

**Nafarroako
Gobernua**

Bruselako Ordezkaritza



**Gobierno
de Navarra**

Delegación en Bruselas

GUÍA RÁPIDA

INTERNACIONALIZACIÓN PARA PYMES EN LA UNIÓN EUROPEA

Iñigo Lizarraga Torrano

inigolizarragatorrano@gmail.com

<http://www.forosnavarra-europa.eu/>



Índice

0.	<u>INTRODUCCIÓN A LA GUÍA RÁPIDA DE INTERNACIONALIZACIÓN PARA PYMES</u>	
1.	<u>INTERNACIONALIZACIÓN DE LAS PYMES</u>	(3)
1.1.	<u>¿POR QUÉ SU EMPRESA DEBERÍA INTERNACIONALIZARSE?</u>	(3)
1.2.	<u>¿HAY ALGÚN TIPO DE PROCESO DE INTERNACIONALIZACIÓN ESPECIALMENTE APTO PARA INICIARSE?</u>	(5)
1.3.	<u>LAS EMPRESAS Y EL GRADO DE CONOCIMIENTO DE LOS PROGRAMAS DE INTERNACIONALIZACIÓN</u>	(5)
1.4.	<u>APOYO PÚBLICO EMPLEADO POR LAS PYMES CON MAYOR FRECUENCIA</u>	(7)
1.4.1.	Apoyo personalizado	
1.4.2.	Redes	
	a) Redes de apoyo	
	b) Redes de cooperación	
	c) Programas sectoriales	
2.	<u>MEDIDAS DE APOYO Y ACCIONES DE INTERNACIONALIZACIÓN A ESCALA DE LA UE</u>	(9)
2.1.	<u>PREGUNTAS DE LAS PYMES</u>	(9)
2.1.1.	Utilización de los fondos estructurales de Inversión Europeos para proyectos de internacionalización	
2.1.2.	Cómo solicitar asistencia de la Unión Europea	
2.2.	<u>TIPOS DE INTERNACIONALIZACIÓN</u>	(11)
2.2.1.	Internacionalización dentro de la Unión Europea	
2.2.2.	Internacionalización dentro y fuera de la Unión Europea	
2.2.3.	Internacionalización fuera de la Unión Europea	
2.2.4.	Bases de datos para más información	
2.3.	<u>LINKS DE INFORMACIÓN Y CONSULTA</u>	(22)
2.3.1.	Instrumentos Directos e Indirectos	
2.3.2.	Contacto de países con acuerdos económicos con la Unión Europea	



Presentación de la Guía

La guía rápida sobre el apoyo de la Unión Europea en materia de internacionalización para Pequeñas y Medianas Empresas (PYMES en adelante), pretende recopilar los programas y facilidades de financiación ofrecidos por la Unión Europea (UE en adelante) para el desarrollo de la actividad empresarial a escala internacional. Esta guía ha sido creada por la delegación del Gobierno de Navarra en Bruselas para acercar a los pequeños y medianos empresarios las posibilidades de crecimiento que la UE ofrece.

En un periodo de transformación en todos los aspectos técnicos, y de cambios e incentivación de nuevas prioridades desde la Comisión Europea, la UE afronta un momento decisivo en el que se decide el rumbo de 300 millones de personas y 28 territorios para los próximos años. Así, habiendo superado la pasada crisis económica y tras haber comprobado las carencias estructurales de la entidad supranacional, se espera que, la nueva Comisión Europea, el nuevo Parlamento Europeo y el casi aprobado nuevo marco financiero plurianual, impulsen las reformas que se necesitan para no dejar a nadie atrás.

La presente guía tiene entre sus fines explicar e ilustrar el porqué de la necesidad de internacionalización de las PYMES de un modo claro, resolviendo las dudas fundamentales que toda empresa pequeña, mediana e incluso grande tiende a plantear a las puertas de este proceso.

En lo referente al contenido de las siguientes páginas, por un lado, en varios apartados se detallan las ventajas empresariales que la internacionalización ofrece en materia de competitividad y diferenciación empresarial aportando ideas y múltiples estrategias para iniciarse o continuar creciendo a escala internacional. Se enumeran y describen estrategias para todo tipo de empresa desde el comercio electrónico hasta la creación de alianzas y clústeres para la expansión internacional conjunta.

Por otro lado, se mencionan las diversas fórmulas de financiación pública y privada para la consecución de estos fines de internacionalización tanto a escala nacional como interregional, y local. Y se detallan los posibles pasos y algunos de los procedimientos para solicitar las ayudas.

Además, en el último apartado del presente documento, se muestran una serie de tablas con enlaces de ayuda e información muy completa para estar al tanto de todo cambio que pueda ocurrir en relación con aquellos países que comercian con la UE.

Con todo, mediante el presente documento, se trata de ofrecer una visión global del proceso de internacionalización para PYMES. Explicándolo como un proceso que permita ilustrar a todo aquel que desee comenzar o continuar su andadura internacional las peculiaridades de un proceso como este, facilitararlo e incentivarlo.

Apunte

Esta guía forma parte de la iniciativa del Gobierno de Navarra para el impulso de programas de la UE junto, por ejemplo, con el [Plan de Internacionalización de Navarra \(PIN\)](#).



1. LA INTERNACIONALIZACIÓN DE LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS (PYMES)

1.1. ¿Por qué su empresa debería internacionalizarse?

Las Pequeñas Y Medianas Empresas (PYMES de ahora en adelante) son la base del tejido empresarial europeo. Representan el 99% de las empresas de la Unión Europea (UE de ahora en adelante) y crean el 85% de los empleos. Además, producen alrededor del 59% del valor añadido de la economía.

La internacionalización se define por la Comisión Europea como: *“toda actividad en las que una empresa desarrolla una relación comercial significativa con un socio extranjero”*. Los procesos de internacionalización de las empresas abren nuevos mercados para las empresas y del modo correcto, impulsan considerablemente el crecimiento y la competitividad de las PYMES. Bien a modo de exportaciones, importaciones, inversión extranjera directa, subcontratación internacional o cooperación técnica.

En el día a día empresarial la clave para prosperar tiende a ser la diferenciación. Gracias a ésta, las empresas obtienen la ventaja competitiva que necesitan para perdurar en un contexto más competitivo que nunca. La diferenciación puede realizarse de muy diversas maneras, pero, la internacionalización es, sin duda, una de las más remarcables. El proceso de internacionalización ofrece a la empresa un modo sinigual de diferenciarse de sus competidores pasando de operar en un plano nacional al internacional, con todas las oportunidades que ello ofrece.

Además, un correcto proceso de internacionalización facilita el aprovechamiento de nichos de mercado existentes. Éstos son espacios, oportunidades sin explotar en un mercado. Puede tratarse de un producto o una parte del proceso de la cadena de valor, por ejemplo, y son una importante herramienta para el desarrollo y crecimiento empresarial.

Cabe destacar que un estudio de la Comisión Europea publicado en 2010 arrojó resultados muy interesantes sobre la internacionalización en materia de competitividad y beneficios empresariales. Resultados que pueden traducirse en una mejora del rendimiento económico a escala nacional y europea. Ser activo y atractivo internacionalmente está muy relacionado con un mayor aumento del volumen de negocios. Dado que, la internacionalización y la innovación están fuertemente relacionadas, aquellas PYMES activas a escala internacional suelen registrar un mayor crecimiento por la oportunidad de incorporar en su cadena de valor nuevas tecnologías que repercuten directamente en el empleo, por ejemplo.

La Unión Europea constituye un gran mercado para las empresas europeas y es a su vez, es el primer paso para un futuro lanzamiento de operaciones internacionales fuera de la UE. En la mayoría de los casos el mercado interior de la Unión permite el crecimiento y desarrollo de las empresas hasta el punto de estar listas para competir fuera de las fronteras del continente. Y, en consecuencia, aquellas que se embarcan en una internacionalización fuera tienden a estar

preparadas y se han puesto a prueba previamente, lo que en la mayoría de los casos se traduce en ventajas competitivas y éxito empresarial.

En lo que respecta a la tecnología, la actividad internacional beneficia el rendimiento de la productividad empresarial dado que, facilita el acceso a mejoras de rendimiento tecnológico y mejoras en la cadena de valor. A fin de cuentas, en todos los casos las empresas buscan lograr una ventaja competitiva frente a las demás bien sea mediante nueva tecnología o, por ejemplo, insumos más baratos. Así como también, el acceso a nuevos mercados.

