



INSTITUTO GALEGO  
DE PROMOCIÓN  
ECONÓMICA

OFICINA  
ECONÓMICA  
DE GALICIA

# CLAVES PARA FINANCIAR LA INTERNACIONALIZACIÓN DE LAS PYMES GALLEGAS

OFICINA ECONÓMICA DE GALICIA

Unha xanela única de atención centralizada

**#DESBUROCRATIZAR**



# ÍNDICE

---

1. Introducción
2. Dificultades financieras
3. Condicionantes en la gestión financiera
4. Fuentes de Financiación para la internacionalización
5. Cómo acceder a la financiación



INSTITUTO GALEGO  
DE PROMOCIÓN  
ECONÓMICA

OFICINA  
ECONÓMICA  
DE GALICIA

# Introducción

---



# Introducción

La internacionalización es un paso clave para el crecimiento, pero también implica desafíos financieros:

- Evaluar capacidad financiera actual.
- Proyecciones de flujo de caja sostenibles.
- Impacto en el endeudamiento.
- Planificación fiscal para evitar doble imposición.
- Estimación de costes logísticos, arancelarios, etc.

Requiere inversión en:

- **Investigación de mercado y adaptación del producto** (normativas, certificaciones).
- **Estructura comercial y operativa** (delegaciones, logística, socios locales).
- **Financiación de operaciones internacionales** (cobro a clientes extranjeros, fluctuaciones de divisas).
- **Marketing** internacional, ferias, viajes, muestras, etc.
- **Control de gestión interno.**
- **Asesoramiento.**



INSTITUTO GALEGO  
DE PROMOCIÓN  
ECONÓMICA

OFICINA  
ECONÓMICA  
DE GALICIA

# Dificultades financieras

---



# Dificultades financieras

- “Internacionalizar” suena bien, pero hay que sufrirlo.
- Los resultados tardan más que en el mercado interior, y hay que financiarlos.
- Internacionalizarse no puede ser una “huida hacia adelante”.
- A veces, el esfuerzo financiero de la comercialización no se controla o limita y se convierte en un “COSTE HUNDIDO”. (gasto no recuperable. Ruina del proyecto?).
- Preparar a la empresa (nueva organización, control interno, formación, etc) también es costoso.
- Hace falta conocer bien las “reglas de juego financieras” para evitar los problemas.



# Dificultades financieras. El coste hundido

Bodega gallega decide expandirse al mercado alemán. Incurre en los siguientes gastos:

- 1. Estudio de mercado en Alemania** – Contrata una consultora para analizar la viabilidad del mercado, los competidores y los requisitos legales. → **10.000€**
- 2. Registro de marca en la UE** – Protege su marca en Alemania para evitar conflictos legales. → **3.000€**
- 3. Desarrollo de etiquetas y packaging adaptado** – Modifica el etiquetado del vino para cumplir con la normativa alemana. → **5.000€**
- 4. Coste de participación en una feria internacional** – Alquila un stand en una feria de vinos en Düsseldorf para promocionar su producto. → **8.000€.**

IMPRESINDIBLE: Estudio financiero preliminar. Definir la ruina del proyecto.



# Dificultades financieras. LA RUINA DEL PROYECTO

Después de hacer estas inversiones, el mercado no responde como se esperaba:

- Las ventas son insuficientes debido a la fuerte competencia y falta de reconocimiento de marca.
- Nuestro distribuidor rescinde el contrato porque el producto no tiene demanda.
- Los costes fijos de la filial siguen acumulándose sin ingresos suficientes para cubrirlos.



Consecuencia:

La empresa no solo pierde los 26.000€ de costes hundidos, sino que se encuentra con un déficit total elevado, lo que pone en riesgo su estabilidad financiera.

Cómo evitarlo: **DEFINIR EL IMPORTE MÁXIMO DE INVERSIÓN EN EL PROYECTO Y HORIZONTE TEMPORAL MÁXIMO** que no ponga en riesgo a mi empresa.



