

Q/A 3111
Informe
F32m
III

Avance (1a) 42490

ANEXO II

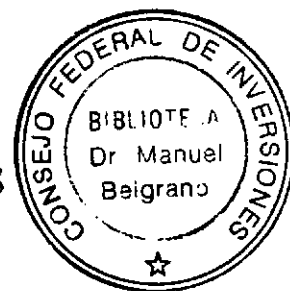
MECANISMOS PARTICIPATIVOS
PARA LA PROMOCIÓN DE
LA ACTIVIDAD ECONÓMICA DE LA
PROVINCIA DE BUENOS AIRES

ANTECEDENTES INTERNACIONALES
MÉXICO, FRANCIA, USA Y ESPAÑA

Vol

III

FUNDACIÓN DE ESTUDIOS REGIONALES



MEXICO

DIRECCION GENERAL DE SERVICIOS AL COMERCIO

EXTERIOR

I Objetivos:

La Dirección General de Servicios al Comercio Exterior tiene a su cargo el manejo de diversos instrumentos de promoción al comercio exterior que se orientan al fomento de las exportaciones mexicanas no petroleras y a propiciar las relaciones comerciales con el exterior más amplias competitivas y diversificadas.

II Características:

Propiciar modernos esquemas de producción y comercialización internacional.

Aprovechar los avances logrados en negociaciones comerciales internacionales, que permitan acceso permanente a los productos mexicanos.

Resolver los problemas que enfrentan las empresas para concurrir a los mercados internacionales y respaldar sus proyectos de exportación, a través

de la **Comisión Mixta para la Promoción de las Exportaciones (COMPEX)**.

Proporcionar con agilidad y transparencia los servicios de comercio exterior, a través de las Delegaciones y Subdelegaciones de la **Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI)**.

Intensificar las actividades de promoción en el exterior, a través de los COMPEX internacionales que atienden los problemas de los importadores de productos mexicanos.

Facilitar y asegurar a largo plazo la importación de insumos para mejorar la competitividad de las empresas a nivel internacional.

Promover el desarrollo en fronteras y zonas libres.

III Destinatarios:

Empresas mexicanas o radicadas en territorio mexicano.

IV Alcances del Servicio:

Para la consecución de los objetivos se contemplan los siguientes servicios:

I. Servicios a la Exportación.

II. Servicios a la Importación.

III. Política de Franja Fronteriza y Zonas Libres.

I. SERVICIOS A LA EXPORTACION.

Entre de los Servicios a la Exportación se distinguen los siguientes programas e instrumentos de apoyo a las empresas exportadoras:

- 1. Constancia de empresa altamente exportadora (ALTEX).**
- 2. Programas de importación temporal para producir artículos de exportación (PITEX).**
- 3. Empresas de Comercio Exterior (ECEX).**
- 4. Devolución de impuestos de importación a exportadores.**
- 5. Permisos de Exportación.**
- 6. Cuotas de exportación de productos de acero a los EUA**
- 7. Cuotas de exportación de textiles y prendas de vestir a EUA.**
- 8. Certificados de origen para productos con preferencias y concesiones arancelarias.**
- 9. Apoyos administrativos de la Comisión Mixta para la Promoción de las Exportaciones (COMPEX).**
- 10. Instancias promocionales en el exterior.**

11. Ferias Mexicanas de Exportación.

II. SERVICIOS A LA IMPORTACION.

Entre de los Servicios a la Importación se distinguen los siguientes programas e instrumentos de apoyo a las empresas importadoras:

- 1. Permisos de importación definitiva de mercancías.**
- 2. Permisos de importación temporal.**
- 3. Cupos preferenciales de importación para productos latinoamericanos.**

III. POLITICA DE FRANJA FRONTERIZA Y ZONAS LIBRES.

Se distinguen distintos programas e instrumentos de apoyo a las empresas según la zona que se trate:

- 1. Zonas libres.**
- 2. Franja Fronteriza Norte.**
- 3. Empresas Comerciales de la Frontera.**
- 4. Fomento al Desarrollo Industrial.**
- 5. Comisión de frontera y zonas libres.**
- 6. Importación de vehículos automotores exclusivamente en la zona fronteriza y zonas libres del norte del país.**

1. CONSTANCIA DE EMPRESA ALTAMENTE EXPORTADORA (ALTEX).

I Objetivos:

Este programa tiene como objetivo el fomento y operación de las empresas altamente exportadoras, regulado por decreto publicado en el Diario Oficial de la Federación del 3 de mayo de 1990 y sus reformas del 17 de mayo de 1991.

II Características:

Las empresas para obtener los apoyos establecidos, deberán obtener previamente su **Constancia ALTEX**, a través del Formato de Cuestionario Unico de Registro. El departamento de empresas ALTEX dictamina esta solicitud y la constancia se expide en un plazo máximo de 5 días hábiles con vigencia indefinida.

III Destinatarios:

Se denomina empresa **ALTEX** a la que produce bienes no petroleros y que en el último año obtuvo exportaciones:

- directas por un valor mínimo anual de dos millones de dólares; o
- del 40 % de sus ventas totales.

Se denomina empresa **ALTEX** también a los exportadores indirectos cuyas ventas anuales de bienes incorporados a productos de exportación o exportados por terceros, representen como mínimo el 50 % de sus ventas totales.

IV Alcances del servicio:

Estas empresas serán beneficiadas con facilidades administrativas específicas establecidas por las Dependencias y Entidades de la Administración Pública Federal, como son:

- a) el Programa de Devolución Inmediata del Saldo del IVA a su favor.
- b) Mayor cobertura de financiamiento a los créditos otorgados por BANCOMEXT.
- c) Facilidades administrativas en materia de comunicaciones, transportes, etc.

2. PROGRAMAS DE IMPORTACION TEMPORAL PARA PRODUCIR ARTICULOS DE EXPORTACION (PITEX).

I Objetivos:

Este programa tiene como objetivo establecer programas de importación temporal para producir productos de exportación, regulado por decreto publicado en el Diario Oficial de la Federación del 3 de mayo de 1990.

II Características:

Este mecanismo permite a productores de mercancías destinadas a la exportación, a seleccionar libremente, entre proveedores nacionales y del extranjero, las mejores condiciones de abastecimiento, lo que a su vez propicia concertar compromisos de exportación a largo plazo.

Así la empresa al adoptar un PITEX, tiene la seguridad para importar temporalmente y con amplias facultades aduaneras, los diversos bienes que requiera para su proceso productivo.

III Destinatarios:

Empresas productoras de mercancías destinadas a la exportación que reúnan los siguientes requisitos:

a) efectuar exportaciones por lo menos:

- por el equivalente del 10 % de sus ventas totales;
- por un valor mínimo de 500.000 dólares anuales;

si pretenden importar materias primas, partes y componentes, envases, mpaques, combustibles, materiales auxiliares, refacciones, contenedores y cajas de trailers.

b) realizar anualmente exportaciones por un valor superior del 30 % de sus ventas totales, si desean adquirir además de lo anterior: maquinaria, equipo, instrumentos, herramientas, moldes, aparatos y otros equipos de informática, control de calidad y demás bienes relacionados directamente con el proceso productivo.

Este programa se puede otorgar si la empresa se compromete a cubrir dichos requisitos en el primer año de operación.

IV Alcances del servicio:

El programa dará derecho a importar temporalmente insumos, maquinaria, equipo y demás bienes que intervienen en el proceso productivo,

sin el pago de impuestos a la importación ni del IVA y sin garantizar el interés fiscal.

Se autorizarán porcentajes de mermas y desperdicios que en su conjunto podrán ser deducidos de la importación temporal y no estarán sujetos a retorno o destrucción ante autoridad aduanera, por lo que la empresa podrá disponer de ellos libremente.

No se requerirá tener la propiedad de las mercancías importadas temporalmente; personas distintas de los exportadores podrán efectuar el proceso de transformación o realizar el retorno de las mercancías importadas.

El exportador final podrá vender, ceder, o rentar la maquinaria a un tercero siempre que se destine a elaborar productos de exportación.

Se podrá obtener autorización para el cambio de régimen de importación temporal a definitivo, debiendo cubrir los impuestos de importación correspondiente.

El Departamento de Programas de Importación Temporal o la Delegación o Subdelegación Federal correspondiente analiza la solicitud y dentro de un plazo de 10 días hábiles se aprueba el Programa con vigencia de 5 años prorrogables si se mantienen los requisitos que dieron lugar a su expedición.

3. EMPRESAS DE COMERCIO EXTERIOR (ECEX).

I Objetivos:

Este programa, regulado por decreto publicado en el Diario Oficial de la Federación del 3 de mayo de 1990, tiene como objetivo el desarrollo de compañías especializadas en la comercialización internacional de productos mexicanos, con dimensión y capacidad suficientes para integrar las diferentes fases del proceso de comercialización, en un mercado externo cada vez más especializado y competitivo.

II Características:

Las acciones fundamentales de las ECEX deben ser las siguientes:

- a) Orientar, integrar y consolidar la oferta exportable mexicana.
- b) Identificar y promover la demanda de la mercancías mexicanas en el exterior.
- c) Establecer y desarrollar canales de comercialización internacional.
- d) Desarrollar proveedores nacionales de insumos para productos de exportación.
- e) Promover las exportaciones de empresas medianas y pequeñas.

III Destinatarios:

Las empresas que cuenten con la constancia de empresa ECEX, expedida por la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI).

Dichas empresas deben cumplir con los siguientes requisitos:

- a) estar constituida como sociedad anónima de capital variable;
- b) contar con un capital social fijo mínimo equivalente a 100.000 dólares al momento de su constitución.
- c) comprometerse a realizar exportaciones de mercancías no petroleras por un importe mínimo anual de 3 millones de dólares, facturadas por cuenta propia, a partir del segundo año de operación.
- d) comprometerse a obtener saldo superavitario en su balanza comercial, a partir del segundo año de operación.

Las empresas interesadas en obtener el registro deben presentar su solicitud en el formato establecido para tal efecto. Luego de dictaminada, la constancia será expedida en un plazo 10 días hábiles.

IV Alcances del servicio:

Las ECEX cuentan con un conjunto de instrumentos de apoyo, vinculados estrechamente a su operación comercial:

- a) Obtención automática de su constancia como Empresa Altamente Exportadora (ALTEX), siendo las únicas empresas no productoras que pueden tener acceso a este programa.
- b) Programa de Apoyo Financiero BANCOMEXT, diseñado expresamente para su actividad de comercialización.
- c) Apoyo de BANCOMEXT en la promoción internacional.
- d) Apoyo Financiero de NAFIN a los proveedores ECEX, bajo el esquema de “aval técnico”.
- e) Tasa cero del IVA en las compras de productos mexicanos de exportación.
- f) No aplicación del Impuesto Especial sobre Producción y Servicios (IEPS) a bienes sujetos a este gravamen, como los productos con contenido de alcohol y tabaco entre otros.
- g) Posibilidad de suscribir Programas de Importación Temporal para producir Artículos de Exportación (PITEX) para proyectos específicos de exportación.
- h) Facilidades en la operación aduanera.
- i) Acceso gratuito al Servicio de Información Comercial (SIC).

4. DEVOLUCIÓN DE IMPUESTOS DE IMPORTACIÓN A EXPORTADORES.

I Objetivos:

Este programa tiene como objetivo la devolución de los impuestos de importación pagados por los exportadores por la importación de mercancías destinadas al mercado externo, sus materias primas e insumos, según establece el decreto publicado en el Diario Oficial de la Federación del 24 de abril de 1985 y el 29 de julio de 1987.

II Características:

La finalidad del programa es la devolución de los impuestos de importación en efectivo por un valor en pesos equivalente a la misma cantidad de dólares que se pagó por impuestos cuando se hizo la importación de los insumos.

III Destinatarios:

Las empresas que incorporen mercancías destinadas al mercado externo, materias primas y otros insumos importados.

Este beneficio también podrá ser aprovechado por los importadores indirectos, o sea los proveedores del exportador final, de la industria maquiladora o de las empresas de comercio exterior registradas ante la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI).

IV Alcances del servicio:

Se pueden solicitar devoluciones que correspondan a las importaciones realizadas hasta un año antes de la presentación de la solicitud, comprobables mediante copia fotostática de los pedimentos de importación. Además deberán presentar copia de los pedimentos de importación.

El exportador indirecto debe presentar copia del pedimento de importación, copia de las facturas y de las cartas de crédito domésticas mediante los cuales se realizó la venta al exportador final.

El Departamento de Devolución de Impuestos dictamina la solicitud y dentro de un plazo de 10 días hábiles, se entrega al interesado copia de la resolución correspondiente.

5. PERMISOS DE EXPORTACIÓN.

I Objetivos:

El Permiso de Exportación es un trámite previo a una exportación que se aplica en 343 posiciones arancelarias con el objetivo de asegurar el abastecimiento nacional, el cumplimiento de convenios internacionales, la preservación de especies en riesgo de extinción y el mantenimiento de canales únicos de comercialización.

II Características:

Para cada producto están previstos los criterios y condiciones en que se otorgan los permisos de exportación dentro de un proceso simplificado, incluso se ha facultado a entidades vinculadas con la regulación o comercialización de productos para expedir las autorizaciones de exportación, con cargo a permisos globales expedidos por la Dirección General de Servicios al Comercio Exterior.

Las solicitudes son procesadas en un sistema computarizado, lo que permite agilidad, control y objetividad en la resolución. El permiso se expide

en 4 días. El trámite de expedición y el permiso están exentos del pago de derechos.

III Destinatarios:

Empresas exportadoras

IV Alcances del servicio:

Está autorizado un incremento automático hasta del 50 % en el valor consignado en los permisos, excepto si llevan la leyenda “valor inalterable” y hasta el 2 % en el peso, volumen o cantidad consignado.

Los alcances que reglamentan este requisito están contenidos en las siguientes normas legales:

- Reglamento sobre Permisos de Importación o Exportación de Mercancías Sujetas a Restricciones (Diario Oficial del 14 de septiembre de 1977).
- Circular N° 5 en materia de Permisos de Importación y Exportación (Diario Oficial del 31 de enero de 1985).
- Ley Reglamentaria del Artículo 131 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos en Materia de Comercio Exterior. (Diario Oficial del 13 de enero de 1986).

- Decreto que establece el procedimiento para la expedición de permisos de exportación. (Diario Oficial del 7 de julio de 1988).
- Acuerdo por el que se autorizan incrementos en el valor, peso, volumen o cantidad en los permisos de exportación. (Diario Oficial del 28 de febrero de 1986).

6. CUOTAS DE EXPORTACIÓN DE PRODUCTOS DE ACERO A LOS EUA

I Objetivos:

Este instrumento permite asignar oportunamente a las empresas cuotas de exportación de productos de acero a los Estados Unidos de América. Asimismo permite reasignar los montos no exportados entre las empresas con capacidad real de exportación.

II Características:

El proceso de asignación y de cuotas está a cargo del departamento de Permisos de Exportación y Acero, así como la autorización de permisos y certificados de exportación.

La exportación de productos de acero está sujeta al requisito de permiso previo, por lo que a cada empresa se le otorgan permisos para ejercer sus cuotas hasta por el equivalente a un trimestre calendario. Además, cada embarque se ampara con un certificado de exportación que debe presentarse en la aduana de los Estados Unidos.

III Destinatarios:

Empresas siderúrgicas exportadoras

IV Alcances del servicio:

Las cuotas globales del período se distribuyen entre las empresas siderúrgicas con base en los antecedentes de exportación a los Estados Unidos y a otros países.

En un sistema computarizado se lleva el registro de antecedentes y el control de las cuotas para procesar la distribución equitativa y procurar su utilización real.

Este programa está regulado por el Acuerdo sobre comercio de ciertos productos de acero entre el Gobierno de los Estados Unidos Mexicanos y el Gobierno de los Estados Unidos de América.

7. CUOTAS DE EXPORTACIÓN DE TEXTILES Y PRENDAS DE VESTIR A USA.

I Objetivos:

En el Departamento de Convenio Textil se administra la asignación de cuotas de exportación de productos textiles, a fin de optimizar su nivel de utilización entre las empresas del ramo.

II Características:

Los exportadores tradicionales tendrán como cuota inicial el mismo monto exportado el año inmediato anterior. Para las empresas que no cuenten con antecedentes, la asignación inicial será el monto que resulte menor entre el 25 % de la solicitud presentada y el 3 % del saldo de cuota disponible.

Cada embarque de productos textiles a los Estados Unidos de América requiere de una visa textil de exportación para obtenerla, se deberá presentar la factura de venta de venta de la mercancía. La visa se expide por la cantidad y categorías del producto que se consigna en la factura. El monto visado se irá descontando de la asignación con que cuenta la empresa.

III Destinatarios:

Empresas textiles exportadoras

IV Alcances del servicio:

Los exportadores podrán solicitar ampliación de la cuota cuando demuestren haber ejercido por lo menos el 70 % de su asignación original. En esta forma el exportador tiene seguridad en cuanto al acceso a cuotas suficientes para poder cumplir con los compromisos contraídos en el exterior.

Los productos textiles artesanales no están sujetos a cuota; pero previo a cada exportación, deberán presentar la factura que ampara dicha mercancía, que debe incluir la leyenda “Hecho a mano 100%”, para que se le expida un certificado de exportación textil requerido por la aduana de los Estados Unidos de América.

Este programa está regulado por las prórrogas del V Acuerdo Bilateral México-Estados Unidos en Materia de Textiles.

8. CERTIFICADOS DE ORIGEN PARA PRODUCTOS CON PREFERENCIAS Y CONCESIONES ARANCELARIAS.

I Objetivos:

Una gran cantidad de productos mexicanos de exportación pueden obtener la eliminación o reducción de aranceles en los países que los importan, en función a diversos acuerdos o convenios internacionales, lo que puede propiciar una mayor competitividad. Para ello es necesario acompañar cada embarque con un Certificado de Origen, que avala que el producto cumple con las normas de origen establecidas en los acuerdos.

II Características:

Actualmente los productos mexicanos pueden beneficiarse de los siguientes esquemas de preferencias arancelarias:

a) **Sistemas Generalizados de Preferencias (SGP)** a países en desarrollo establecidos por:

- Estados Unidos de América
- los países de la Unión Europea
- Japón

- Canadá
- Australia
- Nueva Zelanda
- Noruega
- Suecia
- Finlandia
- Austria
- Suiza
- los países que formaron la Unión Soviética
- los países de Europa Oriental

Para todos los SGP se requiere un certificado Forma “A” que por regla general debe ser expedido por la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI), como autoridad comercial de México.

Estados Unidos constituye una excepción, ya que desde 1986 permite que sean las mismas empresas exportadoras quienes suscriben los Certificados de Origen correspondientes.

b) Acuerdos en el marco de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), de la que forman parte, además de México:

- Argentina
- Bolivia
- Brasil
- Chile
- Colombia
- Ecuador
- Paraguay
- Perú
- Uruguay
- Venezuela

Para exportaciones a estos países debe expedirse un certificado de Origen ALADI, autorizado por la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI).

En el caso de Chile el Acuerdo de Complementación Económica suscrito con México, contempla la utilización de un Certificado de Origen particular a partir del segundo semestre de 1992.

c) Sistema Global de Preferencias Comerciales entre Países en Desarrollo (SGPC), que ha iniciado su operación internacional y progresivamente incorporada a un número mayor de países en desarrollo. Este sistema cuenta también con un Certificado de Origen diseñado especialmente.

d) Independientemente de los esquemas de preferencias arancelarias, los países de destino de nuestras exportaciones pueden solicitar, sin una preferencia específica, la comprobación del origen del producto que importan. Para tal efecto, la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI) expide los Certificados de Artículos Mexicanos.

III Destinatarios:

Las empresas exportadoras, cuyos productos cumplan con las normas de origen establecidas por el país importador.

IV Alcances del servicio:

Estas empresas deben inscribirse en el Registro de Productos Elegibles para Preferencias y Concesiones, que le permite a la empresa obtener cuantos certificados de origen requiera para su producto durante 6 a 12 meses . Es

necesario obtener un certificado de origen para cada embarque de exportación.

9. APOYOS ADMINISTRATIVOS DE LA COMISIÓN MIXTA PARA LA PROMOCIÓN DE LAS EXPORTACIONES (COMPEX).

I Objetivos:

Se ha formado una comisión integrada por:

- organismos del sector público: Secretarías de Relaciones Exteriores; de Hacienda y Crédito Público; Energía, Minas e Industria Paraestatal; Comercio y Fomento Industrial; Agricultura y Recursos Hidráulicos; Comunicaciones y Transportes; Trabajo y Previsión Social y el Banco Nacional de Comercio Exterior;
- representantes de los organismos cúpula del sector privado vinculados con la exportación.

Esta Comisión Mixta se reúne mensualmente a nivel estatal, regional y nacional con los exportadores y las autoridades responsables para el análisis de planteamientos e iniciativas que cubren las siguientes vertientes:

- a) Atender los problemas que enfrentan los exportadores para concurrir a los mercados internacionales, fundamentalmente para eliminar trabas y restricciones a la exportación.

b) Concertar acciones con los exportadores para fortalecer las ventas externas y, en particular, identificar, promover y dar seguimiento a proyectos específicos de exportación, con el propósito de asegurar el éxito de iniciativas empresariales en materia de exportación de productos competitivos que por su magnitud o importancia regional requieren apoyos conjuntos.

c) Definir medidas a seguir por las entidades públicas que hagan más operativos los apoyos vigentes al exportador o para establecer los nuevos mecanismos que agilicen trámites, a partir de las sugerencias de los exportadores.

d) Proponer las medidas promocionales objeto de coordinación con los gobiernos de las entidades federativas.

e) Establecer políticas promotoras, claras y sencillas, que adecuen el marco de operación de las empresas a las nuevas realidades del entorno internacional.

f) Elaborar una Cartera Nacional de Proyectos de Exportación.

II Características:

La Comisión recibe todo planteamiento por escrito que no haya sido posible ser resuelto en las instancias normales de tramitación en materia de

exportaciones y que requiera emprender acciones de una o varias entidades públicas.

Las empresas pueden presentar sus planteamientos en las sesiones de COMPEX que se realizan en tres niveles:

a) El primer nivel funciona para cada uno de los Estados de la República. La **Comisión Estatal** sesiona la primera semana de cada mes, en donde los empresarios y las autoridades responsables de los apoyos administrativos analizan y toman medidas para la solución de los asuntos enfocados a la exportación.

b) En la **instancia regional**, cuyas sesiones se llevan a cabo bimestralmente consideran todos aquellos casos que no fueron resueltos por la instancia estatal en el transcurso de un mes; además se escuchan a los ponentes de la respectiva región sin limitación alguna y se dicta ahí mismo la solución de determinados casos y en otros se les da respuesta en un lapso máximo de 30 días.

Para ello se ha dividido el país en 6 regiones geográficas. Las sesiones de la Comisión se llevan a cabo en las distintas sedes que componen cada región de acuerdo con su calendario anual de reuniones.

Con el propósito de dar mayor agilidad a la resolución de los casos se crearon tres COMPEX sectoriales: Ferroviario, Portuario y Eléctrico. Estos sesionan bimestralmente con la asistencia de representantes del sector público involucradas de la materia, así como representantes del sector privado.

c) Los casos que no se pueden resolver a nivel regional o en los COMPEX sectoriales se tratan en el tercer nivel de la comisión que es el de **Secretarios de Estado**, con la presencia del Director General del BANCOMEXT y de los Presidentes de los organismos cúpula vinculados con las exportaciones.

Cada cuatro meses se reúnen con el **Presidente de la República**, para resolver aquellos casos que no encuentran solución en el nivel de Secretarios de Estado.

III Destinatarios:

- Empresas exportadoras

10. INSTANCIAS PROMOCIONALES EN EL EXTERIOR.

10.1. COMPEX Internacionales

El Foro COMPEX funciona a nivel internacional en Bélgica, Francia, Italia, Alemania y España para ejecutar entre otras las siguientes promociones:

- a) Propiciar un acercamiento directo con los importadores de productos procedentes de México.
- b) Solucionar los problemas que se susciten en los propios países importadores.
- c) Difusión de ofertas exportables.

10.2. Consejerías Comerciales de México en el exterior

Estas oficinas promotoras, altamente especializadas promueven sistemáticamente las exportaciones de los productos mexicanos. Son instancias efectivas que tienen contacto con clientes potenciales y proporcionan servicios como:

- a) Detectar oportunidades de venta de productos mexicanos.
- b) Asesoría a empresarios para concretar exportaciones.
- c) Promoción de la oferta exportable.
- d) Información sobre mecanismos de acceso y restricciones para los productos mexicanos.
- e) Difusión de oportunidades de exportar a través de feria y exposiciones.
- f) Orientación sobre ventajas en aprovisionamiento de insumos.
- g) Promover proyectos de co-inversión.

11. FERIAS MEXICANAS DE EXPORTACIÓN.

I Objetivos:

Las ferias y exposiciones internacionales permiten la vinculación directa de la industria exportadora con la demanda internacional, y particularmente con los grandes distribuidores especializados.

Este programa busca promover tanto la organización de este tipo de eventos como la construcción de recintos adecuados a las normas y condiciones de uso internacional.

La Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI) distingue los eventos a promover al amparo de este programa, otorgándoles el certificado FEMEX, en sus modalidades “organizador “ y “constructor”.

II Características:

Los certificados FEMEX dan acceso a un conjunto de instrumentos de apoyo, vinculados estrechamente a la etapa inicial del evento, que considera un período de tres años, ya que es indispensable propiciar que las ferias y los recintos feriales sean rentables por sí mismos en el largo plazo.

Los apoyos que se ofrecen son :

- a) Apoyo financiero BANCOMEXT, diseñado expresamente para su operación de promoción.
- b) Apoyo de BANCOMEXT en la promoción internacional.
- c) Apoyo financiero de NAFIN para la construcción de recintos.
- d) Financiamiento a las empresas expositoras
- e) Capacitación a expositores y organizadores.
- f) Facilidades de operación aduanera.
- g) Programas preferenciales de tarifas de transporte al evento y hospedaje.

III Destinatarios:

Organizadores de ferias comerciales y constructores de centros de exposición.