Tipo de internacionalización	...% de todas las PYME de la UE	...% de estas que operan		... % de todas las PYME que operan en mercados fuera de la UE
		en una región transfronteriza (aprox.)	en otros países de la UE (aprox.)	
Importación	29 %		89 %	14 %
Exportación	25 %	47 %	80 %	13 %
Cooperación tecnológica con un socio extranjero	7 %	No procede		
Subcontratación para un socio extranjero	7 %			
Utilización de subcontratistas extranjeros	7 %			
Inversión extranjera directa	2 %			

La tabla sobre estas líneas, muestra los diversos tipos de proceso de internacionalización que las PYMES europeas tienden a realizar. Resultados muy significativos que muestran cómo en la gran mayoría de los casos, las empresas crecen en el mercado interior.

❖ Factores que impulsan la internacionalización de las PYME

Atendiendo a la actual globalización, por un lado, la reducción de las barreras comerciales a nivel mundial permite la mejora de la disposición económica de las empresas a nivel global. Por otro, la revolución tecnológica de la información, en la era de la inmediatez, permite la difusión casi instantánea de conocimientos e intercambio de tecnologías, así como nuevos tipos de transacciones económicas.

El tamaño, la antigüedad y la experiencia de las PYME son factores importantes que influyen en la disposición y capacidad para internacionalizarse. En líneas generales cuanto mayor sea la empresa, mayor tendencia presenta a internacionalizarse. A medida que las empresas ganan antigüedad las actividades de exportación e importación ganan peso dentro de la actividad empresarial.

En lo que se refiere a la experiencia, pocas PYME activas a escala internacional prevén iniciar actividades internacionales en un futuro cercano. Sólo alrededor del 4% manifiesta dicha intención. Por tanto, cabe destacar los intentos de la UE para divulgar la posibilidad de internacionalización con sus ayudas y programas, para que, cada vez más empresas se planteen el proceso.



1.2. ¿Hay algún tipo de proceso de internacionalización especialmente apto para iniciarse?

No existe un proceso ideal de internacionalización: cada empresa es única y como tal lo es su desarrollo. Sin embargo, las PYMES tienden a comenzar importando: pese a que importan y exportan, las empresas que comenzaron importando son el doble que las que exportaron en los primeros pasos de internacionalización. En esto, algunos sectores son más adecuados para internacionalizarse que otros: la industria manufacturera, el transporte, la comunicación y la investigación ofrecen grandes oportunidades.

Además, acorde a lo mencionado, aquellas empresas inmersas en la revolución tecnológica que trabajan con el comercio electrónico son más propensas a internacionalizarse que aquellas que no lo hacen. Tener los medios para vender en línea tiene consecuencias muy positivas en los mercados internacionales ya que evita obstáculos y permite el crecimiento empresarial en un mundo tan globalizado como el actual.

1.3. Las empresas y el grado de conocimiento de los programas de internacionalización

Pese al actual desarrollo de varios programas de apoyo a la internacionalización por parte de la UE hacia las PYME, éstos son muy desconocidos para las empresas. Entre las microempresas solo el 15% conoce estas oportunidades y entre las medianas un escaso 27%. Así pues, el primer paso para poder dar apoyo institucional a las empresas es dar a conocer las oportunidades disponibles para las PYME (CE, 2010, p.7).

Sin ir más lejos, pese a que las empresas pequeñas son mucho más vulnerables a los obstáculos de mercado que las grandes, son precisamente las grandes las que conocen las ayudas disponibles y las que mejor las aprovechan. Además, se registran grandes diferencias entre los países en referencia al empleo de las ayudas públicas.

El cuadro siguiente muestra el grado de utilización de medidas de apoyo público (económico y no económico) para fomentar la internacionalización por países en términos del porcentaje de PYME de cada país que opera a escala internacional (CE, 2010, p.67).

Porcentaje de PYME activas a escala internacional que utilizan medidas de apoyo económico o no económico

Clasificación	País	% que utilizan ayuda económica	Clasificación	País	% que utilizan ayuda no económica
1	Austria	47 %	1	Eslovenia	23 %
2	Turquía	32 %	2	Chipre	19 %
3	Grecia	17 %	3	Letonia	16 %
4	Letonia	17 %	4	Lituania	12 %
5	Noruega	14 %	5	Luxemburgo	11 %
6	Alemania	14 %	6	Italia	11 %
7	España	10 %	7	Noruega	11 %
8	Italia	9 %	8	Grecia	11 %
9	Eslovaquia	9 %	9	Francia	9 %
10	Francia	7 %	10	España	9 %
11	Rumanía	6 %	11	Alemania	7 %
12	Hungría	5 %	12	Dinamarca	5 %
13	Suecia	5 %	13	Reino Unido	5 %
14	Chipre	5 %	14	Irlanda	4 %
15	Reino Unido	5 %	15	Austria	3 %
16	Eslovenia	4 %	16	Polonia	3 %
17	Luxemburgo	4 %	17	ARYM (Antigua República Yugoslava de Macedonia)	2 %
18	Liechtenstein	4 %	18	Finlandia	2 %
19	Bélgica	4 %	19	Bélgica	1 %
20	Finlandia	3 %	20	Eslovaquia	1 %
21	Estonia	3 %	21	Países Bajos	0 %
22	Lituania	3 %	22	Estonia	0 %
23	Polonia	3 %	23	Malta	0 %
24	Irlanda	3 %	24	Croacia	0 %
25	Malta	2 %	25	Portugal	0 %
26	Bulgaria	2 %	26	Suecia	0 %
27	Croacia	2 %	27	Chequia	0 %
28	Chequia	2 %	28	Bulgaria	0 %
29	Portugal	1 %	29	Hungría	0 %
30	Dinamarca	1 %	30	Islandia	0 %
31	Países Bajos	1 %	31	Liechtenstein	0 %
32	ARYM (Antigua República Yugoslava de Macedonia)	0 %	32	Rumanía	0 %
33	Islandia	0 %	33	Turquía	0 %

Fuente: CE, 2010, p. 67

Por tanto, tal y como se aprecia sobre estas líneas: solo un 10% de las empresas en procesos de internacionalización en España recurren a la ayuda económica de la UE. Frente al 9% de las PYME que recurren a la ayuda no económica. Resultados considerablemente escasos con un amplio margen de mejora.



1.4. Apoyo público empleado por las PYMES con mayor frecuencia

Tal y como se ha mencionado, existen servicios de apoyo económicos y no económicos. Los económicos son los más utilizados para aquellas PYME que operan a escala internacional: sean fondos y ayudas públicas, por ejemplo. A la contra, entre los apoyos no económicos los siguientes son los más utilizados (CE, 2011 (1), p.51):

- Información sobre normas y reglamentos.
- Información sobre oportunidades de mercado.
- Exposiciones en ferias de comercio internacionales.
- Identificación de potenciales socios para realizar actividades económicas en el extranjero.
- Cooperación y establecimiento de redes en el ámbito empresarial.
- Eventos para fomentar la relación entre empresas.

1.4.1. Apoyo personalizado

Tal y como se detallará más adelante en la explicación de la red *Enterprise Europe Network*, en este tipo de proceso se pasa por dar acceso a las empresas a servicios de formación y asesoramiento individual. Es necesario calificar, seleccionar y analizar a las empresas antes de ofrecer apoyo por parte de la administración pública. El apoyo correcto pasa por crear dentro de la empresa las capacidades necesarias para la internacionalización.

Para ello, existen programas de apoyo estandarizados que, tras haber realizado un correcto diagnóstico a la PYME, permite ofrecerle aquello que necesita y que mejores resultados puede darle. Se trata de hacer un traje a medida para la empresa tras haber analizado sus condiciones y contexto del modo adecuado con el fin de potenciar su competitividad y crecimiento (CE, 2007, p.32).

Los esfuerzos de los estudios y los programas deberán dirigirse simultáneamente a ampliar la capacidad tanto de innovación como de realizar actividades empresariales a escala internacional, dado que ambas tienden a ir de la mano. Cabe destacar, una vez más, el comercio electrónico: un canal fácilmente accesible para las PYMES, incluso las más pequeñas (dado su bajo coste), que ofrece un enorme potencial de crecimiento en nuestros días (CE, 2010, pp.71-75).

En relación con los conocidos como los siete mercados objetivo de la UE: Brasil, Rusia, India, China, Japón, Corea del Sur y Ucrania, las PYME cuentan con apoyo de las siguientes maneras (CE, 2011 (1), p.7):

- Asistencia a la hora de identificar a los socios empresariales de estos países.
- Facilitación de información sobre las oportunidades del mercado.
- Facilitación de información sobre normas y reglamentos.

