



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.

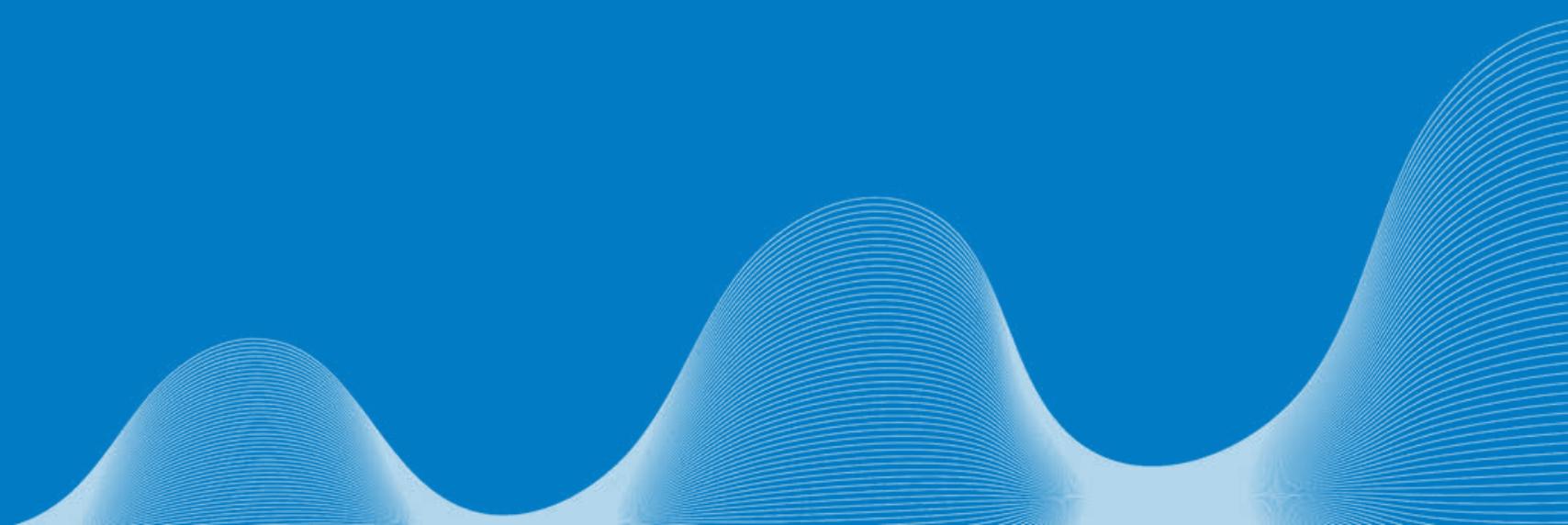
Cómo evitarlo: **DEFINIR EL IMPORTE MÁXIMO DE INVERSIÓN EN EL PROYECTO Y HORIZONTE TEMPORAL MÁXIMO** que no ponga en riesgo a mi empresa.