II. SERVICIOS A LA IMPORTACIÓN.

1. PERMISOS DE IMPORTACIÓN DEFINITIVA DE MERCANCÍAS.

I Objetivos:

Este permiso permite que resolver mediante un procedimiento ágil y transparente las solicitudes de importación de productos restringidos, conforme la normativa que exige este requisito para 11.821 posiciones arancelarias, que representan el 2 % del total..

II Características:

Las solicitudes se analizan considerando la situación de la producción nacional y el abastecimiento oportuno y eficiente de los bienes de consumo y de producción, así como los convenios comerciales firmados por México en el marco del GATT, la ALADI o con otros países.

No puede concertarse ninguna adquisición de productos restringidos en el extranjero si no se cuenta previamente con el permiso de importación.

III Destinatarios:

empresas importadoras

2. PERMISOS DE IMPORTACIÓN TEMPORAL.

I Objetivos:

Este permiso permite la importación temporal de determinadas mercancías, siempre y cuando retornen al extranjero en el mismo estado en que ingresaron al país.

II Características

Solo están sujetas a este requisito de permiso previo de importación:

a) aparatos y demás efectos necesarios para las exploraciones mineras y de campo, reconocimiento y medición de terrenos, trabajos agrícolas, trazos y construcción de vías de comunicación y trabajos de investigación científica.

b) Maquinaria, equipo y vehículos para explotación lucrativa, a excepción de aquellos que regula la Ley del Registro Federal de Vehículos y su reglamento.

3. CUPOS PREFERENCIALES DE IMPORTACIÓN PARA PRODUCTOS LATINOAMERICANOS.

I Objetivos:

México es miembro de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), en el marco de la cual se han suscripto diversos acuerdos en los que se establecen concesiones y preferencias recíprocas con el resto de los países contratantes: Argentina, Bolivia, Brasil, Colombia, Chile Ecuador, Paraguay, Perú, Uruguay y Venezuela.

Algunas de las concesiones otorgadas por México, que se refieren en todos los casos a preferencias arancelarias, se aplican exclusivamente a una determinada cantidad anual de producto importado, cupos que son administrados por la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI), mediante criterios de aplicación general.

II Características:

Entre los productos elegibles para este mecanismo preferencial se encuentran: trajes, prendas y tejidos de lana, prendas y tejidos de peletería

fina, maderas incluso de variedades preciosas, productos agrícolas, insumos para la industria química, máquinas de oficina, etc.

La administración de los cupos preferenciales de importación, se realiza con el criterio de favorecer el uso eficiente de las preferencias, orientándolas hacia los importadores que efectivamente las utilizan, propiciando una mejor programación de sus operaciones.

III. POLÍTICA DE FRANJA FRONTERIZA Y ZONAS LIBRES.

I. ZONAS LIBRES.

Las zonas libres son áreas geográficas determinadas que tienen un régimen preferencial de comercio exterior diferente al del resto del país.

Este régimen consiste en permitir la importación sin el pago de aranceles, en alrededor del 75 % del total de las fracciones que componen la Tarifa del Impuesto General de Importación (TIGI); además, el 98 % de dichas fracciones están liberadas de permiso previo de importación.

Actualmente las zonas libres son cinco.

2. FRANJA FRONTERIZA NORTE.

Es la región de 20 km paralela a la línea divisoria internacional colindante con Estados Unidos.

Esta región tiene un tratamiento preferencial en materia fiscal y de comercio exterior para la industria y el comercio organizado.

3. EMPRESAS COMERCIALES DE LA FRONTERA.

I Objetivos:

Las Empresas Comerciales de Frontera (ECF) son unidades comercializadoras establecidas en la franja fronteriza norte y zonas libres del país, así como en algunos municipios, con la finalidad de abastecer en forma eficiente con productos nacionales y extranjeros exclusivamente a esas regiones.

II Características:

Las Empresas Comerciales de Frontera (ECF) tienen apoyos y facilidades para importar sin el pago de impuestos de importación, mercancías comprendidas en 733 posiciones arancelarias que comprenden productos básicos, semibásicos y productos de uso generalizado.

Para las restantes posiciones arancelarias de la TIGI que están sujetas al pago del impuesto de importación, sólo pagan un arancel máximo de 5 %.

Quedan exceptuadas de las facilidades otorgadas a las ECF la compra de vehículos automotores.

4. FOMENTO AL DESARROLLO INDUSTRIAL.

I Objetivos:

Se denomina industrias fronterizas (IF) a las empresas dedicadas a actividades industriales de transformación que se establecen en la franja fronteriza norte y zonas libres del país así como en determinados municipios, con el propósito de fabricar artículos para abastecer eficientemente al mercado local, realizar exportaciones y reexpedir parte de su producción al interior del país, cubriendo en este último caso, los impuestos de importación que correspondan.

II Características:

Las industrias fronterizas tienen como apoyos y facilidades, importar libre del pago de impuestos, maquinaria y equipo, equipo de cómputo y comunicación, refacciones, materias primas y demás insumos que requieran en su proceso productivo.

Se registra un programa de Operación y se tramita la autorización de franquicia.

El Programa de Operación tiene vigencia permanente y se obtiene previo compromiso de:

- Facturar las ventas de mayoreo destinadas a la región fronteriza señalando que las mercaderías contienen insumos importados con franquicia arancelaria.
- Efectuar las ventas al menudeo de acuerdo al art. 29 del Código Fiscal de la Federación.
- No utilizar mercaderías importadas en regiones distintas a las señaladas.

La autorización de franquicia tendrá una vigencia de 12 meses y se obtiene presentando el Programa de Operación en la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI) y estar al día en las obligaciones fiscales y contables.

5. COMISIÓN DE FRONTERA Y ZONAS LIBRES.

I Objetivos:

La Comisión de frontera y zonas libres se integra con representantes de las dependencias involucradas en la problemática comercial de esas regiones y por organismos del sector privado.

Tiene como objetivos fundamentales:

- Proponer el establecimiento de criterios y políticas para mejorar el abastecimiento en la zona fronteriza y zonas libres.
- detectar la problemática de abastecimiento de productos nacionales e importados, así como la que se derive de la industria en esas regiones.
- Proponer mecanismos que agilicen los trámites administrativos y coordinar acciones con las dependencias del sector público para resolver la problemática que en materia de comercio exterior se presente en esas regiones.
- dar seguimiento a los diversos planteamientos que presenten los sectores económicos.

II Características:

La comisión se reúne mensualmente en alguna de las localidades de la región fronteriza.

La presentación de casos ante esta Comisión debe ser por escrito y al menos con tres días de anticipación a la celebración de la reunión.

6. IMPORTACIÓN DE VEHÍCULOS AUTOMOTORES EXCLUSIVAMENTE EN LA ZONA FRONTERIZA Y ZONAS LIBRES DEL NORTE DEL PAÍS.

6.1. Vehículos usados

I Objetivos:

Los residentes de la franja fronteriza norte y zonas libres, tienen la a facilidad de importar **vehículos automotores usados** para su uso exclusivo en esas regiones, siempre y cuando se trate de modelos de 4 a 15 años anteriores al ejercicio automotriz en curso y estén contemplados en relación de marcas y tipos autorizados. La importación de dichos vehículos no requiere de permiso previo y únicamente paga un arancel de 5 %.

II Características:

No se permite la importación de automóviles deportivos, convertibles y de lujo, ni los propulsados por motor diferente a gasolina.

Tampoco se permiten los camiones con peso bruto vehicular superior a 11 toneladas y los propulsados por motor diferente a gasolina, así como los autobuses integrales para el transporte foráneo de pasajeros.

Las personas físicas no comerciantes no podrán importar más de dos unidades de vehículos usado por año.

III Destinatarios:

Personas físicas o morales no comerciantes, residentes de las regiones citadas, que acrediten fehacientemente esa condición.

Comerciantes de vehículos usados, inscriptos en la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI).

6.2. Vehículos nuevos

I Objetivos:

Los distribuidores de vehículos nuevos de la franja fronteriza norte y zonas libres, pueden importar libremente vehículos automotores de fabricación o año modelo correspondiente a la fecha en que se realice la importación.

II Características:

Dicha importación se realiza con una exención del 50 % sobre el arancel establecido en la Tarifa del Impuesto General de Importación, siempre y cuando se trate de vehículos de determinadas posiciones arancelarias previstas por la ley.

III Destinatarios:

Distribuidores de vehículos nuevos en las regiones señaladas, con permiso de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI) en caso de vehículos sujetos a restricción.

PROGRAMA DE FOMENTO INTEGRAL A LAS EXPORTACIONES (PROFIEX)

I Objetivos:

Este Programa forma parte del Programa Nacional de Fomento Industrial y Comercio Exterior (Pronafice) y tiene como objetivo implementar una política de fomento a las exportaciones más agresiva que consista en:

- promover una diversificación creciente de productos y mercados;
- estimular ajustes en las líneas de exportación, conforme a los requerimientos de la demanda externa;
- organizar la oferta exportable;
- alentar mayor producción de los artículos que sustituyan importaciones y generen exportaciones;
- asegurar la regularidad de abastecimiento den la cadena productiva de bienes exportables;
- estimular y premiar la eficiencia;
- sumar los esfuerzos de asesoría, apoyo y financiamiento del Gobierno Federal a las ventas foráneas y conservar y ampliar los mercados externos;

- hacer rentable la actividad exportadora y crear una conciencia exportadora en todos los sectores de la sociedad.

II Características:

El Profiflex agrupa las acciones para el fomento de las ventas en los mercados internacionales en los siguientes rubros:

- 1. Fomento a la producción:** Se adoptarán medidas para aumentar la producción de bienes que se estén exportando, de los que se producen y aún no se exportan y de los que sustituyan eficientemente a los que se están importando.
- 2. Apoyos institucionales:** los principales organismos de apoyo son el Banco Nacional de Comercio Exterior (BANCOMEXT), la Comisión Mixta Asesora de Política de Comercio Exterior (COMPEX), el Comité de Defensa de las Exportaciones (CDE).
- 3. Promoción:** Se realizarán acciones bajo el principio de la “promoción compartida”, a cargo de los exportadores directos, las empresas de comercio exterior y el Banco Nacional de Comercio Exterior (BANCOMEXT) a través de la concertación de acciones entre los sectores público y privado.

- 4. Apoyos Financieros:** principalmente del Banco Nacional de Comercio Exterior (BANCOMEXT).
- 5. Formas no convencionales de comercio exterior:** Se permitirá la importación de algunos artículos considerados prescindibles a cambio de exportaciones de productos de difícil colocación en el exterior, en una proporción de dos a uno, en términos de valor.
- 6. Simplificación y desconcentración administrativa:** Se prevén diversas medidas y regímenes aduaneros que faciliten la exportación rápida y eficiente.
- 7. Negociaciones comerciales:** Se destaca la participación de México en negociaciones multilaterales, como es el caso del Sistema General de Preferencias Comerciales (SGPC).
- 8. Infraestructura:** Se emprenderán acciones en las tres principales vías para el transporte de mercancías hacia el exterior: Carretero, ferroviario y marítimo.

EL BANCO NACIONAL DE COMERCIO EXTERIOR (BANCOMEXT)

I Objetivos:

El Banco Nacional de Comercio Exterior (BANCOMEXT) es una institución de desarrollo que tiene por objeto financiar el comercio exterior mexicano, así como participar en la promoción de dicha actividad.

II Características:

El **apoyo financiero** del propio Banco al comercio exterior, puede ser de primer piso (otorgamiento de créditos), como de segundo piso (redescuento a los bancos comerciales).

La institución opera también como fideicomiso al Fondo para la Promoción de las Exportaciones de Productos Manufacturados (FOMEX), cuya función es otorgar financiamiento y garantías al comercio exterior a través de los bancos del país.

Dentro de las **actividades promocionales** cabe señalar las siguientes:

1. Participación en ferias, exposiciones y misiones comerciales al extranjero; diseño y edición de catálogos, folletos y hojas técnicas promocionales, muestras de productos mexicanos en el extranjero; semanas de México en el extranjero.

2. Servicios y asesoría en los siguientes campos:

- Información comercial especializada relativa a los elementos esenciales de acceso al mercado exterior;
- Envío de muestras de productos a promover;
- Asesoría y diseño de catálogos, folletos en hojas técnicas, etc, de etiquetas, envases, empaques, y otro material promocional;
- Actualización y capacitación del personal en el país o en el extranjero;
- Coordinación y estructuración de programas de visitas a empresas importadoras, representantes, distribuidores y funcionarios públicos que administran el comercio exterior de los mercados que correspondan;
- Contratación de espacios para exhibición, junto con la coordinación de servicios, en el local del evento, de información

comercial especializada, trámites aduaneros, transporte internacional, etc;

- Estudios de mercado, de empaque embalaje, etc.

Cabe señalar que todas estas funciones se canalizan dentro del territorio nacional a través de la Dirección de Asistencia al Exportador y de la Promoción Externa del Banco, ubicadas en el Banco y en las Oficinas Regionales de Promoción en la República Mexicana. En el exterior, el Banco tiene una red de Consejerías comerciales con todos los elementos necesarios, materiales, técnicos y administrativos.

PROGRAMAS DE APOYO FINANCIERO Y PROMOCIONAL AL COMERCIO EXTERIOR

I Objetivos:

El Programa Financiero y Promocional del Banco Nacional de Comercio Exterior (BANCOMEXT) tiene como objetivo fundamental impulsar el comercio exterior de México, buscando ampliar la oferta exportable a través de apoyos crediticios a la inversión productiva y servicios promocionales, con el fin de continuar facilitando el acceso de los exportadores a los mercados internacionales.

De esta manera, los apoyos financieros que BANCOMEXT ofrece a la comunidad de comercio exterior se agrupan en dos grandes rubros: los Productos Financieros y la Promoción Global.

I. Productos Financieros

Destinatarios :

Empresas que participan en el proceso de producción (productores, organizaciones de productores) y comercialización de bienes y servicios no

petroleros que exporten directa o indirectamente o que sean exportadores potenciales.

En particular de los sectores:

- Manufacturas y servicios
- Minero metalúrgico
- Agropecuario
- Turístico

Características:

A través de los Productos Financieros de BANCOMEXT se apoya el ciclo productivo y las ventas de exportación de corto y largo plazo, los proyectos de inversión fija, la adquisición de insumos y bienes de capital de importación.

Además se cuenta con un esquema integral de garantías de crédito a través del cual se protege a las empresas mexicanas y a los intermediarios financieros en los riesgos a que se encuentran expuestos en sus actividades de comercio exterior.

1. CAPITAL DE TRABAJO (CICLO PRODUCTIVO Y VENTAS):

Para el apoyo financiero al **ciclo productivo**, que comprende la etapa de producción, acopio y existencias de las empresas de cualquier sector de cualquier sector BANCOMEXT, se cuenta con :

- la **Tarjeta Exporta en Dólares** para los exportadores directos
- la **Tarjeta Exporta en Moneda Nacional** para los exportadores indirectos, directos y potenciales con las cuales se facilita la etapa de autorización al crédito y la disposición de los recursos, llegando así a un mayor número de empresas.
- el **Capital de Trabajo Integral (CTI)**, para el **sector agropecuario**, con ciclos productivos mayores a 90 días donde los exportadores reciben los créditos en dólares y en pesos.
- el producto financiero **Capital de Trabajo Anual (CAPTA)**, para financiar el ciclo productivo de empresas de cualquier sector con ventas anuales superiores a 10 millones de dólares.
- El producto **Impuestos Temporales en Cuentas Aduaneras** para las empresas que efectúan importaciones de insumos que posteriormente se incorporen a productos de exportación sujetas al pago de impuestos de

importación temporal, garantizándolos con depósitos en las cuentas aduaneras.

- El producto financiero **Cuenta de Exportación (VEXPO)** para apoyar las ventas a plazo de cualquier sector a cualquier parte del mundo.
- El producto financiero de **Ventas con Fondeo Automático de Cartera de Exportación (FACE)** para apoyar las ventas a plazo a Estados Unidos, Canadá y Puerto Rico, siempre y cuando en este último caso, se establezca la conformidad del importador de efectuar el pago directamente en la cuenta del banco extranjero fondeador. Esta opción representa un menor costo para el exportador.
- el producto de **Ventas de Exportadores Indirectos** para las ventas en el mercado local, que se realiza a través de las empresas de factoraje bajo la mecánica operativa de estas organizaciones auxiliares de crédito, como la banca comercial.

2. VENTAS DE EXPORTACIÓN A LARGO PLAZO

Se han establecido dos productos financieros para apoyar las ventas de **Unidades de Equipos de Exportación**, así como los **Proyectos de Exportación** de largo plazo, donde el plazo y la tasa de interés se determina en función a las prácticas internacionales y a los lineamientos establecidos por la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE).

3. PROYECTOS DE INVERSIÓN EN MÉXICO

- la **Tarjeta Exporta para el Apoyo al Equipamiento** para la adquisición de las unidades de equipo a alguna de las empresas distribuidoras que estén autorizadas por BANCOMEXT. El crédito se otorga hasta el 80 % del valor de la unidad, a 4 años de plazo, según el monto.
- la **Tarjeta Exporta para Unidades de Equipo Nacionales** para la compra de unidades de equipo, equipo automotriz y el establecimiento de bodegas, a 5 años de plazo.
- los **Proyectos de Inversión** y los **Proyectos de Ahorro y/o Cogeneración de energía** para los exportadores directos, indirectos y potenciales, para la construcción, ampliación y equipamiento de proyectos de inversión, naves industriales y recintos feriales; la realización de proyectos de desarrollo tecnológico; la exploración minera; y la adquisición y desarrollo de la tecnología de punta. Se financia hasta el 75 % de la inversión y hasta un plazo de 9 años, dependiendo de las necesidades de cada proyecto.

4. IMPORTACIONES

Para la importación de insumos, partes y refacciones se cuenta con cuatro productos financieros:

- el **PROFIME** para el financiamiento de las importaciones realizadas por exportadores directos bajo la modalidad de reembolso de facturas de compras del último mes.
- la **Importación de insumos** para los exportadores directos de cualquier sector para efectuar el pago de contado al proveedor, aprovechando de esta forma las líneas de importación establecidas con instituciones financieras del exterior.
- la **Importación de insumos de Centroamérica** para la adquisición de bienes y servicios provenientes de Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua y Bolivia, donde el beneficiario de este producto puede ser cualquier importador.
- la **Importación de productos básicos** para la adquisición de productos básicos de Estados Unidos y Canadá, a través de las líneas de crédito de importación garantizadas por la Commodity Credit Corporation (CCC) y la

Export Development Corporation (EDC), que efectúe cualquier empresa importadora.

5. ACCIONES PROMOCIONALES

Las acciones promocionales se clasifican en cuatro: para la comercialización, para el desarrollo tecnológico, para la promoción y para la capacitación.

- Acciones promocionales para la **Comercialización** para apoyar hasta el 85 % de los gastos implícitos para efectuar estudios de mercado, establecer negocios y oficinas de representación en el extranjero, gastos de comercio exterior, así como inversiones accionarias en Empresas de Comercio Exterior (ECEX) y en empresas en el extranjero.
- Acciones promocionales para el **Desarrollo Tecnológico** para realizar estudios de factibilidad técnica y financiera de proyectos de exportación, así como la elaboración de estudios para desarrollar nuevas tecnologías.
- Acciones promocionales para la **Promoción** para gastos de viajes de promoción, de organización, y participación de ferias mexicanas de exportación e internacionales, envío de muestras, licitaciones internacionales y publicidad.

- Acciones promocionales para la **Capacitación** para gastos en el entrenamiento y la asesoría en comercio exterior y en procesos productivos.

6. GARANTÍAS

Los financiamientos al ciclo productivo disponen de garantías que se obtienen mediante el establecimiento de un contrato con el BANCOMEXT:

- la **garantía de pre-embarque** que cubre los riesgos durante la etapa productiva de los productos de exportación.
- la **garantía de pre-entrega** que cubre la fase de pre-entrega o ejecución de la construcción.
- la **garantía de pago inmediato e incondicional** para cubrir a las instituciones de crédito intermediarias del riesgo de falta de pago de los créditos que otorguen a las empresas, de los sectores manufacturas, servicios, y minero-metalúrgico.
- la **garantía de post-embarque** que cubre los riesgos de durante la fase de venta al exterior.
- la **garantía de post-entrega** que cubre la fase de la certificación de la obra.

Estas garantías cubren al exportador o a las instituciones de crédito intermediarias de la falta de pago derivada del riesgo de tipo político,

catastrófico o extraordinario del país importador a los que se encuentran expuestos en las etapas de pre-embarque, pre-entrega, post-embarque y post-entrega.

- las **garantías contractuales** que cubren a las instituciones de crédito intermediarias de las pérdidas que sufran por la emisión de garantías contractuales, por cuenta del exportador para garantizar el incumplimiento adquirido por él a favor del importador, o bien para garantizar al exportador cualquier depósito que haya efectuado con motivo de su participación en una licitación internacional.

II PROMOCION GLOBAL

Los apoyos de promoción global que ofrece BANCOMEXT consisten en un conjunto de actividades orientadas a proporcionar información, asesoría técnica y capacitación a la comunidad empresarial en general, sobretudo a las empresas, que se inician en la exportación.

1. ACTIVIDADES DEL CENTRO DE SERVICIOS AL COMERCIO EXTERIOR

El Centro de Servicios al Comercio Exterior ofrece a la comunidad de comercio exterior, nacional y del extranjero, sus servicios de:

- **información:** estadística sobre productos, mercados, importadores, y exportadores, así como de temas general y específicos vinculados a los negocios internacionales.
- **asesoría:** técnica, comercial, legal y financiera.
- **formación técnica:** especializada en comercio exterior, dirigida a empresas, cámaras y asociaciones, bancos, firmas, consultoras, comercializadoras e instituciones de educación superior.

2. PROMOCIÓN SELECTIVA

BANCOMEXT apoya el fomento de las exportaciones de un grupo de productos a nuevos mercados, o para incrementar los mismos en los mercados ya atendidos, buscando vincular en forma permanente la oferta exportable actual y potencial con la demanda internacional.

La selección de sectores y grupos de productos toma en cuenta los nichos de mercado detectados por las Consejerías Comerciales de BANCOMEXT en el extranjero, así como elementos de competitividad internacional identificados por otros organismos.

Los instrumentos que apoyan esta promoción selectiva son:

- **Ferias y misiones comerciales** para vendedores y compradores de sectores y grupos de productos con ventajas comparativas.
- **Proyectos producto-mercado** para fortalecer la presencia de un producto o de líneas de un productos determinados en un mercado específico, incorporando en él nuevos bienes y nuevas empresas.
- **Proyectos especiales** no tradicionales que desarrollen oferta exportable o que resuelvan dificultades del comercio exterior del país.

- **Consejerías Comerciales** ubicadas en mercados clave para México, incluyendo los no tradicionales mediante una intensa labor de oportunidades de exportación..
- **Direcciones Regionales y Gerencias Estatales** para proporcionar apoyo promocional y asistencia técnica a las empresas interesadas, contando con la cooperación de los gobiernos de los Estados.

BASES DE DATOS

Las necesidades de tener acceso a una información veraz, oportuna y sumamente confiable han provocado la creación de importantes bases de datos entre las que se destacan:

- el **Sistema Export-Data** del Banco Nacional de Comercio Exterior (BANCOMEXT).
- el **Sistema de Información Comercial (SICM)** de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI) que distribuye el Centro de Información al Comercio Exterior SECOFI-BANCOMEXT.
- el **Sistema “DIA”** de Sistemas Dinámicos Internacionales, empresa especializada en el desarrollo de sistemas de información y control para el apoyo del comercio exterior.

Sin embargo, estos importantes sistemas de información operan en plataformas computacionales muy diferentes y no son compatibles entre sí. Se encuentran además centralizados principalmente en la ciudad de México y se hacía necesario estandarizar la plataforma de cómputo de estos sistemas de

información, a fin de poder crear un nuevo sistema que pudiera ser instalado en diversos puntos de la República Mexicana y en el extranjero para apoyar a los empresarios en sus operaciones de comercio exterior.

Es así como nace el **Sistema Integral de Información de Comercio Exterior** denominado “**DATAKOMEX**”, el cual es el resultado de un importante convenio de colaboración entre BANCOMEXT, el Centro de Servicios al Comercio Exterior SECOFI-BANCOMEXT y la empresa Sistemas Dinámicos Internacionales, con el objetivo de hacer llegar la información especializada proveniente de estas organizaciones a todos aquellos usuarios que requieren de este tipo de información, en sus propias oficinas, reduciendo costos de traslados de personal a los centros de información y de telecomunicaciones.

Es sistema es sumamente simple para la consulta del usuarios, ya que para operarlo no es necesario conocimientos previos de computación.

EI SISTEMA NACIONAL DE PROMOCION EXTERNA (SINPEX)

El **Sistema Nacional De Promoción Externa (SINPEX)** constituye un esfuerzo interinstitucional para crear un sistema único que permita lograr una estrategia de promoción efectiva. Participan:

- la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI)
- el Banco Nacional de Comercio Exterior (BANCOMEXT)
- la Nacional Financiera (NAFIN)
- el Consejo Mexicano de Inversión (MIB)

I Objetivos:

- Coordinar la promoción de proyectos de inversión y comerciales que realizan las distintas instituciones del país para lograr una mayor eficiencia en el proceso;
- Concentrar la información de oportunidades de negocios en una red única, accesible al sector empresarial y a los organismos públicos y privados que realizan labores de promoción.

- Desarrollar un sistema de cómputo de utilización generalizada, que permita uniformar la captación y difusión de oportunidades de negocios.