Los puntos sobre estas líneas se basan en el análisis de una empresa concreta y consideran las posibilidades del mismo acorde a sus capacidades y recursos específicos. Son programas muy



adecuados desde el prisma de que abordan obstáculos a los que se enfrentan las PYME de manera individual a escala internacional y ayudan a resolver problemas (CE, 2007, p.22).

1.4.2. Redes y agrupaciones de empresas

Este método de internacionalización permite a las PYME individuales crecer fuera del país mediante sinergias bien sea a través del gobierno o junto a otras empresas. Para contactar con este tipo de servicio, basta con recurrir a la oficina de atención regional de la *Enterprise Europe Network* y abrir la puerta a recibir asesoramiento.

A) Redes de apoyo

Se trata de una red que tiende a estar gestionada por el gobierno o por asociaciones empresariales. Dan apoyo a cualquier tipo de internacionalización ya que ofrece información que la PYME puede utilizar de forma directa (CE, 2007, pp.24-25).

B) Redes de cooperación

Centran su actividad en promocionar la cooperación directa entre empresas creando alianzas y sinergias de gran utilidad. Los consorcios de exportación, por ejemplo, desempeñan un papel específico al representar a grupos de empresas que trabajan juntas en un proyecto de desarrollo de las exportaciones. Cabe mencionar que, estudios recientes revelan que PYME recién creadas que desarrollan nuevos productos y servicios en un nicho específico a menudo son más activas en mercados internacionales y su capacidad para exportar se ve reforzada por su pertenencia a la agrupación (CE, 2011 (2), p.13).

Las PYME integradas en agrupaciones y redes empresariales pueden beneficiarse de los contactos y conexiones de las empresas y los conocimientos formales e informales que fluyen dentro de una agrupación. Beneficios que facilitan el desarrollo de asociaciones en el extranjero, para que la PYME acceda con mayor facilidad a cadenas de valor mundiales desarrollando alianzas estratégicas con organismos de investigación, por ejemplo (CE, 2011 (2), p.13).

C) Programas sectoriales

El sector en el que opera una PYME es vital para valorar su exposición a los mercados extranjeros, ya que no todas las industrias están igualmente afectadas por la globalización. Las industrias de alta tecnología están en general más internacionalizadas que aquellas que hacen un uso menos intensivo de la tecnología. Por ello, este tipo de empresas deberán estar muy especializadas y orientadas a nichos de mercado específicos para ser competitivas. En este tipo de situaciones la Comisión Europea recomienda el desarrollo de programas de apoyo personalizados como los mencionados anteriormente (CE, 2007, pp.25-26).



2. MEDIDAS DE APOYO Y ACCIONES DE INTERNACIONALIZACIÓN A ESCALA DE LA UNIÓN EUROPEA

2.1. PREGUNTAS DE LAS PYMES

En las siguientes páginas se describen varias de las preguntas que las PYMES tienden a realizar habitualmente a las puertas del proceso de internacionalización. Con este epígrafe se pretende ayudar a resolver sus dudas dándoles soporte completo e indicándoles a qué fórmulas pueden recurrir para afrontar su situación.

2.1.1. Utilización de los fondos estructurales de Inversión Europeos para proyectos de internacionalización

De las diferentes modalidades de inversión europeas, los Fondos Estructurales y de Inversión europeos (FESI en adelante), son, por lo general, los más grandes y con mayor frecuencia utilizados para programas de internacionalización. Además, se pueden consultar otros tipos de ayuda más específicos que la Comisión Europea publica en su sitio web: material sobre planes comunitarios de financiación para PYMES, por ejemplo.

Volviendo sobre los programas de internacionalización, están directamente relacionados con los reglamentos relativos a los FESI con los objetivos temáticos y las prioridades de inversión relacionados con los objetivos de Europa 2020 para impulsar el empleo y el crecimiento en toda la UE.

Los programas se plantean y gestionan a escala nacional y/o regional. Así, los estados miembros seleccionan en función de sus necesidades de desarrollo y las prioridades europeas una serie de objetivos para ellos. De forma que, sobre la base de estrategia Europa 2020 se celebra un contrato de asociación entre la Comisión y cada Estado miembro para lograr los objetivos y metas europeos. De los instrumentos de financiación creados para dar apoyo a la política de cohesión y regional, el Fondo Europeo de Desarrollo Regional (FEDER en adelante) es, con diferencia, el que más beneficia a las PYMES. Con el fin de fomentar la creación de empresas e impulsar su competitividad dentro y fuera del ámbito territorial cofinancia toda una serie de ámbitos de interés empresarial (CE, 2012, PP- 2-10):

Apunte

Los fondos FESI son aprobados por la Comisión Europea (CE en adelante) dentro del Reglamento Marco de los Fondos Estructurales de la UE.

Para su aprobación, la CE realiza los conocidos como acuerdos de asociación con los Estados Miembros. Éstos, acto seguido de recibir los fondos los derivan a las Regiones del país para su correcta gestión en proyectos previamente determinados.

En consecuencia, se crean [programas operativos](#) en los que las Comunidades Autónomas gestionan el presupuesto que la CE previamente ha aprobado en relación a proyectos específicos.

Así, las Comunidades Autónomas únicamente gestionan los fondos con compromisos previamente adquiridos con la CE, no fondos de la Región en sí misma.



Espíritu de empresa, innovación y competitividad para PYMES; dando tutorías a las empresas, tecnologías innovadoras y sistemas de gestión, eco innovación y mejor uso de la información y las tecnologías de la comunicación...

- Mejora del entorno regional y local para la PYMES
- Cooperación transfronteriza e interregional para PYMES
- Inversión en recursos humanos (junto con financiación del Fondo Social Europeo)

La competitividad de las PYMES es uno de los 11 objetivos temáticos de la nueva política de cohesión. Sus prioridades en materia de inversión para mejorar la competitividad de las PYMES son las siguientes:

- El desarrollo y aplicación de nuevos modelos empresariales para PYMES, en particular con especial hincapié en su internacionalización.
- El apoyo a la creación y ampliación de capacidades avanzadas para el desarrollo de productos y servicios.
- El apoyo a la capacidad de las PYME para crecer en mercados regionales, nacionales e internacionales e implicarse en procesos de innovación.

❖ La Web

Se puede encontrar más información al respecto en el sitio web de la Dirección General de Política Regional de la Comisión Europea¹.

En el apartado “*En su país*” también encontrará:

- Un listado de organismos de gestión de los Fondos Estructurales en cada estado miembro
- Un resultado de los programas disponibles en cada región.

Y en “*Qué hacemos/Los Fondos*” encontrará:

- Información sobre el acceso a los fondos.

Por último, en “*Fuentes de información/Publicaciones/Folletos y fichas*” encontrará:

- ❖ Una guía para los organismos de gestión del FEDER sobre cómo diseñar medidas de apoyo adecuadas para ayudar a PYME a maximizar los beneficios de las estrategias regionales de “especialización inteligente”.

2.1.2. Cómo solicitar asistencia de la Unión Europea

Las empresas pueden presentar proyectos para solicitar cofinanciación de la UE. Si tiene un proyecto o una idea con el objetivo de ayudar a una PYME a ser más competitiva operando a escala internacional. En caso de desear fondos de la UE asegúrese de que la duración y el alcance del proyecto son limitados. Y necesitará un plan de proyecto que incluya:

1. El objeto del proyecto
2. Los objetivos

¹ https://ec.europa.eu/regional_policy/index_es.cfm



3. Las fases del proyecto
4. La división del trabajo
5. El presupuesto y el plan de financiación
6. Un calendario para su puesta en marcha

Busque información sobre aquellos programas existentes y operativos en su región. Consulte quién se encarga de su gestión. La autoridad de la gestión tiende a tener un sitio web donde se establecen los procedimientos para solicitar financiación, los plazos y el porcentaje de cofinanciación.

❖ Presente su proyecto

Se puede encontrar más información al respecto en la guía “*Cómo utilizar los fondos estructurales para apoyar la política de emprendimiento y PYME*” de la UE.

2.2. TIPOS DE PROCESOS DE INTERNACIONALIZACIÓN

Existen toda una serie de centros de negocios, servicios de asistencia, sitios web, bases de datos y otros servicios gestionados o apoyados por la Comisión Europea que pueden ayudar a las PYME a internacionalizarse.

