, Pekín, Praga, Sao Paulo, Seúl, Shanghai, Sidney, Sofía, Túnez y Varsovia. Desde estas plataformas podrás impulsar tu internacionalización, con todos los recursos a tu alcance:

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



www.icex.es/suoficinaenelexterior



Y además:

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

www.spaintechcenter.com



>> → **Consolida tu presencia internacional**

- **ICEX Consolida2** apoya proyectos de internacionalización de empresas españolas con política definida de marca española propia, para favorecer su entrada y consolidación en mercados exteriores, a excepción de EEUU.
- El programa **ICEX Target USA** apoya proyectos de internacionalización de pymes españolas en EEUU.

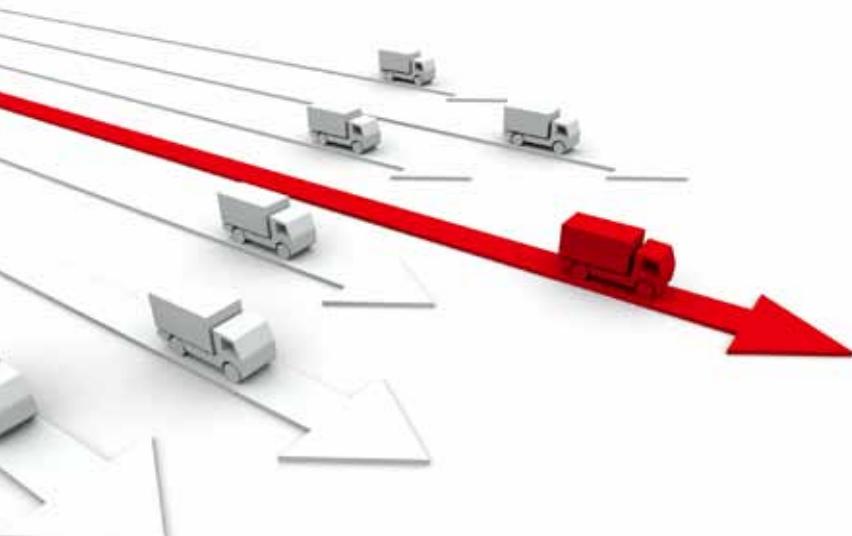


www.icex.es/icexconsolida
www.icex.es/targetusa

Y además:

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

www.icex.es/informacionparainvertir



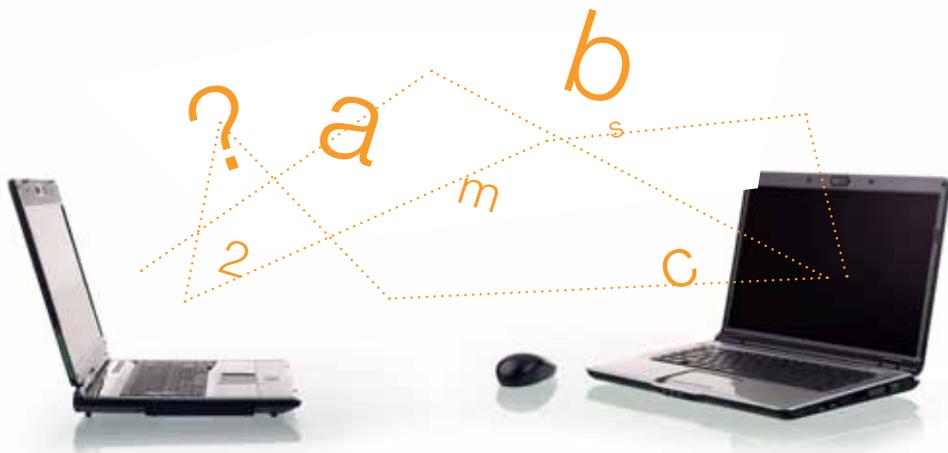


→ Soluciona posibles conflictos

A través del **Centro de Asistencia al Inversor** de la Secretaría de Estado de Comercio podrás canalizar *online* las solicitudes de apoyo institucional para proyectos en el exterior o solución de conflictos con otros Gobiernos en materia de inversiones. Además, en la web de la Secretaría de Estado de Comercio se facilita completa información sobre Acuerdos de Protección y Promoción Recíproca de Inversiones suscritos por España con otros países para reducir factores de incertidumbre en el desarrollo de proyectos de inversión en el exterior, así como sanciones y otros acuerdos internacionales.



www.comercio.es/acuerdos



05.