II Características:

El núcleo del SINPEX ofrece al empresario mexicano y extranjero un directorio de oportunidades empresariales con cuatro opciones:

- demanda internacional de productos mexicanos
- oferta exportable
- demanda interna de inversión extranjera
- intereses extranjeros en invertir en México

FRANCIA

PRINCIPALES PROGRAMAS DE PROMOCION ECONOMICA PARA PYMIS

I PROGRAMAS DE PROMOCION A CONSULTORIAS

**1. FONDO REGIONAL DE ASISTENCIA EN CONSULTORIAS
(FRAC)**

2. CENTROS TECNICOS INDUSTRIALES (CTI)

II PROGRAMAS DE PROMOCION EN EL AREA DE INVERSION

1. FONDO DE DESARROLLO DE LAS PYMI (FDPMI)

2. AYUDA DE LAS SOCIEDADES DE CONVERSIÓN

III PROGRAMAS DE PROMOCION EN EL AREA DE INVESTIGACION, INNOVACION Y TECNOLOGIA

1. CREDITO IMPUESTO INVESTIGACION

2. ASISTENCIA DEL ANVAR

2.1. ASISTENCIA A LOS PROYECTOS INNOVADORES

**ASISTENCIA A LOS PROYECTOS DE
INNOVACION**

**ASISTENCIA A LOS SERVICIOS DE
INNOVACION**

**ASISTENCIA A LOS SERVICIOS DE “CREACION
DE EMPRESAS”**

**ASISTENCIA A LA ASOCIACION TECNOLOGICA
EUROPEA**

2.2. ASISTENCIA A LOS PROYECTOS DE TRANSFERENCIA DE TECNOLOGIA

ASISTENCIA A LA TRANSFERENCIA

**ASISTENCIA A LOS SERVICIOS DE LA
TRANSFERENCIA**

**2.3. ASISTENCIA A LOS INVENTORES
INDEPENDIENTES**

3. EUREKA

4. GRANDES PROYECTOS INNOVADORES

5. CONCURSO DE PROPUESTAS

**6. FONDOS REGIONALES DE ASISTENCIA A LA
TRANSFERENCIA TECNOLÓGICA (FRATT)**

7. PROCEDIMIENTO DE DIFUSIÓN DE TÉCNICAS (ATOUT)

SUBPROGRAMA PUCE

SUBPROGRAMA PUMA

SUBPROGRAMA LOGIC

**IV PROGRAMAS DE PROMOCIÓN EN EL ÁREA DE LA
NORMALIZACIÓN Y LA CALIDAD**

**1. FONDOS REGIONALES DE ASISTENCIA A
CONSULTORIAS (FRAC) EN EL AREA DE CALIDAD**

2. CREDITO FISCAL NORMALIZACION

**V PROGRAMAS DE PROMOCION DEL AREA DE ENERGIA Y
MEDIO AMBIENTE**

1. ENERGIA

AMORTIZACION EXCEPCIONAL EN DOCE MESES

2. ENERGIA Y MEDIO AMBIENTE

ASISTENCIA A LA DECISION

CONTRATO DE SECTOR

INVESTIGACION E INNOVACION

3. AIRE

DESARROLLO DE TECNICAS

REALIZACION DE EQUIPAMIENTO

4. RESIDUOS

**CONTROL DE LA ENERGIA Y DE LOS RESIDUOS: FONDO
REGIONAL**

RESIDUOS INDUSTRIALES NO PELIGROSOS:

ASISTENCIA A LA DECISION

ASISTENCIA A LAS OPERACIONES DE DEMOSTRACION

VI PROGRAMAS DE PROMOCION DEL AREA EXPORTACION

1. COMITE DE DESARROLLO EXTERIOR (CODEX)

2. SEGUROS DE PROSPECCION

2.1. SEGURO DE FERIAS

2.2. SEGURO DE PROSPECCION SIMPLIFICADA

2.3. SEGURO DE PROSPECCION NORMAL

2.4. PROCEDIMIENTO FISCAL PREVISTO EN EL ART.

39

**3. RIESGOS DE FABRICACION, DE CREDITO Y RIESGOS
VINCULADOS**

3.1. POLIZA NOVEX

3.2. POLIZA GCP

3.3. GCP SUPER S

3.4. POLIZA EQUIPEX

3.5. POLIZA GRAND'EXPORT

3.6. POLIZA PCT

3.7. POLIZA INDIVIDUAL CREDITO PROVEEDOR

3.8. POLIZA INDIVIDUAL CREDITO COMPRADOR

4. RIESGO DE CAMBIO

SEGURO DE CAMBIO

5. FONDO DE INGENIERIA

I PROGRAMAS DE PROMOCION A CONSULTORIAS

1. FONDO REGIONAL DE ASISTENCIA EN CONSULTORIAS (FRAC)

I Objetivos:

Incitar a las PyMES a recurrir al asesoramiento de consultores externos con motivo de una etapa importante en su desarrollo.

II Destinatarios:

PyMES de menos de 500 personas, en una situación económica y financiera sana y no controladas por una empresa que supere ese límite.

Alrededor de 3.500 beneficiarios.

III Características:

Recurrir a un consultor externo del sector competitivo para estudios que no respondan a una obligación reglamentaria.

En algunas regiones, hay condiciones restrictivas.

La ayuda consiste en una subvención para los gastos de consultoría variable según las regiones alcanzando a:

- 80 % del costo del estudio de una duración de cinco días, con un límite de 25.000 F.
- 50 % del costo de un estudio más largo, con un límite de 200.000 F.

2. CENTROS TÉCNICOS INDUSTRIALES (CTI)

Existen actualmente 16 centros Técnicos Industriales (CTI), reagrupados desde 1990 en una red CTI. Están financiados por aportes obligatorios de las empresa, por fondos públicos y por los ingresos de las diversas prestaciones que ofrecen. Los CTI tienen misiones comunes de interés colectivo destinadas al conjunto del tejido industrial, particularmente las PyMIs y aseguran prestaciones individuales para las empresas.

I Objetivos :

- supervisión tecnológica
- participación en la normalización
- mejoramiento de la producción
- promoción de la calidad
- adaptación y transferencia de tecnologías genéricas o emergentes
- constitución de base de datos y de una documentación centralizada
- inversión en laboratorios y plataformas de ensayo y de control

El resultado de los trabajos y el conjunto el potencial material y humano están a disposición y directamente utilizables por las empresas.

II Características:

Los CTI pueden asegurar prestaciones individuales aranceladas en las siguientes áreas:

- asociaciones para trabajos de investigación aplicada
- ensayos
- certificación de productos
- medición
- dictámenes y peritajes
- formación del personal
- entrega de equipamiento

PROGRAMAS DE PROMOCION EN EL AREA DE INVERSION

1. FONDO DE DESARROLLO DE LAS PYMI (FDPMI)

I Objetivos:

Promover el desarrollo de las PyMIs permitiendo el aumento de su nivel tecnológico y de su competitividad.

II Destinatarios:

PyMIs de menos de 250 personas, en una situación económica y financiera sana y no controladas por una empresa que supere ese límite.

Alrededor de 1.000 beneficiarios.

III Características:

Realizar un programa de inversión de nivelación tecnológica que represente un esfuerzo significativo y se inscriba en un proyecto de desarrollo global.

La asignación será de equipamientos no inmobiliarios y eventualmente de inversiones inmateriales ligadas a éstos.

Este procedimiento está inscripto en los Contratos de Plan Estado Regiones, pudiendo variar las modalidades según la región.

2. AYUDA DE LAS SOCIEDADES DE CONVERSIÓN

I Objetivos:

Contribuir a la implantación y desarrollo de industrias creadoras de empleos en las zonas afectadas por las reestructuraciones de industrias tradicionales (carbón, siderurgia, etc.,)

II Destinatarios:

PyMES y PyMIs o fábricas de grandes grupos (cerca de 120 beneficiarios por año para SOFIREM, 120 para FINORPA, 300 para SODIE).

III Características:

Los proyectos de inversión deben estar situados en las zonas de intervención de las sociedades de conversión.

Deben ser creadoras de empleos.

Los aportes en fondos propios, préstamos a mediano y largo plazo sin garantía a tasa reducida:

200 a 250 millones de francos por año a SOFIREM

200 a 220 millones de francos por año a FINORPA

250 a 300 millones de francos por año a SODIE

Las solicitudes se gestionan en las sociedades de conversión.

III PROGRAMAS DE PROMOCION EN EL AREA DE INVESTIGACION, INNOVACION Y TECNOLOGIA

1. CREDITO IMPUESTO INVESTIGACION

2. ASISTENCIA DEL ANVAR

2.1. ASISTENCIA A LOS PROYECTOS INNOVADORES

ASISTENCIA A LOS PROYECTOS DE INNOVACION

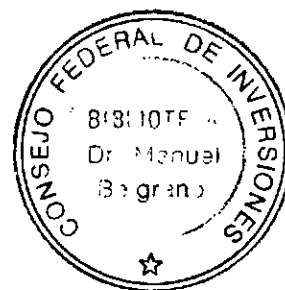
ASISTENCIA A LOS SERVICIOS DE INNOVACION

ASISTENCIA A LOS SERVICIOS DE “CREACION DE EMPRESAS”

ASISTENCIA A LA ASOCIACION TECNOLOGICA EUROPEA

2.2. ASISTENCIA A LOS PROYECTOS DE TRANSFERENCIA DE TECNOLOGIA

ASISTENCIA A LA TRANSFERENCIA



**ASISTENCIA A LOS SERVICIOS DE LA
TRANSFERENCIA**

2.3. ASISTENCIA A LOS INVENTORES INDEPENDIENTES

3. EUREKA

4. GRANDES PROYECTOS INNOVADORES

5. CONCURSO DE PROPUESTAS

**6. FONDOS REGIONALES DE ASISTENCIA A LA
TRANSFERENCIA TECNOLÓGICA (FRATT)**

7. PROCEDIMIENTO DE DIFUSIÓN DE TÉCNICAS (ATOUT)

SUBPROGRAMA PUCE

SUBPROGRAMA PUMA

SUBPROGRAMA LOGIC

1. CREDITO IMPUESTO INVESTIGACION

I Objetivos:

Favorecer las operaciones de investigación, desarrollo y de normalización. Entran en el área del crédito fiscal, las actividades de investigación fundamental, de investigación aplicada, de desarrollo experimental.

II Destinatarios:

Las empresas industriales, comerciales y agrícolas que tributan el impuesto a las ganancias en la categoría de beneficios industriales y comerciales o del impuesto a las sociedades y ubicadas bajo el régimen del beneficio real.

Alcanza con que la empresa ejerza la opción. Esta resulta del depósito de la declaración especial (formulario N°2069), relativo al crédito impositivo de investigación, en los mismos plazos que la declaración anual de resultados.

III Características:

Ocho tipos de gastos dan derecho al crédito impositivo:

1. Las dotaciones amortizables

- inmuebles nuevos afectados directamente a operaciones de investigación, creadas o adquiridas en estado nuevo.
- bienes muebles corporales creados o adquiridos en estado nuevo.
- bienes adquiridos en leasing:
 - adquiridos en estado nuevo por el locador
 - afectados directamente a la realización de operaciones de investigación y de desarrollo.

2. Los gastos del personal relativos a los investigadores y técnicos directamente involucrados en los trabajos de investigación y de desarrollo.

3. Los gastos de funcionamiento establecidos concertadamente en el 75 % de los gastos del personal de investigación y de desarrollo.

4. Los gastos correspondientes a la realización de operaciones de investigación y de desarrollo, confiados por la empresa a un organismo o a

un experto acreditado ante el Ministerio de Educación Superior e Investigaciones.

5. Los gastos de inscripción y mantenimiento de las patentes de invención.

6. Las dotaciones amortizables de las patentes de invención adquiridas para realizar operaciones de investigación y de desarrollo experimental.

7. Los gastos de normalización referentes a los productos de la empresa definidas como sigue por la mitad de su monto:

- los salarios y cargas sociales de los períodos durante los cuales los asalariados participan en las reuniones oficiales de normalización;
- los otros gastos en razón de estas mismas operaciones, estos gastos son convenidos en el 30 % de estos salarios;
- los gastos de participación expuestos por los jefes de una empresa individual en las reuniones oficiales de normalización en el límite de 3.000 F por día.

8. Los gastos vinculados a la elaboración de las nuevas colecciones

expuestas por las empresas industriales del sector textil, vestimenta, cuero:

- salarios de estilistas y técnicos de estudios de estilistas directamente o exclusivamente encargados de la concepción de nuevos productos y a los ingenieros y técnicos de producción directamente afectados a la realización de prototipos y muestras no vendidos;
- dotaciones amortizables de immobilizaciones creadas o adquiridas en estado nuevo o directamente afectadas a la realización de estas operaciones;
- otros gastos de funcionamiento fijados en 45 % de estos salarios, gastos de depósito de dibujos y modelos.

El crédito fiscal por investigación es igual al 50 % de la diferencia entre los gastos de investigación y de desarrollo de un año calendario, y el promedio de los gastos de investigación y desarrollo de los dos años precedentes, multiplicado por el índice promedio anual de los precios al consumo.

El monto de crédito fiscal tiene un límite de 40 millones de francos por empresa, por año.

Las empresas que son llevadas a reducir sus gastos de investigación y desarrollo están dispensadas de reintegrar los créditos fiscales obtenidos anteriormente. Sin embargo, el crédito fiscal “negativo” que se desprende es imputable sobre los créditos fiscales ulteriores.

Cuando la empresa recibió subvenciones públicas para realizar trabajos de investigación y desarrollo, las sumas percibidas deben ser deducidas de la base del crédito fiscal.

Los organismos de investigación acreditados deben deducir de la base de su propio crédito fiscal, los gastos de investigación y desarrollo que facturas a sus clientes.

Además, en caso de transferencia de personal o de inmobilizaciones entre empresas con lazos de dependencia directa o indirecta, o resultante de fusiones, escisiones, aportes u operaciones similares, se hace abstracción para el cálculo, de la variación proveniente exclusivamente de la transferencia.

El crédito fiscal se aplica como deducción del impuesto a las ganancias o sobre el impuesto a las sociedades debido por la empresa por el año en

curso en el cual ha efectuado sus gastos de investigación. Esta imputación se hace en el momento del pago del saldo del impuesto.

Si el crédito fiscal es superior al impuesto debido o si la empresa es deficitaria, el excedente se imputa al impuesto a pagar de los próximos 3 años y llegado el caso, restituido al finalizar ese período.

Sin embargo, este excedente es inmediatamente restituible por las empresas nuevas cuyos resultados gocen de la exoneración prevista en el art. 44 del Código General de Impuestos.

El crédito fiscal es aplicable hasta el 31 de diciembre de cada año.

2. ASISTENCIA DEL ANVAR

I Objetivos:

Acompañar a las empresas en su esfuerzo de innovación y desarrollo tecnológico.

II Destinatarios:

Toda empresa industrial o del área industrial, salvo grandes grupos y algunas de sus filiales (el procedimiento se dirige principalmente a las empresas de menos de 500 personas).

III Características:

El proyecto debe reposar sobre una innovación o una transferencia de tecnología.

2.1. ASISTENCIA A LOS PROYECTOS INNOVADORES

2.2. ASISTENCIA A LOS PROYECTOS DE TRANSFERENCIA DE TECNOLOGIA

2.3. ASISTENCIA A LOS INVENTORES INDEPENDIENTES

2.1. ASISTENCIA A LOS PROYECTOS INNOVADORES

⇒ ASISTENCIA A LOS PROYECTOS INNOVADORES

I Objetivos:

- gastos de puesta a punto de un producto o proceso nuevo de contenido tecnológico, desde estudios previos hasta la preparación del lanzamiento industrial y comercial;
- gastos subcontratados a prestadores de servicios especializados, incluyendo la subcontratación de laboratorios o de sociedades de investigación por contrato.
- gastos internos: gastos de personal, compra de materiales, de compuestos, gastos de adquisición de licencias, construcción de prototipos, maquetas, gastos de ensayos técnicos y puesta a punto en fábrica, demostraciones

II Características:

- 50 % máximo de los gastos internos y externos del programa de innovación retenidos por el ANVAR, incluyendo la preparación del lanzamiento

industrial y comercial. Puede ser reforzada por los Consejos Regionales u otros socios (EDF, Ministerio de Cultura ..)

- adelanto reembolsable en caso de ser exitoso.
- la asistencia brindada no puede sobrepasar el 40 % de la totalidad del programa.

⇒ ASISTENCIA A LOS SERVICIOS DE INNOVACION

I Objetivos:

Gastos de asesoramiento a todos los niveles del proceso de innovación: estudios de mercado, de factibilidad, diseño, valoración, normalización, propiedad industrial, diagnóstico, información científica y técnica, búsqueda de socios.

II Características:

- 50 % máximo de los gastos externos.
- Límite 200.000 francos.
- Subvención.

⇒ ASISTENCIA A LOS SERVICIOS DE “CREACION DE EMPRESAS”

I Objetivos:

Gastos de elaboración del plan de empresa: estudios de mercado, estudios financieros, jurídicos, de propiedad industrial.

II Características:

- 50 % máximo de los gastos externos.
- Límite 300.000 francos.
- Subvención

⇒ ASISTENCIA A LA ASOCIACION TECNOLOGICA EUROPEA

I Objetivos:

En vías del montaje de un proyecto EUREKA: Gastos ligados al examen de factibilidad estratégica del proyecto y a la búsqueda de socios extranjeros; gastos vinculados a las definición de ejes y objetivos, preparación de acuerdos de cooperación, distribución de tareas.

II Características:

- 50 % máximo de los gastos externos.
- Límite 600.000 y 400.000 francos.
- Subvención

2.2. ASISTENCIA A LOS PROYECTOS DE TRANSFERENCIA DE TECNOLOGIA

⇒ ASISTENCIA A LA TRANSFERENCIA

I Objetivos:

Gastos internos y externos necesarios para la realización de la transferencia por un laboratorio, una empresa o un intermediario: gastos de maquetas, de prototipos de ensayos, de consultas, de estudios externos, de mercado, de búsqueda de socios, de propiedad industrial, de libertad de explotación .

II Características:

- 50 % máximo de los gastos retenidos por el ANVAR.
- Adelanto reembolsable para los productos de la transferencia a un industrial (colaboración, licencia, ...)
- La asistencia recibida no podrá sobrepasar el 40% de la totalidad del programa.

⇒ ASISTENCIA A LOS SERVICIOS DE LA TRANSFERENCIA

I Objetivos:

Gastos de consultoría necesarios para la preparación de la transferencia: detección de los resultados de la investigación, estudios de mercado, de registro de patentes, de libertas de explotación, búsqueda de socios.

II Características:

- 50 % máximo de los gastos externos.
- Límite 200.000 francos.
- Subvención

2.3. ASISTENCIA A LOS INVENTORES INDEPENDIENTES

I Objetivos:

Prestaciones para el registro de las patentes en el extranjero, la realización del prototipo, el estudio de mercado.

II Características:

- 75 % máximo de los gastos externos.
- Límite 150.000 francos.
- Subvención pagada directamente a los prestatarios de servicios.

3. EUREKA

I Objetivos:

Favorecer la cooperación entre empresas y centros de investigaciones europeos para productos de investigación y desarrollo permitiendo un avance significativo en términos de productos, procedimientos o servicios comercializables.

II Destinatarios:

Todo tipo de empresas que posean las competencias múltiples necesarias para la participación en un proyecto de desarrollo y en situación financiera sana.

III Características:

Está dirigido a todo tipo de proyecto, de cualquier sector, presentado por iniciativa de las empresas

El proyecto debe:

- ser innovador

- estar realizado en cooperación por los menos por dos industriales, de países diferentes miembros de EUREKA, pudiendo ser el tercero de un país no miembro
- tener una parte francesa que no exceda, en la mayor parte de los casos, del 50 % del costo total del proyecto
- definir objetivos y posibilidades de comercialización en términos de productos, procesos y servicios

A título indicativo, algunos sectores son:

- automotriz
- electrónica e informática
- ingeniería de software
- tratamiento de residuos y medio ambiente

El monto de la asistencia:

- la base retenida está referida a las inversiones materiales e inmateriales correspondientes a los gastos de investigación y desarrollo, incluyendo el prototipo industrial.
- el porcentaje es de 30 % promedio

- para partes de la investigación: la asistencia puede ser concretada bajo la forma de subvención (porcentaje máximo de 35 %).
- para partes del desarrollo: la asistencia puede concretarse bajo forma de adelantos reembolsables (porcentaje máximo de 45 %).

El proyecto deberá presentarse ante la Secretaría Francesa EUREKA (Coordinación Nacional)

La administración examinará el proyecto y tomará una decisión dentro de los 4 meses, que podrá conducir a una asistencia de pagos escalonados según el avance del proyecto, en el marco de un acuerdo con el Ministerio de Industria, Comercio y Telecomunicaciones y de Comercio Exterior.

4. GRANDES PROYECTOS INNOVADORES

I Objetivos:

Sostener el desarrollo de proyectos industriales destinados a poner a punto productos o procesos que presenten un carácter innovador marcado, con fuerte impacto estratégico y comercial.

II Destinatarios:

Empresas de más de 2.000 personas, o pertenecientes a un grupo de más de 2.000 personas. Este límite puede ser disminuido a 500 personas individualmente o colectivamente para un proyecto asociativo, en función del interés estratégico del proyecto.

III Características:

Los proyectos elegibles:

- los proyectos deben ser de un monto significativo en relación al impacto y a los medios de investigación y desarrollo movilizados por los industriales del sector (a título indicativo, señalamos que el monto de proyectos sostenidos varía entre 15 a 80 millones de francos).

- Los proyectos pueden incluir la realización de prototipos industriales y deben prever una puesta en marcha a mediano plazo (3 a 5 años).
- se excluyen los sectores de energía, electro-nuclear, informática, telecomunicaciones, espacio y aeronáutica, que son beneficiarios de créditos específicos.

El monto de la asistencia:

- la base retenida está referida a las inversiones materiales (incluyendo los prototipos industriales) e inmateriales (correspondientes a los gastos de investigación y desarrollo).
- adelanto reembolsable de 30 %
- El carácter asociativo de un proyecto (empresa-empresa y/o laboratorio), o la naturaleza de un socio (PyMI, laboratorio, centro técnico) pueden justificar una asistencia en un porcentaje más elevado (máximo 40 %) y/o de modalidades adaptadas (subvención).
- Se debe presentar un anteproyecto en el Ministerio de Industria, Comercio y Telecomunicaciones y de Comercio Exterior en el servicio sectorial al que pertenezca la empresa.

- Si el proyecto es considerado elegible para este programa, debe presentarse un proyecto completo que será estudiado en el término de 2 meses.
- Luego de la decisión del comité y la firma del acuerdo los pagos se realizarán en función del estado de avance del proyecto.

5. CONCURSO DE PROPUESTAS

I Objetivos:

Suscitar un esfuerzo de innovación en algunas áreas específicas, (de los sectores industriales, tecnologías particulares) identificados por el Ministerio de Industria, Comercio y Telecomunicaciones y de Comercio Exterior.

Estas acciones son realizadas según el caso con otros Ministerios y organismos (ANVAR, ADEME).

Las áreas seleccionadas abarcan un gran abanico de empresas, cuya mayoría son PyMIs, de fuerte impacto estratégico y que permiten la cooperación con otras empresas, laboratorios, centros técnicos.

II Destinatarios:

Cualquier empresa industrial en situación financiera sana.

III Características:

Anualmente se fijan las áreas.

A título de ejemplo se detallan los temas retenidos en 1994:

- la fábrica del futuro

- componentes para máquinas y herramientas
- amoblamiento
- textil
- farmacia galénica
- asistencia a la consultoría y evolución de la ingeniería bioquímica
- componentes pasivos
- microtécnicas, microsistemas.

El monto de la asistencia:

- la base retenida está referida a las inversiones inmateriales (correspondientes a los gastos de investigación y desarrollo) y materiales ligadas al proyecto (incluyendo los prototipos industriales).
- Si la asistencia es superior a 1 millón de francos: hay un adelanto reembolsable máximo de 45 %.
- Si la asistencia es inferior a 1 millón de francos: hay una subvención de un porcentaje máximo de 35 %.

Habrán un pliego de cada uno de los llamados a concurso que se realicen, a los que los interesados deberán presentarse separadamente. Un

jurado seleccionará las propuestas presentadas. Se firmará el acuerdo correspondiente y se procederá al pago y reembolso eventual en función del estado de avance del proyecto.

6. FONDOS REGIONALES DE ASISTENCIA A LA TRANSFERENCIA TECNOLÓGICA (FRATT)

I Objetivos:

Favorecer el acercamiento y la colaboración de las PyMIs con los laboratorios de investigación (públicos o privados), a fin de mejorar la calidad de los productos de las empresas y la competitividad de su producción.

II Destinatarios:

PyMIs de menos de 500 personas en situación económica y financiera sana y no controladas por una empresa cuyo tamaño sea superior a este límite. Se reciben aproximadamente 100 proyectos por año.

III Características:

La ayuda acordada bajo forma de subvención de trabajos efectuados por laboratorios, puede cubrir hasta el 50% del costo de sus prestaciones, con un límite de 200.000 Francos.

7. PROCEDIMIENTO DE DIFUSION DE TECNICAS (ATOUT)

I Objetivos:

Favorecer la introducción en las PyMIs, para permitirles realizar un salto tecnológico significativo:

- de compuestos electrónicos (Subprograma PUCE)
- de materiales nuevos (Subprograma PUMA)
- de integración informática (Subprograma LOGIC)

II Destinatarios:

Empresas de menos de 2.000 personas, en situación económica y financiera sana y no controladas por una empresa cuyo tamaño sea superior a este límite. Se reciben aproximadamente 1.200 proyectos por año.

III Características:

Son elegibles los estudios y realizaciones que permiten:

Subprograma PUCE

- la concepción de un nuevo producto o la mejora de un producto existente, gracias a una primera utilización de la electrónica por la empresa o la adopción de una tecnología electrónica más adecuada, incluyendo el lanzamiento comercial;
- la mejora de una herramienta de producción y de las competencias internas de la empresa en materia de electrónica (ingeniería, ensayos, formación).

Subprograma PUMA

- la concepción de productos nuevos o la mejora de un producto existente, gracias a una primera utilización de materiales avanzados (comercial, análisis del valor, diseño, prototipo).

Subprograma LOGIC

- establecimiento y puesta en marcha de un esquema director de integración (o al menos una etapa) que deberá considerar el acercamiento global de los problemas técnico-económicos, de organización interna y de gestión de recursos humanos.

Subvención o adelanto reembolsable para un programa tecnológico:

- estudio de factibilidad: subvención que cubre hasta el 50 % de los gastos comprometidos con un límite de 300.000 Francos incluyendo los impuestos correspondientes.
- estudio de realización: adelanto reembolsable que cubre hasta el 50 % de los gastos comprometidos, con un límite de un millón de francos.