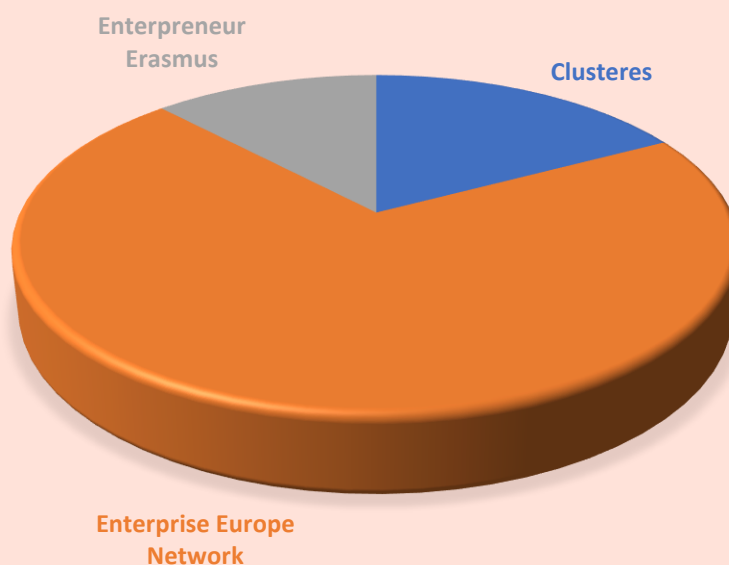
Entre los obstáculos se cuenta con que, entre el 70% y el 88% de las empresas consideran las dificultades administrativas como un factor importante de la decisión de exportar a otros Estados Miembros. Además, cabe señalar que uno de los mayores problemas de las PYME europeas es la falta de deseo de emprendimiento: solo el 45% de los ciudadanos europeos se plantean emprender frente al 55% de EEUU y el 71% de China. Además, entre 400.000 y 700.000 PYME no han podido conseguir un préstamo por el sistema financiero normal de su país lo que les dificulta atreverse a desempeñar su actividad a escala internacional.

Además, en referencia a la actividad de la PYME, solo el 25% de las empresas exportan directamente fuera de los mercados nacionales y 13% exporta fuera de la Unión Europea. Y tan solo el 2% han invertido fuera de su país.

[COSME](#) es el programa europeo para el fortalecimiento de la competitividad y la sostenibilidad de las empresas de la Unión Europea. Durante el periodo 2014-2020, el programa cuenta con 2.300 millones de Euros destinados a PYMES, empresarios, asociaciones empresariales, administraciones regionales y administraciones nacionales.

El programa es uno de los más utilizados en España y como se aprecia bajo estas líneas, las ayudas a las PYMES tienden a llevarse una parte más que importante del presupuesto destinado al programa llegando casi a los 4 millones de euros.

DISTRIBUCIÓN PRESUPUESTO COSME ESPAÑA



Enterprise Europe Network	Clústeres	Entrepreneur Erasmus
3.942.202	545.562	423.948

A continuación, de cara a realizar la inmersión en el proceso de internacionalización, se enumeran los tipos de proyectos que caben dentro de cosme y su funcionamiento. Así, se divide el programa en 4 partes acorde a los mercados potenciales para dar su explicación. Sean:

- 1) Servicios que cubren solo el mercado de la UE.
- 2) Servicios que cubren países dentro y fuera de la UE.
- 3) Servicios que se centran solo en los mercados de crecimiento fuera de la UE.
- 4) Bases de datos de acceso público para más información sobre programas.

2.2.1. Internacionalización dentro de la Unión Europea

[Portal «Tu Europa – Empresa»](#)

Este portal facilita a las empresas que prevén realizar actividades transfronterizas información y servicios interactivos para ayudarlas a ampliar la actividad empresarial dentro de la UE.

❖ [European IP Helpdesk](#)

El Helpdesk (servicio de asistencia) para los derechos de propiedad intelectual de la Comisión Europea ofrece información y asesoramiento de primera línea y gratuito sobre la propiedad intelectual (PI en adelante) y los derechos de propiedad intelectual (DPI en adelante). El servicio está dirigido a investigadores y PYME que participan en proyectos de investigación de

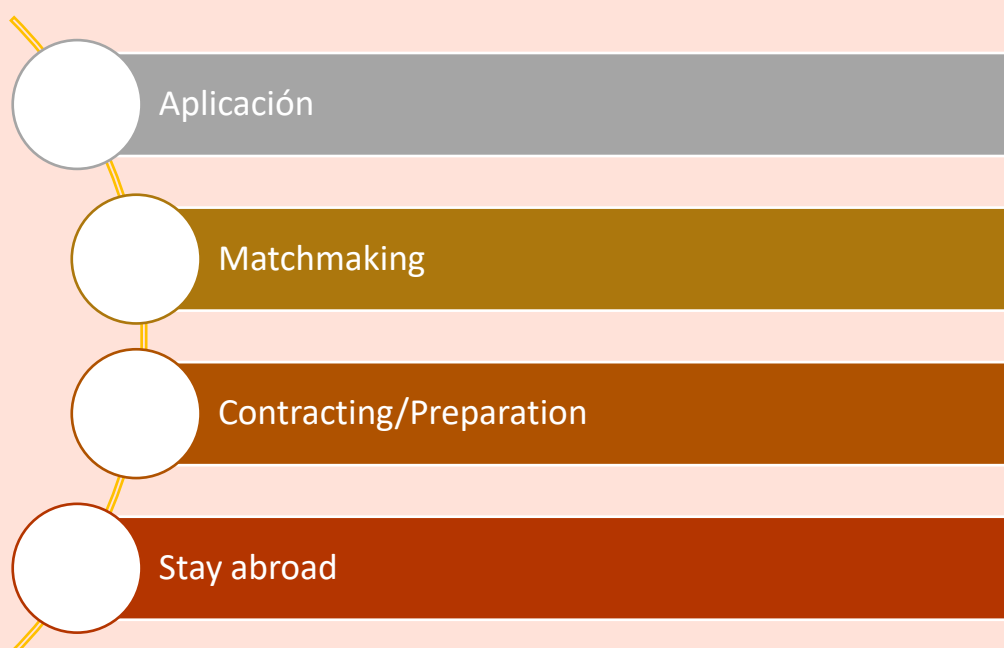


colaboración financiados por la UE. También está destinado a PYME que participan en procesos de transferencia de tecnología internacional.

Si necesita asistencia sobre alguna cuestión concreta de DPI o información sobre las últimas novedades o formación en materia de DPI, póngase en contacto con el Helpdesk europeo para los derechos de propiedad intelectual.

❖ [Erasmus para Jóvenes Emprendedores](#)

Este programa de intercambio transfronterizo ofrece a los nuevos emprendedores o aspirantes a serlo, la oportunidad de aprender de los empresarios con experiencia que regentan una pequeña empresa en otro país europeo. El anfitrión se beneficia de perspectivas frescas en su negocio y tiene la oportunidad de cooperar con socios extranjeros o de conocer nuevos mercados anteriormente inexistentes para él. La estancia está, en parte, financiada por la Unión Europea.



El proceso sobre estas líneas describe la iniciativa tal y como se lleva a cabo. Es un proceso mediante el cual los emprendedores más jóvenes tienen la oportunidad de realizar un programa de intercambio con una empresa de otro país con experiencia en el mismo campo de trabajo.

El proceso comienza aplicando: una empresa joven con poca experiencia e incluso pocos recursos solicita poder participar en el único programa del mundo empresarial de mentoring. Así, el joven empresario tras ser consultado y asesorado, es puesto en contacto con una empresa de otro país dentro de la Unión Europea para realizar lo más parecido a un Erasmus aprendiendo de primera mano de un empresario con experiencia que le orienta y le enseña a gestionar un negocio.

El siguiente paso consiste en ir al país donde reside el empresario con experiencia y con una empresa madura para aprender sobre cómo gestionar su empresa y hacer que su negocio sea un éxito. Cabe mencionar que, al igual que con la beca Erasmus de estudiante, el joven empresario recibe un sueldo de la Unión Europea durante su estancia en el país de la empresa de acogida. De este modo, no tiene que preocuparse de su manutención y el empresario experimentado no

recibe ni tampoco está obligado a nada a cambio de las enseñanzas de aprendizaje del joven empresario.

Por último, el joven empresario vuelve a casa y gestiona su empresa tal y como ha aprendido. Además, dado que su mentor tenía una empresa de características similares en mercado o producto a la suya, todo lo aprendido le es útil e incluso puede utilizar a su mentor como posible socio y/o cliente y aprovechar su cartera de negocios llegado el caso.

Se trata de una iniciativa que ha dado muy buenos frutos recientemente y muchos países internacionales han puesto el foco en el programa para tratar de imitarlo en sus respectivos países (como Estados Unidos). De hecho, para este nuevo marco financiero plurianual en marcha en los próximos meses, la Comisión Europea tiene intención de otorgare una mayor partida presupuestaria para continuar incentivando el sentimiento de emprendimiento que tan escaso es en el continente europeo.

