



# SEALS OF REFERENCE

## The Trustworthiness of Foreign Trade

---

COMPANIES – SERVICES – CONGRESSES – FAIRS – PROJECTS –  
COURSES TRAINING – PRODUCTS

---

Network of Mutual Influences

---

INFEBEX

**INTERNATIONAL FEDERATION  
FOR THE PROMOTION AND  
DEVELOPMENT OF FOREIGN  
BUSINESS AND TRADE**

[informacion@infebex.com](mailto:informacion@infebex.com)

[WWW.INFEBEX.ORG](http://WWW.INFEBEX.ORG)

**REFERENCE SEAL PRESENTATION**

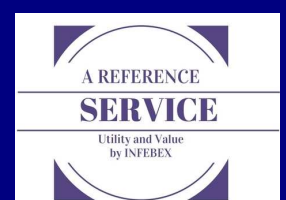
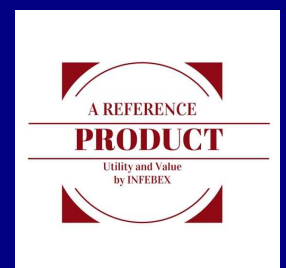
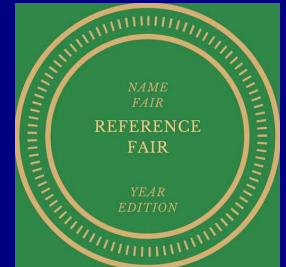
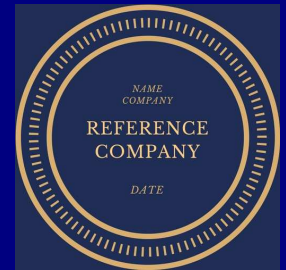


## INFEDEX

Federación Internacional para la Promoción y Desarrollo de Negocios y Comercio Exterior

C/ Santa María Magdalena, 10-12; 2ª Planta  
28016 Madrid. (Spain)  
+ 34 912 908 126  
contacto@infebex.org

Presentación	Pág. 3
Beneficios	Pág. 4
Modalidades de sellos	Pág. 4
Empresa	Pág. 5
Servicios	Pág. 9
Cursos	Pág. 11
Congresos/eventos	Pág. 16
Ferias/Exposiciones	Pág. 18
Productos	Pág. 19
Proyectos	Pág. 20
Solicitudes e información	Pág. 21



## 1.- PRESENTACIÓN

### 1.1.- INFEBEX

INFEBEX es una Federación Internacional formada por asociaciones de América, África y Europa con sede en España e Inscrita en el Registro Nacional de asociaciones del Ministerio del Interior del Reino de España (Unión Europea) Grupo 1 Sección 2ª con el Número de nacional 51192. Al amparo de la Ley Orgánica 1/2002, de 22 de marzo, y normas complementarias, con personalidad jurídica y plena capacidad de obrar y como entidad sin ánimo de lucro.

### 1.2.- Antecedentes

Los sellos de distinción REFERENTES es el resultado del estudio y las reflexiones de un equipo de profesionales del comercio exterior dirigido por Miguel Ángel Martín Martín (Empresario y Asesor en estrategias de internacionalización) para lograr una mayor competitividad de las empresas, principalmente PYMES, en el mundo global donde la identificación de las "buenas empresas" como de la "buen agente" para hacer negocios es muy complicada debido a todos los factores del entorno internacional.