IV PROGRAMAS DE PROMOCION EN EL AREA DE LA NORMALIZACION Y LA CALIDAD

1. FONDOS REGIONALES DE ASISTENCIA A CONSULTORIAS (FRAC) EN EL AREA DE CALIDAD

2. CREDITO FISCAL NORMALIZACION

1. FRAC CALIDAD

Es aplicable el programa de los Fondos Regionales de Asistencia a Consultorias (FRAC) en el área de calidad, en los términos enunciados en el punto I.1. de este trabajo.

2. CREDITO FISCAL NORMALIZACION

El crédito fiscal investigación-desarrollo permite a las empresas beneficiarse de una reducción impositiva (sobre el impuesto a las ganancias o a título de BICS) igual al 50 % del incremento de su esfuerzo de investigación-desarrollo en relación al promedio de los dos años precedentes.

Desde 1990, el crédito fiscal investigación-desarrollo se extendió a los gastos de normalización a fin de favorecer la participación de empresas en los trabajos oficiales de normalización.

Esta medida permite a las empresas incluir , en los gastos de investigación, la mitad del costo del tiempo pasado en las reuniones oficiales de normalización tanto a nivel nacional como europeo o internacional de sus asalariados.

Los gastos tomados en cuenta son los salarios o cargas sociales relativos a la duración de la participación de esos asalariados en las reuniones, incrementados en un 30 % convenido.

Las empresas individuales pueden además considerar los gastos directos (gastos de transporte, de traducciones, de alojamiento ...) que deriven de su participación.

Para gozar de este beneficio, las empresas PyMIs deben adjuntar su declaración anual de resultados.

V PROGRAMAS DE PROMOCION DEL AREA DE ENERGIA Y MEDIO AMBIENTE

1. ENERGIA

AMORTIZACION EXCEPCIONAL EN DOCE MESES

2. ENERGIA Y MEDIO AMBIENTE

ASISTENCIA A LA DECISION

CONTRATO DE SECTOR

INVESTIGACION E INNOVACION

3. AIRE

DESARROLLO DE TECNICAS

REALIZACION DE EQUIPAMIENTO

4. RESIDUOS

CONTROL DE LA ENERGIA Y DE LOS RESIDUOS: FONDO

REGIONAL

RESIDUOS INDUSTRIALES NO PELIGROSOS:

ASISTENCIA A LA DECISION

ASISTENCIA A LAS OPERACIONES DE DEMOSTRACION

1. ENERGIA -AMORTIZACION EXCEPCIONAL EN DOCE MESES

I Objetivos:

Instalación de material que economice la energía que da derecho a una amortización excepcional en doce meses, conforme a la ley de finanzas.

II Características:

- Reducción sobre el impuesto a las sociedades
- Tener una estado de resultados beneficiario
- El material debe figurar en la lista de equipamiento seleccionado (resolución del 30 de julio de 1991)

2. ENERGIA Y MEDIO AMBIENTE

ASISTENCIA A LA DECISION

I Objetivos:

Impulsar la realización de diagnósticos y de estudios previos a la decisión de invertir en el área del control de la energía, las materias primas y del medio ambiente, particularmente en el área de las instalaciones de co-generación.

Impulsar la instalación de aparatos de cómputo y de gestión de la energía.

II Características:

- La asistencia es accesible a todos los establecimientos industriales, con una prioridad para las PyMIs.
- Esta subvención no implica en ningún caso, el control técnico obligatorio para las empresas que están sujetas a ello por resolución del 5 de julio de 1977.

- Cubre el costo de los dispositivos técnicos y, eventualmente, una parte de la informática necesaria en función de la parte realmente destinada a la energía.
- La subvención es como máximo del 50% del costo del estudio y del material.

CONTRATO DE SECTOR

I Objetivos:

Ayudar a un organismo profesional (asociación, centro técnico, grupo de empresas) a promover el control de la energía, de materias primas y del medio ambiente a través de:

- organización de jornadas de información
- reuniones técnicas
- visitas a instalaciones modelo
- elaboración de documentos técnicos
- desarrollo de herramientas específicas para el sector (software de diagnóstico adaptados, bases de datos, ...)
- organización de acciones grupales, pudiendo ser ayudados por ADEME
- organización de pasantías o de seminarios de formación

II Características:

- Es un contrato de varios años.
- Un cierto número de contratos fueron firmados a nivel nacional o regional, son los siguientes sectores industriales: alimentación animal, tratamiento de

superficie, papel-cartón, textil, limpieza de textiles, fundición, mecánica, tejas y ladrillos, etc.

- La subvención es como máximo del 50 % del monto de las prestaciones.

INVESTIGACION E INNOVACION

I Objetivos:

Sostener el ajuste de procesos o de productos nuevos que presenten una finalidad industrial precisa de contenido energético.

II Características:

- Los proyectos pueden tener varios criterios: control de la energía, de materias primas y de medio ambiente (residuos, efluentes líquidos o gaseosos, ruido, contaminación de suelos).
- Los proyectos pueden ser presentados por una empresa industrial, un laboratorio de investigación pública, un centro técnico o una sociedad de investigación por contrato. Los proyectos que prevean una cooperación universidad industria son particularmente apreciados.
- La ADEME hace regularmente licitaciones. Sin embargo, fuera de las licitaciones, todo proyecto interesante puede ser retenido. Actualmente, el acento está puesto en procesos industriales, los intercambiadores (particularmente de alta temperatura), los procesos de separación no térmica (presión, membranas), la trituración, los procesos de secado.

- Entre los criterios de selección, la Agencia acuerda una gran importancia a la viabilidad económica del proyecto y/o a sus implicancias industriales ulteriores. La ADEME asegura la confidencialidad de los resultados.
- La subvención representa como máximo el 50 % incluyendo impuestos del costo total del proyecto (inversión y salarios).

3. AIRE

ASISTENCIA EN CONCEPTO DE TASA PARAFISCAL SOBRE LA CONTAMINACION ATMOSFERICA - DESARROLLO DE TECNICAS

I Objetivos:

Sostener el desarrollo de técnicas de prevención, de reducción o de medición de la contaminación atmosférica.

II Características:

Los proyectos son presentados ante el comité de gestión de la tasa parafiscal sobre la contaminación atmosférica que decide sobre el otorgamiento de una ayuda financiera.

La subvención alcanza hasta el 50 % de los gastos sin IVA recuperables, comprometidos en la realización de programas de desarrollo.

REALIZACION DE EQUIPAMIENTO

I Objetivos:

Impulsar la instalación de equipamiento de prevención, de reducción o de medición de la contaminación atmosférica.

II Características:

- Esta ayuda depende del carácter innovador de la operación o del esfuerzo suplementario realizado en relación a las reglamentaciones francesas o europeas en vigor.
- Las ayudas están reservadas a explotaciones de instalaciones sujetas a la tasa parafiscal sobre la contaminación atmosférica.
- Los proyectos son presentados por el interesado simultáneamente ante la ADEME y la DRIRE. Las decisiones son tomadas por el comité de gestión de la tasa parafiscal.
- La subvención alcanza como máximo el 50 % del costo total sin impuestos de los equipos de medición, de prevención o de reducción de la contaminación atmosférica.

4. RESIDUOS

CONTROL DE LA ENERGIA Y DE LOS RESIDUOS: FONDO REGIONAL

I Objetivos:

Sostener el desarrollo de actividades regionales en el área del control de la energía y/o residuos.

II Características:

- Fondos regionales de control de energía y/o de control de residuos son implementados por los Consejos Regionales a través de convenios anuales pudiendo desprenderse de acuerdos marco plurianuales. Estos fondos son alimentados por el ADEME y la región, y seguidos por un comité de gestión.
- El monto de la ayuda se establece caso por caso, según el tipo de programa y de operación, conforme a las modalidades establecidas conjuntamente.

RESIDUOS INDUSTRIALES COMUNES:

ASISTENCIA A LA DECISION

I Objetivos:

Motivar la reducción de la producción de residuos y la adecuación de la oferta (por los prestatarios de servicio) y de (la demanda por los productores de residuos) por medio de la cofinanciación de estudios y de acciones de acompañamiento del tipo formación/información.

II Características:

- Estudio realizado en el marco de la ADEME
- Estudio llevado a escala de varios PyMI-PyME de una misma zona industrial o una fuente de trabajo, o de un mismo sector de actividad.

El monto es:

- para la organización colectiva de la gestión de residuos banales: máximo de 50% del estudio limitado a 100.000 francos.
- para la prevención de la fuente de producción de los residuos comunes: máximo de 50% del estudio limitado a 50.000 por empresa.

- Factibilidad de inversiones colectivas par ala valorización: máximo de 50 % del estudio limitado a 250.000 francos.

ASISTENCIA A LAS OPERACIONES DE DEMOSTRACION

I Objetivos:

Realizar operaciones modelo en materia de tratamiento de residuos industriales comunes.

II Características:

La ayuda no tendrá carácter sistemático pero será decidida caso por caso en el marco de un proyecto nacional y sobre la base de un cierto número de criterios:

- la coherencia con los planes departamentales o regionales de eliminación de residuos
- el carácter innovador reproducible colectivamente y adecuado por las técnicas empleadas o por la organización implementada
- la valorización de los residuos (energía o materias primas) y la coherencia con la política de valorización de embalajes.

El monto:

- operación de colectas selectivas y de centro de selección, de 15 a 30 % del costo sin la ingeniería civil limitada a 2,5 millones de francos.
- residuos: 30 a 50 % del costo limitado a 750.000 francos.
- valorización de los residuos comunes: de 15 a 30 % del costo sin la ingeniería civil limitada a 2,5 millones de francos y bajo la forma de adelanto reembolsable.

PROGRAMAS DE PROMOCION DEL AREA EXPORTACION

1. COMITE DE DESARROLLO EXTERIOR (CODEX)

2. SEGUROS DE PROSPECCION

2.1. SEGURO DE FERIAS

~~2.2. SEGURO DE PROSPECCION SIMPLIFICADA~~

2.3. SEGURO DE PROSPECCION NORMAL

2.4. PROCEDIMIENTO FISCAL PREVISTO EN EL ART.

39

3. RIESGOS DE FABRICACION, DE CREDITO Y RIESGOS VINCULADOS

3.1. POLIZA NOVEX

3.2. POLIZA GCP

3.3. GCP SUPER S

3.4. POLIZA EQUIPEX

3.5. POLIZA GRAND'EXPORT

3.6. POLIZA PCT

3.7. POLIZA INDIVIDUAL CREDITO PROVEEDOR

3.8. POLIZA INDIVIDUAL CREDITO COMPRADOR

4. RIESGO DE CAMBIO

SEGURO DE CAMBIO

5. FONDO DE INGENIERIA

1. COMITE DE DESARROLLO EXTERIOR (CODEX)

I Objeto:

El CODEX se dirige a las PyMEs/PyMIs francesas presentando un carácter independiente y con el deseo de reforzar su presencia en el extranjero controlando sus redes de comercialización o asociándolas con socios comerciales o industriales.

Los proyectos de inversión examinados por el CODEX deben integrarse en una estrategia de desarrollo a mediano plazo, en Francia o en el extranjero, permitiendo principalmente un incremento de sus exportaciones.

II Destinatarios:

Empresas de fuerte potencial de venta en los mercados seleccionados.

III Características:

Proyectos de implantación de carácter comercial o/y proyectos industriales que implican un incremento neto y significativos de exportaciones francesas.

Forma de los proyectos:

- creación de una o varias filiales
- compra de una empresa en el mercado seleccionado
- toma de la participación mayoritaria
- creación de joint venture

Mercados seleccionados: países extranjeros con fuerte potencial de crecimiento y solventes excluyendo la Unión Europea. Los mercados prioritarios son: América del Norte, Japón, y las economías emergentes de Asia, América Latina y Europa Central.

El monto de la intervención representa una cuota-parte de la inversión. Se trata de un adelanto financiero a la sociedad matriz francesa, sin interés, pagado en una o varias veces, reembolsable luego de un período de 5 años.

2. SEGUROS DE PROSPECCION

2.1. SEGURO DE FERIAS

I Objeto:

Facilitar la participación de las PyMEs/PyMIs francesas en manifestaciones comerciales que tengan lugar en países alejados (fuera de la Unión Europea) por un mecanismo de adelanto reembolsable en función de las exportaciones registradas en el país de la exposición.

II Destinatarios:

Empresas francesas de cualquier sector de actividad, de menos de tres mil millones de francos de facturación anual, que no sean filiales con más del 50 % de sociedades que tengan una facturación igual o superior a ese monto.

III Características:

Son proyectos elegibles, las manifestaciones comerciales o salones especializados fuera del territorio de la Unión Europea, aceptados por la Dirección de Relaciones Económicas Exteriores y la COFACE.

Se firma un contrato entre la empresa y la COFACE previendo la indemnización parcial luego de la realización de la exposición, en una suma garantizada (actualmente 50 y 60 % en Japón) de los gastos habitualmente comprometidos en una participación en una exposición y aceptados por la COFACE.

El subsidio percibido es luego pagado por la empresa durante un periodo de 2 o 3 años siguientes a la exposición (en función de la importancia del presupuesto convenido) según el porcentaje contractual de sus exportaciones hacia el país de la manifestación, el resto del subsidio no reembolsable es adquirido por la empresa en virtud del contrato.

Hay un pago de una prima igual al 2 % del presupuesto aceptado por la COFACE, como figura en el contrato, en el momento de su firma.

2.2. SEGURO DE PROSPECCION SIMPLIFICADA

I Objeto:

Favorecer la prospección de mercados extranjeros por las PyMEs/PyMIs francesas que se inicien a la exportación por un mecanismo de adelanto reembolsable en función de los resultados comerciales registrados en la zona cubierta.

II Destinatarios:

Empresas francesas de todos los sectores de actividad, de menos de 300 millones de francos de facturación que no sean filiales cuyo 50 % pertenezca a empresas con una facturación igual o superior a 3 mil millones de francos.

III Características:

- Es un contrato firmado entre la empresa y la COFACE, previendo la indemnización parcial de los gastos fijos de prospección comprometidos en el exterior con un límite máximo de un presupuesto anual de un millón de francos.

- Al final del período de garantía, la empresa recibe un pago calculado por la COFACE en función del porcentaje garantizado (65%) y del balance anual de prospección (registrando en el débito los gastos de prospección cubiertos y en el crédito un porcentaje convenido de las exportaciones realizadas en la zona).
- En la fase de reembolso (de una duración de 2 a 3 años), el asegurado reintegra a la COFACE un porcentaje convenido de sus exportaciones en la zona en cuestión, quedando el saldo del monto no reintegrado adquirido conforme al contrato.

2.3. SEGURO DE PROSPECCION NORMAL

I Objeto:

Favorecer la prospección de mercados extranjeros por las PyMEs/PyMIs francesas por un mecanismo de adelanto reembolsable en función de los resultados comerciales registrados en la zona cubierta.

II Destinatarios:

Empresas francesas de cualquier sector de actividad (incluyendo los servicios) de menos de 3 mil millones de francos de facturación que no sean filiales cuyo 50 % pertenezca a empresas con una facturación igual o superior a 3 mil millones de francos.

III Características:

Es un proyecto de prospección comercial que se escalona generalmente en varios años, sobre uno o varios países extranjeros, en la medida en que las perspectivas de exportaciones desde Francia permiten equilibrar el contrato.

Se instrumenta por medio de un contrato firmado entre la empresa y la COFACE previendo la indemnización parcial de gastos fijos comprometidos en el marco de la acción comercial de prospección prevista en el contrato.

Durante el período de garantía, la empresa percibe cada año una prima calculada por la COFACE en función del porcentaje garantizado (65 y 75 % para Japón) y del balance anual de prospección (registrando en el débito los gastos de prospección cubiertos y en el crédito un porcentaje convenido de las exportaciones realizadas en la zona).

En la fase de reembolso (de una duración de 2 a 3 años), el asegurado reintegra a la COFACE un porcentaje contractual de sus exportaciones en la zona en cuestión, quedando el saldo del monto no reintegrado adquirido conforme al contrato.

2.4. PROCEDIMIENTO FISCAL PREVISTO EN EL ART. 39

I Objeto:

Ayuda a la implantación o al refuerzo de las implantaciones en el extranjero, en cualquier país, a excepción de los paraísos fiscales y de la Unión Europea para las implantaciones industriales. Consiste en el derecho, para un inversor francés, de hacer una provisión con reintegro ulterior, lo que equivale a diferir el impuesto.

II Destinatarios:

Todas las empresas francesas sometidas al impuesto a las sociedades, cualquiera sea su facturación y su capital accionario.

III Características:

- La implantación puede ser de naturaleza comercial, industrial o de servicios (a excepción de los servicios financieros y a condición que la actividad tenga beneficios industriales y comerciales.

- La forma de los proyectos podrá consistir en la creación o refuerzo de establecimientos o filiales (con participación minoritaria, mayoritaria o bajo forma de joint venture), compra total o parcial de empresas.
- La inversión debe ser suficientemente generadora de exportaciones (netas).
- No hay piso ni límite en cuanto al monto de la inversión.

Las condiciones y monto de provisión:

- para implantaciones industriales
 - porcentaje mínimo de participación en la filial: 10%
 - provisión: 50 % del aporte de capital durante 5 años (a medida que se realice la inversión)
 - siendo n el año de la inversión inicial, el reintegro es efectuado del 7° (año $n + 6$) al 11° ejercicio (año $n + 10$), con un monto anual igual a $1/5$ de la provisión acumulada.
- para implantaciones comerciales o de servicios
 - porcentaje mínimo de participación en la filial: $1/3$
 - provisión: pérdidas de la filial, durante los cinco primeros años, a prorrata de la participación y en el límite del monto del aporte de capital. El reintegro procede desde la aparición del beneficio

(eventualmente desde el año $n+1$) y como máximo al finalizar el 10º ejercicio siguiente al inicio de la inversión (o sea año $n+10$).

Para las implantaciones de servicios, la provisión no puede sobrepasar los 10 millones de francos.

- El beneficio es de pleno derecho para las implantaciones comerciales. Para las implantaciones industriales y de servicios, está subordinado al otorgamiento de una autorización, expedida por la Dirección General Impositiva, previo dictamen de un comité que se reúne una vez por mes.

3. RIESGOS DE FABRICACION, DE CREDITO Y RIESGOS VINCULADOS

3.1. POLIZA NOVEX

I Objeto:

NOVEX es una garantía global adaptada a las empresas, cualquiera sea su sector de actividad, cuya facturación anual de exportación sea inferior a 1.500.000 francos y concedan a sus compradores duraciones de crédito que no excedan los 120 días.

II Características:

Es válido por un año, renovable por tácita reconducción

Es global: se aplica al conjunto de las ventas realizadas por el asegurado en el país de la zona OCDE (sin Turquía)

La póliza cubre los riesgos de falta de pago que resulten de la insolvencia o de la carencia de compradores privados o públicos.

La proporción garantizada es 85%.

Antes de contratar con un comprador, el asegurado debe obtener la aprobación previa de la COFACE que indica el monto del descubierto aceptado, el cual no puede por ninguna causa ser superior a 200.000 francos.

El asegurado declara cada año la facturación que realizó en el curso de los últimos 12 meses.

3.2. POLIZA GCP

I Objeto:

La póliza GCP (póliza Global, riesgo comercial, riesgos políticos) está destinada a las empresas exportadoras de bienes de consumo o efectuando prestaciones de servicios al exterior que realicen corrientes de negocios tratadas con compradores privados o públicos y adecuado a la duración de créditos que no excedan los 180 días.

II Características:

Es válida en general un año, renovable por tácita reconducción.

Es global: el asegurado debe someter a la garantía, el conjunto de sus exportaciones, excluyendo las que sean pagaderas por adelantado o por crédito documentario irrevocable y confirmado en Francia. Derogaciones al principio de globalidad pueden ser acordadas en la medida en que los riesgos sometidos a la garantía, mínimo 50% de la facturación anual de exportaciones, presenten una distribución interesante.

Tratándose de compradores privados, el asegurado tiene la posibilidad de elegir los países en los cuales desea ser cubierto por riesgos políticos.

La póliza cubre el riesgo de crédito, que resulte:

- de la insolvencia o de la carencia de un comprador privado (riesgo comercial);
- del sobrevenimiento de un riesgo político, catastrófico o de no transferencia o de la carencia de un comprador público (riesgos políticos).

El porcentaje cubierto es de :

- 85% si se trata de un siniestro comercial (90% si la operación tiene la garantía de un banco en el extranjero acreditado ante la COFACE).
- 90% si se trata de un siniestro político.

Antes de contratar con un comprador extranjero, el asegurado debe obtener la aprobación previa de la COFACE sobre éste.

La aprobación que expide la COFACE indica el monto del descubierto que acepta garantizar sobre el comprador considerado y las condiciones de pago.

El asegurado declara anualmente la facturación que realizó el mes precedente.

3.3. LA POLIZA GCP SUPER S

I Objeto:

La póliza GCP Super S es una póliza de gestión simple, destinada a las pequeñas y medianas empresas exportadoras de bienes de consumo cuya facturación anual asegurable de exportaciones es entre 1.500.000 y 9.000.000 francos.

Se aplica a las exportaciones realizadas con compradores privados o públicos y cuya duración de créditos no excedan los 120 días.

II Características:

Es válida en general un año, renovable por tácita reconducción.

Es global: el asegurado debe someter a la garantía, el conjunto de sus exportaciones, excluyendo las que sean pagaderas por adelantado o por crédito documentario irrevocable y confirmado en Francia.

La póliza cubre el riesgo de falta de cobro, que resulte:

- de la insolvencia o de la carencia de un comprador privado (riesgo comercial);
- de la insolvencia o de la carencia de un comprador público (riesgo político);

- del sobrevenimiento de un riesgo político, catastrófico o de no transferencia a los compradores situados en un país fuera de OCDE.

El porcentaje cubierto es de :

- 85% si se trata de un siniestro comercial.
- 90% si se trata de un siniestro político o si la operación tiene la garantía de un banco en el extranjero acreditado ante la COFACE.

Antes de contratar con un comprador extranjero, el asegurado toma contacto con la COFACE para hacerle conocer, por ficha de autorización, el monto del descubierto y las condiciones de pago aceptadas por el comprador.

El asegurado declara anualmente la facturación que realizó en el curso del ejercicio asegurado.

3.4. POLIZA EQUIPEX

I Objeto:

La póliza Equipex está destinada a los exportadores de bienes de equipamiento (máquinas en serie y semi-serie vendidas por catálogo o materiales industriales montados a partir de elementos contruidos en serie) y de servicio (estudios de asistencia técnica) contratando con compradores privados instalados en los países de la OCDE (sin Turquía).

II Características:

Es válida en general un año, renovable por tácita reconducción.

Es global: el asegurado debe someter a la garantía, el conjunto de sus exportaciones a la OCDE (sin Turquía).

La póliza cubre el riesgo comercial de crédito sobre compradores privados y , por adición, el riesgo político, de fabricación y de obligación de caución.

El porcentaje cubierto es de 85% si se trata de un siniestro comercial (90% si la operación tiene la garantía de un banco en el extranjero acreditado ante la COFACE o un organismo público)..

Antes de contratar con un comprador extranjero, el asegurado toma contacto con la COFACE para dirigirle una solicitud de garantía describiendo el negocio encarado e indicando el tipo de garantía que desea.

La decisión de la COFACE toma la forma de una promesa de garantía, que precisa fundamentalmente el monto y las condiciones de pago aceptadas así como los riesgos garantizados y es válido como un contrato debiendo entrar en vigor dentro de los seis meses (el exportador debe establecer una solicitud de renovación si este plazo es insuficiente).

3.5. POLIZA GRAND'EXPORT

I Objeto:

La póliza de Grand'Export está destinada a garantizar las exportaciones (máquinas en serie y semi-serie vendidas por catálogo o materiales industriales montados a partir de elementos contruidos en serie) y los servicios realizados con compradores privados instalados en los países fuera de la OCDE (más Turquía), para los cuales el asegurado acuerda un crédito de una duración máxima de tres años.

II Características:

Se trata de una póliza flotante , es decir que el exportador tiene la elección de los negocios y riesgos a someter a la garantía.

Esta póliza garantiza el riesgo de crédito y, opcionalmente, el riesgo de fabricación y el riesgo por los compromisos de caución de cumplimiento de contrato o de retención de garantía por hechos de índole comercial o política.

El porcentaje cubierto es de 85% si se trata de un siniestro comercial (90% si la operación tiene la garantía de un banco en el extranjero acreditado

ante la COFACE o un organismo público) y de 90% si se trata de un siniestro político.

Antes de contratar con un comprador extranjero, el asegurado toma contacto con la COFACE para dirigirle una solicitud de garantía describiendo el negocio encarado e indicando el tipo de garantía que desea.

La decisión de la COFACE toma la forma de una promesa de garantía, que precisa fundamentalmente el monto y las condiciones de pago aceptadas así como los riesgos garantizados y es válido de 6 a 4 meses.

3.6. POLIZA PCT: POLIZA DE RIESGOS POLITICOS, CATASTROFICOS Y DE NO TRANSFERENCIA

I Objeto:

La póliza PCT está destinada a garantizar las corrientes de negocios realizadas por los exportadores con sus compradores públicos o privados con una duración de crédito que no exceda los 180 días.

II Características:

El asegurado tiene la elección de los países a incluir en la garantía pero una vez efectuada la elección, todas las expediciones efectuadas en los países así elegidos deben estar cubiertas por la póliza a excepción de las que sean pagaderas por adelantado o por crédito documentario irrevocable y confirmado en Francia.

Es válida por un año y renovable por tácita reconducción.

La póliza cubre el riesgo de falta de pago del crédito por causa de un hecho de índole política, catastrófica o de no transferencia.

Cuando la garantía es expedida sobre un comprador público, cubre igualmente el riesgo de falta de pago del comprador.

El porcentaje garantizado es de 90 %.

El asegurado debe indicar a la COFACE, los países en los cuales desea estar cubierto, precisando para cada uno de ellos, el monto máximo que necesita para sus ventas a compradores privados.

Antes de contratar con un comprador público, el asegurado debe obtener la autorización previa de la COFACE sobre.

El asegurado declara mensualmente la facturación registrada el mes precedente.

3.7. POLIZA INDIVIDUAL CREDITO PROVEEDOR

I Objeto:

La póliza individual Crédito Proveedor está destinada a garantizar las ventas de equipamientos pesados, o de grandes urbanizaciones, los mercados de trabajo o de estudios que impliquen gastos locales, y de una manera general, todos los contratos de exportación pagaderos con un crédito de descuento (crédito proveedor) superior a tres años.