¿Cómo obtener financiación?





Para financiar exportaciones

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

La **Línea ICO Exportadores 2016** proporciona financiación a autónomos y empresas que deseen obtener liquidez:

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

Puedes formalizar anticipos de facturas con cargo a esta línea hasta el 10 de diciembre de 2016. La tramitación de las operaciones se realiza a través de las entidades de crédito.



www.ico.es/web/ico/ico-exportadores-corto-plazo



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

→ Para obtener financiación a medio y largo plazo

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

- Hasta 25 millones de euros o su contravalor en dólares (USD), en una o varias operaciones.
- Tipo de interés: fijo o variable (euro o USD), más el margen establecido por la entidad de crédito según plazo de amortización. La entidad de crédito podrá aplicar una comisión de estudio/apertura. En todos los casos, se aplicará una comisión por amortización anticipada.
- Amortización y carencia: entre dos y 12 años, con hasta tres de carencia.

Formalizaciones hasta el 10 de diciembre de 2016, a través de las entidades de crédito.



www.ico.es/web/ico/ico-internacional



>> → Para asegurar los riesgos comerciales

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

- **Por cuenta propia:** protección frente a impagos, información comercial de clientes, prospección de mercados y ayuda para conseguir financiación, mejorar la liquidez de los clientes y gestionar el cobro.
- **Por cuenta del Estado:** asegura riesgos comerciales a más de dos años, políticos y extraordinarios, entre ellos:
 - Riesgos comerciales: insolvencia o morosidad prolongada de un deudor.
 - Riesgos políticos: situaciones originadas por las autoridades de un país que impidan al importador hacer frente a los pagos al exterior, como el riesgo de transferencia o la insolvencia de un deudor público.
 - Riesgos extraordinarios: por ejemplo, guerras, terremotos, inundaciones, etcétera.



www.cesce.es

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

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

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



www.cesce.es

www.cesceseloexplica.com



Y además:

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

www.comercio.es/cari

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

www.comercio.es/fiem

- ICEX y la Compañía Española de Reafianzamiento S.A. (CERSA) facilitan el acceso de las pymes a financiación a través del sistema español de garantías recíprocas.

www.icex.es/cersasgravales

- La Póliza 1 Millón ICEX-CESCE facilita el acceso al seguro de crédito a pymes con un volumen de ventas máximo de un millón de euros, con bonificaciones en la prima.

www.icex.es/polizaunmillon

→ Para financiar la internacionalización de la innovación tecnológica

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

- Proyectos Internacionales de Cooperación Tecnológica: proyectos de I+D+i transnacionales cercanos a mercado.
- Línea de Innovación Global: financiación de inversiones innovadoras en España o en el extranjero para mejorar el crecimiento y la internacionalización de las empresas.
- Involucra: incentiva la participación de empresas españolas en programas internacionales de cooperación tecnológica.
- H2020: es la principal iniciativa comunitaria de fomento de la I+D en la UE.
- CDTI-Eurostars: favorece la participación de empresas españolas en programas de cooperación internacional en I+D.



www.cdti.es





Para financiar inversiones

→ Para financiar inversiones fuera del territorio nacional

La **Línea ICO Internacional 2016 Tramo I Inversión y Liquidez** financia hasta 12,5 millones de euros o su contravalor en dólares (USD) por cliente, en una o varias operaciones, para operaciones de liquidez e inversiones fuera del territorio nacional en activos fijos productivos nuevos o de segunda mano, vehículos turismo, adquisición de empresas... Puede utilizarse la modalidad de préstamo o *leasing*:

- Tipo de interés: fijo o variable (euro o dólar USD), más el margen establecido por la entidad de crédito según plazo de amortización.
- Amortización y carencia: hasta 4 años con posibilidad de uno de carencia si se financia 100% liquidez, y entre uno y 20 años con hasta dos de carencia, si se financia inversión.



www.ico.es/web/ico/ico-internacional

→ Para conseguir préstamos participativos

- El **Fondo FOND-ICO pyme** ofrece financiación para los procesos de internacionalización de empresas españolas que, habiendo superado las primeras fases de implantación, realicen inversiones para impulsar su crecimiento. La tramitación se realiza en Axis, gestora del fondo.

