

**MINISTERIO DE ECONOMÍA,
INDUSTRIA Y COMPETITIVIDAD**



SECRETARÍA DE ESTADO DE COMERCIO

GUÍA OPERATIVA

2017

Contenido

1	INTRODUCCIÓN.....	5
1.1	¿Qué es el FIEM y cuáles son sus objetivos?.....	5
1.2	La legislación y los criterios básicos del FIEM.....	5
1.3	¿Quiénes son los beneficiarios del FIEM?.....	6
1.4	¿Qué se puede financiar con cargo al FIEM?	6
1.5	Recursos del FIEM.....	7
2	PAÍSES DESTINATARIOS	7
3	SECTORES ELEGIBLES.....	8
4	MODALIDADES DE FINANCIACIÓN	8
4.1	Exportación de bienes y servicios.....	9
4.1.1	Financiación de exportaciones en condiciones comerciales.....	9
4.1.2	Financiación de exportaciones en condiciones concesionales ligadas. ...	11
4.2	Inversiones	12
4.2.1	Inversión de expansión corporativa.	12
4.2.2	Inversión Project Finance	13
4.3	Líneas de Crédito	14
4.3.1	Línea de pequeños proyectos de exportación e inversión.	15
4.3.2	Líneas país.	15
4.3.3	Línea EVATIC.....	16
4.3.4	Línea FIEM-FACILIDADES UE.	16
5	PROCEDIMIENTO DE TRAMITACIÓN	17
5.1	Proceso de solicitud.....	17
5.2	Proceso de tramitación	17
6	ASPECTOS FINANCIEROS Y CONDICIONES DE LOS CRÉDITOS	20
6.1	Definición del valor del Contrato Comercial	20
6.1.1	Valor de los bienes y servicios españoles.....	20
6.1.2	Valor de los bienes y servicios de terceros países	21
6.2	Gasto local.....	21
6.3	Anticipo	22

6.4	Punto de Arranque del Crédito	22
6.5	Operaciones de exportación: financiación del material extranjero incorporado y criterios para la consideración del origen de los bienes y servicios exportados.....	23
6.5.1	Definición de bienes y servicios exportados.	23
6.5.2	Normas de origen de la UE.	24
6.6	Garantías necesarias	25

1 INTRODUCCIÓN

1.1 ¿Qué es el FIEM y cuáles son sus objetivos?

El Fondo para la Internacionalización de la Empresa F.C.P.J. (en adelante FIEM) es un fondo carente de personalidad jurídica propia, gestionado por la Secretaría de Estado de Comercio del Ministerio de Economía, Industria y Competitividad, creado por la ley 11/2010 de reforma del sistema de apoyo financiero a la internacionalización de la empresa española con el objetivo de fomentar la internacionalización de la empresa española, facilitando su entrada en nuevos mercados o posicionándola en mercados clave para la política comercial española, otorgando para ello a estas empresas la financiación que no encuentran en los mercados financieros para sus proyectos.

1.2 La legislación y los criterios básicos del FIEM

El apoyo financiero oficial para la internacionalización con cargo al FIEM está regulado a nivel nacional por lo establecido en la normativa española, y a nivel internacional por los compromisos adquiridos fundamentalmente en el marco institucional de la OCDE sobre créditos a la exportación con apoyo oficial (en adelante, Consenso OCDE).

La normativa española tiene sus pilares en:

- La Ley 11/2010 de 28 de junio de Reforma del Sistema de Apoyo Financiero a la Internacionalización (en adelante Ley FIEM), que crea el FIEM, modificada por la Ley 14/2013, de 27 de septiembre, de Apoyo a los Emprendedores y su Internacionalización (en adelante Ley de Apoyo a los Emprendedores y su Internacionalización)
- Real Decreto 1797/2010, de 30 de diciembre, por el que se aprueba el Reglamento del Fondo para la Internacionalización de la Empresa (en adelante Reglamento FIEM).

En un contexto económico marcado por fuertes restricciones al crédito en los mercados de capitales, una reducción de las tradicionales fuentes privadas de financiación a la exportación y a la inversión en el extranjero, y una creciente competencia en el comercio internacional, la Ley FIEM se elaboró con el objetivo de adaptar los instrumentos existentes de apoyo financiero oficial a la internacionalización a estos nuevos retos y necesidades de las empresas españolas en su proceso de internacionalización.

El FIEM tiene un importante papel anti-cíclico, que ha desempeñado particularmente en los años de mayores dificultades de acceso al mercado financiero privado, en apoyo de la internacionalización de la empresa española. En la actualidad, la mejoría sustancial de la economía internacional, y de la española, han normalizado los mercados de crédito y fluyen con normalidad los fondos privados para financiar proyectos viables. No obstante, el FIEM sigue jugando un papel crucial en la financiación de aquellos proyectos de inversión en el exterior o de exportación, a los que no llega el sector privado, bien por su naturaleza o bien por el país en el que se desarrollan. En definitiva, el papel del FIEM es esencial para mitigar los efectos de posibles fallos de mercado.

Con la Ley 11/2010 se procedió a la extinción del Fondo de Ayuda al Desarrollo (FAD), que había funcionado desde 1976 con el doble objetivo de apoyar la internacionalización de la empresa española e impulsar el desarrollo de los países destino de la financiación, y se crearon dos instrumentos financieros que recogían estas tareas de forma especializada bajo la convicción consensuada de que esta concentración de objetivos maximizaría la eficacia de cada instrumento en la consecución de los mismos.

Así, por una parte se creó el FONPRODE, gestionado por la Agencia Española de Cooperación Internacional para el Desarrollo (AECID), adscrita al Ministerio de Asuntos Exteriores y de Cooperación, que recoge el objetivo de fomento del desarrollo, y por otra parte nace un nuevo instrumento, el Fondo para la Internacionalización de la Empresa (FIEM), gestionado por la Secretaría de Estado de Comercio del Ministerio de Economía, Industria y Competitividad, que tiene como objeto único promover la internacionalización de la economía española.

A partir de la publicación y entrada en vigor el 20 de enero de 2011 del Reglamento del FIEM, se dió plena operatividad al instrumento. Esta transformación del esquema de apoyo oficial a la internacionalización, con sus correspondientes modificaciones normativas, supuso un importante ajuste a partir de la larga experiencia acumulada y al mismo tiempo implica un alineamiento con los procesos seguidos en los países de nuestro entorno.

En el artículo 2 de la Ley FIEM, se define el objeto del Fondo como el de promover las operaciones de exportación de las empresas españolas, así como las de inversión española directa en el exterior. Para ello, a continuación, en su artículo 3 se establecen los Principios rectores de la gestión del Fondo para la Internacionalización de la Empresa, que respetan los principales elementos que define la Ley de Apoyo a los Emprendedores y su Internacionalización.

1.3 ¿Quiénes son los beneficiarios del FIEM?

Tal y como señala la Ley FIEM en su artículo 5, únicamente podrán ser beneficiarios de financiación con cargo al Fondo entidades no residentes en España: Estados, Administraciones Públicas Regionales, Provinciales y Locales Extranjeras, Instituciones públicas extranjeras, así como empresas, agrupaciones, consorcios de empresas públicas y privadas extranjeras tanto de países desarrollados como de países en desarrollo.

Los beneficiarios deberán ofrecer, en cualquier caso, garantías de solvencia suficiente sobre las operaciones crediticias, aportando en su caso garantía soberana, si bien podrán admitirse otras garantías de Administraciones públicas regionales, provinciales y locales extranjeras, instituciones públicas extranjeras o de empresas públicas o privadas extranjeras que sean de adecuada solvencia, incluyendo garantías de proyecto (*project finance*).

1.4 ¿Qué se puede financiar con cargo al FIEM?

El FIEM financia aquellas operaciones y proyectos de interés especial para la estrategia de internacionalización de la economía española, así como las asistencias técnicas que estas operaciones y proyectos requieran tanto en países desarrollados como en países en desarrollo. Se puede consultar en este sentido los capítulos 2 y 3 de esta Guía Operativa, en relación con los países destinatarios y los sectores elegibles para recibir financiación FIEM.