❖ [Solvit](#)

Solvit ayuda a los ciudadanos y a las empresas a resolver conflictos con organismos gubernamentales en otros Estados miembros sin necesidad de acudir a los tribunales y de forma gratuita.

2.2.2. Internacionalización dentro y fuera de la Unión Europea

❖ Red: [Enterprise Europe Network](#)

La Enterprise Europe Network, es la mayor red mundial de apoyo para pymes con vocación de internacionalización, que ofrece servicios sin coste para que las empresas crezcan rápidamente y logren internacionalizarse con éxito.

Lo más normal de una PYME que decide empezar a operar a escala internacional, es que busque apoyo y orientación empresarial. La red Enterprise Europe Network (EEN en adelante) ayuda a las PYME europeas a aprovechar al máximo no solo el mercado interior de la UE, sino también los mercados en crecimiento del exterior. Se trata de una auténtica “*ventanilla única*” que ayuda a las PYME a:

- Desarrollar sus negocios en nuevos mercados;
- Utilizar o autorizar nuevas tecnologías;
- Acceder a financiación de la UE y a fondos de la UE.

Además, la base de datos en línea de la red ofrece contactos entre empresas a escala internacional para clientes de la red. Cerca de 600 organizaciones socias (cámaras de comercio e industria, centros tecnológicos, universidades y agencias de desarrollo), con más de 3000 personas empleadas con experiencia, forman la red y ofrecen estos servicios en todos los estados miembros de la UE y también a través de una presencia en 26 terceros países, incluidos EE.UU., Rusia, China, India y Brasil.



El programa Enterprise Europe Network es una red de asesoramiento, apoyo e impulso empresarial de la Unión Europea. Se trata de la red empresarial más grande del mundo compuesta tanto por los estados miembros de la UE como de países ajenos a la misma.

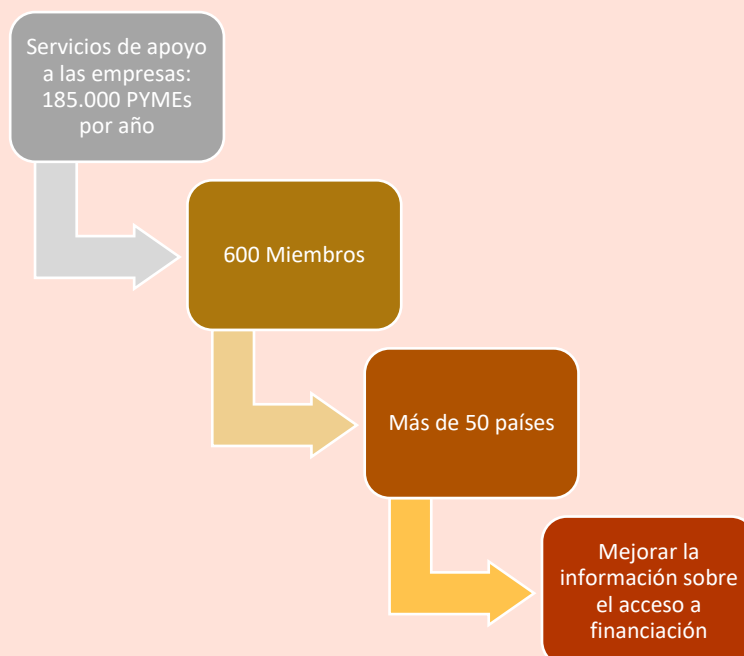
La red está operativa desde 2008 y desde el principio ha sido todo un éxito: más de 60 países, 3000 expertos y más de 600 organizaciones participantes avalan el programa.

La plataforma es una manera real de dar impulso a las pequeñas y medianas empresas que desean comenzar un proceso de internacionalización. Así, en tres etapas: (1) asesoramiento personalizado, (2) búsqueda de partners y la etapa de (3) innovación, la empresa puede lograr sus objetivos.

❖ Respondiendo a los problemas de las PYMES

La idea de Enterprise Europe Network es la de mejorar acceso a mercados no solo en la UE sino también fuera de la UE mediante ventanillas únicas para PYMES, información, formación, asesoramiento, tutorización, promoción, análisis y estudios y clústeres. De este modo tan personalizado, las PYMES reciben respuesta a sus necesidades y problemas, en general, con gran acierto.

La idea de la mejora de acceso a los mercados reside en ofrecer instrumentos analíticos como estudios para la búsqueda de apoyo a los empresarios de la UE en el extranjero, portales de información en línea, formaciones específicas para cada empresa y campañas de sensibilización e intercambio de buenas prácticas y seminarios donde mejorar la actividad empresarial.

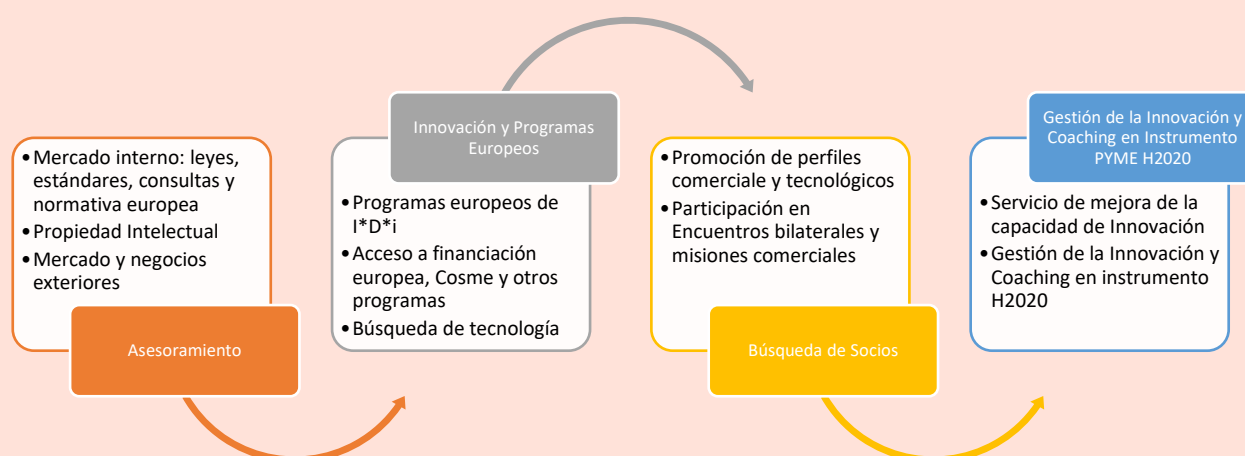




La EEN lleva desde su origen ayudando a los pequeños negocios a innovar y a crecer internacionalmente con la ayuda de 3000 expertos locales (servicios de partenariados), más de 600 oficinas (servicios de asesoramiento) en más de 60 países (servicio de soporte a la innovación).

Por un lado, mediante el compromiso de los más de 3000 expertos locales, las empresas reciben asesoramiento personalizado: un traje a medida que evalúa sus posibilidades de futuro dentro y fuera de la Unión Europea y realiza recomendaciones y mejoras de financiación y le aporta a la empresa toda la información que pueda necesitar.

Todo esto, además, muy cerca del autónomo y el empresario: en España, por ejemplo, todas las comunidades autónomas cuentan con una oficina de asesoramiento personalizado con un experto disponibles para facilitar el acceso a la mayor red empresarial del mundo con empresas de más de 50 países de todo el globo.



❖ El proceso de recurrir a la [Enterprise Europe Network](#)

Cuando una PYME desea crecer en su negocio, explorar nuevos mercados, conocer nuevos socios o simplemente informarse sobre la existencia de empresas similares a la suya, acude a uno de los 60 puntos de información de la Enterprise Europe Network en España (aquí el enlace para [Navarra](#)).

Desde el primer momento se reúne con un experto y tras una entrevista se procede a asesorar a la empresa. Para ello, en primer lugar, se evalúa la empresa, se mide en profundidad para encontrar las mejores posibilidades y explotárlas. Así, se crea un traje a medida de la empresa.



Hipotéticamente en el caso de querer abrir nuevos mercados, en esta fase el empresario es informado sobre mercados, leyes y estándares internacionales y normativas europeas, por ejemplo. Esto es, recibe información útil y provechosa que podrá utilizar en su proceso de internacionalización.

Una vez asesorada, el experto aconseja a la empresa posibles vías de financiación europea y le expone diversos programas para obtener la financiación que necesita, así como programas de I+D+i para buscar nuevas tecnologías, por ejemplo.