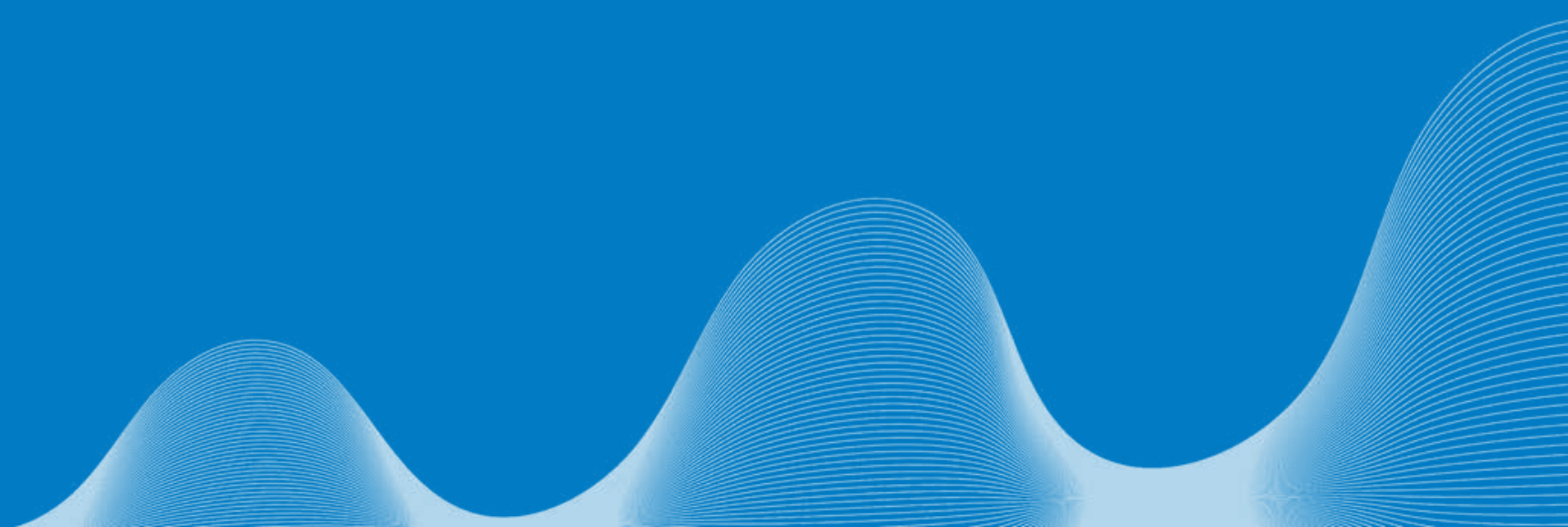


INSTITUTO GALEGO  
DE PROMOCIÓN  
ECONÓMICA

OFICINA  
ECONÓMICA  
DE GALICIA

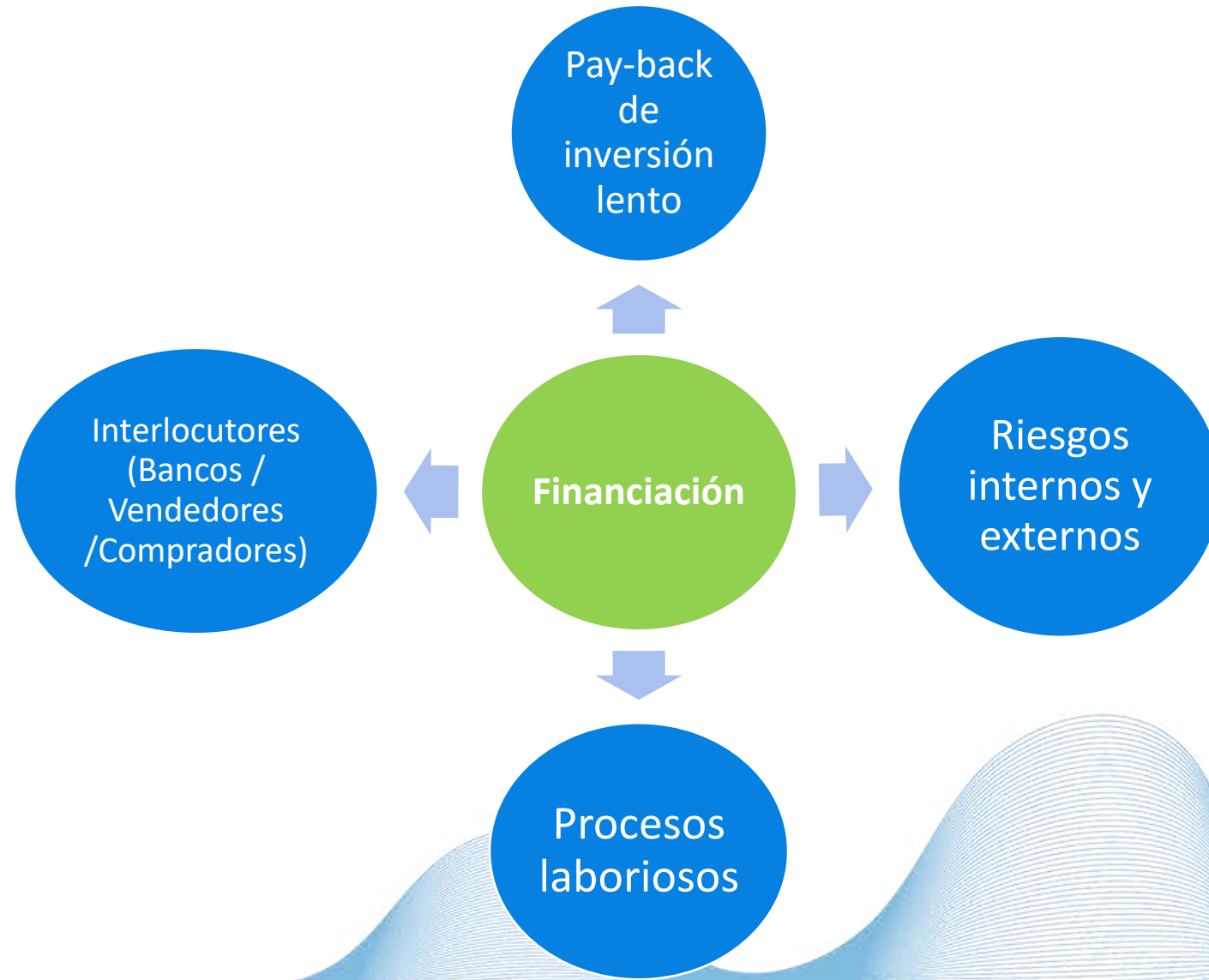
# Condicionantes en la gestión financiera

---





# Condicionantes en la gestión financiera





INSTITUTO GALEGO  
DE PROMOCIÓN  
ECONÓMICA

OFICINA  
ECONÓMICA  
DE GALICIA

# FUENTES DE FINANCIACIÓN PARA INTERNACIONALIZACIÓN

---



## A. Productos Bancarios para Exportadores

### 1. Créditos documentarios y financiación de exportaciones:

Los créditos documentarios garantizan que el exportador reciba el pago por la mercancía una vez que se cumplen las condiciones pactadas en el contrato.