### 1.3.- Filosofías

La filosofía del sello de distinción está inspirada en dos referentes internacionales, por un lado las reflexiones filosóficas de [Javier Gomá Lanzón](#) con su obra "Ejemplaridad Pública (Tetralogía de la Ejemplaridad)" dando valor a la ejemplaridad de lo público y de la responsabilidad personal del ejemplo y por otro lado, el profesor [David Caldevilla Domínguez](#) con su obra "la cara interna de la comunicación en la empresa". El espíritu del sello de distinción EMPRESA REFERENTE" está basado en ambas obras, en ambas personalidades de la filosofía y de las relaciones públicas; en la ética y la responsabilidad de las empresas (profesor Caldevilla) y de la responsabilidad personal del ejemplo del (filósofo Javier Gomá)

Los sellos de distinción "REFERENTE" identifica los diferentes escenarios que deben producirse para que una actividad de comercio exterior logre la confianza y el respeto del mercado. Los sellos de distinción "REFERENTES" son el compromiso de las empresa por la creación de relaciones duraderas con los clientes, es la identificación de una actividad con valores éticos, con valores de honestidad en las relaciones con los mercados internacionales.

## 2.- Beneficios de ser obtener un sello "REFERENTE"

- Aumento de su Competitividad.

Al obtener la identificación de "Referente" las empresas ven aumentada su **competitividad** en los mercados internacionales al ser reconocida internacionalmente y obtener una mayor identificación de proveedores, clientes y Administraciones. **Reducción de los plazos de venta y los plazos de negociación** al ofrecer más garantías a sus interlocutores.

- Networking internacional

Fomentar el **intercambio de experiencias e información** y la formación de consorcios y alianzas estratégicas entre las empresas reconocidas de tres continentes.

- Información

Generar y canalizar de manera regular **información** de utilidad para los miembros en cuanto a oportunidades, misiones comerciales, eventos y cambios en las regulaciones jurídicas o aduaneras en los países de su interés.

- Instituciones de Apoyo al Comercio Exterior

Promoviendo la participación de las empresas reconocidas en las **instituciones nacionales e internacionales**.

- Imagen

Impulsar la **imagen** de las empresas reconocidas en los mercados de tres continentes.

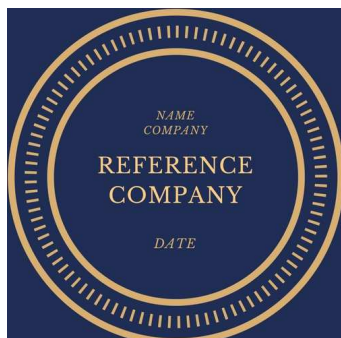
- Excelencia

Identificar a la empresa reconocida con la excelencia en las **prácticas empresariales** en el comercio internacional.

## 3.- Modalidades de Sellos

Siete son los sellos que la federación internacional para la promoción y desarrollo de negocios y comercio exterior con los que identifica la meritoriedad de ser identificado como referente en su sector. INFEBEX recomienda, INFEBEX identifica, INFEBEX reconoce valores y utilidades para garantía y seguridad de los mercados internacionales en las relaciones comerciales de exportación, importación y de relaciones societarias.

### 3.1.- Empresas Referentes



En nuestro mercado local, en nuestra zona de confort, nuestros productos y nuestros servicios son conocidos, recomendados y prescritos por clientes, consumidores o por el propio mercado que ya nos conoce, que sabe lo que puede obtener de nosotros. Probablemente, participemos como patrocinadores y estaremos presentes en la vida local de nuestro sector o de nuestra población. Ser conocidos por la población, ser el punto de referencia como modelo de empresa entre la competencia y entre los emprendedores nos da prestigio, nos permite conquistar y retener a los clientes de una manera sencilla, sin complicaciones, de manera muy rutinaria.

Sin embargo, cuando salimos a los mercados internacionales nada de eso tiene la empresa y nada de eso juega a nuestro favor. Ahora la empresa tiene que darse a conocer, tiene que pelear para que sus productos o sus servicios sean una opción de compra, una opción de contratación con el consiguiente miedo e inseguridad que esta decisión conlleva para el cliente, para el consumidor en general ¿Quién da fe de nuestra empresa? ¿es "buena gente" nuestra empresa? ¿Quién "dará la cara" por nuestros productos o servicios en esos mercados internacionales? El mercado internacional vive con la máxima de que: "podrás ser bueno y reconocido en tu país pero eso no te garantiza que triunfes en el mío"