- Importe: de 750.000 a 1.500.000 euros en empresas innovadoras, y de 1,5 a 15 millones de euros en empresas en expansión.

- La **Línea ENISA Competitividad** financia proyectos basados en modelos de negocio viables, rentables y contrastados, enfocados a la mejora competitiva de sistemas productivos y/o cambio de modelo productivo o a la expansión mediante ampliación de la capacidad productiva, avances tecnológicos, aumento de gama de productos/servicios y diversificación de mercados, entre otros.

- Importe: entre 75.000 euros y 1,5 millones de euros, en función del nivel de fondos propios y la estructura financiera de la empresa. ENISA dispone de líneas para empresas en otras fases de desarrollo.



www.ico.es/web/ico/fond-ico-pyme
www.enisa.es



→ Para obtener financiación entre 75.000 y 10 millones de euros

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

→ Si necesitas asegurar la inversión

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

>> → Optimiza el proceso de implantación

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

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

 www.icex.es/pymeinvierte





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

La **Línea ICO Garantía SGR/SAECA 2016** proporciona financiación a autónomos y empresas españolas o mixtas con capital mayoritariamente español que cuenten con el aval de una SGR o de SAECA. El importe financiado por cliente es un máximo de 2 millones de euros en una o varias operaciones.



www.ico.es/web/ico/ico-garantia-sgr



Y además:

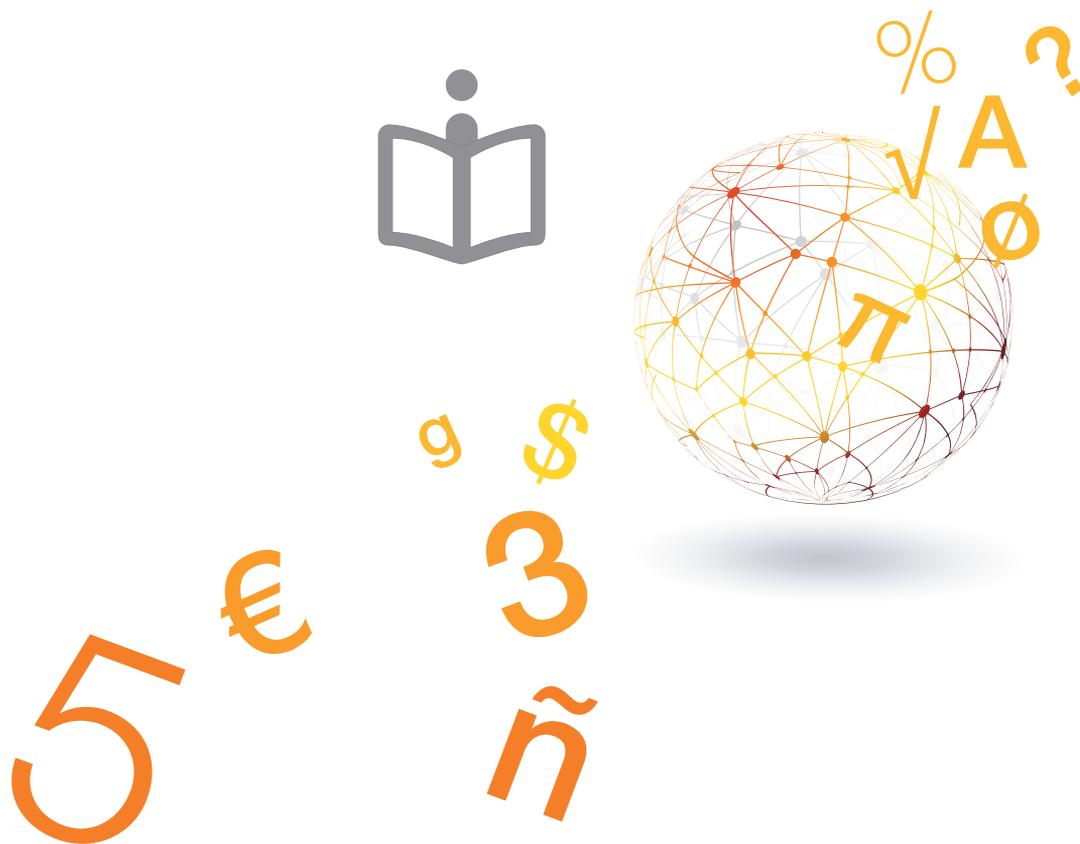
- Con el objetivo de superar las actuales restricciones de crédito y financiación con las que se enfrentan las empresas, el IVACE ha firmado convenios de colaboración con diversos organismos estatales, como ENISA y COFIDES, que permitirán superar las carencias financieras de las empresas de la Comunitat Valenciana, en sus diversos procesos de internacionalización.
- IVACE Financiación ofrece la Línea apoyo empresarial para favorecer la financiación de proyectos de inversión de empresas en crecimiento de la Comunitat Valenciana, cuyo objetivo sea preferentemente su internacionalización.