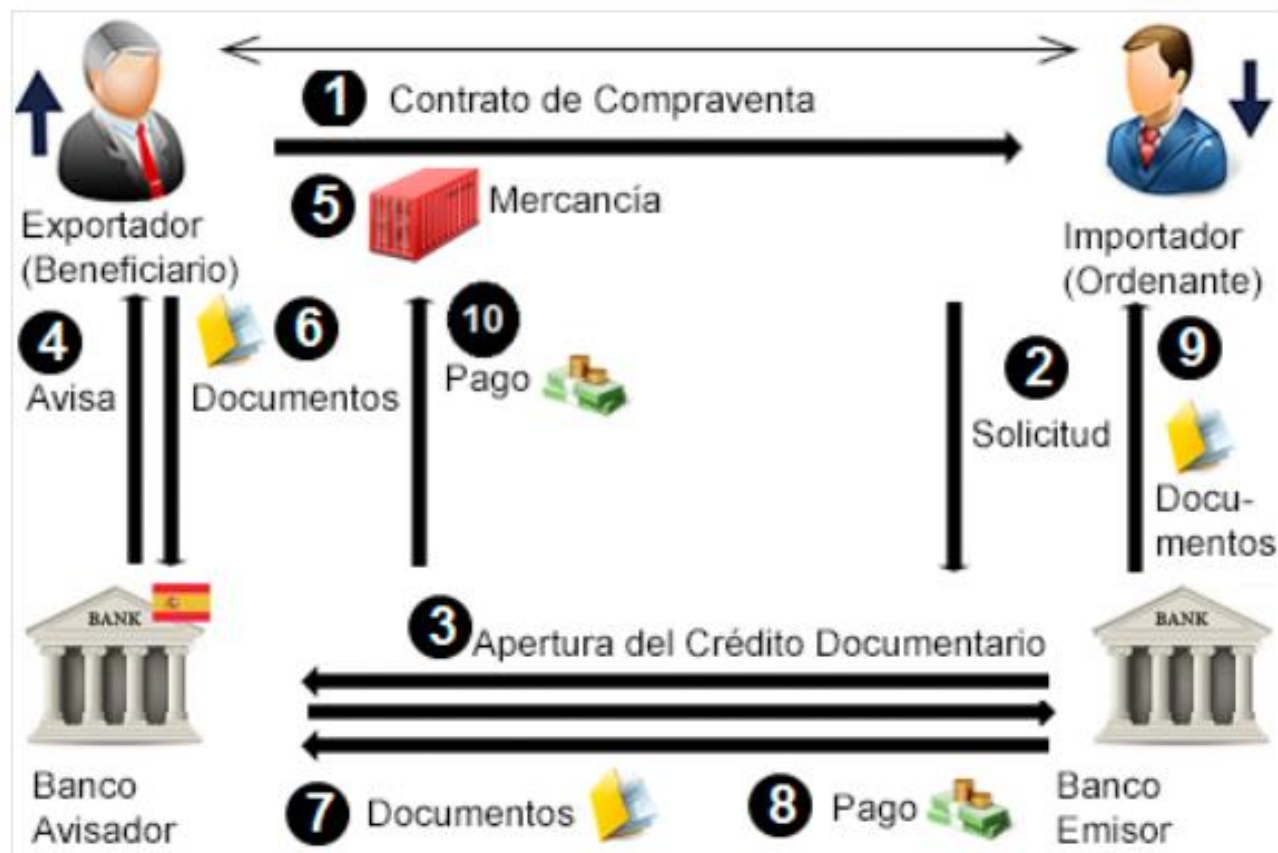
 Son útiles para:

- Asegurar el cobro en mercados con alto riesgo comercial.
- Dar confianza a compradores internacionales.
- Financiar operaciones de exportación sin comprometer la liquidez.

 **✘ Ejemplo:** Un distribuidor en Latinoamérica quiere comprar maquinaria gallega, pero el exportador teme impagos. **Un crédito documentario irrevocable confirmado** garantiza el cobro mediante una entidad bancaria de primer nivel corresponsal.

# A. Productos Bancarios para Exportadores

## 1. Créditos documentarios y financiación de exportaciones:





## PRODUCTOS ESPECÍFICOS:

- **Confirming de exportación:** Financiación para pagos internacionales sin recurrir a líneas de crédito tradicionales.
- **Factoring sin recurso internacional:** Venta de facturas con cobertura de riesgo de impago en exportaciones.

## DÓNDE CONSULTARLO:

Bancos de primer nivel y entidades especializadas en comercio exterior.



## A. Productos Bancarios para Exportadores

### 2. Líneas de crédito para exportadores:

Permiten financiar pedidos internacionales sin comprometer el capital circulante.

#### Opciones disponibles:

- **Línea Exportación ICO**
  - Financiación hasta el 100% de operaciones de exportación.
  - Plazos de 2 a 12 años.
  - Accesible a través de bancos colaboradores.
- **Préstamos BEI (Banco Europeo de Inversiones)**
  - Condiciones favorables para empresas con proyectos internacionales. (50%).
  - Disponible en entidades bancarias que operan en Galicia.