Adicionalmente, cada año, se aprueban y publican en la Web las Líneas Orientativas, directrices para la gestión del instrumento durante el año en curso, donde se señalan los sectores y países prioritarios para la financiación de operaciones por parte del FIEM. En todo caso, el hecho de no estar recogido un sector o un país en las líneas no es obstáculo para una posible financiación, en virtud de los objetivos estratégicos de la política comercial española.

1.5 Recursos del FIEM

El FIEM se nutre anualmente de dos fuentes de recursos que utiliza para hacer frente a los desembolsos de las operaciones aprobadas:

- Los recursos no presupuestarios o recursos autogenerados, procedentes de las devoluciones de préstamos y créditos concedidos con anterioridad, así como aquellos otros flujos económicos procedentes de las comisiones e intereses devengados y cobrados por la realización de dichos activos financieros. Se prevé que estos recursos aumenten paulatinamente, dada la mayor concesión de créditos bajo las modalidades comercial e inversiones, la reducción de la importancia en la cartera global de la modalidad concesional y la eliminación de la financiación no reembolsable.
- Estos recursos se complementan anualmente con una dotación presupuestaria establecida cada año en la Ley de Presupuestos Generales del Estado, que es desembolsada y transferida a indicación del Instituto de Crédito Oficial, agente financiero del Estado, de acuerdo con las necesidades del Fondo. Los importes no dispuestos de la dotación, no se acumulan en ejercicios posteriores.

Además de esta dotación presupuestaria, la Ley de Presupuestos del Estado contempla cada año otro límite presupuestario para el FIEM: Se trata de un límite anual máximo para aprobación de nuevas operaciones o proyectos con cargo al FIEM, cuyos importes no aprobados no se acumulan al ejercicio siguiente. Durante los años que lleva en funcionamiento del FIEM este límite se ha mantenido en 500 M€, buscando así dotar de la estabilidad necesaria al Fondo.

2 PAÍSES DESTINATARIOS

La legislación del FIEM **no establece limitaciones** respecto a los países en los que se pueden realizar proyectos FIEM, salvo para países HIPC como se comentará más adelante.

El Consenso OCDE, por su parte, limita los países que pueden recibir financiación en términos concesionales y con carácter ligado, con el objetivo de que esta financiación se destine sólo a países en desarrollo, y no a mejorar las condiciones de financiación de exportaciones a países en los que hay otros tipos de financiación disponible.

- En concreto, **los países elegibles** son aquellos cuya renta per cápita les permite acceder a la financiación a 17 años del Banco Mundial, (4.036 \$USA, según datos de renta de 2015 publicados en julio de 2016, para el año 2017)¹. Un país deja de ser elegible para recibir financiación concesional ligada cuando durante 2 años consecutivos supera el citado umbral de renta per cápita².
- Dentro de los países elegibles, destacan aquéllos considerados menos adelantados (PMA o LDC, según la terminología en inglés), donde el Consenso OCDE obliga a elevar la concesionalidad del crédito al 50% (frente al 35% requerido para los demás países elegibles).

¹ Se puede obtener más información sobre la clasificación de países en función del nivel de renta per cápita que efectúa el Banco Mundial en el siguiente link: <http://data.worldbank.org/about/country-and-lending-groups>

² La relación de países que pueden recibir este tipo de financiación puede ser consultada en la página web de la OCDE: <https://www.oecd.org/trade/xcred/country-classification.htm>

- En relación con los países HIPC, la legislación FIEM establece en el artículo 9.3 del Reglamento FIEM que sólo se podrán financiar proyectos en países HIPC de forma excepcional y sólo una vez que hayan alcanzado el punto de culminación. Las Líneas Orientativas del FIEM establecerán cada año los países HIPC priorizados para poder recibir esta financiación FIEM. Sin perjuicio de que los países no incluidos en las Líneas Orientativas pueden en principio recibir financiación.
- En países PMA y HIPC, otro órgano de la OCDE (el Comité de Ayuda al Desarrollo, CAD) aprobó una recomendación de desvinculación de la ayuda al desarrollo, es decir no ligar la ayuda a la exportación de bienes y servicios del país donante. Esta recomendación no es estrictamente aplicable al FIEM, que por Ley (art. 12.4) no es Ayuda Oficial al Desarrollo y que se regula por el Consenso OCDE. En todo caso, la financiación ligada con cargo al FIEM en países PMA y HIPC se realizará con criterios de excepcionalidad (carácter estratégico del proyecto, sector o país, existencia de competencia con financiación ligada, etc.).

3 SECTORES ELEGIBLES

El artículo 4 de la Ley FIEM permite financiar operaciones y proyectos en **todos los sectores**, con las siguientes **excepciones**:

- **Material de defensa**, paramilitar y policial destinado a ser usado por ejércitos, fuerzas policiales y de seguridad o los servicios antiterroristas.
- **Servicios sociales básicos**, tales como la educación, la salud y la nutrición, salvo que se trate del suministro y puesta en marcha de equipamiento para proyectos de este tipo que tuvieran un importante efecto de arrastre sobre la internacionalización e incorporasen un alto contenido tecnológico.

Las Líneas Orientativas del FIEM establecen para cada año los **sectores** considerados como **prioritarios**.

4 MODALIDADES DE FINANCIACIÓN

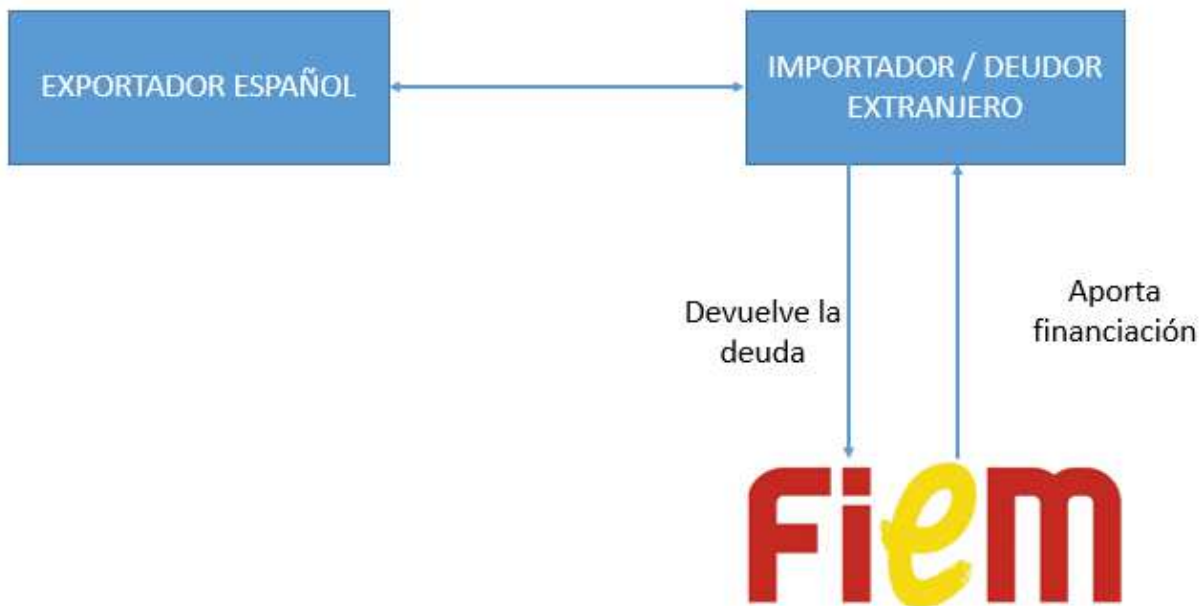
El FIEM permite financiar operaciones de exportación de bienes y servicios, tanto en términos comerciales como concesionales, y operaciones de inversión en términos comerciales.

Desde 2012, las sucesivas leyes Presupuestos Generales del Estado no permiten financiar operaciones de carácter no reembolsable.

³ Artículo 9.3 del RD 1797/2010: *No podrá otorgarse ningún tipo de financiación reembolsable a países pobres que estén altamente endeudados. En este sentido, los países que hubieran alcanzado el punto de culminación de la iniciativa para la reducción de la deuda de los países pobres altamente endeudados, HIPC (en sus siglas en inglés), sólo podrán excepcionalmente ser beneficiarios de este tipo de operaciones reembolsables cuando así lo autorice expresamente el Consejo de Ministros, previo informe de la Comisión Delegada del Gobierno para Asuntos Económicos.*

4.1 Exportación de bienes y servicios

El FIEM ofrece financiación para operaciones de exportación, suministro o llave en mano ejecutadas por empresas españolas en el extranjero a través de un crédito al beneficiario no residente, bajo la modalidad conocida como "crédito comprador", de acuerdo con el diagrama simplificado de flujos que se expone a continuación, en el que FIEM actuaría como acreedor:



Este tipo de apoyo financiero se guía siempre por los criterios internacionales establecidos en el Consenso OCDE.