Además, una vez encontrada la financiación y teniendo clara la estrategia de internacionalización de la PYME, el experto puede ponerse en contacto con otros expertos en otras comunidades autónomas y países europeos e incluso de todo el mundo para buscar posibles socios en el proceso de internacionalización para la empresa en cuestión.

Y, por último, el experto está durante todo el proceso presente y disponible para asesorar y dar apoyo a la PYME facilitándole el acceso a nuevos mercados y dándole el soporte que pudiera necesitar.

❖ [Portal Europeo para las PYME](#)

Este portal ofrece información actualizada sobre todo tipo iniciativas, programas y políticas de la UE para ayudar a las PYME.

❖ [EUREKA: Programa Eurostars](#)

Ofrece financiación para la investigación internacional a las PYME de la UE que dedican el 10 % de su volumen de negocios o el equivalente en personal contratado a tiempo completo a la investigación.

❖ [Plataforma de Colaboración de Clústeres Europeos \(ECCP, en sus siglas en inglés\)](#)

La ECCP es una plataforma basada en la web que facilita la cooperación de clústeres dentro y fuera de Europa. En la actualidad cuenta con más de 900 organizaciones de clústeres de toda Europa y representa su principal instrumento para darse a conocer, intercambiar experiencias y encontrar posibles socios para cooperar a escala transnacional en beneficio de sus PYME asociadas.

Otra función de la Plataforma es promover la cooperación entre clústeres a escala internacional. La Plataforma ha firmado una serie de Memorandos de Acuerdo con socios de Japón, India, Brasil, Corea del Sur, Túnez, Marruecos, México y Chile por los que ha establecido un marco de cooperación a largo plazo entre la Plataforma y organizaciones similares en países de fuera de la UE. Estos memorandos de acuerdo facilitan el intercambio de información sobre el registro de clústeres, iniciativas y eventos, y dan apoyo a la organización de misiones para fomentar el establecimiento de relaciones entre agrupaciones empresariales en Europa y en países de fuera de la UE.

❖ [Eventos para fomentar el establecimiento de relaciones entre clústeres a escala internacional](#)

Los eventos para fomentar la relación entre clústeres se organizan con el fin de dar apoyo a las organizaciones de clústeres y a las PYME que forman parte de ellas en sus esfuerzos por acceder



a las cadenas de valor mundiales y desarrollar asociaciones estratégicas internacionales y cooperación empresarial. Cada evento reúne a una delegación de las organizaciones de clústeres europeos y sus PYME de Europa con socios internacionales para iniciar una cooperación estratégica.

Se han organizado tres eventos, en particular, en Japón, sobre materiales ecológicos y tecnologías limpias², en Brasil sobre biotecnología³ y en India sobre la eficiencia de los recursos⁴. Para 2014 y 2015 está prevista la celebración de más eventos de este tipo.

Pueden participar organizaciones de agrupaciones empresariales de Europa y sus PYME asociadas europeas. Las organizaciones de clústeres deberán estar registradas en la Plataforma de Colaboración de Clústeres Europeos. La selección de convocatorias se realiza a través de convocatorias de manifestación de interés publicadas en la Plataforma.

2.2.3. Internacionalización fuera de la Unión Europea

❖ Los centros de asistencia de propiedad intelectual

Para realizar un proceso de internacionalización fuera de la UE, es conveniente recurrir a los Centros de Asistencia sobre derechos de propiedad intelectual (DPI) por ser uno de los pasos más importantes en este tipo de proceso. Los Centros de Asistencia sobre derechos de propiedad intelectual para China, Sudeste Asiático (la región ASEAN) y para los países latinoamericanos (Mercosur) ofrecen asesoramiento a las PYME en materia de derechos de propiedad intelectual. Estos servicios de asistencia ofrecen asesoramiento especializado de primera línea sobre cuestiones relacionadas con los derechos de propiedad intelectual, relación con expertos externos y preparación de formación general y personalizada. Las PYMES de la UE pueden realizar consultas relacionadas con casos confidenciales al Centro de Asistencia, tanto en persona como por correo electrónico, teléfono o fax, y recibirá una rápida respuesta, gratuitamente.

❖ [Centro de Asistencia para las PYME sobre DPI en la ASEAN](#)

El Centro de Asistencia para las PYME sobre DPI en la ASEAN ayuda a las pequeñas y medianas empresas (PYME) de la UE a proteger y a garantizar que se respeten sus derechos de propiedad intelectual (DPI) en la ASEAN ofreciéndoles información y servicios gratuitos.

❖ [Centro de Asistencia para las PYME sobre DPI en China](#)

Este servicio de asistencia ofrece información, asesoramiento y formación gratuitos a las PYME europeas con el fin de ayudarlas a proteger y aplicar sus derechos de propiedad intelectual en China.

² <http://www.clustercollaboration.eu/japan-2012>

³ <http://www.clustercollaboration.eu/brazil-2013>

⁴

<http://www.clustercollaboration.eu/documents/2736637/2817350/EU+India+Matchmaking+Event+on+Resource+Efficiency+and+Clean+Technologies+Article.pdf/24ddb6de-dd8c-44e6-9d51-da3557403a2a?version=1.0>



❖ [Centro de Asistencia para las PYME sobre DPI en el Mercosur](#)

El Centro de Asistencia ofrece apoyo gratuito de primera línea en materia de derechos de propiedad intelectual con el fin de facilitar la expansión de las PYME europeas en la región del Mercosur, en Chile y en otros países latinoamericanos.

❖ [Centros para las PYME de la UE](#)

Hasta la fecha, los Centros para PYME de la UE cubren tres mercados en crecimiento no pertenecientes a la UE: el Centro Europeo de Empresas y Tecnología en India, el Centro de las PYME de la UE en China y el Centro Empresarial Europeo en la ASEAN en Tailandia asesoran a las PYME europeas sobre cómo invertir y aprovechar oportunidades comerciales en los respectivos países.

La Comisión Europea está creando más estructuras bajo la denominación de SEBSEAM (Apoyo a las empresas europeas en los mercados del Sudeste Asiático, en sus siglas en inglés) en Malasia, Vietnam, Filipinas, Indonesia, Myanmar/Birmania, Camboya y Laos sobre la base de estructuras de apoyo que ya existen.

El objetivo general de estas estructuras SEBSEAM es aumentar los flujos de comercio e inversión entre la UE y las economías individuales en las que se encuentran, así como en la región de la ASEAN en su totalidad.

❖ [Centro Empresarial Europeo en la ASEAN, Tailandia](#)

Esta organización comercial europea está situada en Bangkok (Tailandia) y tiene como finalidad contribuir a la mejora del comercio y la inversión de las empresas europeas en Tailandia.

❖ [Centro Europeo de Empresas y Tecnología en India](#)

El Centro ofrece asistencia a la comunidad empresarial, científica e investigadora en Europa e India, generando nuevas oportunidades empresariales y transferencia de tecnología, y promueve las tecnologías limpias europeas en India.

Está situado en Nueva Deli, y está prevista la apertura de delegaciones en Bombay, Calcuta y Bangalore. Cofinanciado por la Comisión Europea, abrió sus puertas en enero de 2009. El Centro está gestionado por Euro chambers, en cooperación con 16 organizaciones empresariales y de investigación de cuatro sectores (biotecnología, energía, medio ambiente y transporte). Su objetivo es convertirse en el punto de referencia de las empresas y entidades de investigación europeas que deseen introducirse en el mercado indio.

Las actividades realizadas cubren un amplio espectro de acciones: servicios de información y análisis, asistencia y actividades específicas sectoriales (CE, 2012).

❖ [Centro para las PYME de la UE en China](#)

El Centro de las PYME de la UE en China está financiado por la Comisión Europea y facilita información, asesoramiento, formación y oportunidades de búsqueda de socios a las PYME europeas que desean exportar o invertir en el mercado chino (CE, 2012).

http://ec.europa.eu/delegations/china/documents/projects/eu_sme_centre.pdf



❖ [Cuestionario: Centro para las PYME de la UE: ¿Preparado para China?](#)

Este cuestionario en línea permite a las PYME evaluar su grado de preparación para desarrollar negocios en China, y conocer si están en la dirección correcta.

❖ [Entendiendo China](#)

Este programa de formación se llevó a cabo por Euro chambers y otras partes interesadas y fue cofinanciado por la Comisión Europea. Formo a las organizaciones empresariales para ayudar a las empresas europeas a comprender mejor la economía china y aumentar su competitividad en ese mercado. El programa ha finalizado, pero el sitio web todavía ofrece información útil sobre el mercado chino.