## EJEMPLO:

Una empresa textil gallega recibe un gran pedido en EE.UU. y necesita financiar la producción antes de cobrarlo. Puede utilizar la **Línea Exportación ICO** con plazos de hasta 12 años.

## DÓNDE CONSULTARLO:

- Bancos colaboradores del ICO.
- Oficina Económica y Comercial de España en cada país objetivo.





## A. Productos Bancarios para Exportadores

### 3. Seguros de crédito a la exportación:

El riesgo de impago es una de las principales preocupaciones al vender en mercados internacionales.

#### ◆ **Productos disponibles a través de CESCE (Compañía Española de Seguros de Crédito a la Exportación):**

- **Póliza de Seguro de Crédito a la Exportación:** Cobertura contra impagos.
- **Póliza de Riesgos Políticos:** Protección ante riesgos en países inestables.
- **Seguro de Inversión en el Exterior:** Cobertura ante expropiaciones o cambios legislativos adversos.



## ✂ EJEMPLO:

Una empresa gallega de equipamiento industrial vende en Argentina. Para evitar pérdidas por inestabilidad económica.

**Póliza de Riesgos Políticos de CESCE.**



## DÓNDE CONSULTARLO:

- CESCE: [www.cesce.es](http://www.cesce.es)
- Cámara de Comercio de España: [camara.es](http://camara.es)



## B. Apoyos Públicos y Ayudas Específicas

### 1. Instrumentos de financiación del ICEX

ICEX España Exportación e Inversiones ofrece apoyo financiero a empresas en fase de internacionalización.

 Programas clave:

- **ICEX Next:** Ayuda del 60% de los gastos, hasta 24.000 € para gastos en internacionalización (consultoría, marketing, viajes), durante 24 meses.
- **Financiación a proyectos de implantación en el exterior:** Apoyo a la apertura de filiales, oficinas o fábricas fuera de España.

Ayuda para elaborar el Plan de Internacionalización con 30 horas de consultoría.



## B. Apoyos Públicos y Ayudas Específicas

### 📍 1. Instrumentos de financiación del ICEX

#### • ICEX Next. Requisitos.

1

Eres una pyme

3

Tienes marca propia

5

Tienes web corporativa propia

2

Tienes producto o servicio propio

4

Facturas más de 300 000 euros

6

Cuentas con especialistas en internacionalización



## 🔧 EJEMPLO:

Una bodega gallega quiere abrir un showroom en EE.UU. y necesita apoyo en marketing y posicionamiento. Puede solicitar **ICEX Next**.



## DÓNDE CONSULTARLO:

- ICEX: [www.icex.es](http://www.icex.es)
- Oficina Económica y Comercial de España en el país objetivo.



## B. Apoyos Públicos y Ayudas Específicas

### **2. Programas de IGAPE para la internacionalización**

Líneas de apoyo específicas para pymes exportadoras.

#### • **IG230. Galicia Exporta Empresas:**

Subvención de hasta el 70% en:

- Publicidad, catálogos, ferias internacionales, estudios de mercado, viajes, certificaciones.
- Creación nuevas tiendas online o adaptación para venta en mercados internacionales.
- Creación y adaptación de catálogos online para mercados online (B2B / B2C).
- Soluciones inbound marketing internacional para captar usuarios para venta.
- Soluciones de analítica de datos para cuadros de mando y seguimiento de venta.



## ✂ EJEMPLO:

Un productor de conservas gallego quiere vender en Amazon Alemania y necesita adaptar su plataforma. Puede solicitar **Galicia Exporta Empresas.**

## 🔍 DÓNDE CONSULTARLO:

- IGAPE: <https://igape.gal/gl/axudas>
- Oficinas territoriales del IGAPE en Galicia



## B. Apoyos Públicos y Ayudas Específicas

### **3. Apoyo del CDTI para la internacionalización**

El Centro para el Desarrollo Tecnológico y la Innovación (CDTI) financia proyectos con componente internacional.

 Líneas principales:

- **Programa Invierte**

Capital Riesgo para internacionalización de empresas innovadoras.

- **Misiones tecnológicas internacionales**

Financiación para colaboración en proyectos I+D con socios extranjeros.