www.ivace.es



06.

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





→ Identifica oportunidades de negocio

El **Servicio de Oportunidades de Negocio** de ICEX difunde información sobre oportunidades de negocio internacionales que demanden productos y servicios españoles, así como licitaciones internacionales, propuestas de colaboración y transferencia de tecnología, *know how* y *joint-ventures*. Diariamente se reciben informaciones de la Red de Oficinas Económicas y Comerciales de España en el exterior. Además, se descarga información de la base de datos Tenders Electronic Daily (TED), así como Development Business y otras páginas web de las instituciones financieras multilaterales. Con la opción de recibir alertas personalizadas por correo electrónico.



www.icex.es/oportunidades

→ Analiza la evolución del comercio exterior

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

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



www.icex.es/estadisticas

>>





→ Conoce el marco legal y normativo

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

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



www.comercio.es/politicacomercial



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

www.barrerascomerciales.es



→ Amplía la información sobre mercados exteriores

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

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



www.oficinascomerciales.es
www.icex.es



Y además:

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



>> → Averigua cómo gestionar la exportación de determinados productos

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

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

www.comercio.es/agroalimentarios

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

www.comercio.es/industriales

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

www.comercio.es/defensa



www.comercio.es

 Y además:

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

www.cites.gob.es





→ Capacitación empresarial mediante formación presencial

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

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



www.icex.es/capacitacion

→ Aula Virtual

Esta **plataforma de e-learning** de ICEX dirigida a empresas permite la difusión *online*, en directo o diferido, de jornadas y seminarios sobre temas relacionados con la internacionalización. Ofrece, además, servicios de formación complementarios para cada usuario: una agenda personal, los datos de correo electrónico de los conferenciantes, documentación adicional. Además, con la Aplicación móvil ICEX Aula Virtual podrás acceder en cualquier momento y lugar a una selección de contenidos sobre mercados exteriores específicamente adaptados a tu dispositivo móvil.



www.icex.es/aulavirtual



Y además:

- ICEX-CECO imparte programas de formación presenciales y *online* sobre gestión internacional de la empresa, gestión de proyectos multilaterales, distribución comercial de gran consumo, *e-business internacional*, gestión financiera de operaciones internacionales, etcétera.

www.icex-ceco.es

>>

→ Libros y publicaciones

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



www.icex.es/publicaciones

→ Para formación del capital humano

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



www.icex.es/becas



Y además:

- El Programa de Becas en Asociaciones de la Secretaría de Estado de Comercio facilita a jóvenes con experiencia en internacionalización la realización de prácticas en asociaciones de exportadores.
www.comercio.es/becasasociaciones
- Las Becas de Especialización en Control de Productos de Comercio Exterior forman especialistas en el análisis de laboratorio de SOIVRE.
www.comercio.es/becassoivre