❖ [Centro de Innovación de Proyectos de la UE \(China\)](#)

(con el apoyo de la UE) EUPIC es una plataforma global que promueve el comercio, la inversión y la cooperación técnica entre la UE y China.

❖ [Centro para la Cooperación Industrial UE-Japón](#)

Esta organización promueve intercambios de experiencias y conocimientos técnicos entre las empresas de la UE y de Japón y les ayuda a mejorar su competitividad y cooperación.

❖ [Negocios de la UE en Japón](#)

Este sitio web comprende varios capítulos que cubren todos los aspectos relacionados con la actividad comercial en Japón o con este país. El sitio también tiene una base de datos con proveedores de servicios públicos. Algunas partes del sitio web son solo accesibles a sus miembros.

❖ [«Ponga un pie en Japón»](#)

<<Step in Japan>> es una iniciativa de apoyo logístico gratuito para las PYME, que quiere ser una plataforma de aterrizaje para las PYME establecidas en la UE que están proyectando introducirse en Japón o expandirse en este país.

❖ [Sesiones formativas](#)

Las empresas de la UE de cualquier tamaño tienen a su disposición sesiones formativas en Japón. Incluyen becas para participantes de pequeñas empresas.

❖ [Programa “Pasarela” de la UE: Oportunidades para empresas de la UE en Japón y Corea del Sur](#)

Este programa está destinado a empresas de la UE de sectores específicos que quieran desarrollar cooperación comercial con Japón y Corea del Sur. Financia y organiza misiones comerciales relacionadas con la alta tecnología y el diseño en estos dos países.

❖ [Programa de Formación de Ejecutivos en Japón y Corea del Sur](#)

Este programa pretende contribuir al éxito de las empresas europeas, incluyendo las PYME, en los mercados japoneses y surcoreanos. Ofrece y financia un plan de formación intensivo para ejecutivos que combina conferencias, formación en idiomas y prácticas.



- ❖ [Consejo Empresarial Europeo \(Japón\)](#)

(con el apoyo de la UE)

Ofrece apoyo indirecto a PYME, con el fin de mejorar el clima de comercio e inversión a través de la política comercial.

2.2.4. Bases de datos para más información

- ❖ [Portal para la Internacionalización de las PYME](#)

En 2014 la UE pondrá en marcha el «Portal para la Internacionalización de las PYME». Las PYME que tengan previsto ampliar sus negocios más allá de la UE encontrarán en la base de datos del portal una lista de proveedores de servicios de apoyo (semi)públicos con información de contacto y detalles sobre los servicios ofrecidos.

- ❖ [Base de datos de acceso a mercados](#)

La base de datos contiene información clave para los exportadores de la UE sobre los aranceles aduaneros, los trámites de importación, los datos estadísticos y los obstáculos al comercio, y permite comunicar los obstáculos a la Comisión Europea.

- ❖ [Fiscalidad y aduanas: bases de datos electrónicas](#)

Este sitio web ofrece una lista de todas las bases de datos de la Comisión relacionadas con las aduanas y la fiscalidad.

- ❖ [Instrumentos de defensa comercial: asegurar un comercio justo para las PYME de la UE](#)

Descubra cómo proteger su PYME contra medidas de defensa comercial, como importaciones subvencionadas y de bajo coste de fuera de la UE, y qué hacer si una PYME exporta a un país no perteneciente a la UE y le afecta una medida antidumping, anti subvención o de salvaguardia aplicada en ese país.

- ❖ [Estudios y noticias sobre la internacionalización, facilitados por la Comisión Europea promoviendo las actividades internacionales de las PYME](#)

Este sitio web enumera una serie de estudios que abordan la internacionalización de las PYME.



2.3. LINKS DE INFORMACIÓN Y CONSULTA

2.3.1. Instrumentos Directos e Indirectos

❖ [Globalícese: Mercados Internacionales y acceso a ellos](#)

Hay oportunidades a la espera de las empresas pequeñas de la UE más allá del Mercado Único. En las siguientes páginas, se encuentran links directos a aquellos programas e iniciativas de internacionalización disponibles.

Por un lado, en la primera tabla, figuran los instrumentos de ayuda directa e indirecta para el soporte de la internacionalización. Y, por otro lado, en las últimas páginas de esta guía figuran todos los países que disponen de acuerdos económicos con la UE con toda la información necesaria sobre su producto interior bruto, sus importaciones y exportaciones y incluso su cultura para que el lector se familiarice con ellos y comience su internacionalización.

Más información sobre el acceso a los mercados, la competencia en el mercado mundial y la liberalización del comercio en el vínculo del título.



Opciones de financiación directa e indirecta por territorio

Países/Regiones		DIRECTO O Soporte a la internacionalización	INDIRECTO O Soporte para mejores condiciones, entorno Empresarial e información
Global		<ul style="list-style-type: none"> • Cluster internationalisation • Erasmus for Young Entrepreneurs programme to third countries • Horizon2020 • Structural and Investment Funds • Export Helpdesk • SME Trade Defence Helpdesk • Technical Barriers to Trade Enquiry Point • Financial Instruments • Promotion of Agricultural products • Life Programme 	<ul style="list-style-type: none"> • Enterprise Europe Network • Network of European Business Organisations in Third countries • Small Business Act (SBA) • Market access and trade & investment agreement negotiation & implementation facility • Public Procurement Initiative • Technical Assistance and Information Exchange (TAIEX) • Development policy: DCI and EDF • Industrial and Regulatory Dialogues with Third Countries • Market Access Database • Taxation and Customs • International urban cooperation
Asia			<ul style="list-style-type: none"> • Coordination Platform for Asia, covering all actions mentioned below
	ASEAN	<ul style="list-style-type: none"> • IPR Helpdesks • EU Gateway/Business Avenues in South East Asia • EU-South East Asia aviation project 	
	China	<ul style="list-style-type: none"> • IPR Helpdesks • SME Centre in China • EU Gateway to China • EU-China aviation project 	<ul style="list-style-type: none"> • Seconded European Standardization Experts in Third Countries
	Japan	<ul style="list-style-type: none"> • EU-Japan Centre for Industrial Cooperation • Green Gateway to Japan 	
	Taiwan		<ul style="list-style-type: none"> • European Business and Regulatory Cooperation with Taiwan
	Hong Kong / Macau		<ul style="list-style-type: none"> • EU Business and Information Programme with Hong Kong/Macau
	India	<ul style="list-style-type: none"> • European Business and Technology • Clean energy cooperation with India • Resources efficiency in India 	<ul style="list-style-type: none"> • Seconded European Standardization Experts in Third Countries
	Thailand	<ul style="list-style-type: none"> • European Association for Business and Commerce (EABC) in Thailand 	
	Myanmar	<ul style="list-style-type: none"> • European Chamber of Commerce in Myanmar 	

	Malaysia	<ul style="list-style-type: none"> • EuroCham Malaysia 	
	Philippines	<ul style="list-style-type: none"> • EuroCham Philippines 	
	Laos	<ul style="list-style-type: none"> • EuroCham Laos 	
	Cambodia	<ul style="list-style-type: none"> • EuroCham Cambodia 	
	Indonesia	<ul style="list-style-type: none"> • EuroCham Indonesia + European Indonesian Business Network (EIBN) 	
	Vietnam	<ul style="list-style-type: none"> • European Vietnamese Business Network (EVBN) Vietnam 	
	Korea	<ul style="list-style-type: none"> • Green Gateway to Korea 	
North America		<ul style="list-style-type: none"> • EU-US Transatlantic IPR portal • Support to CETA implementation & EU Chambers' coordination • Feasibility study for an EU-Canada mineral investment facility 	<ul style="list-style-type: none"> •
South America		<ul style="list-style-type: none"> • European and Latin American Business Services and Innovation Network 	
	Brazil	<ul style="list-style-type: none"> • Low carbon business action in Brazil and Mexico 	
	Mexico	<ul style="list-style-type: none"> • Low carbon business action in Brazil and Mexico 	
Pre-accession countries			<ul style="list-style-type: none"> • Instrument for pre-accession assistance • OECD Technical assistance for the Economic Reform Programmes in the Western Balkans and Turkey • Small Business Act Assessment in the Western Balkans and Turkey • Horizontal assistance: SIGMA
Africa		<ul style="list-style-type: none"> • EU Business Fora in/with Africa 	<ul style="list-style-type: none"> • Network of experts in South Africa, EU – South Africa Business Links
	Ethiopia	<ul style="list-style-type: none"> • European business forum in Ethiopia (EUBFE) 	<ul style="list-style-type: none"> •
	Senegal	<ul style="list-style-type: none"> • Conseil des Investisseurs Européens au Sénégal 	<ul style="list-style-type: none"> •
	Uganda	<ul style="list-style-type: none"> • European Business Forum (EBF) - Uganda - 	<ul style="list-style-type: none"> •