II Características:

La póliza cubre el riesgo de fabricación y/o el riesgo de crédito incurrido por deudores privados o públicos, bajo sus diferentes aspectos: riesgo político y/o eventualmente riesgo comercial.

La póliza cubre uno o varios exportadores por un solo y mismo contrato de exportación.

Si el comprador es público, la garantía cubre todos los riesgos que son asimilados a riesgos políticos.

Si el comprador es privado, el exportador puede, a su elección, solicitar, la garantía de riesgos políticos y comerciales asociados, o separadamente el riesgo político o el riesgo comercial.

El porcentaje garantizado es de :

- 90 % para los riesgos de índole político
- 85 % para los riesgos de índole comercial
- 90 % para los riesgos de índole comercial si el crédito tiene una garantía bancaria.

3.8. POLIZA INDIVIDUAL CREDITO COMPRADOR

I Objeto:

La póliza individual Crédito Comprador esta destinada a garantizar todos los contratos de exportación pagaderos con un crédito de tipo comprador superior a tres años (salvo casos particulares).

II Características:

La póliza cubre el riesgo de crédito incurrido por prestamistas privados o públicos bajo sus diferentes aspectos: riesgo político y/o eventualmente comercial.

La póliza cubre un contrato de préstamo acordado por uno o más bancos.

Si el prestamista es público, la garantía cubre todos los riesgos de índole política.

Si el prestamista es privado, la garantía cubre los riesgos políticos y comerciales asociados, o separadamente, el riesgo político o el riesgo comercial.

El riesgo de fabricación puede estar garantizado, si el exportador lo desea. En este caso, se le puede extender una póliza individual distinta Crédito Proveedor.

El porcentaje global garantizado es de 95 %.

4. RIESGO DE CAMBIO

SEGURO DE CAMBIO

I Objeto:

Las garantías de cambio tienen por objeto permitir a las empresas exportadoras establecer sus precios y vender en divisas sin ninguno de los riesgos ligados a las variaciones de la variación de divisas.

II Características:

Se aplica a todas las exportaciones sin monto mínimo. Para los montos importantes se estudiará caso por caso.

Las divisas cubiertas son:

- **USD: Dólar estadounidense**
- **CAD: Dólar canadiense**
- **HKD: Dólar de Hong Kong**
- **SGD: Dólar de Singapur**

- **JPY: Yen**
- **DEM: Marco alemán**
- **XEU: ECU**
- **NLG: Florín holandés**
- **ATS: Schilling austríaco**
- **CHF: Franco suizo**
- **BEC: Franco belga**
- **GPB: Libra esterlina**
- **NOK: Corona noruega**
- **ITL: Lira italiana**
- **DKK: Corona danesa**
- **SEK: Corona sueca**
- **ESP: Peseta**

5. FONDO DE INGENIERIA

I Objeto:

El Fondo de ingeniería tiene por objeto el financiamiento de estudios preliminares a la negociación de grandes contratos de exportación de equipamiento (a título indicativo, de 100 millones de francos mínimo).

II Características:

Es aplicable a todos los países a excepción de los estados miembros de la Unión Europea, bajo reserva de la existencia de posibilidades de financiamiento (mediano plazo COFACE, fondos multilaterales).

Las ayudas del fondo de ingeniería son acordadas por la DREE, según dictamen de un comité interministerial que reúne las administraciones técnicas y financieras correspondientes.

La ayuda toma la forma de un adelanto sin interés, reembolsable en caso de obtención del contrato respectivo. El adelanto cubre un máximo de 80 % del presupuesto previsional de los estudios.

El otorgamiento de la ayuda da lugar a la expedición de una póliza COFACE, que fija las condiciones de pago, los períodos de garantía y de amortización, así como las modalidades de reembolso.

En caso de éxito, el reembolso se efectúa por aplicación de un porcentaje de amortización sobre el conjunto de la facturación realizada, incluyendo las prestaciones de ingeniería y ventas de equipamiento. Los industriales susceptibles de beneficiarse con las implicancias del estudio deben entonces comprometerse a contribuir con su reembolso, previamente al desbloqueo de los fondos.

En caso de fracaso, los fondos permanecen adquiridos para la empresa beneficiaria al final del período de amortización.



ESTADOS UNIDOS

Las áreas de gobierno comprometidas con la promoción económica son las siguientes:

Departamento de Comercio; Departamento de Agricultura; Agencia Internacional de Desarrollo; Agencia de Protección del Ambiente; Ex-Im Bank de los Estados; Consejo Nacional Económico; Administración de Pequeña y Mediana Empresa; Agencia de Información de USA; Agencia de Desarrollo y Comercio; etc.

Desde allí se generan distintas políticas públicas para atacar las diferentes problemáticas de los pequeños y medianos empresarios. Algunos programas son:

- ♦ ***Small Business Administration*** tiene como propósito fundamental, ayudar, aconsejar y asistir y proteger los intereses de los pequeños empresarios, interviene en asegurar la transparencia de las contrataciones y

subcontrataciones, consigue préstamos para el sector, para el desarrollo de pequeñas empresas, para ayuda a desastres, u otros daños económicos.

La Secretaría de Comercio de Estado ofrece los siguientes instrumentos de acceso a la información vinculada con las posibilidades de exportación:

◆ ***Trade Information Center (TIC)***

El TIC es una simple y comprensiva fuente de información de los programas de gobierno para la exportación:

- 1) Guía a los exportadores en como colocar y usar los programas de gobierno;
- 2) Orienta los negocios a través del proceso de exportación;
- 3) Provee información general del mercado y;
- 4) Ofrece consejos sobre exportación básica. A través de los especialistas del Trade Center, los usuarios pueden acceder a informes y estadísticas del ***Trade Center Bank (NTDB)***. El personal del Trade Center puede también contactarse directamente con estados y organizaciones comerciales locales que ofrecen asistencia adicional.

♦ *National Trade Data Bank (NTDB)*

El NTDB es una fuente que ofrece datos para la promoción de la exportación y el comercio internacional, recopilados por las 17 agencias gubernamentales de U.S.A. El NTDB contiene mensualmente actualizados en dos diskettes CD-ROM,:

- 1) El último censo de datos de U.S.A de importaciones y exportaciones por país;
- 2) El completo libro de intervenciones de la CIA;
- 3) Investigaciones e informes de mercado compilados por el Servicio Comercial del Exterior de USA;
- 4) El índice completo de Comercio Exterior, el cual contiene 55.000 nombres y direcciones de individuos y firmas del exterior interesados en importar productos de USA;
- 5) Informes sobre política económica y prácticas comerciales de los departamentos de estado de cada país;

6) Las siguientes publicaciones: *Páginas amarillas de la exportación* y *el Guía Básica del Exportador*, *el Informe Nacional de Comercio Exterior*, y *el Calendario de Promoción de Exportaciones*.

El NTDB se adapta a Internet como parte del Stat-USA. Los usuarios de Internet pueden acceder a Stat USA usando uno de los siguientes elementos que se detallan a continuación:

1)FTP-file//ftp.stat-usa.gov

2)Gopher-gopher//gopher.stat-usa.gov

3)Mosaic-http//WWW.stat-usa.gov

El NTDB también está disponible en más de 900 depósitos federales de bibliotecas en todas las naciones del mundo.

♦ *The Economic Bulletin Board (EBB)*

EL EBB es un boletín al que se puede acceder desde una computadora personal con elementos tan importantes como: el último informe estadístico del Departamento de Censo, el Departamento de Análisis Económico, el

Departamento de Trabajo Estadístico, el Consejo de la Reserva Federal y otras agencias federales.

♦ ***SBA Online . U.S. Small Business Administration***

El SBA es un boletín electrónico desarrollado para ofrecer información y asistencia a las PyMES de la comunidad. El sistema opera 23 horas al día y los 365 días al año. Todo lo que se necesita es una computadora Modem, línea telefónica y software.

Se puede acceder a los diferentes servicios a través de los siguientes números de modem:

- 1-800-697-4636, esta línea provee SBA y otras informaciones de agencias gubernamentales y algunos archivos de textos.
- 1-900-436-4636. Este número permite acceder, en forma arancelada, al SBA y a otras informaciones gubernamentales, también a un amplio espectro de archivos que incluyen aplicación y programas de software, el Gateway, correo, correo interactivo y nuevos grupos, además de búsqueda

de banco de datos On-line. Esta información puede tambien obtenerse en el área DC metro llamando al (202) 401-9600.

Rearch Strategic Venture Partners (RSVP) USA Adminstracion PyME.

El RSVP es un nuevo sistema computarizado de base de datos para proveer oportunidades internacionales para pequeñas y medianas empresas.

Contiene perfiles de empresas del exterior que buscan socios para formar joint-ventures en U.S. Las PyMES de USA accederán a esta base de datos a través del SBA Online. El SBA Bulletin Board tiene más de 60.000 afiliados en USA.

Los perfiles pueden seleccionarse por país o intereses, producto de interés o referencia cruzada en ambos lados: país y producto.

Export Counseling

Centro de Asistencia a la Exportación de USA (USEACs)

USEACs: Se trata de oficinas de asistencia para la exportación federal. La línea USEACs integra en una sola área, la asistencia en exportación, marketing y administración comercial, por medio de profesionales y los servicios gubernamentales, como el Servicio de Exterior del Departamento de Comercio, El Banco Importador-Exportador, la Administración PyME, y en Long Beach, la Agencia para el Desarrollo Internacional. En suma, a través de la cooperación de los socios públicos y privados de los servicios de exportación, el UNEACs aumentará su gama de servicios para los clientes y promoverá a una mayor e integrada red de trabajo.

El USEACs se ocupará principalmente de las oportunidades de importación particularmente de pequeñas y medianas empresas.

El USEACs brindará un asesoramiento personalizado para identificar mercados y desarrollar estrategias de venta. También ofrecerá guiarlas en varias áreas relacionadas al negocio de exportación como seguro de crédito de exportación y financiación de pre y post exportación. El USEACs tiene cuatro experiencias piloto que pueden localizarse en Baltimore, Chicago , Long Beach y Miami.

International Trade Administration (ITA)

ITA ofrece asistencia e información para ayudar a los exportadores.

Las unidades de ITA incluyen:

- 1) Oficinas comerciales locales y en ultramar;
- 2) expertos por países; y
- 3) expertos por industrias.

Cada unidad promueve productos y ofrece servicios y programas para la exportación para la comunidad de U.S.A.

- ***U.S and Foreign Commercial Service(US & FCS)***

Para ayudar a que las firmas de U.S compitan con mayor eficiencia en el mercado global US & FCS tiene una red de especialistas en 69 ciudades de USA y 69 países del mundo. Proveen información de mercados extranjeros, agentes/distribuidores y sus respectivos servicios, guía de negocios y consejos sobre oportunidades de negocios, barreras comerciales y prospecciones en el exterior.

Hay 47 oficinas de distritales y 22 delegaciones en las distintas ciudades de USA y Puerto Rico. La mayoría de las oficinas contienen bibliotecas comerciales que poseen los últimos informes del Departamento Comercial. Los especialistas distritales proveen a la comunidad de negocios consejos de exportación local y una variedad de programas de exportación y servicios incluyendo el Programa Capacitador de Exportación. En este programa los especialistas ayudan a las empresas a determinar su disponibilidad exportable a través de un programa de computación.

Se proponen recomendaciones para ayudar a las empresas a fortalecer e incrementar su capacidad exportable.

Las oficinas comerciales de ultramar recogen información acerca de tendencias y barreras comerciales en sus áreas y buscan a la vez oportunidades de negocios y de inversión para beneficiar a las empresas en U.S.A.

Se provee una amplia gama de servicios para potenciales exportadores que viajan al exterior, como la asistencia para fijar entrevistas con compradores clave y gobiernos oficiales.

- ***International Economic Policy (IEP) Country Desk Officers.***

El Departamento de Comercio es la fuente de información sobre el intercambio potencial de los productos de U.S.A. en países específicos.

El IEP y otros centros de información de negocios regionales muestran nuevas oportunidades para comerciar y para invertir. Estos especialistas pueden identificar las necesidades de una empresa determinada que desea vender en un lugar determinado, interpretando el contexto de la economía de ese país, sus políticas comerciales y situación política.

Las oficinas recogen información en sobre tarifas, prácticas comerciales, y políticas de desarrollo, oportunidades comerciales, y posicionamiento del mercado y crecimiento. Las oficinas del IEP están organizadas en áreas regionales.

- ***Trade Development (TD) Industry Officers-***

Los especialistas en la Industria trabajan en asociación con industrias de manufactura y servicios, y empresas para identificar oportunidades comerciales y obstáculos por producto o servicio, industria, sector y mercado.

Ellos también desarrollan planes y programas de exportación y marketing. Para esto, las industrias más experimentadas asesoran comercialmente y organizan misiones comerciales, oportunidades de negocios, seminarios de marketing y consejos sobre como negociar.

Estas industrias están organizadas en cinco sectores mayores:

- Industrias de tecnología y aeroespaciales-
- Industrias básicas
- Industrias textiles y bienes de consumo
- Industrias de servicios y hacienda
- Exportaciones de tecnología ambiental.

♦ *District Export Councils(DEC) Ita*

Existen 51 Consejos Distritales de Exportación que Trabajan a lo largo de las oficinas comerciales de los distritos y asesoran a 1.700 representantes exportadores del sector privado del país.

♦ *Office of Export Trading Company Affairs ITA.*

La oficina de Asuntos Comerciales de Exportación se ocupa de :

- 1) Promover el uso de empresas comerciales exportadoras y empresas de gestión de exportación;
- 2) Ofrecer información y asesoramiento a asociaciones comerciales en relación a la exportación en USA de industrias intermediarias; y
- 3) Administra el Certificado de Análisis del Negocio Exportador el cual provee a los exportadores de una " Política de seguro" que tienden a alentar las actividades de exportación conjuntas o asociadas donde las economías de escala y la diversificación son alcanzadas.

♦ *Export Legal Assistance Network (ELAN) Small Business Administration.*

ELAN es un grupo de abogados de todas las naciones con experiencia en comercio internacional que ofrecen consultas iniciales sin cargo a PyMES sobre todo lo relacionado con asuntos de exportación.

El ELAN está disponible a través de las oficinas distritales de SBA, en el Cuerpo de Servicios de Ejecutivos Retirados (SCORE), y Centro de Desarrollo de Pequeños Negocios (SBDCs).

♦ ***Small Business Institutes (SBI) Small Business Administration.***

Todas las SBIs ofrecen consejos sobre la gestión de pequeños negocios. Algunas SBIs asesoran sobre comercio internacional dependiendo de las necesidades locales y los respectivos programas.

♦ ***Office of International Trade U.S Small Business Administration-***

La oficina dirige y coordina el asesoramiento financiero de exportación y de desarrollo de exportación del SBAs.

OIT y la oficina de asistencia financiera administra el Programa de Capital de Trabajo de Exportación, el cual está disponible a los exportadores a través de los Centros de asistencia en exportación y las oficinas del SBA.

OIT también dirige los programas de desarrollo de exportación del SBA para prospección y establecimiento de PyMES exportadoras.

Se ocupa también de algunos informes incluyendo "Cómo.." y publicaciones específicas de negocios para exportadores.

♦ *Small Business Development Centers (SBDC) Small Business Administration-*

Provee una amplia gama de servicios de asesoramiento para las PyMES, particularmente aquellos que se inician en la exportación, y ofrece también asesoramiento, administración y entrenamiento comercial.

Los servicios generalmente no tienen costo alguno para las PyMES exportadoras pero son arancelados generalmente los seminarios de exportación y otros eventos que realice el SBDC.

♦ ***SCORE Program. Small Business Administration-***

Los miembros de la Asociación del Cuerpo de Ejecutivos Retirados (SCORE), brindan asesoramiento y capacitación personalizada, muchos de ellos tienen años de experiencia práctica en comercio internacional.

Estos especialistas asisten a las PyMES en la evaluación de su potenciales exportador y en operaciones locales identificando problemas financieros, técnicos o de dirección.

♦ ***Export Assistance Initiative U.S. Department of Energy.***

El Departamento de Energía se ocupa de actividades vinculadas a la exportación apoyando a las empresas americanas de este sector en los siguientes ítems:

1) Identificar oportunidades comerciales en el exterior y las barreras comerciales discriminatorias.

2) Evaluar las leyes y regulaciones de U.S.A que pueden restringir el comercio.

3) Identificar alternativas financieras y

4) Trabajar con otras agencias gubernamentales de la U.S.A en la promoción de las exportaciones.

♦ *Committee on Renewable Energy Commerce and trade (CORECT) U.S Department of Energy-*

Establecida en 1983 **CORECT** es una agencia interestatal que trabaja con grupos de 14 agencias federales, administrada por el Departamento de Energía, que coordina los programas federales para asistir los esfuerzos de la exportación de energía renovable y de eficiente energía industrial.

CORECT asiste principalmente en la negociación de las industrias con cuestiones relacionadas a la competitividad técnica, al desarrollo de mercado, y la asistencia financiera federal.

INFORMACION DE MERCADO NACIONAL Y REGIONAL

Centro de Negocios Regional

United States-Asia Environmental Partner-ship(USA-AEP).

Este es un servicio que ayuda a las exportaciones en U.S entre los mercados de las regiones de Asia y el Pacífico. El USA-AEP es un programa que reúne organizaciones públicas, privadas y no gubernamentales que promueven la protección ambiental y el desarrollo sostenible en 34 naciones de Asia y el Pacífico.

Esta organización también moviliza la tecnología ambiental de U.S, sus recursos financieros y su red de negocios, comunidades y gobiernos hacia los socios del sector público y privado del Pacífico.

El centro de información comercial tiene especialistas en negocios ambientales que responden sobre cuestiones de exportación de empresas ambientales y ofrecen además información sobre:

1) Varios programas y servicios de USA-AEP

2) Programas de promoción de exportación federal para productos, tecnología y servicios

3) Eventos y muestras de medio ambiente internacional y comercialización de energía

4) Investigación de mercado, recursos financieros y encuentros promocionales.

♦ *Business Information Service for the Newly Independent States (BISNIS).*

BISNIS presenta "Un camino al shopping" para las firmas en U.S. que quieren hacer negocios en los nuevos estados independientes (NIS) de la Unión Soviética.

La información está disponible en oportunidades comerciales en el NIS, fuentes de financiación, contactos comerciales actualizados, así como los programas gubernamentales de los EE UU sobre inversión e intercambio comercial en la región.

BISNIS publica mensualmente un boletín que contiene información de los próximos eventos comerciales, los actuales programas del gobierno estadounidense en la región, y consejos prácticos para hacer negocios en el NIS.

La oficina mantiene también una línea de fax con información las 24 horas.

♦ *Eastern Europe Business Information center (EEBIC).*

Este centro tiene una amplia gama de publicaciones sobre cómo hacer negocios en Europa Oriental y los Estados Bálticos, incluyendo listas de potenciales socios, regulaciones sobre comercio, sectores de industrias prioritarias, y noticias sobre seminarios, conferencias y todos los eventos de promoción que se harán.

Hay dos publicaciones: la Eastern Europe Business Bulletin y la otra bimestral: Eastern Looks for Partners, las cuales ofrecen oportunidades de asociación para las firmas estadounidenses con las compañías europeas. Esta oficina también tiene una línea de información que funciona las 24 horas.

♦ *Japan Export Information Center (JEIC).*

El JEIC asiste a las compañías americanas interesadas en desarrollar negocios de exportación con Japón proveyéndolos de servicios de asesoramiento sobre negocios y una completa información sobre exportación a Japón, negocios japoneses, costumbres y prácticas, entradas alternativas en los mercados, condiciones económicas, información disponible de mercado e investigación de mercado, pruebas de producto y producto standard, barreras arancelarias y no arancelarias.

El centro publica la Guía de Exportación y Marketing orientada a Japón: Una Guía de Negocios para los 90, que contiene documentos comerciales y asesoramiento en varios aspectos referidos a cómo hacer negocios en Japón.

EL JEIC también informa a las compañías americanas sobre de los tipos de asistencia disponibles a través los programas de promoción de importación del gobierno y trabajos con el gobierno japonés para una mejor adaptación de estos programas a las necesidades de los exportadores de I.U.S.A.

♦ *Sistemas de transmisión por Fax*

Númerosas oficinas ofrecen ahora documentos a pedido que van directamente a su fax las 24 horas del día. Cada uno de estos sistemas automáticos tiene un menú de documentos disponibles los cuales pueden ser enviados a su fax discando desde un teléfono digital y siguiendo las instrucciones.

- ***Uruguay Round Hotline***-1-800-872-8723.

Esta línea que está localizada en el centro de información comercial (Trade Information Center) tiene información sobre el acuerdo GATT. El Documento # 1000 es el menú que dispone de paquetes de información.

- ***Eastern Europe Business Information Center (EEBIC)***-(202) 482-5745.

El sistema de fax del EEBIC tiene cinco menús principales.

El menú Documento # 1000 tiene información sobre financiamiento y exportación.

El Documento # 2000 tiene un menú de documentos relacionados con las oportunidades de inversión y exportación y eventos comerciales.

Una lista de documentos con información los países de Europa oriental está contenido en el Documento menu # 3000.

Los Documentos menu # 4000 y # 5000 tiene información del Boletín de Negocios de Europa Oriental y del Boletín de Búsqueda de Socios de Europa Oriental respectivamente.

- *Business Information Service for the Newly Independent States (BISNIS)*-(202) 482-3145.

El BISNIS tiene tres menues con documentos:

El menu número 1, Documento # 0001 contiene oportunidades de negocios e inversión e información sobre promoción de negocios.

El menu n°2, Documento # 0002 tiene información específica sobre industrias y países y alternativas financieras.

El menu n°3, Document # 0003 contiene información sobre las publicaciones del BISNIS.

- ***Japan Export Information Center***-(202) 482-4565.

Provee información sobre el mercado en Japón. El menu principal para este sistema es # 0101.

- ***Office of Nafta, Office of Latin America and the Caribbean***-(202) 482-1495.

La Opcion # 1 de Amerifax provee información sobre Canadá, México y el acuerdo de la NAFTA.

El menu principal es Documento # 0101.

El documento # 5000 contiene información sobre las reglas del NAFTA sobre normas de denominación de origen.

El Documento # 6000 tiene información sobre listado de aranceles, y el listado de aranceles canadiense se encuentra en el menu Documento # 7000.

La Opción # 2 Amerifax provee información de Latinoamérica y el Caribe. Para el listado de documentos en esta región remitirse al Documento # 0100.

Office of the Pacific Basin-(202) 482-3875 o (202) 482-3646. El menu es el Documento # 1000. Una lista de documentos con relación a Vietnam está disponible en el documento # 8600.

- ***Office of Africa Near and South Asia***-(202) 482-1064.

Una lista de documentos que cubre las naciones del cercano Este está en Documento # 0100.

El menu de la oficina de Africa está en el Documento # 3000.

La información sobre los países del sur de Asia está en el documento # 4000.

- ***Overseas Private Investment Corporation***-(202) 336-8700.

El sistema tiene información sobre el proyecto financiero OPIC y los programas de seguros por riesgos políticos.

- *Trade Information Center*-1-800-872-8723.

El principal menu es el documento # 7000. Esta línea tiene información sobre bibliotecas del banco de datos del comercio nacional, la más reciente versión del directorio de programas de exportación, un directorio de contactos de negocios internacionales agrupados por Estado, y otras informaciones comerciales destinadas a ayudar a los exportadores.

Información de Mercado

Business America. ITA/U.S. Department of Commerce-

La principal publicación del Departamento de Comercio Internacional recientemente ha pasado de ser bisemanal a mensual. Cada edición incluye discusiones sobre las políticas comerciales, noticias sobre acciones de gobierno que afectan al comercio y un calendario sobre eventos comerciales próximos, asuntos y seminarios de negocios. La suscripción anual es de 32\$.

- ***Single Internal Market 1992 Information Service (SIMIS) ITA/USA. Department of Commerce-***

SIMIS funciona como el mayor punto de contacto con el gobierno estadounidense para las cuestiones sobre comercio y negocios norteamericano implicados en el Mercado Común Europeo. SIMIS mantiene una amplia base de datos de directivas y regulaciones de USA así como la documentación especializada publicada por la Comisión de EU, el gobierno de USA, y el sector privado.

Los servicios que provee el SIMIS incluyen una básica información en legislación de USA, información, seminarios y asesoramiento comercial.

♦ **Japan's Official Development Assistance Program. ITA/USA Department of Commerce-**

Este programa es una fuente central de información acerca de cómo acceder al Programa de Ayuda Extranjera de Japón. En 1992, las naciones desarrolladas se beneficiaron desde 10 \$ billiones con esta ayuda, que incluye "préstamos blandos" y cooperación técnica. Acerca de \$ 5 billion se dispuso para logros para USA y otros proveedores extranjeros.

♦ ***International Major Projects Branch (IMP) ITA/USA department of Commerce.***

Sus Objetivos son:

1) Coordinar y ayudar al gobierno y a las empresas de USA para competir con mayor infraestructura y proyectos industriales en el exterior

2) Identificar proyectos futuros y desarrollar información específica acerca de ellos

- 3) Monitorear el desarrollo en sectores industriales específicos
- 4) Brindar asistencia comercial personalizada y
- 5) Ofrecer una guía sobre contactos comerciales adecuados, contratos sobre procedimientos de licitación, y estrategias.

Este es un centro para proyectar información alrededor del mundo. Las empresas de USA pueden revisar los informes nacionales y de los Servicios Comerciales del Exterior, producidos por el Banco Multilateral de Desarrollo (MDB), acceder a proyectos tales como documentos de licitación y los planes de los países desarrollados.

♦ *International Data Base Bureau of the Census/USA Department of Commerce-*

Este centro compila y mantiene actualizada la información demográfica y social para todos los países en su Internacional Base de Datos (IDB), la cual se ofrece a compañías americanas que buscan identificar potenciales mercados extranjeros.

♦ *Export and Import Trade Data Base Bureau of the Census /USA*
Department of Commerce-

Mantiene estadísticas de importación y exportación del mundo por modo de transportación y por puerto de entrada y salida.