A continuación se presentan de manera esquemática los principales requisitos y condiciones financieras de los diferentes tipos de financiación que se pueden ofrecer con cargo al FIEM.

4.1.1 Financiación de exportaciones en condiciones comerciales.

Beneficiarios: Estados, Administraciones Públicas regionales, provinciales y locales extranjeras, instituciones públicas extranjeras, así como empresas, agrupaciones, consorcios de empresas públicas y privadas extranjeras.

Países elegibles: en principio, todos.

Garantías exigidas: vendrán determinadas por el tipo de deudor. En el caso de que el deudor sea público se exigirá una garantía que se considere adecuada para la naturaleza y cuantía del proyecto a financiar (considerando que, a priori, la mayor garantía que se puede obtener en este caso es la soberana). En el caso de que el deudor sea privado se exigirá, en principio, una garantía corporativa u otros esquemas de garantías, como *Project Finance*, que serán valoradas por un experto independiente. Con el fin de asegurar la adecuación de la garantía al crédito financiado, se podrán solicitar garantías adicionales en el caso de que se considere que no son suficientes.

Condiciones financieras (según Consenso OCDE):

1. **Tipos de interés:** el tipo de interés podrá ser fijo o variable.

- El tipo de interés variable ofrecido deberá de tomar como referencia el tipo de interés del mercado de la moneda elegida para el tipo de financiación ofrecida y según su plazo de devengo de intereses.
- El tipo de interés fijo mínimo a ofrecer en el Convenio de crédito que se firme entre el ICO y el deudor extranjero será el establecido por el Consenso OCDE, es decir el CIR⁴ (*Comercial Interest Reference Rate*), que se publica por la OCDE para cada moneda con una validez mensual (del 15 de cada mes natural al 14 del mes siguiente)⁵.

2. **Prima de riesgo:** El FIEM deberá de cargar el equivalente a la prima de riesgo que cargaría CESCE si aplicase una cobertura de riesgo en esta operación comercial. La finalidad es evitar la competencia desleal entre instrumentos de financiación directa (FIEM) con aquellos de financiación indirecta (CESCE). Esta prima se puede cobrar "upfront" al principio del crédito, o de forma anualizada mediante un sobremargen al tipo de interés.

3. **Tipo de amortización:** con carácter general, se establece una frecuencia mínima semestral e igual. Se pueden estudiar otros métodos, siempre que se permitan por el Consenso OCDE.

4. **Plazo de amortización:** vendrá determinado por la vida útil del bien exportado. El Consenso en su acuerdo general establece un máximo de 8,5 años para países de categoría I y de 10 años para países de categoría II⁶. Existen sin embargo excepciones en ciertos sectores que permiten mayores plazos (barcos, plantas nucleares, aviones, proyectos de energías renovables, mitigación y adaptación al cambio climático y agua, ferrocarriles y Project finance)⁷.

5. **Gastos locales:** se establece un máximo a financiar en concepto de gastos locales, de manera que se puede financiar hasta un 100% de los mismos siempre y cuando esta cuantía no supere el 30% de los bienes y servicios exportados.

6. **Bienes y servicios extranjeros financiados:** se podrá financiar hasta el 100% de los bienes y servicios exportados en concepto de material extranjero, siempre que la financiación del material extranjero con cargo al FIEM no impida poder financiar hasta el 100% de los bienes y servicios españoles exportados, dado el valor del crédito, préstamo o línea de crédito reembolsable. En estos casos, el Comité del FIEM podrá limitar el porcentaje máximo de material extranjero financiado con cargo al FIEM para cada operación.

7. **Comisiones comerciales:** hasta un 100% de las mismas siempre y cuando no superen el 5% de los bienes y servicios exportados⁸.

⁴ <http://www.oecd.org/tad/xcred/rates.htm>

⁵ Dicho tipo se obtiene del coste de la deuda soberana para el plazo equivalente al que se suman 100 puntos básicos. El CIRR tendrá una validez de cuatro meses y para proceder a reservarlo habrá que añadir 20 puntos básicos adicionales al mismo.

⁶ Tal y como establece el Consenso OCDE en su artículo 12, los países de Categoría I son aquellos de renta alta, definidos por el Banco Mundial anualmente de acuerdo a su renta nacional bruta per cápita. Todos los demás países son de Categoría II.

⁷ Se puede consultar, en este sentido, los anexos I, II, III, IV, V, VI y VII relativos a los Acuerdos Sectoriales del Consenso OCDE. El Consenso y sus anexos pueden encontrarse en inglés y francés (lenguas oficiales) en la página <http://www.oecd.org/trade/exportcredits/theexportcreditsarrangementtext.htm>

⁸ En el entendido de que se tratan de comisiones de agencia comercial. Las tareas de agencia se realizarán dentro de un estricto respeto a la normativa nacional e internacional. El FIEM no financiará cualquier acto que suponga corrupción.

8. **Crédito con apoyo oficial:** se podrá financiar con apoyo oficial (FIEM así otros instrumentos de apoyo oficial) como máximo un 85% de los bienes y servicios exportados, al que se añadirá el gasto local financiado.

9. **Anticipo:** Al menos el 15% del contrato debe ser financiado por fondos sin apoyo oficial.

10. **Exportaciones vinculadas a proyectos de Project Finance:** la financiación de este tipo de operaciones está sujeta a una normativa específica del Consenso de la OCDE recogida en su Anexo VII.

Cuantía del Crédito FIEM: Los recursos limitados del FIEM obligan a buscar fuentes de financiación complementarias. Dicha financiación puede provenir, entre otras fuentes, de recursos propios del deudor, de financiación multilateral, de financiación bancaria sin cobertura de una agencia de crédito a la exportación (ECA), de financiación bancaria con cobertura de ECA, etc. El Comité del FIEM valorará positivamente la existencia de otras fuentes de financiación.

4.1.2 Financiación de exportaciones en condiciones concesionales ligadas.

El FIEM sigue ofreciendo financiación reembolsable concesional de carácter ligado, al igual que hacía el extinto Fondo de Ayuda al Desarrollo, FAD, para operaciones de exportación, suministro o llave en mano ejecutadas por empresas españolas en el extranjero.

Beneficiarios: Estados, Administraciones Públicas regionales, provinciales y locales extranjeras, instituciones públicas extranjeras.

Proyectos elegibles: aquellos que se consideren como comercialmente no viables. La OCDE establece unas normas por las que un proyecto puede considerarse como no comercialmente viable. En todo caso, el Consenso permite excepciones al test de viabilidad en los tres casos siguientes:

- Proyectos con una concesionalidad igual o superior al 80%.
- Proyectos inferiores a 2 millones de Derechos Especiales de Giro (DEGs)⁹.
- Proyectos financiados en Países Menos Avanzados (PMAs).

Países elegibles: deben de ser declarados por la OCDE como susceptibles de ser receptores de ayuda ligada. La OCDE establece todos los años, en el mes de julio, la lista de países elegibles (son los países de renta media-baja o inferior según el Banco Mundial¹⁰).

Garantía: por regla general se exigen garantías soberanas, aunque de acuerdo a la legislación vigente pueden articularse otros esquemas.

Condiciones financieras (según Consenso OCDE):

⁹ El DEG es la unidad de cuenta del FMI, cuyo valor es definido en función de una cartera de las divisas más utilizadas en el comercio y finanzas internacionales. En la actualidad, estas divisas son el euro, la libra esterlina, el renminbi, el yen y el dólar estadounidense. El peso de cada moneda en el DEG se determina cada cinco años por el comité ejecutivo del Fondo Monetario Internacional, de acuerdo con la importancia relativa de la moneda en el comercio y las finanzas internacionales.