Y además:

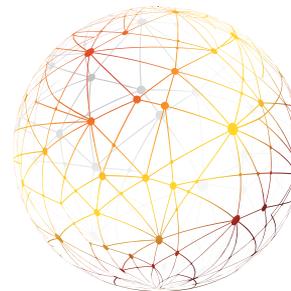
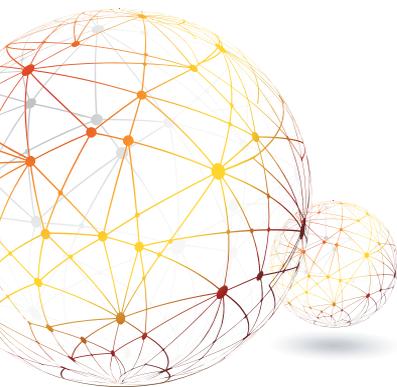
IVACE Internacional apuesta por la especialización de los jóvenes en internacionalización y para ello pone en marcha dos programas de Becas en 2016:

- Becas IVACE Exterior dirigidas a titulados universitarios menores de treinta años impulsan la formación teórica y práctica de los jóvenes de la Comunidad Valenciana, con el objetivo de especializarles en los distintos aspectos que afectan al proceso de internacionalización de nuestras empresas. Estas becas podrán desarrollarse durante doce meses en organismos internacionales, asociaciones sectoriales, así como en filiales de las empresas valencianas en el exterior.
- Becas IVACE Exportación y Empleo dirigidas a jóvenes con estudios de Formación Profesional con módulo de Comercio Exterior que durante doce meses, desarrollarán la beca en empresas de la Comunidad Valenciana.



07.

¿Dónde solicitar asesoramiento?





→ Para obtener asesoramiento global

Ventana Global ofrece, de forma integrada, todo el conocimiento para la internacionalización de los servicios públicos: Secretaría de Estado de Comercio, ICEX, COFIDES, España Expansión Exterior, CESCE, ICO, ENISA y CDTI.

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



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

- Por teléfono: **900 349 000**
- Por mail: **informacion@icex.es**
- A través de la aplicación móvil “Ventana Global” para tablets y iPads, de descarga gratuita en App Store y Google Play.





→ Para asesoramiento individualizado sobre mercados

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



www.icex.es/conecta

→ Para orientación sobre financiación

El **Servicio de Orientación sobre Financiación** de ICEX te proporciona:

- Asesoramiento sobre fuentes de financiación públicas y privadas con fondos para financiar el proyecto en el exterior. Entre ellas, el Programa Pyme Invierte.
- Asesoramiento sobre inversiones, con toda la información necesaria para dar los primeros pasos en el proyecto de implantación.