Tiene varios niveles de clasificación incluyendo el sistema armonizado de simple clasificación, clasificación standard comercial internacional, clasificación standard industrial basada en códigos. Los reportes pueden ser preparados para usos específicos. Los precios son entre \$ 25 y varían dependiendo de los requerimientos del uso y de la medida del trabajo.

♦ *National Marine Fisheries Service (NMFS) National Oceanic and Atmospheric Administration/U.S Department of commerce-*

Los especialistas del NMFS trabajan con la industria pesquera, representaciones y organizaciones para facilitar el acceso a mercados extranjeros. En cooperación con el servicio comercial nacional y exterior, el NMFS asiste a los exportadores buscando y explorando nuevas oportunidades

de exportación para los productos pesqueros, especialmente en los mercados japoneses y europeos.

También brinda servicios de inspección para exportaciones pesqueras y certificación del gobierno estadounidense.

♦ *SBAAtlas-Automated Trade Locator Assistance System Small Business Administration-*

Es una herramienta de investigación de mercados, ofrece gratuitamente dos tipos de informes: Producto-específico y País-específico. El SBAAtlas produce informes sobre productos que clasifican los 35 más importantes mercados de importación y exportación por servicio o producto.

El informe del país identifica los 20 productos más frecuentemente comercializados en el mercado.

♦ *Center for Trade and Investment Services(CTIS) U.S Agency for International Development(USAID)-*

CTIS ofrece una completa gama de servicios tales como asesoramiento individual e información sobre los programas del USAID y las actividades en sectores desarrollados, incluyendo medio ambiente, energía, agricultura, salud, y capacitación.

A través del CTIS todas las oportunidades y la información generada por las actividades del USAID están disponibles al público. En orden de ampliar la participación en negocios, de organizaciones no gubernamentales y organizaciones privadas voluntarias en desarrollos sustentables, el CTIS provee permanentemente información a toda la nación a través del sistema de transmisión por fax, on-line a través de Internet, y del 1-800.

Los servicios del CTIS son proporcionados por especialistas y analistas en comercio regional en los países asistidos del UNSAID en Africa, Asia, Europa Oriental, Latinoamérica y el Caribe, El cercano Este, y los nuevos estados independientes (Newly Independent states).

♦ *Enviromental Technology Network for Asia (ETNA) U.S Asia
Enviromental Partnership (USAEP)-*

Operada por el centro USAID para servicios de negocios e inversión, ETNA encuentra socios para negocios ambientales enviados por los representantes tecnológicos de USA-AEP localizados en 9 países de Asia con empresas ambientales adecuadas de U.S.A. y asociaciones comerciales que están registradas en una base de datos de oportunidades de negocios ambientales.

Las firmas reciben la información comercial por fax dentro de las 48 horas de haber sido identificada e insertada electrónicamente desde Asia.

♦ *Office of small and Disadvanteg Business Utilization/Minority Resource Center (OSDBU/MRC)Agency for International Development(USAID)-*

Defensora de las PyMES de U.S. y algunas empresas, como las gerenciadas por mujeres empresarias, OSDBU/MRC ofrece mercaderías y servicios financiados a través de actividad y desarrollo del USAID.

Esta oficina también coordina la agencia de implementación del programa de empresas en desventaja. Esta oficina mantiene el sistema de

información y registro y consultoría del A.I.D (ACRIS) y publica la Guía para hacer negocios con la Agencia para el Desarrollo Internacional.

♦ ***Regional Bureau U.S Department of State-***

Las oficinas nacionales mantienen en los departamentos regionales contactos regulares con misiones diplomáticas extranjeras y ofrecen análisis específicos sobre la economía y política del país de interés para las empresas americanas.

Existen los departamentos: de Africa, Interamericano, Europeo, cercano Este, Sur de Asia, y Este Asiático y Asuntos del Pacífico. Cada departamento tiene un coordinador comercial para asistir los negocios con U.S.A.

♦ ***Bureau of Economic and Business affairs U.S. Departamento de Estado-***

El departamento formula e implementa políticas relacionadas a asuntos económicos extranjeros y la promoción del comercio internacional y oportunidades de negocios.

La oficina del coordinador de los asuntos de negocios en el Departamento de Economía y Asuntos Comerciales, asegura que el Departamento de Estado y su misión extranjera ofrezcan consistencia y efectivo soporte a los negocios de U.S.A. El coordinador para los asuntos de negocios es el principal contacto para los negocios concernientes dentro del Departamento de Estado.

♦ ***Overseas Security Advisory Council(OSAC) U.S.Department of State***

OSAC es el punto de contacto entre el Departamento de Estado y el sector privado de U.S.A. en lo relacionado con la seguridad en el exterior como: protección de la información, terrorismo o arresto político.

OSAC maneja un boletín on-line que se encuentra disponible a las PyMES norteamericanas con intereses en el exterior. El boletín ofrece seguridad de información e información específica del país. OSAC también trabaja con embajadas y consulados americanos en el mundo para establecer

contactos entre las representaciones de negocios de U.S.A. y los Departamentos de Estados de U.S.A.

♦ ***Foreign Labor Trends U.S. Department of labor-***

Se trata de una serie de informes editados anualmente que describe y analiza trabajos efectuados en más de 70 países extranjeros. El informe, que está preparado por la embajada de la U.S. en cada país , cubre las relaciones de los dirigentes gremiales, sindicatos, empleo y desempleo, ganancias y condiciones laborales, trabajo y gobierno, actividades laborales internacionales y otros temas de importancia. Una lista de indicaciones sobre trabajos claves también está incluida.

♦ ***U.S.Travel and Tourism Administration (USTTA) U.S Department of Commerce -***

USTTA promueve las ganancias de exportación a través de viajes y turismo.

USTTA tiene los siguientes objetivos:

- 1) Estimula internacionalmente la demanda para viajar a los EE UU,
- 2) Coordina proyectos de marketing y programas con U.S.A y viajes de interés,
- 3) Facilita la promoción de viajes de negocios por U.S.A en las principales industrias
- 4) Trabaja para incrementar el número de nuevos mercados y viajes de negocios participando en el mercado exportador
- 5) Genera oportunidades de mercado cooperativo para la industria privada y los Estados regionales y gobiernos locales
- 6) Búscas y promueve datos pertinentes y actuales
- 7) Conduce programas de entrenamiento en mercado internacional para profesionales americanos y
- 8) Trabaja para eliminar las barreras de viajes impuestos por el gobierno.

ASISTENCIA ESPECIALIZA DE MERCADOS

♦ *Office of multilateral Affairs (OMA) ITA/ U.S Department of Commerce-*

OMA funciona como un contacto para la política multilateral estadounidense referente al Acuerdo General de aranceles y Comercio (GATT), la Organización para la Cooperación Económica y Desarrollo (OECD), las Naciones Unidas y otras organizaciones internacionales.

OMA está sumergida en las siguientes áreas políticas: tratados bilaterales de inversión, expropiación, GATT (reglas, concesiones, negociaciones, ciencia y acuerdos de tecnología y política), Sistema General de Preferencias (GSP), Sección 301 y 301 cuestiones especiales, derechos de la propiedad intelectual, negociaciones multilaterales (MTN) incluyendo la Ronda Uruguay, y las iniciativas sobre negocios y medio ambiente y todo lo relacionado a iniciativas políticas comerciales.

♦ *National Institute of Standards and Technology(NIST) Technology Administration/U.S. Department of Commerce-*

NIST provee información acerca de certificados requeridos en el exterior y mantiene el Acuerdo General en Aranceles y Comercio (GATT) on-line con una grabación que reporta las últimas notificaciones técnicas de las regulaciones exteriores que pueden afectar el comercio.

NIST también asiste a los exportadores de U.S.A. en identificar standars y directivas de la Union Europea (EU) aplicables a los productos que se comercialicen a los EEUU.

Un servicio telefónico de la Unión Europea on-line provee información sobre directivas y líneas de standard del Comité Europeo para Standars (CEN) y el Comité Europeo para la Standardización Electrónica (CENELEC).

♦ *Metric Program National Institute of Standards and Technology. Technology Administration/U.S Department of Commerce-*

El programa métrico ofrece asistencia en asuntos relacionados a la transición al sistema métrico; referente a la coordinación métrica en otras

agencias federales, organizaciones métricas, y contactos de Estados métricos; e información sobre standards métricos.

♦ *International Executive Service Corps (IESC) U.S. Agency for international Development-*

USAID realiza actividades de IESC. Compuesto de ejecutivos retirados o jubilados, el IESC ofrece asistencia técnica a empresas y organizaciones en mercados emergentes.

♦ *Business Development Services (BDS) U.S. Agency for International Development-*

Bajo el programa BDS, USAID proporciona los recursos del Cuerpo de Servicio Internacional Ejecutivo (IESC) para proveer en todo el mundo, servicios de desarrollo de negocios de industrias específicas en países desarrollados y emergentes democracias.

Las actividades del BDS asisten a las PyMES a través de la unión o asociación en temas referidos a la transferencia de tecnología etc.

USAID también maneja La Fundación de Pequeños Negocios de América (SBFA) y la Asociación Nacional de Agencias de Desarrollo de Estados (NASDA) para asistir al IESC para integrar los pequeños negocios de los países desarrollados en los EEUU.

♦ *Office of the Trade Representative (USTR)-*

El personal de USTR ofrece publicaciones para exportadores confrontados por barreras comerciales extranjeras o prácticas comerciales desleales. Las oficinas están organizadas de acuerdo a responsabilidades de cada sector.

♦ *Office of The General Council. Office of the Trade Representartive-*

USTR es el responsable de administrar casos de negocios que presentan prácticas comerciales desleales previstas en la sección 301 del

Tratado de Comercio de 1974. Los exportadores pueden contactarse con USTR ante cualquier queja que ellos tengan.

♦ ***Coal and Technology Export Program U.S Department of Energy***

Este programa promueve la exportación de U.S.A, limpiando equipos de carbón y sirviendo como fuente de información sobre el carbón y las tecnologías de carbón.

♦ ***ATA Carnet US Customs Service/USA Department of the treasury-***

The ATA Carnet es un especial e internacional documento del cliente que puede ser usado temporariamente en importación/exportación, particularmente para equipos profesionales y comerciales, por ejemplo para los que están fuera del país por menos de un año. Cuarenta y seis países participantes aceptan el carnet como una garantía contra el pago de los derechos del cliente los cuales pueden convertirse en deuda de mercadería temporariamente.

♦ *Office of Minority Small Business and Capital Ownership Development.*
Small Business Administration-

A través de estas 7 oficinas del programa de asistencia y gerenciamiento, SBA contrata servicios profesionales de firmas gerenciales y otras como propias para proveer conducción y asistencia técnica a firmas seleccionadas en las áreas de contaduría, entrenamiento en marketing, y asuntos de industrias específicas.

♦ *Cooperation/Technology Sharing . U.S Department of Transportation-*

El departamento mantiene un activo programa para obtener acceso a la tecnología y experiencia compartidas en todas las formas de transportación con otras naciones, para reducir costos y evitar duplicar esfuerzos paralelos.

El programa tiene muchas formas: Intercambio personal y de información, seminarios y tarea complementaria de participación.

♦ *Technical Assistance U.S Department of Transportation-*

Este departamento ofrece asistencia técnica para países desarrollados en una amplia gama de problemas sobre política de transporte, aviación, trenes y puertos. También provee AID ayuda en el exterior para el desarrollo del programa.

♦ *International Technology Transfer Activities Enviromental Protection Agency (EPA)*

EPA ayuda a promover la adopción y venta de tecnologías ambientales de U.S.A. y servicios en el exterior. Fomenta la creación de protección del medio ambiente y provee asistencia técnica, especialmente para países desarrollados para resolver problemas del medio ambiente. EPA también trabaja para armonizar los standars internacionales sobre medio ambiente para asegurar que la industria estadounidense no sufra una desventaja competitiva.

♦ *Advocacy Center ITA/U.S. Department of Commerce.*

Este departamento provee una red de 19 agencias miembros del Comité de Comercio y promoción. Los diversos mandatos de estas agencias permiten

proveer una variedad de servicios para ayudar a los negocios estadounidenses que compitan efectivamente contra sus competidores extranjeros. El centro puede acceder rápidamente a recursos del gobierno y desarrollar estrategias para ayudar a las firmas norteamericanas a obtener contactos en forma exitosa. El centro también monitorea proyectos donde la asistencia del gobierno norteamericano puede ser necesario.

♦ *Market Development Cooperator Program (MDCP) ITA/U.S. Department of Commerce-*

El MDCP otorga acuerdos cooperativos para ayudar a minimizar riesgos inherentes a la implementación de ideas creativas de desarrollo en el mercado del sector privado. Los exportadores trabajan asociadas con el Departamento de Comercio a través de organizaciones como la Organización de Comercio, centros comerciales del mundo, cámaras de comercio, y el Departamento de Comercio de Estado.

MDCP contiene una variedad de programas de actividades como por ejemplo: participar en exhibiciones comerciales en el exterior, o establecerse en oficinas del extranjero. Se prepara una propuesta de proyecto, incluyendo

un plan estratégico para incrementar o mantener la participación del mercado para mercaderías y servicios en cualquier mercado del extranjero elegido. Sobre un período de 1 a 3 años, los aplicantes del proyecto esperan cubrir 2/3 del costo del proyecto. Aunque el proyecto necesite una presencia en el exterior, las actividades pueden tener lugar en los EE.UU, si es realmente necesario para el éxito del proyecto.

CONTACTOS COMERCIALES INTERNACIONALES

Programas locales

◆ *Agent/Distributor Service(ADS). ITA /U.S. Department of Commerce-*

Es una búsqueda que ayuda a identificar agentes, distribuidores y representantes extranjeros para las firmas estadounidenses basadas en exámenes de producto de compañías extranjeras. Se paga una cuota de \$ 250 en cada país.

• *Customized Sales Survey (CSS).ITA/U.S Department of Commerce-*

Es una búsqueda de servicios que provengan de firmas con información específica sobre marketing y representación extranjera para los productos individuales de una determinada compañía en determinados países. Se realizan encuestas y reportajes para determinar el mercado potencial de ese producto, competidores claves, precio de productos comparados, distribución y promoción de los productos, límites de comercio, posibles sociedades

comerciales, y aplicables eventos comerciales. Las cuotas por las encuestas de CSS varían desde \$ 800 a \$ 3.500 por país.

♦ ***World Traders Data Report (WTDR) ITA/USA Department of Commerce.***

Es un servicio para chequear la reputación, credibilidad y status financiero de una sociedad comercial. Por \$ 100 un exportador puede obtener esta información en un informe confidencial, con una recomendación incluida de personas que trabajan en la Embajada de EE.EU.

♦ ***Trade Opportunities Program(TOP).ITA/U.S Department of Commerce.***

TOP provee compañías con ventas corrientes conducidas desde firmas internacionales que buscan comprar o representar sus productos o servicios. TOP imprime diariamente en diarios comerciales que son también distribuidos electrónicamente por el Departamento de Boletín Económico de Comercio. Hay una cuota anual nominal.

♦ *Export Contact List Service(ECLS). ITA/U.S. Department of Commerce-*

Esta base de datos transmite servicios que provee una lista de exportadores con nombres, direcciones, productos, medidas y otra información relevante sobre firmas interesadas en servicios y mercaderías importadas de EE.UU. Información similar sobre exportadores estadounidenses es brindada también por firmas extranjeras que buscan proveedores en EE.UU. Los nombres son recogidos y mantenidos por oficinas del distrito del Comercio y empleados comerciales de oficinas extranjeras.

• *Foreign Buyer Program (FBP) ITA/U.S. Department of Commerce-*

FBP provee mayor comercio local donde se muestra las características del producto y servicios de industrias de EE.UU con alta exportación potencial. Los servicios extranjeros y estadounidenses entrenan a personas calificadas para atender los eventos comerciales. Estos eventos se publicitan a través de la Embajada, catálogos de revistas, Asociaciones comerciales extranjeras, miembros de comercio, Agentes de viaje, Agencias

gubernamentales, Corporaciones, Agentes importadores, y un equipo de distribuidores en diferentes mercados.

Un Centro internacional de negocios ofrece en cada región, consejos, folletos en varios idiomas, y encuentros comerciales.

- ***Commercial News USA. ITA/U.S. Department of Commerce-***

Los 10 primeros catálogos del año son publicados por el Servicio Comercial Extranjero para promover productos y servicios americanos a los mercados extranjeros.

Las noticias comerciales de USA se distribuye a 125.000 lectores comerciales a través de las Embajadas y Consulados en 155 países y a más de 134.000 suscriptores del boletín comercial a través de arreglos cooperativos con sectores privados del boletín electrónico en 19 países. Porciones seleccionadas se reimprimen en folletos que están adecuados en lenguaje y contenido a cada país y distribuidos a potenciales compradores, agentes, funcionarios de gobierno del exterior entre otros.

Las firmas americanas pueden ofrecer sus productos o servicios a una suma que puede variar por la medida del listado.

♦ ***The Export Yellow Pages. ITA/U.S. Department of Commerce-***

Es un Directorio con productos, bancos y servicios ofrecidos por las organizaciones y compañías de exportación.

♦ ***Technical Symposis. U.S Trade and Development Agency-***

Las agencias financian una variedad de simposios técnicos que sirven para identificar las necesidades de desarrollo de los países del exterior. Conducidas en cooperación con una industria co-financiada y otras agencias gubernamentales norteamericanas, estos simposios tienden a familiarizar gobiernos e industrias extranjeras con productos y servicios de U.S.A. y alentar a las firmas americanas para que exporten.

♦ ***Reverse Trade Missions. U.S Trade and Development Agency-***

Aunque la agencia no genera misiones comerciales tradicionales hacia países del exterior, puede generar visitas a los EE.UU a través de oficiales extranjeros de alto nivel para lograr encuentros con los representantes de gobierno e industria estadounidense. Estos oficiales representan a autoridades de proyectos específicos interesados en comprar equipos y servicios estadounidenses. Las misiones son generalmente co-financiadas por la industria americana.

◆ ***International Visitors Program . U.S Information Agency***

Grupos de extranjeros o individualmente son llevados a los Estados Unidos por acerca de un mes. Los líderes en negocios y empleados del gobierno extranjero tienen la oportunidad de encontrarse con sus compatriotas y ejecutivos de negocios americanos.

◆ ***Visitors Program . U.S Department of Transportation-***

El departamento contiene un programa de visitas para extranjeros interesados en política de transporte y facilidades.

PROMOCION EN EL EXTERIOR

♦ *Gold Key Service. ITA/U.S Department of Commerce-*

Ofrecido por muchas oficinas de servicios del exterior, y EE.UU, este es un servicio para firmas americanas que planean visitar un país. Combina investigación de mercado, asistencia en desarrollo estratégico de mercado, presentación a potenciales socios, intérprete para entrevistas o encuentros y planes efectivos de seguimiento en todo lo relacionado al mercado. La cuota varía.

♦ *Catalog Exhibitions. ITA/U.S Department of Commerce*

Usando los recursos de las embajadas y consulados de todas partes del mundo, los productos de catálogo y videos se muestran en oficinas comerciales a potenciales agentes, distribuidores o compradores en seleccionados mercados del mundo.

♦ *Trade Fairs and Exhibitions ITA /U.S Department of Commerce*

Acerca de 80 a 100 asuntos de comercio del mundo son seleccionados anualmente por el Departamento de Comercio de entrenamiento del Pabellón USA. La selección prioritaria se da a eventos en mercados que son disponibles para nueva exportación o nuevos mercado: Firmas de "exportación lista". Las cuotas varían desde \$ 2.500 a \$12.000 dependiendo del país y exhibidores que reciben pre y post evento logístico y apoyo de transporte, ideas o diseño y gerenciamiento del pabellón USA, y extensivas campañas de promoción del exterior para atraer apropiadas rondas de negocios. Cada firma es cuestionada para identificar sus objetivos en la participación del evento y la Embajada estadounidense hace esfuerzos para lograr que esos objetivos se alcancen.

♦ *Certified Trade Fairs ITA/U.S Department of Commerce*

Acerca de 50 asuntos de negocios son certificados anualmente por el Departamento de Comercio como buenas oportunidades para firmas de Estados Unidos para promover su exportación. El programa provee apoyo para el sector privado y organizando shows comerciales. Los pabellones de

USA son generalmente usados en asuntos comerciales para crear un crecimiento visible de las firmas americanas, particularmente nueva exportación y nuevas firmas de mercados. Los exhibidores sobre asuntos de negocios también reciben el apoyo de la U.S.A. y el servicio Comercial extranjero desde la Embajada estadounidense o consulado.

♦ ***Trade Missions ITA/U.S. Department of Commerce-***

Focalizada en una industria o sector de servicios, estas misiones de negocios ofrecen a los participantes con detallada información de marketing, avanzados planes de publicidad, apoyo logístico y arreglos previos con potenciales compradores, oficiales del gobierno y otros. Los que participan pagan entre \$ 2000 y \$ 5000 dependiendo de los países visitados. Las misiones generalmente consisten de 5 a 12 viajes de negocios ejecutivos.

♦ ***Certified Trade Missions Program . ITA/U.S Department of Commerce.***

Este programa apoya los eventos del extranjero planeados, y conducidos por agencias federales y organizaciones de promociones no

federales, agencias de Estado y gobiernos locales, Cámaras de Comercio, grupos regionales y otros grupos orientados a la exportación. Estas misiones proveen un flexible y adaptable formato que conduce a negocios en el exterior, y pueden incluir puntos de negocios para cada necesidad de los miembros de la misión, tours a fábricas o posibilidad de seminarios para productos técnicos. El programa de la oficina provee guía y apoyo a grupos participantes y coordinadas comunicaciones con las secciones comerciales de las Embajadas y Consulados de los EE.UU.

◆ ***Multi-State Trade Days Program ITA/U.S Department of Commerce.***

Este programa está designado a promover la exportación interesada en las compañías americanas en mercados via misiones comerciales. Por un bajo costo, este programa vehículo de promoción, coordinado a través de Agencias de Desarrollo del Estado, asiste a los pequeños y medianos empresarios infrecuentes exportadores en realizar ventas y establecer representaciones de mercado en grupos de rápido crecimiento de mercado. Se provee también de materiales impresos de promoción e identifica las clases de negocios relacionados con lo que ellos buscan para contactos extranjeros.

♦ ***Product Literature Centers ITA/U.S Department of commerce***

Industrias especializadas en desarrollo comercial de ITA representan compañías U.S de varios shows internacionales de negocios distribuyendo servicios o materiales de promoción. Identifican a potenciales clientes para las compañías que distribuyen su material.

♦ ***U.S Embassies and Consulates U.S and Foreign Commercial Service (USA & FCS) Department of State; Foreign Agricultural Service(FAS)-***

US & FCS empleados del servicio comercial extranjero están presentes en 69 embajadas americanas conduciendo mercados de exportación. Ellos recogen información acerca de tendencias y límites, negocian en sus áreas y buscan oportunidades de negocios e inversión para beneficiar a potenciales exportadores.

El Departamento Comercial y Económico ofrece medidas políticas y económicas y consejo sobre cultura de negocios y prácticas del lugar hacia los EE.UU. Los empleados de servicios exteriores son los responsables del

trabajo comercial en 96 embajadas y 36 consulados no cubiertos por el US & FCS y ellos trabajan estrechamente con sus colegas del US & FCS de todo el mundo.

El Servicio Agrícola del exterior tiene en más de 60 oficinas en el exterior y la representación de los intereses de la agricultura estadounidense, conduciendo la promoción de marketing, y recogiendo información perteneciente a negocio de agricultura. La mayoría de estas oficinas están localizadas en Embajadas de EE.UU.

En suma, El Servicio de Agricultura del exterior tiene 20 oficinas del exterior que asisten a exportadores granjeros y a los productos forestales en claves mercados del exterior. La oficina incluye también una biblioteca comercial, conferencias, espacio en oficinas y también cocina para preparar productos por ejemplo.

♦ *Consortia of American Business in Eastern Europe(CABEE) ITA/U.S.
Department of Commerce*

En junio de 1991 el Departamento de Comercio inició el programa CABEE consortia para estimular dos formas de comercio entre Europa Oriental y los EE.UU y asistir a esa región para lograr la privatización.

CABEE concede financiación a organizaciones comerciales destinadas a reducir los costos de apertura, conducción y atención de las oficinas consortia de EE.UU en Europa Oriental. Estas organizaciones ahora tienen cientos de miembros desarrollando relaciones de negocios en Europa Oriental. El programa CABEE inicialmente comenzó operando en Polonia, la república Checa, Slovakia y Hungría con 5 principales sectores: negocios del agro, agricultura, construcción de casas, energía, medio ambiente y telecomunicaciones.

♦ Consortia of American Business in the Newly Independent States(CABNIS) ITA/U.S Department of Commerce

Se inició el programa CABNIS para estimular los negocios de U.S en los Nuevos Estados Independientes (NIS) y asistir a la región para lograr la privatización. Provee organizaciones que desean reducir o terminar con los costos de apertura o entrada, operando y conduciendo las oficinas U.S.A.

consortia en el NIS. El programa asiste a exportadores americanos que de otra manera no hubieran podido desenvolverse sólo en este mercado.

***American Business Centers(ABCs) en Los Nuevos Estados Independientes
Newly Independent States)***

ABCs en los Estados formados de la Unión Soviética ofrece compañías americanas que desean hacer negocios en esos mercados. Cinco oficinas de ABCs serán localizadas en Vladivostok, St Petersburg, Tashkent, Almaty, y Kiew, Seven solo.

ABCs será establecido y operado con entidades no federales a través de acuerdos cooperativos con el Departamento de Comercio. Los centros proveerán servicios de desarrollo de negocios incluyendo oficina y espacio de exhibición, investigación de mercado y consejo, servicios de traslado, telecomunicaciones y equipos de computación y también asistencia en contactos con NIS.

♦ *Investment Missions Overseas Private Investment Corporation (OPIC)*

Brinda grupos de ejecutivos para seleccionar países para el encuentro con oficiales gubernamentales, líderes de negocios locales, y potenciales socios los cuales pueden desempeñar importantes roles brindando negocios prósperos. Las misiones de reserva brindan grupos de oficiales gubernamentales extranjeros y dirigentes de negocios locales a los EE.UU para que se encuentren con sus socios americanos. OPIC también es sponsor y participa en conferencias en una variedad de temas relacionados con la inversión.