INSTITUTO GALEGO
DE PROMOCIÓN
ECONÓMICA

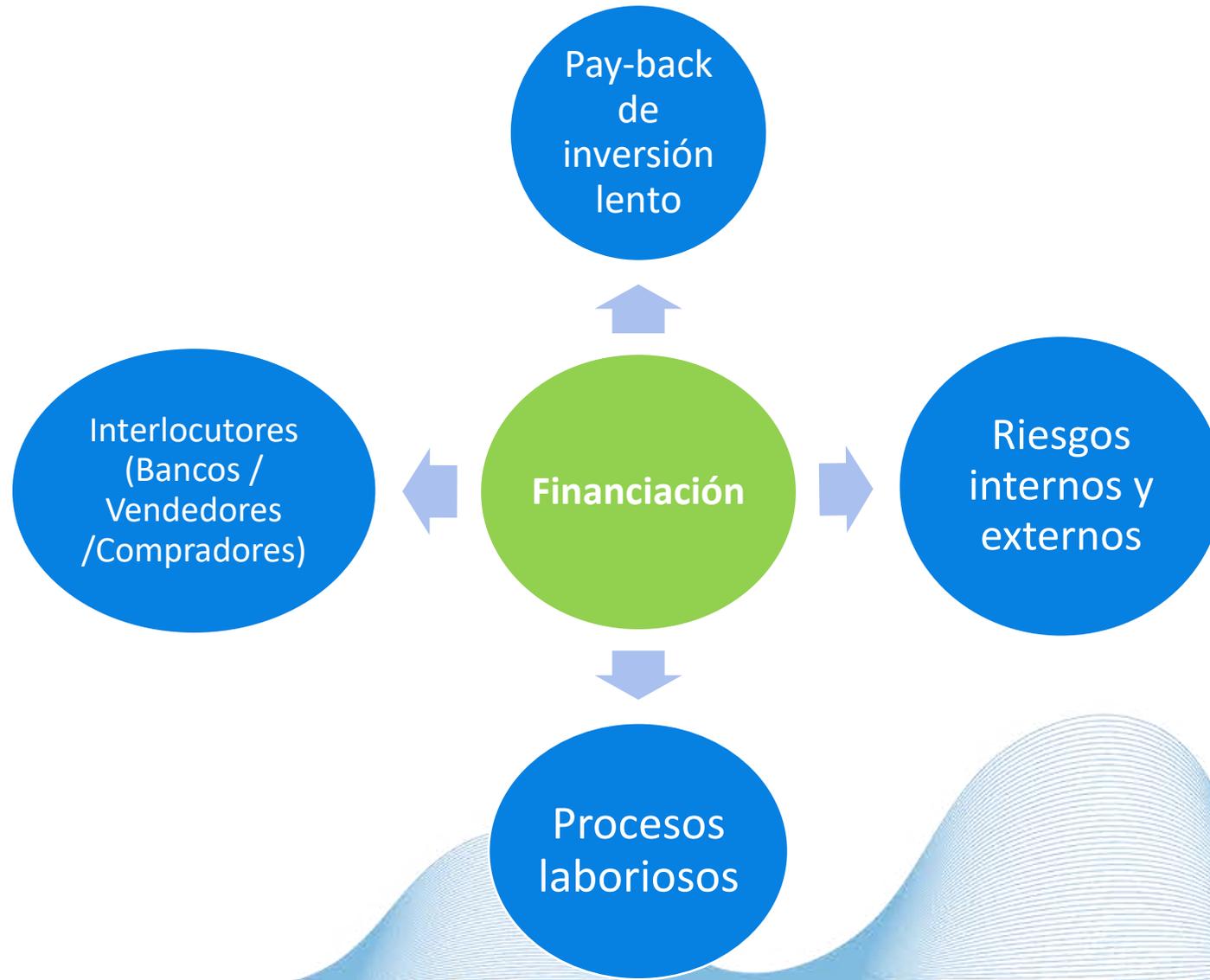
OFICINA
ECONÓMICA
DE GALICIA

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.

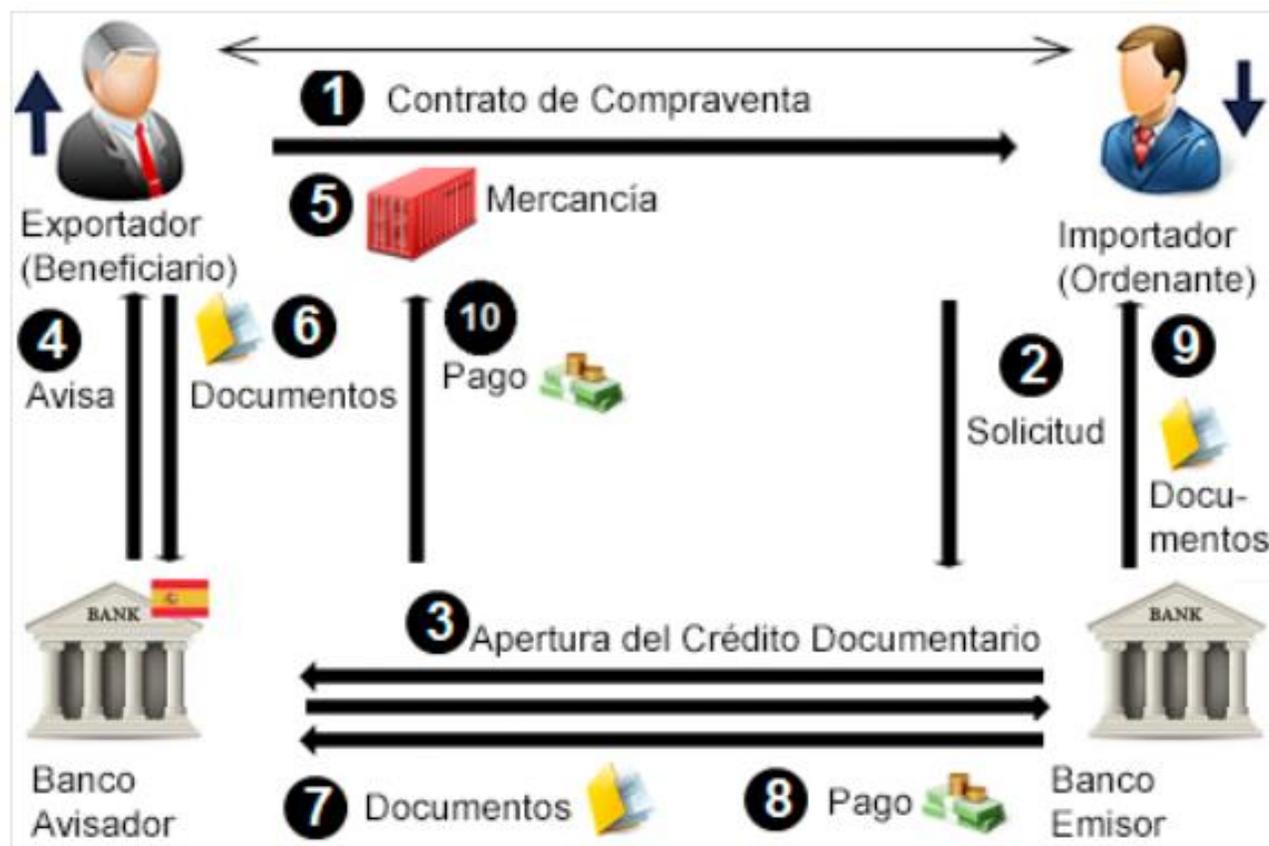
 Son útiles para:

- 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
- Cámara de Comercio de España: 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
- 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:

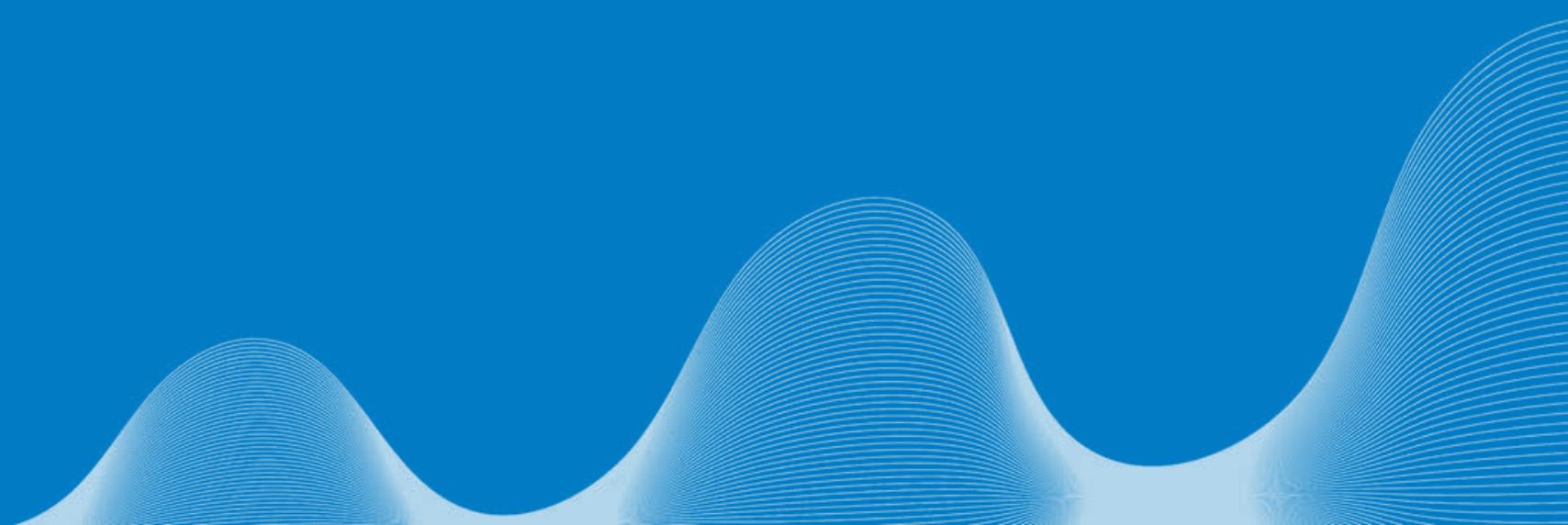
- CDTI: www.cdti.es
- Delegaciones regionales del CDTI.



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

 900 815 151

oficinaeconomicagalicia@xunta.gal