Southern Mediterranean			<ul style="list-style-type: none"> • Euromed Invest (EU Support to business and investment partnerships in Southern Mediterranean) • Support to the development of culture and creative industries and clusters in Southern Mediterranean • Euro-Mediterranean Trade and Investment Facilitation Mechanism • Support to trade development in the Southern Mediterranean
			<ul style="list-style-type: none"> • Support to the preparation of Agreements on Conformity Assessment and Acceptance of industrial products • Support to the Euro-Mediterranean dialogue on the future of the textiles and clothing sector • EU-GCC trade and business cooperation facility
Neighbourhood East			<p>SME Flagship including:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Support to SMEs Competitiveness • STAREP • East Invest • Small Business Support • SME Finance Facility • DCFTA Facility <p>Bilateral DCFTA and SMEs support programmes (Moldova, Georgia, Ukraine)</p> <p>Bilateral technical cooperation facilities in the Neighbourhood East</p> <p>Horizontal assistance : SIGMA</p>

2.3.2. Contacto de países con acuerdos económicos con la Unión Europea

En caso de necesitar información sobre aquellos países con los que la UE tiene acuerdos comerciales, la siguiente lista le ayudará. A continuación, en la siguiente tabla, se muestran los enlaces de interés para cada país del mundo con acuerdos internacionales con la UE.

0. Acuerdos económicos en General e información de Comercio Internacional de la UE
https://trade.ec.europa.eu/tradehelp/
https://een.ec.europa.eu/about/branches/es/pamplona

1. <u>Acuerdos de Asociación Euro-mediterráneos</u>
<u>Países Mediterráneos</u>
Acuerdo de asociación entre la Unión Europea y <u>Siria</u> (suscrito en 2004).
<u>Siria</u>
Acuerdo de asociación entre la Unión Europea y el <u>Líbano</u> (suscrito en 2002).
<u>Líbano</u>
Acuerdo de libre comercio entre la Unión Europea y <u>Jordania</u> (suscrito en 2002).
<u>Jordania</u>
Acuerdo de asociación entre la Unión Europea y <u>Argelia</u> (suscrito en 2002).
<u>Argelia</u>
Acuerdo de asociación entre la Unión Europea y <u>Egipto</u> (suscrito en 2001).
<u>Egipto</u>
Acuerdo de asociación entre la Unión Europea y <u>Marruecos</u> (suscrito en 2000).
<u>Marruecos</u>
Acuerdo de asociación entre la Unión Europea e <u>Israel</u> (suscrito en 2000).
<u>Israel</u>
Acuerdo de asociación entre la Unión Europea y <u>Túnez</u> (suscrito en 1998).
<u>Túnez</u>
2. <u>Acuerdo de Cotonou, entre la Unión Europea y África, el Caribe y el Pacífico (Estados ACP) (suscrito en 2000 y revisado en 2005)</u>
<u>Oeste africano</u>
<u>África central</u>
<u>Sudeste Africano</u>
<u>África del Este</u>
<u>África del Sur</u>
<u>Caribe</u>
<u>Pacífico</u>
Acuerdo de asociación económica entre la Unión Europea y el <u>CARIFORUM</u> (suscrito en 2008).
<u>Caribe</u>
3. <u>Acuerdo de Libre Comercio entre la Unión Europea y ASEAN (Asociación de Naciones del Asia Sudoriental) (en proceso desde 2009).</u>
<u>Asean</u>
<u>Asia Central</u>
<u>China</u>
4. <u>Acuerdo de Libre Comercio entre la Unión Europea y el Consejo de Cooperación de los Estados del Golfo (suscrito en 1998 y en revisión desde 2002).</u>
<u>Estados del Golfo</u>
5. <u>Acuerdos de Libre Comercio de carácter bilateral entre la Unión Europea y otros países</u>
Acuerdo de Libre Comercio entre la Unión Europea y <u>Corea del Sur</u> (suscrito en 2010).
<u>Corea del Sur</u>
6. <u>Proyectos de acuerdo económico:</u>
Acuerdo de Libre Comercio entre la Unión Europea y <u>Canadá</u> (en negociaciones desde 2009).
<u>Canadá</u>
Acuerdo de Libre comercio entre la Unión Europea e <u>India</u> (en negociaciones desde 2007).
<u>India</u>
Acuerdos de Libre Comercio de la Unión Europea con <u>América Latina</u>
Acuerdo de Libre Comercio entre la Unión Europea y <u>la Comunidad Andina (Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú)</u> (en fase de examen desde 2010): busca lograr una progresiva y mutua liberalización de las áreas de intercambio comercial, que beneficie a ambas partes y consiga atraer la inversión a la región Andina.

Comunidad Andina: Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú
Acuerdo de Libre Comercio entre la Unión Europea y los países de América Central (Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua y Panamá) (negociaciones concluidas en 2010), que garantiza acceso preferencial al mercado europeo a todos los países centroamericanos que lo suscriben a la vez que incentiva el desarrollo sostenible.
América Central Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua y Panamá
Acuerdo de Libre comercio entre la Unión Europea y el MERCOSUR (Argentina, Brasil, Uruguay y Paraguay) , aunque este último se encuentra en estado de suspensión desde junio de 2012) (de nuevo en negociaciones desde 2010): destacar las novedades a tratar que incluyen aspectos como los derechos de propiedad intelectual , aduanas y barreras técnicas al comercio.
MERCOSUR Argentina, Brasil, Uruguay y Paraguay
Por último, mencionar también los Acuerdos de Cooperación entre la Unión Europea y México , y la UE y Chile .
Chile
México
7. Otros Países
Armenia
Australia
Azerbaiyán
Bangladesh
Belarus
Hong-Kong
Islandia
Irán
Iraq
Japón
Libia
Moldavia
Nueva Zelanda
Noruega
Pakistán
Rusia
Sri Lanka
Suiza
Taiwán
Turquía
Ucrania
Estados Unidos
Los Balcanes
Georgia



0. FUENTES

- Comisión Europea (CE), 2013. Política Regional — Base de datos de proyectos. http://ec.europa.eu/regional_policy/projects/stories/index_es.cfm
- Comisión Europea (CE), 2012. Presentación general de los principales planes comunitarios de financiación para PYME. NUEVA edición enero 2012, DG Empresa e Industria, Bruselas. http://ec.europa.eu/enterprise/newsroom/cf/itemdetail.cfm?item_id=5778&tpa=0&tk=&lang=es
- EIM Business & Policy Research 2011. Opportunities for the internationalisation of European SMEs («Oportunidades para la internacionalización de las PYME europeas») — Documento de referencia 2: Overview of 310 Policy Support Measures at Member State Level («Presentación general de 310 medidas de apoyo político a escala de los Estados miembros»), (financiado por la Comisión Europea), Zoetermeer.
- Comisión Europea (CE) y EIM Business & Policy Research, 2011 (1). Opportunities for the internationalisation of European SMEs («Oportunidades para la internacionalización de las PYME europeas») DG Empresa e Industria, Bruselas.
- Comisión Europea (CE), 2011 (2). «Pequeñas empresas en un mundo grande: una nueva asociación que ayude a las PYME a aprovechar oportunidades globales» Comunicación de la Comisión al Parlamento Europeo, al Consejo, al Comité Económico y Social Europeo y al Comité de las Regiones, Comisión Europea, Bruselas. <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2011:0702:FIN:ES:PDF>
- Comisión Europea (CE) y EIM Business & Policy Research, 2011 (3). Do SMEs create more and better jobs? («¿Las PYME crean más y mejores puestos de trabajo?»), DG Empresa e Industria, Bruselas.
- Comisión Europea (CE) y EIM Business & Policy Research, 2010. Internationalisation of European SMEs («La internacionalización de las PYME europeas»), informe final, DG Empresa e Industria, Bruselas.
- Comisión Europea (CE), 2008. Apoyo a la internacionalización de las PYME — Selección de buenas prácticas, DG Empresa e Industria, Bruselas.
- Comisión Europea (CE), 2007. Apoyo a la internacionalización de las PYME, Informe final del grupo de expertos, DG Empresa e Industria, Bruselas.
- Información de cada región: <http://ec.europa.eu/trade/policy/countries-and-regions/regions/>