◆ ***"Doing Business" Television Program U.S Information Agency.***

Este programa es transmitido por satélite a más de 100 países con innovación y excelencia en negocios. El programa consiste de segmentos sobre nuevos productos , servicios y procesos que interesan a compradores del exterior y búsqueda prometedora.

◆ ***Travel and Tourism Administration U.S Department of Commerce***

Para llevar su desarrollo de programas de viajes a mercados internacionales, USTTA tiene oficinas en Toronto, Montreal, Vancouver, Mexico City, Tokyo, Sydney, London. Paris, Frankfurt, Milan, Amsterdam y Miami (Para servir a Sudamérica).

Los negocios de intercambio turístico en otros países potenciales de turismo sin directa representación de USTTA son llevados con la asistencia del servicio de programa comercial con comités de USA, compuesta por representantes de los EE.UU e Industria internacional de viajes en esos países.

FINANCING AND INSURANCE

♦ *Export Financing Hotline Export-import Bank*

A través de su número especial, Eximbank ofrece información de su seguro y crédito para exportación, financiación pre-exportación a través de sus préstamos, y medianos y largos plazos de préstamos para compradores del exterior. Eximbank ofrece programas para la comunidad negociante, incluyendo grupos de seminarios y pequeños informes ambos ofrecidos por el banco alrededor del país.

♦ *City-State Program Export-Import Bank-*

Eximbank trabaja con el Estado y agencias de gobiernos locales para dar consejos sobre exportación y asistencia financiera a las PyMES en sus jurisdicciones. Estos programas cooperativos trabajan en más de 30 Estados y regiones en Puerto Rico.

♦ *Regional Offices Export-Import Bank*

Las oficinas regionales proveen servicios completos a empresarios interesados en programas de Eximbank. Las oficinas regionales están localizadas en Nueva York y Houston. Eximbank está también representada en cada Centro de asistencia a la exportación de EE.UU.

♦ *Credit Services Export-Import Bank*

Eximbank ofrece información de crédito para firmas exportadoras americanas y a la comunidad de bancos comerciales. Eximbank puede proveer información útil en el financiamiento de ventas de exportación a un determinado país o a una determinada compañía del exterior. Sin embargo, Eximbank no divulga datos financieros a los compradores del exterior a los cuales se les ha extendido el crédito ni tampoco divulga información confidencial relacionada con créditos particulares en países del exterior.

♦ *Working Capital Guarantee Program Export-Import Bank*

El programa ayuda a los pequeños y medianos comerciantes a obtener financiamiento de pre-exportación de prestamistas comerciales. Eximbank garantiza el 100 % del capital y los intereses del préstamo o renueva líneas de crédito que fueron extendidas a exportadores elegidos. Los fondos pueden usarse para comprar materias primas o marketing del exterior.

♦ *Export Credit Insurance Export-Import Bank*

Eximbark ofrece seguros que cubren riesgos comerciales y políticos en la recepción de las mercaderías exportadas.

La nueva política de exportación está disponible para firmas que están comenzando a exportar o con promedio anual de exportación de ventas en crédito de menos de \$ 2.000.000 en los dos últimos años y que utilizaron la guía de U.S.A. SBA para definir sus pequeños negocios. La política ofrece cubrir el encarecimiento y un interés más bajo que los usados en otras políticas de seguros.

La política Umbrella está disponible a prestamistas comerciales, Agencias de Estado, compañías de exportación y organizaciones similares para asegurar las mercaderías recibidas de los pequeños negociantes.

La política de la carta de crédito del banco asegura a los bancos comerciales contra pérdidas de cartas de créditos insustituibles que son de los bancos extranjeros ofrecidas a los exportadores norteamericanos.

La política multi-compra asegura todo lo referido a cortos y medianos plazos de ventas de crédito.

La Institución financiera de política de crédito asegura créditos de exportación extendidos por Instituciones financieras a compradores del exterior.

La política de corto y la política de mediano plazo les permite a los exportadores asegurar sus mercaderías recibidas, pérdidas debido a riesgos de medidas políticas y comerciales.

La política de seguro ofrece la oportunidad de expandir en el exterior un programa de leasing asegurando tanto la cadena de pagos como el precio de mercado de los productos.

♦ *Guarantee Program Export-Import Bank*

Este programa ofrece al sector privado préstamos a los compradores de equipos de capital de trabajo y servicios de exportación. Cubre préstamos hasta de 85% del valor de la exportación de U.S con términos de pago en un año o más. La mayoría de las garantías cubren riesgos comerciales y políticos.

La garantía de Eximbank cubre la tasa marítima de exportación con préstamos en dolares.

♦ *Loan Program Export-Import Bank .*

Este programa ofrece una tasa competitiva de interés financiada por las ventas de exportación de equipo de trabajo de U.S. . Eximbank extiende préstamos directamente a compradores extranjeros de los EE.UU, exportadores e intermediarios prestamistas que hacen préstamos a compradores del exterior.

Se cubren préstamos de hasta 85% del valor exportado. Los préstamos del Eximbank son el mínimo valor oficial basado en el Tesoro de U.S. y acordado por miembros de la Organización para la Cooperación Económica y

Desarrollo(OECD). Una porción del OECD está destinada a las naciones pobres.

♦ ***Lease Guarantees Export-Import Bank***

Eximbank ofrece garantías para leasings a entidades extranjeras que cubren los productos manufacturados de U.S.

♦ ***Engineering Multiplier Program Export-Import Bank***

El programa estimula exportaciones de diseños industriales, arquitectónicos y servicios de ingeniería. Eximbank extiende préstamos o garantías por más del 85% del valor de la exportación de servicios que envuelven proyectos con el potencial de órdenes de exportación de U.S de \$ 10 millones o el doble de la exportación original contratada. También garantiza el financiamiento para proyectos aprobados en los países anfitriones de más del 15% del valor de la exportación.

◆ ***Operations and Maintenance Contracts Program Export-Import Bank***

El programa ayuda a las firmas estadounidenses a competir por contratos en el exterior, para operar, mantener y crear nuevos proyectos o llevar a cabo los ya establecidos. Eximbank provee préstamos o garantías de más del 85% del valor de la exportación sobre operaciones y transacciones con términos de pago de más de 5 años. También puede ofrecer un beneficio a largo plazo, como por ejemplo el entrenamiento del personal local para asegurar una buena realización del proyecto.

◆ ***Export Working Capital Program(EWCP) Small Business administration.***

Este programa está designado a ayudar a los exportadores a obtener financiamiento para determinada venta o múltiples ventas en términos similares. Este programa fue utilizado como piloto el 1 de octubre de 1994. Sobre las garantías aportadas por EWCP y SBA más de \$ 750 o el 85%. Los exportadores pueden obtenerlo a través de un prestamista o directamente del SBA.

Si el exportador lo obtiene directamente del SBA puede obtener un Comité Preliminar (PC) el cual le asegura que el SBA garantice un préstamo si el prestamista concuerda con las condiciones y términos que exige el PC.

El EWCP puede ser usado como apoyo para:

- 1) Riesgo de exportación pre-embarque, cuando el financiamiento es requerido antes de que las mercaderías sean trasladadas.
- 2) Post-embarque, cubre riesgos luego que la mercadería fueron trasladadas
- 3) Es una combinación de las anteriores, por ejemplo permiso de inspección de usar el producto antes de que el comprador lo pague.

El máximo de duración es de aproximadamente 12 meses.

◆ International Trade Loan Guarantee Program. Small Business Administration

El programa ofrece préstamos de más de un millón para facilidades y equipamiento para ser usados en los EE.UU y más de \$ 250.000 para capital de trabajo. Esta destinado a:

- 1) A los pequeños negocios que pueden expandirse significativamente existiendo nuevos mercados de exportación
- 2) Para aquellos que son afectados por competencia importadora. Los préstamos pueden extenderse hasta 25 años.

◆ ***7(a)Business Loan Guarantee Program Small Business Administration-***

El programa alienta a prestamistas privados a realizar préstamos de más de \$ 750.000 a aquellas personas que piden préstamos y no pueden pedirlos en términos razonables. Estos préstamos son sin ayuda del gobierno y con vencimientos a largos términos.

◆ ***Small Business Investment Companies Small Business Administration-***

Patrocinadas por SBA, son firmas cuyas estrategias de inversión incluyen actividades de exportación que pueden recibir capital de trabajo excediendo el límite estatutario del SBA de \$ 750.000.

◆ ***Multilateral Development Bank Operations (MDBO) ITA/U.S
Department of Commerce-***

El banco de desarrollo asiste en financiamiento sociales, de infraestructura económica y privatización de proyectos en países desarrollados. Las oficinas localizadas en cada una de estas instituciones se dedican a identificar estos proyectos en su más temprano estado. Proveen serio asesoramiento a firmas americanas sobre oportunidades bancarias.

Apoyan también a las oficinas localizadas en el World Bank, Asia, Africa y bancos de desarrollo interamericanos, y el banco europeo para la reconstrucción y desarrollo.

◆ ***Training Grants U.S y Agencia de Desarrollo***

Esta agencia tiene autoridad para dar subvención a compañías que se encuentran en una específica transición básica. Cubren los costos para entrenar personal para el éxito de la empresa en la instalación, operación y mantenimiento del equipo específico pedido. La agencia también puede compensar la financiación ofrecida por otros gobiernos para ayudar a sus firmas.

ESTUDIOS DE FACTIBILIDAD E INVERSION

♦ *Hotline Overseas Private Investment Corporation(OPIC)*

OPIC alienta a los empresarios estadounidenses a invertir en países desarrollados, mercados económicos emergentes, creando puestos de trabajo, exportaciones y promocionando el crecimiento económico en el país y en el exterior. Para fomentar la competitividad americana global, OPIC considera importante invertir en la economía estadounidense, el medio ambiente y los derechos de los trabajadores. La línea OPIC responde a las inquietudes sobre los programas y servicios de OPIC. También tiene un sistema de Fax con información sobre los programas del OPIC.

♦ *Invstment Insurance Overseas Private Investment Corporation*

OPIC ofrece un número de programas para asegurar inversiones en países emergentes y países desarrollados contra los riesgos de:

1) inconvertibilidad de moneda corriente

2)expropiación- pérdida de una inversión debida a la expropiación, confiscación y nacionalización

3) Violencia política-pérdida de ingresos debido a guerra, revolución , etc.

Cubre gastos disponibles para nuevas inversiones o inversiones para expandir o modernizar las operaciones existentes. Otras formas de inversión pueden ser también aseguradas. Los programas especiales son también disponibles para exportadores, contratistas y proyectos de gas y aceite.

♦ *Finance Programs Overseas Private Investment Corporation*

Son financiaciones de mediano y largo plazo para proyectos de inversión en el exterior que se realizan a través de préstamos directos y garantías de préstamo. Los préstamos directos son de un promedio entre \$ 2 millones a \$ 10 millones y están reservados exclusivamente para proyectos que involucran a pequeños negocios o cooperativas.

Las garantías de préstamo varían desde 10 millones a 75 millones. La financiación del OPIC pueden variar del 50% del total de los costos del

proyecto, para nuevos proyectos más del 75% para expandir operaciones exitosas con maduraciones finales de 5 a 12 años o más.

Adicionalmente OPIC apoya a inversionistas privados en varias regiones y sectores de negocios. Estos "Grandes Fondos" cubren Africa, Asia, Asia Pacífica, Rusia, Polonia, Israel y el sector de medio ambiente. También abarca Latinoamérica, sur de Asia, el Medio Este.

♦ *Feasibility Studies U.S Trade and Development Agency*

Una primordial actividad de la agencia es conceder fondos para posibles estudios, consultorías y otros servicios para mayores proyectos en los países desarrollados. Los estudios están conducidos por empresas privadas de sectores americanos e incluye una larga lista de prioridades gubernamentales como: negocios agricultores, tecnología educacional, electrónica, energía, desarrollo minero, telecomunicaciones, transporte, y gerenciamiento.

Las posibilidades de estudio acceden a la economía, financiación y técnica de un proyecto potencial. La participación de la agencia varía entre \$

150.000 a 750.000 para proyectos del sector público. Las aplicaciones para las posibilidades de estudios son aceptadas con el patrocinio del gobierno.

♦ ***Technical Assistance Grants U.S. Trade and Development Agency-***

Esta agencia apoya actividades que brindan asistencia técnica para concretar una variedad de proyectos.

Definitional Missions U.S Trade and Development Agency

Luego de recibir requerimientos de fondos para un mayor estudio de un nuevo proyecto, la agencia contrata consultores tecnológicos calificados para visitar el país y discutir el plan con los sponsors del proyecto. Además de recomendar acerca si el proyecto puede llevarse a cabo o no, la agencia trabaja con el sponsor del proyecto para definir el programa de trabajo para el estudio propuesto.

♦ ***Technical Assistance Trust Funds for U.S Consultants U.S Trade and Development Agency***

Son fondos disponibles para financiar consultas y posibilidades de estudios. Para esto se debe contactar con:

- Africa Development Bank
- World Bank/International Bank for Reconstruction and Development: Estos fondos son para financiar y preparar actividades valuadas.
- International Finance Corporation; El IFC financia proyectos relacionados con encuestas, estudios.

♦ ***Grant to Multilateral Development Banks U.S Trade and Development agency-***

En los últimos años la agencia ha establecido subvenciones en el Banco Mundial y otros bancos multilaterales de desarrollo (MDBs). Estos usan agencias para contratar consultores norteamericanos para proyectos que son considerados financiables por los bancos multilaterales.

Otros países han establecido fondos similares para asegurar que los proyectos de los bancos multilaterales usen especificaciones técnicas y standards que favorezcan o por lo menos no discriminen a las compañías. Los fondos de la agencia son para el mismo propósito y rechazan los proyectos que no favorezcan a la economía estadounidense.

AGRICULTURE EXPORT PROGRAMS

♦ *U.S Trade Assistance and Promotion Office (TAPO) U.S Department of Agriculture*

TAPO es el contacto inicial dentro del servicio agrícola extranjero para exportadores agrícolas que buscan información de mercado.

♦ *Agriculture Trade and Marketing information Center U.S Department of Agriculture-*

Este centro que es parte de la Biblioteca de Agricultura Nacional ayuda a localizar material relevante de comercio e información de marketing y provee copias de investigación y de la base de datos AGRICOLA.

La Biblioteca Agrícola Nacional también asiste a los usuarios de la línea on-line a la biblioteca: ISIS (integrated System for information Services) AGRICOLA (Agricultural OnLine Acces database), y ALF (Agricultural Libraries Forum), y el boletín electrónico de la biblioteca.

♦ *Economic Research Service U.S Department of Agriculture-*

ERS provee análisis en agricultura económica, políticas de comercio de otros países, sobre negocios agrícolas del mundo y resultados de desarrollo, y sobre su conexión con la economía de alimentos y fibras de U.S.

ERS analiza los factores influyen en la demanda (población, ingresos, gustos) producciones variables como la tecnología, gobiernos extranjeros, políticas locales y de negocios, programas (controles de precio, leyes para la seguridad de la alimentación y del medio ambiente, y tarifas).

Condiciones macroeconómicas como cambios de tarifas o deudas y mayores eventos (Surgimiento de la nueva URSS) que afectan a los países en la producción agrícola, consumo y comercio, los precios de las fibras y competitividad de alimentos.

ERS difunde ampliamente información y análisis sobre negocios agrícolas internacionales y ayuda de alimentos y desarrollo a través de informes regionales, boletines periódicos actualizados y base de datos electrónicas.

♦ ***Computerized Information delivery Service (CIDS) U.S Department of Agriculture-***

CIDS provee acceso instantáneo a los informes del departamento de agricultura a cualquier localidad y en pocos segundos. Por una cuota se da información acerca de conducción en negocios, reportes de mercado y estadísticas económicas.

♦ ***Country Market Profiles U.S Department of Agriculture-***

Son dos o cuatro páginas que describen 40 mercados del exterior para productos agrícolas de alto valor. Proveen tendencias de mercado, posicionamiento del mercado, competencia y las licencias requeridas.

♦ ***Ag Export Connections U.S Department of Agriculture-***

El AgExport provee información que puede ayudar a los exportadores estadounidenses a ponerse en contacto rápida y directamente con importadores del exterior de alimentos y productos agrícolas.

Hay 4 servicios específicos del Ag Export Conections:

Las averiguaciones sobre los compradores exteriores son enviados diariamente al Departamento de Agricultura por el servicio extranjero de agricultura. Estos están insertados en boletines electrónicos varias veces a la semana en el Journal of Commerce y semanalmente en el sistema de fax del Ag Export. Las cuotas varían.

Buyer Alert es un folleto semanal que puede presentar sus productos de agricultura a compradores extranjeros sin cargo. Es electrónicamente transmitido desde Washington a servicios agrícolas extranjeros (FAS), esas oficinas que los distribuyen en sus respectivos países.

Foreign Buyer Lists puede usarse para ofrecer productos a futuros clientes en todo el mundo. La base de datos contiene más de 18000 firmas que cubren más de 70 países y sobre 235 productos agrícolas y alimenticios. Las listas cuestan 15 \$ cada una.

U.S Supplier Lists pueden usarse como fuente para productos agrícolas para exportación. Más de 6.500 nombres componen esta base de datos la cual está también distribuida por todo el mundo a FAS en las oficinas del exterior. Las listas cuestan 15 \$ cada una.

◆ *Foreign Agricultural Service (FAS) U.S Department of Agriculture -*

El FAS tiene 20 oficinas de comercio en el exterior para ayudar a los exportadores de U.S a distribuir sus productos forestales en mercados claves del extranjero. Las facilidades varían dependen de condiciones locales, pero pueden incluir una biblioteca comercial, conferencias, y cocinas para preparar productos.

◆ *Trade Shows U.S Department of Agriculture*

El FAS es sponsors de alrededor de 15 shows o muestras en el exterior anualmente y sus salones son de primera calidad y servicio excelente. Los eventos incluyen:

-Las muestras de cocina internacional

-Misiones de venta en mercados emergentes para los consumidores de comida rápida.

Las compañías tienen experiencia en beneficios de exportación con tours de negocios y puntos de venta que interesan a los clientes.

♦ *Market Promotion Program U.S Department of Agriculture*

Autorizada por la Conservación de alimentos y Tratado de Comercio de 1990 y administrado por el Departamento de Servicio de Agricultura Exterior, el programa de promoción del mercado (MPP), promueve una variedad de productos en casi todas las regiones del mundo.

Los objetivos de los programas MPP son desarrollados por organizaciones de comercio y firmas privadas, luego se remiten al Departamento de Agricultura por una línea especificada en el anuncio del programa el cual es publicado anualmente en el Registro Federal.

♦ *Agricultural Cooperative Service. U.S Department of Agriculture*

Busca oportunidades de exportación para cooperativas granjeras y aconseja sobre extrategias de exportación.

♦ *Food Safety and Technical Services U.S -*

Este programa coordina las actividades del Departamento de Agricultura la cual enfoca su objetivo en las leyes sobre la seguridad de los alimentos y otros procedimientos procedimientos que pueden servir de barrera al comercio internacional de los productos agrícolas estadounidenses.

♦ ***Transportation and Marketing Division U.S***

Provee publicaciones y guías para ayudar a los exportadores agrícolas eficientemente a usar los recursos de transporte y mantener la calidad en tránsito.

♦ ***Inspection certificates for Food and Agricultural Exports U.S***
Department of Agriculture

Varias agencias junto con el Departamento de Agricultura ofrece servicios de inspección cuando los certificados son requeridos para limpiar productos según el cliente extranjero.

La inspección de salud ofrece a potenciales exportadores información concerniente a cuestiones de salud animal, plantas y productos agrícolas.

La inspección general de Granos provee inspección para todos los granos que se exportan. También se incluyen arroz, cereales, peras, etc

El Servicio de seguridad de alimentos asegura que la comida esté en perfectas condiciones.

♦ *Voluntary Food Quality Certification Service U.S Department of Agriculture-*

El Servicio de Marketing Agrícola de USDA en cooperación con agencias de Estado ofrece inspección para aves, huevos, productos manufacturados, y frutas y verduras.

♦ *Food Quality Assurance Program U.S Department of Agriculture-*

Este programa maneja y aprueba, describe y establece la calidad de alimentos y también se asegura las políticas y procedimientos se apliquen a los alimentos.

♦ *Inspection Certificates For Seafood Exports National Oceanic and Atmospheric Administration/U.S Department of Commerce*

El servicio de marina nacional analiza la pesca para exportar. Certificados bilingües pueden ser otorgados por los buques a Francia y Bélgica. Por esto se paga una cuota.

LICENCIA Y CONTROLES DE EXPORTACION

♦ *Bureau of Export administration (BXA) U.S Department of Commerce*

BXA es responsable del control de exportaciones por razones de seguridad nacional y política extranjera. Las licencias en control de exportación son editadas en leyes de exportación.

El sistema de vocero de información de licencia de exportación (ELVIS) es un sistema de información automático que ofrece una variedad de información sobre licencias procedimientos de emergencia. Los interesados pueden pedir folletos o suscribirse al Office of Export Licensing (OEL).

También el ELVIS puede brindar información de seminarios sobre licencia de exportación. Usando el ELVIS una persona puede tener la opción de hablar con un especialista en exportación. Hay sistemas regionales de ELVIS en Nueva Inglaterra, Washington,DC y en la Costa Oeste.

Las aplicaciones de la licencia de exportación puede transmitirse a través de una computadora via la Licencia de Aplicación y Red de

Información (ELAIN). La información acerca de como se usa el ELAIN se hace por información de ELVIS.

♦ *Office of Defense Trade Controls U.S Department of State-*

Implementa el tráfico internacional en regulaciones de armas (ITAR) y la lista de municiones (USML) regulando la exportación de artículos de defensa, servicios y datos técnicos.

ESPAÑA

INSTITUCIONES FINANCIERAS ESPAÑOLAS

1. COMPAÑIA ESPAÑOLA DE CREDITOS A LA EXPORTACION S.A. (CESCE S.A.)

La CESCE S.A. realiza por su propia cuenta, en plenas condiciones de mercado, la cobertura de riesgos comerciales españoles de crédito y de caución, junto con los de crédito comercial de corto plazo derivados de operaciones de exportación, tanto en el seguro directo como en el reaseguro cedido.

Por otro lado, la CESCE S.A. también ofrece cobertura de riesgo para operaciones de exportación por cuenta del Estado Español, determinados en la Orden Ministerial del 19 de abril de 1991 (BOE N° 97 del 233/4/91).

La CESCE S.A. cuenta con 141 Convenios Bilaterales de Refinanciación que afectan a 38 países deudores. Las sumas refinanciadas

ascienden a casi 6.070 millones de dólares. El total refinanciado a Argentina asciende a 512 millones de dólares.

2. INSTITUTO DE CREDITO OFICIAL (ICO)

El ICO es una entidad de crédito de carácter público constituida bajo la forma de sociedad del estado, dependiente del Ministerio de Economía y Hacienda. Goza de la garantía explícita del Estado Español y se rige bajo las normas del derecho mercantil y del derecho laboral.

El ICO tiene dos funciones principales: por un lado es la Agencia Financiera del Estado, y por otro es un Banco de Desarrollo e Inversiones.

Como Agencia Financiera del Estado, el ICO ejecuta aquellas operaciones financieras que el gobierno español le encomienda de manera formal y explícita y para las que le otorga la garantía del Tesoro Público o le dota de los recursos necesarios.

En su faceta de Banco de Desarrollo, el ICO tiene como función fundamental prestar fondos a medio y largo plazo para financiar inversiones productivas.

Líneas de Financiación del ICO

2.1. Línea de Internacionalización de la empresa

I Objetivos:

Esta línea facilita la financiación en condiciones preferentes para el desarrollo de proyectos de inversión productiva y el establecimiento de redes comerciales en el extranjero.

II Destinatarios:

Puede acceder cualquier persona física o jurídica que lleve a cabo la inversión en cualquier área o país extranjero. Y con preferencia las empresas que reúnan las siguientes condiciones:

- menos de 500 trabajadores
- activo neto inferior a 11.500 millones de pesetas
- no estar participadas por grandes empresas en un porcentaje superior al 33% del capital.

III Características:

Se puede financiar hasta el 70 % de la inversión como máximo por beneficiario de 8,5 millones de U\$S en inversión y 4,2 millones de U\$S en redes.

El empresario puede elegir entre un plazo de 5 a 7 años, con uno o dos años de carencia respectivamente.

El interés puede ser fijo o variable, referenciado al MIBOR a 1 año en pesetas y LIBOR en divisas. Anualmente se irá modificando de acuerdo con las variaciones de MIBOR/LIBOR a 1 año. EL tipo de interés que se aplicará será el de referencia del ICO más 0,5 puntos.

El riesgo de cada operación de préstamo es compartido por la entidad financiera que concede el préstamo, el ICO y el Instituto de Comercio Exterior.

2.2. El Contrato de Ajuste Recíproco de Intereses (CARI)

I Objetivos:

El Sistema CARI es un mecanismo de apoyo a las exportaciones mediante el cual se hace posible que las entidades financieras concedan créditos a la exportación, en pesetas o en divisas, a largo plazo y a tipos de interés fijos inferiores a los del mercado.

II Destinatarios:

El exportador español, al cual le corresponde el inicio del trámite.

Intervienen las entidades financieras que concederán los créditos a la exportación y los organismos y entidades públicas españolas, que además del ICO intervienen en el sistema como la Dirección General de Política Comercial (DGPC) y el CESCE.

III Características:

El CESCE cubrirá los riesgos de naturaleza política por cuenta del Estado y la Dirección General de Política Comercial (DGPC) autorizará la formalización de los Contrato de Ajuste Recíproco de Intereses (CARI).

El CARI se firma por parte del ICO y la entidad prestamista.

Se podrán financiar:

- El importe de los bienes y servicios españoles de nueva fabricación exportados incluido el flete y seguros de transporte, el coste del seguro a la exportación y los intereses y comisiones financiables devengados durante el período del contrato siempre que esté previsto en el convenio.
- bienes y servicios extranjeros incorporados a la exportación española
- las comisiones comerciales
- los gastos locales

El aporte máximo financiable no podrá superar el 85 % de la base de financiación compuesta por los conceptos financiables.

El plazo de amortización será de 5 a 10 años.