www.icex.es/asesoramientoinversiones





→ Para servicios de consultoría a medida

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

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



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



>> Red de Oficinas Económicas y Comerciales

ALEMANIA

- Berlín
- Düsseldorf

ANGOLA

- Luanda

ARABIA SAUDÍ

- Riad

ARGELIA

- Argel

ARGENTINA

- Buenos Aires

AUSTRALIA

- Sidney

AUSTRIA

- Viena

BÉLGICA

- Bruselas

BOLIVIA

- La Paz

BRASIL

- Brasilia
- São Paulo

BULGARIA

- Sofía

CANADÁ

- Ottawa
- Toronto

COLOMBIA

- Bogotá

COREA DEL SUR

- Seúl

COSTA DE MARFIL

- Abidján

CROACIA

- Zagreb

CUBA

- La Habana

CHILE

- Santiago de Chile

CHINA

- Pekín
- Cantón
- Shanghái
- Hong Kong

DINAMARCA

- Copenhague

ECUADOR

- Quito

EGIPTO

- El Cairo

EL SALVADOR

- San Salvador

EMIRATOS ÁRABES UNIDOS

- Dubai

ESTADOS UNIDOS

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

FEDERACIÓN RUSA

- Moscú

FILIPINAS

- Manila

FINLANDIA

- Helsinki

FRANCIA

- París

GHANA

- Accra

GRECIA

- Atenas

GUATEMALA

- Guatemala

GUINEA ECUATORIAL

- Malabo

HONDURAS

- Tegucigalpa

HUNGRÍA

- Budapest

INDIA

- Nueva Delhi
- Bombay

INDONESIA

- Yakarta

IRÁN

- Teherán

IRLANDA

- Dublín

ISRAEL

- Tel Aviv

ITALIA

- Milán
- Roma

JAPÓN

- Tokio

JORDANIA

- Ammán

KAZAJISTÁN

- Almaty

KENIA

- Nairobi

KUWAIT

- Ciudad de Kuwait

LÍBANO

- Beirut

LIBIA

- Trípoli





LITUANIA

- Vilnius

MALASIA

- Kuala Lumpur

MARRUECOS

- Casablanca
- Rabat

MÉXICO

- México D.F.

NIGERIA

- Lagos

NORUEGA

- Oslo

OMÁN

- Mascate

PAÍSES BAJOS

- La Haya

PANAMÁ

- Panamá

PARAGUAY

- Asunción

PERÚ

- Lima

POLONIA

- Varsovia

PORTUGAL

- Lisboa

PUERTO RICO

- San Juan de Puerto Rico

REINO UNIDO

- Londres

REPÚBLICA CHECA

- Praga

REPÚBLICA DOMINICANA

- Santo Domingo

REPÚBLICA ESLOVACA

- Bratislava

RUMANÍA

- Bucarest

SENEGAL

- Dakar

SERBIA

- Belgrado

SINGAPUR

- Singapur

SUDÁFRICA

- Johannesburgo

SUECIA

- Estocolmo

SUIZA

- Berna

TAILANDIA

- Bangkok

TÚNEZ

- Túnez

TURQUÍA

- Ankara
- Estambul

UCRANIA

- Kiev

URUGUAY

- Montevideo

VENEZUELA

- Caracas

VIETNAM

- Ciudad de Ho Chi Minh



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

www.oficinascomerciales.es



Para grandes proyectos

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

■ Asesoría comercial

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

■ Asesoría financiera

- Diseño e implementación de paquetes financieros para operaciones de exportación y proyectos de construcción de plantas llave en mano.
- Asistencia en la fase de negociación de los aspectos financieros de los contratos.
- Análisis de la viabilidad y sostenibilidad de los proyectos y de los pliegos de licitación.
- Asistencia en la preparación de los modelos financieros y del plan de negocio.
- Asesoramiento en los contratos clave de un proyecto: construcción, operación y concesión.
- Análisis de riesgos y sugerencias de mitigación.
- Identificación de potenciales instituciones finan-

cieras (públicas y privadas).

- Solicitud de ofertas financieras y apoyo en su negociación.
- Presentación de la operación ante CESCE u otras entidades o seguros privados.
- Asesoramiento en la selección de los prestamistas.
- Asistencia general durante la *due diligence* hasta el cierre financiero, así como en la negociación de los acuerdos financieros.
- Seguimiento del desembolso de los préstamos y del proyecto durante la construcción.
- Búsqueda de líneas de avales.
- Asesoramiento en proyectos con instituciones financieras multilaterales.

■ Búsqueda de socios financieros

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

www.expansionexterior.es



→ Programas de tutorías

De la mano de consultores expertos en distintos ámbitos de la internacionalización, en IVACE ayudamos a las empresas de la Comunitat Valenciana a dar los primeros pasos en la exportación, a conocer las claves de su posicionamiento on line en los mercados internacionales, a definir su mejor estrategia para licitar internacionalmente, o a buscar financiación en el exterior.

Asimismo, incorporamos nuevas actuaciones, que dirigiremos a:

- Mejorar la imagen de marca y comunicación de nuestras empresas en los mercados internacionales,
- Acelerar la internacionalización de nuestras start-ups y emprendedores, de la mano, por vez primera, de los CEEIs, Universidades y Aceleradoras de empresas.
- Incidir en la colaboración entre pequeñas empresas para ganar tamaño y competitividad en el exterior.