¹⁰ <http://data.worldbank.org/about/country-and-lending-groups>

- Grado de concesionalidad: Un mínimo del 35% para la mayoría de los países elegibles para financiación concesional y del 50% para los Países Menos Adelantados.
- Financiación de Gasto Local y Material Extranjero: Para los créditos, préstamos o líneas de crédito reembolsable concesional se podrá financiar un porcentaje superior al 50% de los bienes y servicios exportados en concepto de material extranjero y gasto local conjuntamente considerados, siempre que la financiación del material extranjero y del gasto local con cargo al FIEM no impida poder financiar hasta el 100% de los bienes y servicios españoles exportados, dado el valor del crédito, préstamo o línea de crédito reembolsable. En estos casos, el Comité del FIEM podrá proponer la limitación del porcentaje máximo de material extranjero financiado con cargo al FIEM para cada operación.
- Anticipo: se exigirá que el contrato incluya un pago anticipado del 15%¹¹ del valor de los bienes y servicios exportados. Este pago podrá ser financiado con cargo al crédito FIEM.

4.2 Inversiones

El FIEM ofrece también la posibilidad de financiación reembolsable en condiciones comerciales para operaciones de inversión en el extranjero por parte de empresas españolas, aceptando garantías tanto corporativas (riesgo balance) como de *project finance* (riesgo proyecto).

4.2.1 Inversión de expansión corporativa.

El FIEM permite apoyar a las empresas españolas que buscan expandir su actividad en el extranjero mediante instalación de capacidad productiva en terceros países.

Esta modalidad de financiación está dirigida a la creación y ampliación de una base productiva no residente por motivos de atención y calidad al cliente/mercado.

El FIEM apoya esta inversión mediante préstamos de medio y largo plazo concedidos a sociedades residentes en el extranjero, a diferencia de otros fondos públicos de apoyo financiero a la internacionalización, como FIEX y FONPYME, gestionados por COFIDES, que se centran en inversiones en capital riesgo o préstamos de cuasi capital.

Beneficiario: filiales de una empresa española.

Países elegibles: todos, no existen limitaciones a priori.

Garantías exigidas: será necesario contar con la garantía corporativa de la filial, así como otras que esta pueda aportar, y en el caso de que no fuesen suficientes, se podrán complementar con las de la matriz u otras garantías que se consideren suficientes.

Verificación de la inversión: para verificar la efectiva realización de la inversión y llevar a cabo los correspondientes desembolsos del crédito, se podrá contratar una entidad de verificación independiente.

¹¹ En el caso de buques el anticipo será del 20%

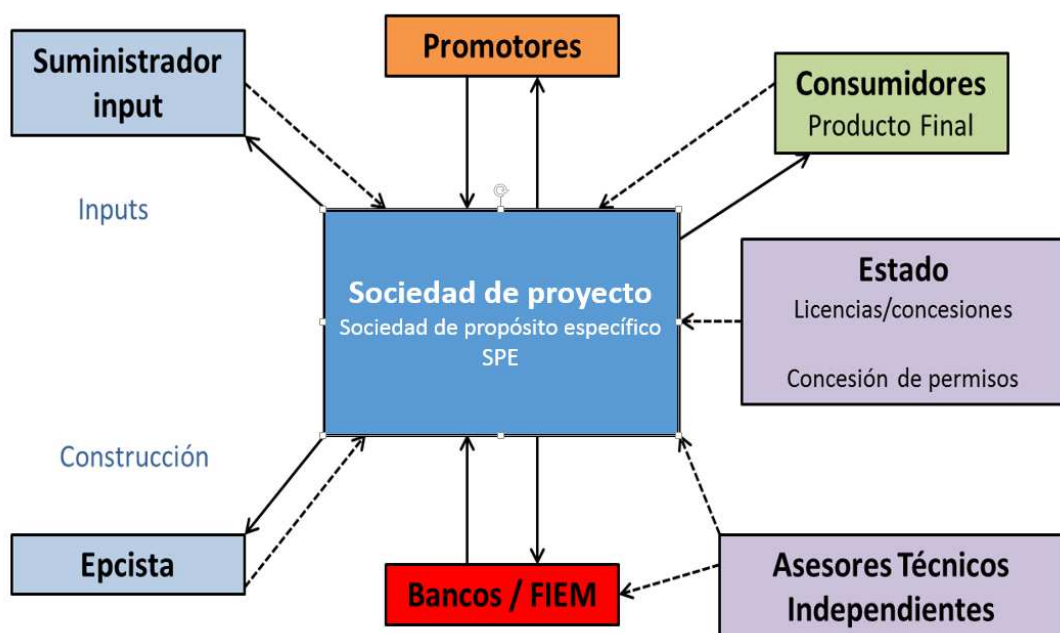
Condiciones financieras:

- Condiciones generales: el FIEM financiará en términos semejantes a los de otros financiadores. Las condiciones financieras se determinarán caso por caso según las características de cada inversión. Aunque técnicamente las inversiones no están sujetas al Consenso OCDE, se tomarán los términos del mismo como referencia.
- Cofinanciación: el FIEM no financia el 100% de la inversión, exigiéndose una cofinanciación por parte del inversor. Adicionalmente, se valorará la participación de otras entidades financieras nacionales o extranjeras.
- Tipos de interés: al no estar sujeto al Consenso se pueden ofrecer tipos fijos o variables, siempre cumpliendo con la Disposición adicional segunda de la Ley de Presupuestos Generales del Estado vigente que "salvo autorización expresa del Ministro de Hacienda y Administraciones Públicas no podrán concederse préstamos y anticipos al tipo de interés inferior al de la Deuda emitida por el Estado en instrumentos con vencimiento similar"
- Plazos de amortización: se podrán otorgar plazos de amortización adaptados a las necesidades del proyecto para lo que será necesario contar con el plan de inversiones así como con el plan de negocios de la filial. Se procurará que los plazos del crédito FIEM sean similares a los del resto de la financiación.

Se valorará positivamente el contenido español de la inversión a la hora de otorgar las condiciones financieras.

4.2.2 Inversión Project Finance

El FIEM permite financiar proyectos de inversión cuya garantía son las propias del proyecto (*Project finance*). Esta modalidad va dirigida a los proyectos de inversión capaces de generar suficientes ingresos para pagar su propia deuda.



Beneficiarios: Sociedad de Propósito Específico (SPE o SPV, por sus siglas en inglés) en las cuales hay un socio español que tiene el control efectivo¹² durante la vigencia del Crédito. En el caso de pérdida del mismo se procederá a una amortización anticipada del crédito FIEM.

Países elegibles: todos, no existen limitaciones a priori. Se valorará positivamente la seguridad jurídica, el marco legal e institucional del país.

Informes Técnicos independientes: Las características de este tipo de proyectos hace necesaria la contratación (con cargo a los promotores) de asesores independientes (medioambiental, de seguros, técnico, financiero, legal, así como cualquier otro que se considere oportuno) que garanticen la viabilidad y solvencia del proyecto. Dichos informes podrán ser compartidos con otras fuentes de financiación.

Condiciones financieras:

Cofinanciación: con otras entidades financieras nacionales o extranjeras. El FIEM no podrá financiar el 100% del contrato. El FIEM participa únicamente en la parte de deuda senior del proyecto.

Ratio apalancamiento (Capital/Deuda): Se decidirá caso por caso, pero por regla general, se exigirá como mínimo un ratio de apalancamiento 25/75.

Tipos de interés: dependerá del periodo de amortización del crédito, del nivel de riesgo y de los tipos de mercado, pudiéndose tomar como referencia los tipos del Consenso, que en el caso de tipos fijos será el CIRR más la prima de riesgo equivalente cobrada por CESCE.

Amortización: los plazos de amortización se establecerán de acuerdo con las características del proyecto. En ningún caso será superior al plazo de amortización fijado por otras entidades financieras.

Seguridad en los ingresos: se valorará positivamente la existencia de un contrato público privado de adquisición (PPA) para un plazo superior al de la inversión. El FIEM intentará evitar en la medida de lo posible el riesgo mercado¹³.

Banco Agente: la gestión del día a día del proyecto hace necesario la presencia de un banco agente.

Garantías: durante la fase de construcción, las aportadas por los promotores y durante la fase de explotación, las propias del proyecto.

Se valorará positivamente el contenido español de la inversión a la hora de otorgar las condiciones financieras.