2.3. Préstamos directos y Project Finance

I Objetivos:

Su objetivo es la financiación a largo plazo, en condiciones competitivas de mercado, de inversiones reales productivas de cualquier empresa u organismo, tanto públicos como privados. Esta es una de las principales herramientas del ICO como Banco de Desarrollo e Inversión.

II Características:

- La financiación no puede destinarse a la financiación de circulante.
- La financiación puede darse en pesetas (MIBOR) o en divisas (LIBOR).
- La financiación del ICO no podrá superar el 50 % del costo del proyecto.
- Los recursos serán normalmente del ICO, bien propios o captados en el mercado, aunque pueden proceder también del Banco Europeo de Inversiones. El riesgo será siempre asumido por el ICO.
- No existe limitación en cuanto al país donde se efectúe la inversión, por lo que los proyectos podrán realizarse en España o en el extranjero.

3. INSTITUTO ESPAÑOL DE COMERCIO EXTERIOR (ICEX)

El ICEX es un ente público, dependiente de la Secretaría de Estado de Comercio Exterior.

Su misión consiste en programar, coordinar y ejecutar las acciones de promoción necesarias para estimular la actividad exportadora de la empresa española e intensificar su presencia internacional.

Por otro lado, el Instituto se configura como un centro de información y asistencia a la empresa española con vocación internacional, tratando de identificar posibilidades reales de exportación, y oportunidades de constitución o adquisición de empresas en el exterior.

Es un organismo que no financia proyectos de inversión aunque participa de manera muy activa en determinados programas que sí intervienen en Latinoamérica.

Dentro del ICEX existe una compañía llamada SIRECOX que también se encarga de dar servicios a los exportadores españoles. Sus principales funciones son:

- Promoción de proyectos de exportación

- Servicios de consultoría para aspectos comerciales, legales y financieros de comercio exterior.
- Desarrollo y ejecución de Contratos Bilaterales
- Asesoría específica en temas relacionados con la energía y, en concreto, el petróleo y el carbón.

El Servicio BISE

Es un sistema electrónico establecido por el ICEX para difundir diariamente a las empresas a las empresas suscriptas a las Oportunidades Comerciales (Demandas, Oportunidades de Inversión, Concursos, Proyectos, Ferias y Noticias), procedentes del Extranjero.

Una vez difundida la información, su contenido pasa a formar parte de una Base de Datos del mismo nombre dentro del conjunto de Bases de Datos del Instituto (SIBILA).

Como servicio adicional a la información sobre concursos internacionales y proyectos que proporciona el BISE, este servicio se encarga de tramitar la compra de Pliegos de Condiciones y la Documentación para

precalificaciones, cuando éstos sean necesarios. Este servicio funciona actualmente en 87 países.

Cada suscriptor dispone de un perfil de suscripción personalizado y a la medida de sus necesidades, en el que especifica el tipo de información que desea recibir, los países y productos de su interés así como el medio de recepción de dicha información, ya sea por fax o por correo.

A través del BISE el empresario puede acceder a:

- Demandas de productos, remitidas por las Oficinas Comerciales del ICEX en todo el mundo.
- Oportunidades de Inversión en otros países, mediante la creación de joint ventures, transferencias de tecnología y de know-how, participación en el capital y acuerdos de cooperación.
- Proyectos financiados por Organismos Multilaterales de Desarrollo (Banco Mundial, Unión Europea, Banco Interamericano de Desarrollo, etc) dando puntual noticia sobre: programas indicativos, informes técnicos y financieros sobre los proyectos, así como consultoría y asistencia técnica.
- Concursos Internacionales de obras y suministros, tanto con financiación multilateral (FECD, PVDALA, PHARE) como los convocados por organismos estatales extranjeros y empresas privadas.

- Noticias (estudios de mercado, jornadas, seminarios, encuentros empresariales, cambios de aranceles y otras)
- Ferias internacionales.

4. Compañía Española de Financiación y Desarrollo (COFIDES)

Cofides es una empresa estatal cuyo objeto social es el fomento de inversiones productivas de las empresas españolas en países menos desarrollados para contribuir al desarrollo industrial de los mismos.

El apoyo de COFIDES, fundamentalmente financiero, está orientado por criterios de rentabilidad.

Su grupo accionario está formado por:

ICEX	38,1
ICO	15,3 %
Instituto de Pyme	7,6 %
Corporación Bancaria de España (Argentaria), Banco Bilbao Vizcaya, BCH, Banco de Santander y Banco Sabadell	39,0 %

El ICEX concibió el *Programa de Apoyo a Proyectos de Inversión* que proporciona apoyo financiero para cubrir parte de los costes de

establecimiento, ampliación o diversificación de una empresa española en el exterior.

Su aplicación se centra en la fase preliminar de proyectos de inversiones o de cooperación empresarial en el exterior, fundamentalmente mediante la financiación parcial de estudios de viabilidad. Prevé igualmente ayudas para la asistencia técnica en la fase de puesta en marcha de los proyectos.

Por su propia agilidad, el ***Programa de Apoyo a Proyectos de Inversión*** puede también utilizarse en caso de una posible aplicación de los instrumentos comunitarios, ya sea con carácter previo o complementario. El Departamento de Coordinación de Proyectos integrado en la División de Inversiones y Cooperación Empresarial del ICEX es el encargado del análisis de los proyectos presentados y de la gestión de este instrumento.

Líneas financieras

- Financiados con recursos propios, entre los que podemos distinguir: las participaciones de capital social de los proyectos y préstamos a medio y largo plazo por importes de hasta 2 millones de dólares.

- Cofides actúa como intermediario de programas de la Unión Europea y el ICO.

Dentro de la Unión Europea, COFIDES gestiona diferentes programas para la promoción de empresas mixtas en economías de desarrollo. En lo que respecta a Latinoamérica se destaca el European Community Investment Partners (ECIP).

- ICO, mediante el cual COFIDES puede conceder a través de este programa préstamos a mediano y largo plazo al inversor español, destinados a refinanciar parcialmente su contribución al proyecto, con las siguientes características:

- Importe: hasta el 70 % de la inversión española
- Moneda: en pesetas o divisas
- Intereses: fijos solo para pesetas
- Garantías: a determinar en cada caso

Las principales instituciones o programas internacionales que pueden financiar o promover inversiones en Latinoamérica son:

- **Banco Europeo de Inversiones (BEI)**
- **Unión Europea: Programa European Community Investment Partners (ECIP) y Joint Venture Programme (JOP)**
- **Banco Interamericano de Desarrollo (BID): Programa Fondo Multilateral de Inversiones (FOMIN)**
- **Banco Mundial: International Financial Corporation.**

Acciones internacionales

El Ministerio de Economía Español y el Banco Mundial firmaron el 6 de marzo de 1997 un acuerdo de cofinanciación de proyectos de inversión, por el cual el gobierno español aportará un monto inicial de tres millones de dólares a un fondo de consultoría.

Esta contribución se destinará a consultoras españolas para la identificación, preparación o evaluación de proyectos internacionales financiados por el Banco Mundial.

En una segunda fase, parte de esos proyectos serán objeto de licitación en el país receptor entre empresas españolas exclusivamente, lo que contribuirá a potenciar el efecto multiplicador de la ayuda oficial al desarrollo.

Acciones de promoción comunitarias

El programa Europartenariat, ha sido diseñado conjuntamente por las direcciones generales de Política Regional y Empresa, Comercio y Turismo de la Unión Europea. Tiene como objetivo promover el desarrollo de las

regiones menos favorecidas estimulando a las pymes de la Unión Europea a establecer acuerdos de joint venture, que posibiliten su internacionalización y desarrollo.

Desde su creación en 1988, el Programa Europartenariat ha organizado más de 90.000 entrevistas de negocios entre más de 20.000 pymes, y los resultados de las 14 ediciones anteriores permiten estimar en un 35 % el grado de éxito de los encuentros celebrados.

Las empresas participantes reciben subvenciones de hasta el 50 % de los gastos realizados en la fase de gestación de los acuerdos.

Acciones de promoción nacionales

Club de Marcas

El nuevo Plan Estratégico del Instituto Español de Comercio Exterior (ICEX), incluirá entre las estrategias de promoción para los próximos años, la creación de un club de marcas, para los sectores de bienes de consumo y

agroalimentarios, que actuará como complemento, y en algunos mercados, como impulsor, de las actuaciones sectoriales.

El objetivo básico de esta iniciativa del ICEX, será el de utilizar a las escasas empresas españolas que actualmente tienen proyección internacional y una notoriedad e imagen exterior suficiente como locomotoras de su sector en los mercados exteriores y como medio de complementar la estrategia sectorial de posicionar el *made in Spain* como imagen de marca de España.

Otras medidas del gobierno español

Se estudia la posibilidad de crear otro grupo con el objetivo de apoyar la creación de una **imagen industrial y tecnológica** española.

El instituto reforzará los **planes sectoriales**, que son los únicos instrumentos capaces de optimizar al máximo los recursos disponibles y compaginar al mismo tiempo, la utilidad pública y privada, configurando un punto de equilibrio entre el máximo número de empresas al que se puede beneficiar y el máximo impacto global alcanzable.

El Instituto de Crédito Oficial (ICO) ha lanzado una **nueva línea** de 5.000 millones de pesetas para apoyar los gastos de apertura y funcionamiento de las empresas españolas que se instalen en el exterior, sustituyendo a los apoyos que, por vía de subvención, se incluían en el denominado “Plan de Filiales”.

Este nuevo instrumento crediticio viene también a complementar las actuaciones de la **Línea de Internacionalización de la Empresa Española**, actualmente vigente, y que en 1997 cuenta con una dotación de 20.000 millones de pesetas para financiar las inversiones productivas y la instalación de redes comerciales en el exterior.

La constatación de la dispersión actual de los esfuerzos de comercio exterior, consecuencia de la multiplicidad de organismos públicos y privados con competencias en la misma, ha llevado a los autores del Plan Estratégico del ICEX, con el apoyo de la Secretaría de Comercio, a reclamar que el Instituto asuma plenamente el papel director de la coordinación de las estrategias y programas de todos los organismos de promoción, tanto estatales como autonómicos, de cámaras de comercio o de organizaciones

empresariales. A pesar de que pueda ser tomado por algunos como dirigismo estatal, el objetivo es evitar la fractura definitiva de la promoción comercial oficial.

Acciones regionales de promoción

1. El gobierno autonómico español de La Rioja pondrá en marcha un Plan Regional de Exportación con el objeto de incrementar la cuota exportadora de la región actualmente fijada en el 15,81 % con un beneficio de 63,201 millones de pesetas en el último ejercicio.

El Plan incluye:

- la creación de departamentos de exportación en las pequeñas y medianas empresas, asesorados por grupos de expertos en comercio exterior,
- la promoción de consorcios
- la realización de cursos de formación

- el acceso de las pymes a bancos de datos, tanto de mercados como de normativa vigente.

La Rioja española ha conseguido duplicar en los últimos dos años el volumen de comercialización de sus productos en los mercados exteriores, que ha pasado de los 43.000 millones de pesetas registrados en 1993 a los 81.000 millones al cierre de 1995.

2. El Instituto Valenciano de la Exportación (IVEX) destinará 1.000 millones de pesetas, dos tercios de su presupuesto, a promoción de la Comunidad Valenciana en el exterior.

El IVEX cerrará algunas de sus delegaciones y abrirá otras en los nuevos mercados emergentes como San Pablo y Moscú, dentro del plan de racionalización de la llamada red exterior.

El IVEX mantendrá su Plan de Iniciación a la Exportación, en el que dará servicios a 125 empresas no exportadoras. Lo mismo sucederá con 50 empresas que se acogieron al Plan de Consolidación de la Exportación.

3. El Plan de Promoción exterior elaborado por el **Gobierno Autónomo de Murcia** para el período 1997-99, centrará sus actividades en los países del cono sur americano y en el extremo oriente, por lo que tiene previsto abrir oficinas de promoción de negocios en ambos mercados.

El Plan de promoción tiene como objetivo incorporar 200 nuevas empresas murcianas a la exportación hasta el año 2000, así como el fomento de nuevos productos exportables.

En este sentido, se prevé realizar 20 misiones comerciales a 32 países. La Comunidad de Murcia registró en 1996 una mejora del 34,3 % en su balanza comercial, con un aumento del 13,3 % en las exportaciones y del 7,2 % en las importaciones.

ACUERDOS DE COOPERACION ECONOMICA Y FINANCIERA

La Cancillería argentina y el Ministerio español de Comercio y Turismo, firmaron recientemente un acuerdo de cooperación económica y financiera, por el cual España otorgará a la Argentina créditos por 1.000 millones de dólares, renovándose así un nuevo periodo de 5 años de renovada colaboración

BANCO EUROPEO DE INVERSIONES (BEI)

El BEI es una institución autónoma en el seno de la Unión Europea que opera como un banco, captando la mayor parte de los recursos financieros en los mercados de capitales para facilitar la realización de proyectos acordes con los objetivos prioritarios de la Unión Europea.

El BEI es propiedad de los miembros de la Unión Europea, los cuales suscriben su capital. Ocupa un lugar preeminente entre los grandes prestatarios internacionales y sistemáticamente recibe la calificación máxima (AAA) de las entidades especializadas en clasificación crediticia; puede así recaudar en las condiciones más ventajosas del momento los fondos que luego representará sin ánimo de lucro, con la mera adición de un módico margen destinado a cubrir sus gastos administrativos.

El BEI es hoy en día la mayor institución financiera supranacional del mundo. Si bien la Unión Europea constituye el ámbito primordial de sus intervenciones, el BEI desempeña un papel muy importante en la instrumentación de la política comunitaria de la cooperación para el desarrollo.

El marco de las actividades del BEI en Latinoamérica

A partir de 1993, el BEI fue autorizado para operar en países de Asia y de Latinoamérica. La intervención del Banco en estas zonas geográficas obedece a la autorización del Consejo de Gobernadores, basada en el artículo 18 de los Estatutos del Banco, para conceder préstamos para proyectos en estas dos regiones.

El BEI ha estipulado que los proyectos financiados por el Banco fuera de Europa han de presentar interés para el país de ubicación y para la Unión Europea. Los siguientes criterios ilustran el concepto de interés común:

- Joint ventures entre empresas de los países latinoamericanos y empresas europeas
- proyectos con elevado contenido de transferencias tecnológicas desde Europa
- proyectos que conduzcan a estrechar las relaciones entre Latinoamérica y Europa (Ej: Telecomunicaciones y transportes)
- proyectos que conlleven mejoras medioambientales

Los países de Latinoamérica que han firmado acuerdos de cooperación con la Unión Europea son: Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú, Venezuela, Costa Rica, Guatemala, Honduras, Nicaragua, Panamá, El Salvador, Argentina, Brasil, Chile, México, Paraguay y Uruguay.

Préstamos globales BEI para proyectos

Los préstamos del BEI se conceden para proyectos concretos, teniendo por objeto financiar los elementos de activo fijo de una inversión dada.

El Banco concede préstamos individuales directamente a un promotor o indirectamente a través de un Gobierno o intermediario financiero. El tipo de proyecto puede venir del sector público o privado en infraestructura económica, industria, energía y turismo. Una atención especial se dedica a la mejora o protección del medio ambiente.

El BEI financiaría hasta un 50 % del coste total del proyecto. El resto lo financiarían entidades financieras. El monto de las operaciones estarían en torno a 40-50 millones de US\$.

Como ejemplo de la última operación de financiación del BEI en Argentina está la modernización y reforzamiento de la distribución de gas natural al Norte de Buenos Aires por un valor de 36 millones de U\$S.

UNION EUROPEA

European Community Investment Partners (ECIP)

Dentro de la Unión Europea existe un programa denominado **European Community Investment Partners (ECIP)** que invierte en Latinoamérica.

El Programa ECIP es un instrumento financiero destinado a promover las empresas conjuntas en países menos desarrollados de Asia, América Latina, la Región Mediterránea y en Sudáfrica. Este programa se dirige muy especialmente a pequeñas y medianas empresas, aunque también tienen acceso empresas grandes, siempre y cuando sus proyectos presenten un interés particular en el desarrollo del país. El programa es un instrumento simple y eficaz que ofrece cuatro tipo de operación para apoyar las sucesivas fases de creación y de funcionamiento de la empresa conjunta.

Los tipos de operación son:

1. Identificación de proyectos y socios potenciales para empresas conjuntas

Beneficiarios: Cámaras de Comercio, asociaciones profesionales, organismos públicos e instituciones financieras aceptadas por la ECIP. Las empresas privadas no pueden acogerse a este tipo de operaciones.

Tipo de financiación: subvención.

Monto: límite de U\$S 78.000 sin sobrepasar el 50 % del coste del proyecto.

2. Operaciones previas a la creación de una empresa conjunta

Beneficiarios: empresas locales o europeas que deseen individual o conjuntamente comprometerse en un proyecto de inversión bajo la forma de empresa conjunta.

Tipo de financiación: anticipo sin intereses transformable después en un subvención, en un préstamo o en una participación en el capital.

Monto: límite de U\$S 195.000 sin sobrepasar el 50 % del coste del proyecto.

3. Financiación de las necesidades de capital de la empresa conjunta

Beneficiarios: Empresas conjuntas creadas por socios de la Unión Europea y por socios de países elegibles. La participación de ambos socios debe ser significativa. También empresas locales que funcionan bajo licencia y en virtud de un acuerdo de asistencia técnica con una empresa de la UE.

Tipo de financiación: Participación en el capital o préstamo participativo. La institución debe cofinanciar el proyecto.

Monto: límite 780.000 U\$S hasta 20 % del capital de la empresa conjunta.

4. Desarrollo de los recursos humanos, formación y asesoramiento de ejecutivo

Beneficiarios: Empresas conjuntas creadas por socios de la UE y por socios de los países elegibles. La participación de ambos socios debe ser significativa. También empresas locales que funcionan bajo licencia y en virtud de un acuerdo de asistencia técnica con una empresa de la UE.

Tipo de financiación: Préstamos sin intereses. La institución financiera debe cofinanciar el proyecto.

Monto: límite 195.000 U\$S hasta 50 % del capital de la empresa conjunta.

Dentro de los países elegibles están Argentina, Brasil, Uruguay y Paraguay.

Otro de los programas de la UE se denomina Al-Invest, el cual pretende fomentar la cooperación y la asociación entre Europa y Latinoamérica. Este programa busca favorecer la transferencia de tecnología, de know how y financiación.

Programa Al-Invest

I Objetivos:

Al-Invest es un programa de cooperación industrial y promoción de las inversiones, que persigue fomentar la competitividad de las economías Latinoamericanas y apoyar la internacionalización de las pequeñas y medianas empresas (PyMES) europeas.

Este programa busca favorecer el acercamiento y la transferencia de tecnología, de know-how, de pericia profesional y financiación, de modo que ambas regiones resulten beneficiadas. Por consiguiente, su objetivo es la promoción de las relaciones en un eje norte-sur. No obstante tiene como propósito fortalecer los intercambios entre las propias naciones latinoamericanas, en el marco de un diálogo sur-sur.

II Características:

La evaluación y gestión de las acciones del programa están a cargo de un secretariado.

Sus miembros son:

- la estructura Eurochambres
- la Asociación Iberoamericana de Cámaras de Comercio (AICO)
- las uniones patronales CEOE (España), CNPF (Francia), COFINDUSTRIA (Italia) y AIP (Portugal)

El instrumento más importante por parte de la Unión Europea es **la Red de Cooperación Económica (COOPECO)**, que actualmente reúne a 150 operadores del viejo continente, especializados en cooperación industrial y promoción de inversiones.

Las empresas europeas interesadas en formar parte del programa deberán dirigirse a dichos operadores:

- cámaras de industria y comercio
- organizaciones patronales y profesionales
- entidades financieras
- agencias regionales
- organismos del ámbito de la información y cooperación interempresarial
- asesores especializados

Para América Latina, existen estructuras específicas denominadas Eurocentros de Cooperación Empresarial (ECE), cuyo objetivo es complementario al de COOPECO.

Consultor BC-NET y corresponsal BRE

Otra forma de interacción del programa Al-Invest, es el acercamiento directo entre empresas PyMES de ambos continentes a través de sus dos redes: la Oficina de Acercamiento de Empresas (BRE) y la Business Cooperation Network (BC-NET).

Estas redes son complementarias entre sí y actúan en perfecta sinergia.

Cuando una empresa europea desea entrar en contacto con una empresa latinoamericana o viceversa, debe dirigirse a un consultor BC-NET o a un corresponsal BRE para iniciar conjuntamente un proceso de búsqueda.

El primero se encarga de orientar y guiar a las sociedades en la búsqueda de socios, lo que se realiza con total confidencialidad. La BC-NET, constituida por asesores e intermediarios, se extiende en los países de la UE, de la Asociación Europea de Libre Comercio (EFTA) y en otros países en el resto de los continentes.

Por su parte el BRE, consiste en una red de corresponsales, descentralizada y no confidencial, cuya función es dar la mayor difusión posible a la oferta de la cooperación. Esta labor de difusión, que se realiza en

los tejidos locales de las PyMES, se basa en el intercambio de documentos entre la empresa, sus corresponsales y la Unidad Central en Bruselas.

Sistema de Promoción de las Informaciones Tecnológicas (TIPS)

Otro objetivo que se ha marcado Al-Invest ha sido el acercamiento de las empresas Sur-Sur, mediante la promoción de acuerdos.

El instrumento y soporte para ello es el **Sistema de Promoción de las Informaciones Tecnológicas (TIPS)**, cuya específica función es favorecer los intercambios en este sector, con la finalidad de ayudar a los países en vías de desarrollo (PVD).

TIPS quiere mostrar que existe un potencial de información tecnológica, científica y comercial de calidad en los PVD y que ofrece las mejores garantías a los interlocutores de los países industrializados. Asimismo con este sistema se persigue incrementar a largo plazo las exportaciones en el sentido Sur-Norte.

Reuniones sectoriales

El Programa Al-Invest también prevé el establecimiento de un calendario, de reuniones industriales organizadas a nivel sectorial tanto en América Latina como en la UE.

El Subprograma AL-INTERPRISE se encarga de organizar contactos directos entre los empresarios de un sector determinado, especialmente en el marco de ferias especializadas.

Una vez definido el sector de actividad, los operadores latinoamericanos con el apoyo de los ECE, llevan a cabo la selección de las empresas de América Latina interesadas en cooperar con empresas europeas.

A continuación, se elabora y se difunde un catálogo en el que se recogen las intenciones de las empresas para posteriormente pasar a la búsqueda activa y acompañamiento personalizado de empresas europeas. Finalmente se organiza el encuentro en el marco de alguna feria, programa o visita.

Estos encuentros son cofinanciados, en primera instancia por los propios participantes, operadores o empresas, en un mínimo del 50 %, y por la Comisión Europea, en un máximo de 50%. Por parte de la Comisión Europea, la contribución para cada encuentro sectorial puede llegar hasta 80.000 Ecus para América Latina y hasta 40.000 para Europa.

Actividades de Subcontratación

El último subprograma previsto por Al-Invest es el de AL-SUBCONTRATACION, que contempla la organización de actividades de cooperación industrial en esta materia, en el marco de diez ferias específicas, seis en Europa y cuatro en América Latina.

Las redes especializadas de este subprograma son la Asociación Latinoamericana de Bolsas de Subcontratación (ALABSUB) para América Latina y la Red Internacional de Organismos de Subcontratación (RIOST) para Europa. Su misión es garantizar la gestión descentralizada de estas actividades. El objetivo de RIOST es la promoción, el desarrollo y la defensa de la subcontratación.

El calendario de los encuentros, que tienen lugar en las ferias especializadas, es establecido en forma conjunta por las dos redes y es publicado en el Boletín Al-Invest, difundido por el Secretariado del programa.

BANCO INTERAMERICANO DE DESARROLLO (BID)

El BID es un banco muy activo en el financiamiento de inversiones en Latinoamérica, mediante préstamos globales. Dentro de los programas específicos merece especial atención el **Fondo Multilateral de Inversiones (FOMIN)**.

Fondo Multilateral de Inversiones (FOMIN).

I Objetivos:

El FOMIN está adscrito al BID y está presidido por el Presidente del BID. La principal misión es promover la viabilidad económica, política y social de la economía de mercado en Latinoamérica y el Caribe.

El FOMIN de 1.300 millones de dólares, tiene un doble objetivo. Se propone principalmente mitigar el costo social y humano de la transición a una economía de mercado. Es en parte un organismo de desarrollo, y en parte un fondo de capital de riesgo. Sus inversiones se orientan a beneficiar al gran público, así como a empresas individuales con énfasis en el sector privado.

Para ese fin, el Fondo aprovechará los recursos técnicos y administrativos del BID y la Cooperación Interamericana de Inversiones. El FOMIN presta asistencia técnica principalmente en la forma de donaciones. Para el FOMIN los primeros pasos cruciales del desarrollo tales como el crédito a pequeños comerciantes que quieren ampliar sus negocios o la formación de mujeres jóvenes que buscan trabajo.

Fundamentalmente en el papel del Fondo, es proveer capital riesgo para este tipo de inversiones.

II Características:

El FOMIN invierte en un abanico de proyectos como empresas pequeñas, actividades sociales con impacto en el mercado (educación, etc.), promoción de tecnología, contribución de la mujer al desarrollo, innovaciones y en la cooperación con otras organizaciones no gubernamentales o fundaciones.

En el caso concreto de las pequeñas empresas, el FOMIN realiza inversiones de capital social por medio de un Fondo de Inversiones para la Pequeña Empresa (FIPE), el cual permite incrementar los recursos disponibles

para empresas específicas, estimulando actividades empresariales y ayudar a las empresas pequeñas a vincularse con las más grandes.

Los fondos comprometidos en firme hasta ahora por los donantes al FOMIN, en torno a 1.100 millones de dólares, deberán consumirse hasta el 2002.

III Destinatarios:

Las Instituciones Financieras no convencionales podrán recibir tomas directas de participación accionaria, asistencia técnica, préstamos, garantías, en monedas nacionales o en divisas.

Las Instituciones financieras convencionales podrán beneficiarse solamente de asistencia técnica, toda vez que ya son elegibles para los créditos globales del BID.

Las empresas y entidades no financieras, podrán recibir tanto asistencia técnica como participaciones accionarias, préstamos o garantías.