→ Asistencia en los procesos de licitación pública internacional

Con el objetivo de aprovechar las interesantes oportunidades de negocio, el IVACE ofrece un conocimiento eminentemente práctico para licitar internacionalmente: información, formación y acompañamiento en la presentación de ofertas, así como organización de misiones con los organismos financiadores y a los países beneficiarios.

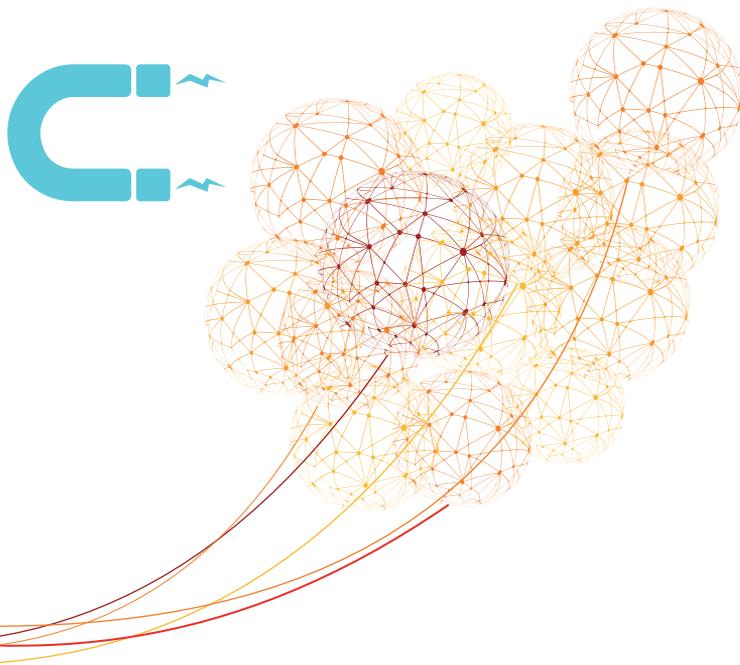
→ Asesoramiento en proyectos de inversión en el exterior

El IVACE ofrece un asesoramiento especializado para la toma de decisiones estratégicas más adecuadas, el establecimiento de un plan operativo y la ejecución de los primeros pasos en destino de tu proyecto de inversión en el exterior.



08.

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





→ Invest in Spain

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

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

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

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

www.investinspain.org/redinversores



www.investinspain.org





→ Invest in Valencia

El IVACE promociona el potencial de la Comunitat Valenciana como destino de inversiones a nivel nacional e internacional y actúa como ventanilla única de la Generalitat, centralizando y coordinando las actuaciones de captación de inversiones.

Corresponde al IVACE Internacional:

- Impulsar la imagen de la Comunitat Valenciana asociada a calidad de vida, sostenibilidad y salud, así como al desarrollo tecnológico-industrial vinculado a estas áreas.
- Utilizar la Red IVACE (autonómica) y nacional, a través de Invest in Spain, como plataforma para crear una red de contactos empresariales y tecnológicos valencianos en todo el mundo que detecten oportunidades de colaboración empresarial y tecnológica.



→ Captación selectiva de proyectos empresariales de alto valor añadido e intensidad tecnológica

La atracción a la Comunitat de inversiones en sectores de gran valor añadido como las energías renovables, la biotecnología o el medio ambiente tiene un elevado impacto sobre el tejido empresarial privado de la Comunitat, a través de las transferencias de tecnología que generan. Por todo ello, una política institucional activa en esta materia es de vital importancia para elevar el nivel de competitividad de nuestra economía.

→ Servicios al inversor

Para ganar efectividad en que las empresas interesadas decidan instalarse en la Comunitat, es indispensable ofrecer un apoyo integral a los posibles inversores, diseñar una serie de incentivos y ayudas que cubran las distintas necesidades de los proyectos de inversión y facilitar la interlocución con la Generalitat.



www.invest-cv.com/index.php?lang=es







Consulta ediciones de la
“Guía de servicios para la internacionalización.
Edición Comunidad Valenciana”
actualizadas periódicamente en:

www.icex.es/guia





www.comercio.es
900 349 000