4.3 Líneas de Crédito

Para poner financiación FIEM a disposición de las empresas y que la tramitación sea más ágil, se han creado unas líneas de crédito para determinados fines específicos. Estas se aprueban por el Consejo

¹² Se entiende por control efectivo que el socio español tiene la capacidad de influir en las decisiones de gestión del proyecto con el fin de asegurar la viabilidad del mismo.

¹³ Riesgo mercado: riesgo propio de la venta del bien generado por el proyecto en el mercado spot, sujeto por lo tanto a fluctuaciones de precios.

de Ministros y permiten que las imputaciones de operaciones englobadas dentro de la línea se aprueben directamente por la Dirección General de Comercio Internacional e Inversiones. En la actualidad hay distintas líneas de crédito en vigor.

4.3.1 Línea de pequeños proyectos de exportación e inversión.

La experiencia en la gestión de las solicitudes de financiación de operaciones con cargo FIEM muestra la necesidad de lograr una tramitación más ágil, con menores plazos aprobación. Esto es especialmente cierto en el caso de proyectos de menor cuantía, promovidos generalmente por pequeñas y medianas empresas, que requieren, por su propia naturaleza, de la mayor reducción posible en los tiempos de tramitación para que efectivamente constituyan un apoyo eficaz a la internacionalización de la empresa española.

Esta línea aprobada en junio de 2017 pretende reducir estos trámites en las operaciones comerciales privadas relacionadas con proyectos de hasta 3 millones de euros. Esta línea no es exclusiva para pequeñas y medianas empresas pero sí que está orientada especialmente a solucionar los problemas de acceso a la financiación de estas en la medida en que por norma general están relacionadas con proyectos más pequeños y no tienen músculo financiero para aguantar un largo proceso de aprobación de la financiación.

La línea tiene una dotación de 50 millones a la que se podrán imputar proyectos hasta llegar a este límite. La imputación de las operaciones se realizará por la Dirección General de Comercio Internacional e inversiones, previo análisis favorable del Comité FIEM. Para la aprobación de las operaciones se requerirá un análisis previo y opinión favorable sobre el riesgo y la solvencia del prestatario final o en su caso del garante. En el caso de operaciones de exportación, el análisis será llevado a cabo por CESCE requiriendo un nivel mínimo de calificación de CC3. En el caso de los proyectos de inversión, COFIDES será la entidad encargada del análisis requiriéndose una clasificación mínima del deudor C+. No podrán financiarse operaciones en países HIPC ni aquellos en los que CESCE tenga cerrada la cobertura

En relación con las condiciones financieras de la línea, se debe destacar que cumple en todo caso con el Convenio de la OCDE. La financiación será en términos reembolsables y condiciones comerciales en euros o dólares. El plazo máximo de amortización serán 8 años para las exportaciones. En el caso de las inversiones se tendrá en cuenta el plazo de recuperación de la inversión.

Para la fijación del tipo se tomará el CIRR del euro o el dólar añadiendo la prima de riesgo equivalente a la prima de riesgo de una cobertura por Cuenta del Estado de un crédito comercial para una operación de riesgo y cuantía similar. En el caso de los proyectos de inversión se tendrá en cuenta la recomendación de COFIDES, no pudiendo ser el tipo inferior al CIRR más la prima de riesgo. En el caso de inversión se requerirá que exista cofinanciación, particularmente del inversor, pudiendo participar COFIDES en la misma.

4.3.2 Líneas país.

Estas líneas se formalizan mediante un Convenio de Crédito, por un importe global determinado, pero sin detallar los proyectos y contratos comerciales que se van a financiar. Posteriormente, las autoridades de ambos países deciden las operaciones a financiar con cargo a estas líneas de crédito.

En las líneas país, la tramitación de las operaciones es más ágil, puesto que una vez aprobadas por Consejo de Ministros y firmados los correspondientes convenios de crédito, para la aprobación de la

financiación correspondiente a los contratos comerciales firmados, basta con que la Dirección General de Comercio Internacional e Inversiones autorice su imputación, sin necesidad de realizar la tramitación de cada operación por el Comité FIEM y su aprobación por el Secretario de Estado de Comercio o por el Consejo de Ministros según corresponda.

Actualmente, únicamente se encuentra en vigor una línea de crédito con Egipto para Pymes.

4.3.3 Línea EVATIC.

La línea EVATIC, aprobada por Acuerdo de Consejo de Ministros de 19 de octubre de 2012 y dotada con 20 millones de euros, permite financiar, con carácter reembolsable, estudios de viabilidad, asistencias técnicas, ingenierías y consultorías, de proyectos e inversiones de empresas españolas en el exterior.

Podrán ser beneficiarios los Gobiernos, entidades autónomas públicas, empresas y entidades financieras pertenecientes a los tres niveles de Administración (central, regional y local), así como entidades de carácter privado, que cumplan con las garantías y condiciones exigidas en el texto del Acuerdo del Consejo de Ministros. Son elegibles todos los países menos los países HIPC.

Dentro de esta línea de financiación no existe límite por operación a priori, siendo los países elegibles para financiar este tipo de operaciones aquellos que determine nuestra política comercial.

Las garantías de las operaciones a imputar a esta línea serán las soberanas de los Estados beneficiarios de la financiación. Adicionalmente, se podrán financiar igualmente operaciones con garantías subsoberanas y privadas corporativas con, entre otras, las condiciones siguientes:

- Contar con un análisis y opinión favorable de CESCE sobre el riesgo y solvencia del prestatario final, o su garante, cuando la de aquél se considere insuficiente.
- Contar con un informe de la Oficina Económica y Comercial, utilizando preferiblemente fuentes de información externas, sobre la calidad y solvencia del cliente final.
- Que el proyecto, y el consiguiente endeudamiento, hayan sido aprobados por el máximo órgano decisorio colegiado del prestatario final, mostrando así su involucración con el proyecto.

Condiciones financieras: existen dos tramos, uno para operaciones inferiores a 1 millón de Derechos Especiales de Giro (DEG) cuyas condiciones son ligeramente concesionales y otro para operaciones en principio superiores a 1 millón de DEG, aunque no necesariamente, en condiciones comerciales OCDE.

Cancelación anticipada: Será posible introducir cláusulas de cancelación anticipada, exentas de comisión de cancelación, en el caso de que la operación dé lugar a un proyecto que terminase siendo financiado por el FIEM.

4.3.4 Línea FIEM-FACILIDADES UE.

Esta línea se creó en el año 2014 y ha sido modificada en junio del año 2017 para facilitar la operatividad de la misma. La línea FIEM-FACILIDADES UE es una línea multipaís para la cofinanciación de proyectos desligados con fondos de la Unión Europea. Desde el año 2016 COFIDES es entidad autorizada para la ejecución delegada del presupuesto de la UE por lo que colaborará con la Secretaría de Estado de Comercio para la aprobación de las operaciones dentro de esta línea.

La línea tiene una dotación de 50 millones de euros y permite aprobar con carácter general operaciones con hasta 30 millones de euros financiados con cargo a la línea FIEM a los que se

añadirían los fondos comunitarios. Excepcionalmente, el Comité Fiem podría aprobar operaciones de mayor importe.

El beneficiario de la financiación será preferentemente el Sector Público aunque podrá admitirse también empresas privadas como beneficiarias de la financiación siempre que cuenten con garantías suficientes.

La parte financiada con fondos FIEM se ajustará a las condiciones financieras establecidas en el Consenso de la OCDE.