## 🔧 EJEMPLO:

Una *startup* gallega de software quiere asociarse con un centro tecnológico en Alemania. Puede acceder a **Misiones tecnológicas internacionales del CDTI**.



## DÓNDE CONSULTARLO:

- CDTI: [www.cdti.es](http://www.cdti.es)
- Delegaciones regionales del CDTI.

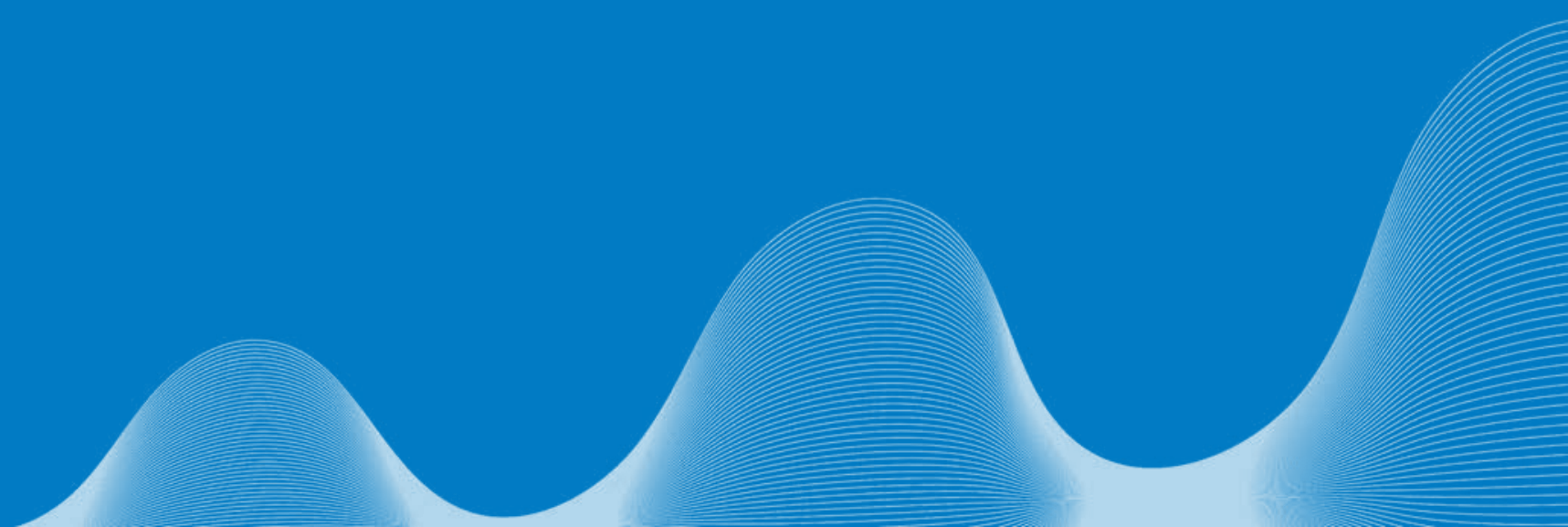


INSTITUTO GALEGO  
DE PROMOCIÓN  
ECONÓMICA

OFICINA  
ECONÓMICA  
DE GALICIA

# CÓMO ACCEDER A LA FINANCIACIÓN

---





## Claves para acceder a fuentes de financiación:

1. **Definir un plan de internacionalización sólido** con análisis de riesgos.
2. **Diversificar las fuentes de financiación** para reducir dependencia de una sola fuente.
3. **Plan comercial y financiero** creíble y pesimista.
4. **Aprovechar el apoyo de organismos públicos** como ICEX, IGAPE, CESCE y CDTI.
5. **Consultar convocatorias activas** en plataformas oficiales.
6. **Monitorizar** la evolución.
7. **Establecer límites.**



INSTITUTO GALEGO  
DE PROMOCIÓN  
ECONÓMICA

OFICINA  
ECONÓMICA  
DE GALICIA

Calquera trámite transfórmase nun mero trámite: #Desburocratizar

[www.oficinaeconomicagalicia.xunta.gal](http://www.oficinaeconomicagalicia.xunta.gal)

 900 815 151

oficinaeconomicagalicia@xunta.gal