5 PROCEDIMIENTO DE TRAMITACIÓN

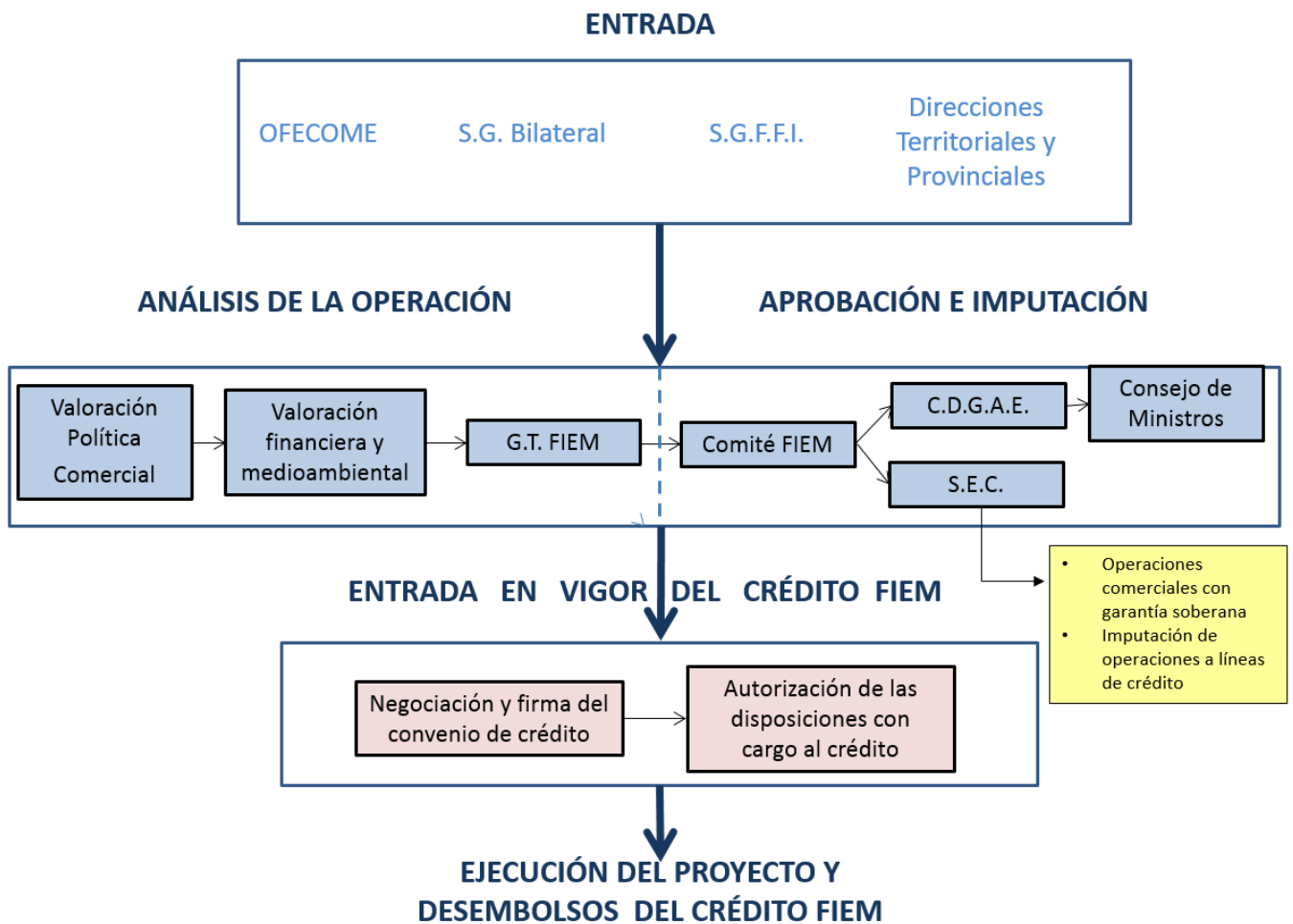
El objetivo de este capítulo es describir cuál es el procedimiento de tramitación de los proyectos financiados con FIEM en cada fase del ciclo de vida de los proyectos, desde la identificación del proyecto hasta la evaluación final, incluyendo las responsabilidades de cada Unidad de la Dirección General de Comercio Internacional e Inversiones, de las Oficinas Económicas y Comerciales de España en el Exterior (en adelante OFECOMES) en los países de destino y de las empresas.

5.1 Proceso de solicitud

El expediente podrá iniciarse a través de distintas vías, en función de la entidad con la cual haya establecido su primer contacto la empresa solicitante: OFECOMES, Subdirección General de Política Comercial correspondiente (en adelante SG Bilateral), Subdirección General de Fomento Financiero de la Internacionalización (en adelante SGFFI) o Direcciones Territoriales y Provinciales de Comercio.

5.2 Proceso de tramitación

Los pasos que ha de seguir la tramitación de un expediente FIEM se pueden observar en el siguiente diagrama resumido.



a) Fase de análisis de la operación

En esta fase se analizan entre otras cuestiones los **criterios** incluidos en el artículo 27 del reglamento FIEM para la **valoración** de operaciones, cabe destacar los siguientes:

- Las **líneas orientativas anuales** de actuación del instrumento decididas cada año por el Comité del FIEM.
- Situación política, económica, evolución, **equilibrio interno y externo del país beneficiario**, así como el interés del mismo en el marco de la política comercial española. Podrá asimismo considerarse la situación de deuda bilateral del país con España y su peso en el conjunto de la cartera del FIEM.
- **Interés del sector**: se valorará el interés del sector en el marco de la política comercial española, así como el interés y perspectivas del mismo para la implantación de las empresas españolas en sectores estratégicos que generen nuevas oportunidades de actuación y su permanencia a medio y largo plazo.
- **Interés del proyecto para España desde el punto de vista de la internacionalización**: valor añadido y componente tecnológico de los bienes y servicios exportados, transferencia de conocimiento, impacto sobre la marca España, lucha contra el cambio climático, mejora de la cadena de valor de las empresas españolas, así como cualquier otro concepto de interés para la internacionalización de la empresa española.
- **Normas sobre material extranjero**: Se tomarán como referencia las normas de origen aplicables en España, recogidas en el Reglamento (CE) n.º 952/2013, por el que se establece

el código aduanero comunitario (código aduanero modernizado) y el Reglamento (CEE) n.º 2454/93, por el que se fijan determinadas disposiciones de aplicación de dicho código, así como los Acuerdos Preferenciales suscritos por la Unión Europea y los sistemas preferenciales generalizados adoptados unilateralmente por la Unión Europea.

- **Valoración de la calidad de las garantías** referidas en el artículo 10 del Reglamento del FIEM.
- **Limitación de riesgos de la cartera FIEM:** el Comité del FIEM velará por un adecuado equilibrio de riesgos de la cartera FIEM, atendiendo tanto a la distribución de riesgo por país, por sector y/o por empresa ejecutora.
- **Coste de oportunidad** de financiar o no el proyecto, considerando la existencia de otros proyectos alternativos o fuentes alternativas de financiación.

Para llevar a cabo el análisis de idoneidad y el análisis económico financiero del proyecto a financiar con cargo al FIEM, se exigirá la presentación por parte de la empresa española de un Cuestionario que puede encontrarse en la página web del FIEM (www.comercio.es/fiem).

La presentación del cuestionario es un paso esencial para la aprobación de un crédito FIEM. Entre otra información, se deberán presentar como anexos:

- Los Estados Financieros del deudor del crédito para poder realizar el análisis económico financiero
- Desglose y valoración económica de los bienes y servicios objetos del contrato según su origen (nacional, de tercer país o gasto local), para el cálculo del valor del crédito financiable así como para determinar el interés español.
- Relación de otras empresas españolas que participan en el proyecto como proveedoras, fabricantes o de otro tipo para determinar el arrastre exportador.
- Declaración responsable del exportador, que deberá ir firmada de forma manuscrita. En esta declaración se deberá señalar que el exportador está al corriente de las obligaciones tributarias y con la Seguridad Social así como que no está incurso en causas de inhabilitación para contratar con la Administración Pública. También declara entre otras cuestiones, que conoce y cumple los acuerdos internacionales firmados por España en especial en relación con la lucha contra la corrupción, la responsabilidad empresarial, los derechos laborales y de igualdad de género.
- Declaración responsable sobre protocolo anti-blanqueo de capitales para cumplir con la Ley 10/2010, de 28 de abril, de prevención del blanqueo de capitales y de la financiación del terrorismo.

Con la información recibida, se procederá a llevar a cabo la valoración económico-financiera y medioambiental del proyecto. Antes de entrar en la fase de aprobación, en base a la información recibida se podrá emitir por parte de los responsables del FIEM una carta de intenciones de financiación que pueda ayudar a estructurar la financiación de la operación o a presentar una oferta por parte de la empresa española.

En caso de pasar todos los controles de la fase de análisis de la operación, se dará paso a la fase de aprobación.

- b) Fase de aprobación de la operación

Una vez evaluada la posible financiación, se pasará a aprobación por parte del Comité FIEM. Este Comité está presidido por el Secretario de Estado de Comercio. A partir de este paso pueden adoptarse dos procedimientos dependiendo del tipo de operación.

- Elevación a la Comisión Delegada del Gobierno para Asuntos Económicos (CDGAE) para su posterior elevación a Consejo de Ministros.

Corresponden a este procedimiento las operaciones con países HIPC, las operaciones concesionales y las operaciones comerciales sin garantía soberana. Adicionalmente el Comité podrá decidir elevar para su aprobación o no en Consejo de Ministros aquellas operaciones que consideren oportunas.

- Elevación a la aprobación por la Secretaría de Estado de Comercio.

Corresponden a este procedimiento de aprobación las operaciones imputables a alguna de las líneas previamente aprobadas en Consejo de Ministros, y las operaciones comerciales con garantía soberanas en países no HIPC.

c) Entrada en vigor del crédito FIEM

La última fase del procedimiento de tramitación es la entrada en vigor del crédito. Para ello, se llevará a cabo una negociación del Convenio de Crédito con el Agente Financiero del FIEM: el Instituto de Crédito Oficial (ICO). La redacción del Convenio de Crédito deberá ajustarse a las condiciones establecidas en la aprobación por el Consejo de Ministros o en su caso por la Secretaría de Estado de Comercio.

Una vez redactado el Convenio de Crédito se procederá a su firma. De una parte firmará el deudor beneficiario de la financiación, de otra, firmará el ICO como Agente del FIEM.

Una vez firmado el Convenio y si las hubiera, una vez se hayan verificado las condiciones precedentes se procederá al desembolso de la financiación según el esquema establecido en el Convenio.

6 ASPECTOS FINANCIEROS Y CONDICIONES DE LOS CRÉDITOS

6.1 Definición del valor del Contrato Comercial

A los efectos del Reglamento FIEM y en particular de sus artículos 17 y 19, se entenderá por valor del contrato comercial el precio establecido en el contrato comercial como contraprestación a los bienes y servicios a suministrar por el exportador.

Más concretamente, el valor del contrato comercial incluirá el valor de los bienes y servicios españoles, de tercer país y los gastos locales:

6.1.1 Valor de los bienes y servicios españoles

Es el precio establecido en el contrato comercial para bienes de nueva fabricación y servicios españoles objeto de exportación definitiva. La Secretaría de Estado de Comercio, a través de la Dirección General de Comercio Internacional e Inversiones, podrá requerir justificación del origen de las materias primas, componentes y características del proceso productivo de los bienes y servicios exportados.

La exportación de bienes usados o que no procedan de nueva fabricación sólo podrá ser objeto de financiación con apoyo oficial con la autorización expresa de la Secretaría de Estado de Comercio, a través de la Dirección General de Comercio Internacional e Inversiones. Para solicitar esta financiación con apoyo oficial será necesario comunicar la fecha de construcción de los bienes y el origen de los materiales y servicios incorporados.

Asimismo, se incluirán dentro del valor del contrato comercial:

- i) Los valores del flete y del seguro de transporte incluidos en el contrato comercial, siempre que dichos servicios sean contratados por el exportador con una compañía española y, en el caso del flete marítimo, con una naviera española inscrita en el registro de empresas navieras y con recursos de flota propios, salvo lo previsto en la normativa comunitaria.
- ii) En el caso de que la financiación de la operación cuente con recursos distintos al FIEM y que dichos recursos estén cubiertos por un seguro de crédito a la exportación, en la modalidad de crédito comprador, y siempre que este servicio de seguro sea prestado por una compañía española, el importe de la prima del seguro de crédito a la exportación podrá estar incluido en el valor del contrato según lo previsto en el Consenso OCDE.

6.1.2 Valor de los bienes y servicios de terceros países

El precio establecido en el contrato comercial para los bienes y servicios originarios de terceros países, excluido el del importador, que entren a formar parte del proyecto o se incorporen a los bienes y servicios españoles objeto de exportación, ya sea en España, en el país del beneficiario o en un tercer país. La Secretaría de Estado de Comercio, a través de la Dirección General de Comercio Internacional e Inversiones, podrá requerir justificación del origen de los bienes y servicios emitida por las autoridades competentes.

Asimismo, se incluirán dentro del valor del contrato comercial:

- i) Los valores del flete y del seguro de transporte incluidos en el contrato comercial que el exportador contrate con compañías de terceros países y, en el caso del flete marítimo, con compañías navieras registradas en terceros países.
- ii) El importe de la prima del seguro de crédito a la exportación, incluido en el contrato comercial, en la modalidad de crédito al comprador, siempre que este servicio sea prestado por una compañía de un tercer país.

6.2 Gasto local

El gasto local se define como aquella parte del contrato comercial correspondiente a los desembolsos que se habrán de realizar en el país de destino de la exportación como contraprestación de los bienes y servicios suministrados por dicho país y que, ejecutados bajo responsabilidad directa del exportador español, resulten necesarios para la ejecución del contrato comercial o para completar el proyecto del que el contrato del exportador forme parte. Se incluirán en este concepto los valores del flete y del seguro de transporte incluidos en el contrato comercial que el exportador contrate con compañías del país de destino de la exportación y en el caso del flete marítimo el contratado con compañías navieras registradas en el país del importador.

A este respecto, conviene señalar que el Consenso OCDE fija un límite máximo de financiación del gasto local del 30% del valor de los bienes y servicios exportados.

No obstante, se podrán admitir contratos comerciales que incluyan gastos locales superiores a los límites señalados, siempre que se cuente con fondos adicionales para su financiación, por ejemplo fondos propios del cliente o financiación bancaria sin apoyo oficial. En estos casos, será necesario confirmar con algún tipo de documento que se dispone de dicha financiación. Por ejemplo, una carta del cliente informando sobre la disponibilidad de fondos adicionales, oferta emitida por una entidad financiera, o constatación de la existencia de una asignación presupuestaria suficiente, etc.

6.3 Anticipo

El Consenso OCDE establece la necesidad de exigir a los compradores que anticipen un mínimo del 15% del valor del contrato de exportación en el momento o antes del punto de arranque del crédito. En caso de créditos concesionales el anticipo podrá ser financiado con cargo al mismo crédito FIEM.

6.4 Punto de Arranque del Crédito

El punto de arranque del crédito es variable según el tipo de contrato:

- a) Las partes o componentes (bienes intermedios), incluidos los servicios: en el caso de piezas o componentes, el punto de partida del crédito no será más tarde a la fecha de aceptación de la bienes o la fecha media ponderada de aceptación de los bienes (incluidos los servicios, en su caso) por el comprador o, para los servicios, será la fecha de la presentación de las facturas al cliente o aceptación de los servicios por el cliente.
- b) Bienes de cuasi-capital, incluyendo los servicios relacionados, maquinaria o equipo, por lo general de valor unitario relativamente bajo, destinados a ser utilizados en un proceso industrial o con fines productivos o uso comercial: en el caso de los bienes de cuasi capital, el punto de arranque del crédito no será más tarde a la fecha real de aceptación de los bienes o la fecha media ponderada de aceptación de la mercancía por el comprador o, si el exportador tiene la responsabilidad de la puesta en marcha, el punto de arranque será esa puesta en marcha, o para servicios, la fecha de la presentación de las facturas al cliente o de aceptación del servicio por parte del cliente. En el caso de un contrato para el suministro de servicios en los que el proveedor tiene la responsabilidad de la puesta en marcha, el punto de arranque es esa puesta en marcha.
- c) Los bienes de capital y servicios del proyecto - maquinaria o equipos de alto valor destinados a ser utilizados en un proceso industrial o con fines productivos o comerciales:
 - En el caso de un contrato de venta de bienes de equipo independientes, el punto de arranque será la fecha cuando el comprador tome posesión física de los bienes o la fecha media ponderada en que el comprador tome posesión efectiva de las mercancías.
 - En el caso de un contrato de venta de bienes de equipo que forman parte de una planta o fábrica completa en la que el suministrador no tiene responsabilidad para su puesta en marcha, el punto de arranque es la fecha en que el comprador tome posesión efectiva de todo el equipo (con exclusión piezas de recambio) suministrado según el contrato.
 - Si el exportador tiene la responsabilidad de la puesta en marcha, el punto de arranque coincide con la puesta en marcha.
 - Para los servicios, el último punto de arranque del crédito será la fecha de la presentación de las facturas al cliente o la aceptación del servicio por parte del cliente. En el caso de

un contrato para el suministro de servicios en los que el proveedor tiene la responsabilidad de la puesta en marcha, el punto de arranque será esa puesta en marcha.

d) Plantas o fábricas completas - unidades productivas completas de alto valor que requieren el uso de bienes de capital:

- En el caso de un contrato para la venta de bienes de equipo para plantas o fábricas completas cuando el proveedor no es responsable de la puesta en marcha, el punto de arranque del crédito es la fecha en que el comprador tome posesión efectiva del equipo completo (excepto las partes o piezas de repuestos) suministrados en virtud del contrato.
- En el caso de los contratos de construcción en que el contratista esté exento de responsabilidad de la puesta en marcha, el punto de arranque será la fecha en que la construcción se dé por finalizada.
- En el caso de un contrato en el que el proveedor o contratista tengan la responsabilidad contractual para la puesta en marcha, el punto de arranque será la fecha en que finalicen el montaje o la construcción y las pruebas preliminares para asegurar que está todo listo para su funcionamiento. Esto se aplica si se entrega al comprador en ese momento de acuerdo con los términos del contrato e independientemente de todo compromiso aún vigente que el suministrador o contratista pudieran tener, por ejemplo para las garantías de funcionamiento efectivo o la formación del personal local.
- Cuando el contrato prevea la ejecución separada de las diversas partes de un proyecto, la fecha del punto de arranque será la fecha del inicio de cada una de las partes o fecha media de esos puntos de partida, o bien, cuando el suministrador tenga un contrato, no para todo el proyecto sino para una parte esencial del mismo, el punto de arranque puede ser el del proyecto en su conjunto.
- Para los servicios, el punto de arranque del crédito será la fecha de la presentación de las facturas al cliente o la aceptación del servicio por parte del cliente. En el caso de un contrato para el suministro de servicios en los que el proveedor tiene la responsabilidad de la puesta en marcha, el punto de arranque será esa puesta en marcha.

6.5 Operaciones de exportación: financiación del material extranjero incorporado y criterios para la consideración del origen de los bienes y servicios exportados

Se presentan a continuación los criterios básicos de valoración de los bienes y servicios exportados así como, las normas para determinar el origen de dichos bienes y servicios.

6.5.1 Definición de bienes y servicios exportados.

1. Se entenderá por valor de los bienes y servicios exportados la suma del valor de los bienes o servicios españoles o procedentes de tercer país, tanto de los incluidos en el contrato comercial como otros conceptos derivados de la financiación y aseguramiento de la operación de exportación que pudieran ser considerados servicios exportados.
2. En concreto, la base de cálculo del valor de los bienes y servicios exportados incluirá:

- a) El 100 por cien del valor de los bienes y servicios españoles incluidos en el contrato comercial. Podrá formar parte de la base de cálculo hasta el 100 por cien del importe de la prima del seguro de crédito a la exportación, en la modalidad de crédito comprador financiado con cargo a una fuente de financiación distinta al FIEM, y siempre que el servicio de cobertura sea prestado por una compañía española, tanto si está o no incluida en el contrato comercial.
- b) Hasta el 100 por cien del valor de los bienes y servicios exportados de un tercer país que sean parte del proyecto.
- c) Hasta el 100 por cien del valor de las comisiones de agencia comercial.

6.5.2 Normas de origen de la UE.

Los solicitantes de financiación FIEM deberán declarar el origen de los bienes a exportar atendiendo a las normas de origen vigentes actualmente en España y en la UE. Las normas de origen vigentes actualmente en España y en la UE se encuentran recogidas, básicamente, en el Reglamento UE nº 952/2013, por el que se aprueba el Código Aduanero Comunitario y el Reglamento CEE nº 2454/93 por el que se fijan determinadas disposiciones de aplicación del antiguo Código aduanero comunitario, modificado por el Reglamento UE nº 1063/2010.

Para determinar si el bien exportado es de origen español o por el contrario se trata de bienes extranjeros, se deben aplicar las normas de origen señaladas anteriormente.

Existen dos criterios básicos para determinar el origen de las mercancías:

- Productos "enteramente obtenidos": Sólo habrá un país involucrado en la obtención de los mismos, por lo que no pueden contener elementos no originarios. Están comprendidos en una lista cerrada de productos. Por lo general, se refiere a los productos naturales o a aquellos obtenidos a partir de los mismos en un país (por ejemplo, animales vivos y sus productos derivados allí obtenidos, productos vegetales recolectados o productos minerales extraídos en el país en cuestión).
- Productos sometidos a una "última elaboración o transformación sustancial", aquellos productos en cuya producción intervienen dos o más países. Para determinar dónde se realiza esa "última elaboración o transformación sustancial" se atiende a alguno de los siguientes criterios:
 - o Que se produzca un cambio de partida o subpartida en la nomenclatura del Sistema Armonizado (SA).
 - o Mediante una lista de elaboraciones o transformaciones que confieren o no origen.
 - o A través de una regla de valor añadido, es decir, que la operación de elaboración o transformación realizada en determinado país aporte un porcentaje mínimo de valor añadido respecto al precio franco de fábrica (o ex-works) del producto.

Las reglas de lista que determinan la "última elaboración o transformación sustancial" en base a los criterios antes mencionados están contenidas en el anexo 11 del Reglamento (CEE) 2454/93.

Para el resto de productos para los que no existen reglas de lista específicas, se puede recurrir a lo previsto en las directrices de la Comisión Europea, que si bien no son jurídicamente vinculantes, son utilizadas ampliamente como guía interpretativa. Puede encontrarse en el siguiente enlace:

http://ec.europa.eu/taxation_customs/customs/customs_duties/rules_origin/non-preferential/article_1622_en.htm

En España son las Cámaras de Comercio las encargadas de emitir certificados de origen no preferencial. El gestor del FIEM podrá exigir a los beneficiarios de la financiación los certificados de origen correspondientes.

6.6 Garantías necesarias

- Entidades responsables de su solicitud y análisis: SGFFI, con el apoyo de SG Bilateral, CESCE, COFIDES e ICO.
- Normativa: Artículo 10, Reglamento FIEM.
- La legislación diferencia entre garantías públicas, distinguiendo a su vez entre garantías soberanas y subsoberanas, y garantías privadas.
 - En el caso de las garantías públicas soberanas es necesario contar con el otorgamiento de una carta de intenciones de dicha garantía soberana firmada por el Ministerio de Finanzas del país receptor del crédito antes de elevar el proyecto a Comité FIEM. El tomador del crédito debe de ser, salvo que se negocie lo contrario, el Ministerio de Finanzas. Dicha garantía soberana será refrendada en el Convenio de Crédito FIEM.
 - En el caso de las garantías públicas subsoberanas, la legislación establece que dicha garantía deberá ser analizada por un tercero (en este caso por CESCE). Para poder llevar a cabo dicho análisis resulta fundamental poder contar con las cuentas, a ser posible auditadas, de la empresa pública deudora o garante; en el caso de ser un municipio o ayuntamiento los presupuestos anuales. La solvencia de dichas instituciones será básica a la hora de analizar su garantía.
 - En el caso de las garantías privadas corporativas, la legislación establece que dicha garantía deberá de ser analizada por un tercero. Dichas garantías pueden ser analizadas por CESCE o por COFIDES. Para poder llevar a cabo dicho análisis resulta fundamental poder contar con las cuentas, a ser posible auditadas, de la empresa beneficiaria.
 - En el caso de las garantías privadas de proyecto (esquema Project Finance), la legislación establece que dicha garantía deberá de ser analizada por un tercero. Dichas garantías pueden ser analizadas por CESCE, COFIDES o ICO. La naturaleza de estos proyectos hace necesario contar con informes independientes (*Due Dilligences*) sobre la viabilidad financiera, técnica, de seguros, medioambiental y legal, así como cualquier informe que se considere necesario. Dichos informes suelen ser pagados por el deudor aunque existe la posibilidad de financiar los mismos con cargo al crédito. Los asesores independientes necesitarán varios meses para llevar a cabo su análisis, tiempo que se alargará en función de la complejidad del proyecto y su estructuración.