INFEBEX otorga la distinción de Empresas Referentes para que los mercados internacionales sepan que la empresa que quiere hacer negocios con ella; merece la pena, es una buena empresa y sus representantes son buenos profesionales con la honestidad como norma de funcionamiento

Qué Tipo de Empresas

Pueden Acceder

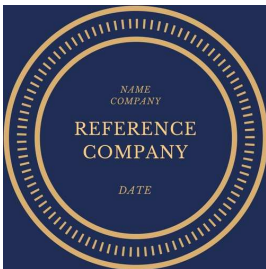
al Sello de Distinción

Todas aquellas que estén internacionalizadas (exportación, importación o establecidas en el extranjero) y que tengan como estructura las siguientes características:

- Una facturación a partir de 15 millones de euros en empresas fabricantes o comercializadoras de productos.

- Una facturación a partir de cuatrocientos mil euros para empresas de servicios.
- Las facturaciones inferiores podrán estudiadas por el equipo otorgador de la distinción si, al menos, lleva tres años realizando acciones de internacionalización continuada con un porcentaje de facturación internacional de más del 20%

## Condiciones de Concesión



No todas las empresas pueden formar obtener el sello de distinción "EMPRESA REFERENTE" y no todas las que lo deseen podrán serlo.

El número máximo de empresas que pueden ser distinguidas con el sello de empresa referente es 10 empresas por sector/año y país quedando en lista de espera las empresas que, `por cupo, no puedan acceder al sello de distinción en el año de solicitud.

La concesión de las empresas supone el cumplimiento de tres aspectos fundamentales:

- A.-) Poseer una política de RSC clara y puesta en práctica por la empresa
- B.-) Que el departamento de internacional esté concienciado sobre temas relacionados con los valores, la honestidad y la calidad humana de las personas en el ámbito personal y profesional así como; la responsabilidad en el ámbito internacional.
- C.-) Que el departamento de internacional disponga de un plan estratégico internacional donde quede definida el planteamiento en cuanto a: sus formas de entrada y su política, sus acciones promocionales, una organización comercial coherente a su tamaño y destrezas de negociación y de venta además de una identificación clara de su actividad internacional en cuanto su definición como fabricante, mayorista, etc.

Las empresas que no cumplan estos tres requisitos podrán adquirirlos a través de los seminarios o creación y puesta en marcha de los protocolos por profesionales homologados por INFEBEX que cumplen las mismas directrices en todos los países.

## **Proceso de Obtención**

- La empresa que desea obtener la distinción internacional de Empresa Referente en su sector solicita la apertura del procedimiento a INFEBEX a través de la ficha de solicitud en la página Web de INFEBEX.
- Una vez enviada la solicitud, un responsable se pondrá en contacto con el responsable y establecerán una entrevista personal en la sede de la empresa
- Se realizará una entrevista personal con el responsable de la solicitud (gerencia o dirección de internacional). Efectuada la entrevista y con la documentación requerida para el proceso de distinción, se notificará a la empresa la concesión del distintivo.
- INFEBEX hará pública la concesión del distintivo y la empresa tendrá derecho a:
  - o Entrega de la Acreditación que reconoce a la empresa como "Empresa Referente" y autoriza el uso del sello exclusivo.
  - o Participación en todos los proyectos, actividades e iniciativas de INFEBEX y de las actividades de las asociaciones miembros de INFEBEX en los que colabore la Federación
  - o Publicación del perfil de la empresa en la Web de INFEBEX y con enlace a su página Web.
  - o Estudios e informes sectoriales de su sector y de sus partidas arancelarias.

## **Acto de Entrega de la Certificación**

La empresa distinguida por INFEBEX como Empresa Referente desde el momento de la notificación podrá hacerlo público en sus comunicaciones y en su imagen promocional.

El acto de entrega de la certificación (diploma y objeto distintivo) se realizará públicamente en un acto junto a otras empresas distinguidas en su provincia o en su Comunidad Autónoma. En ese acto habrá un presentador o conferenciante de prestigio donde habrá invitados institucionales.

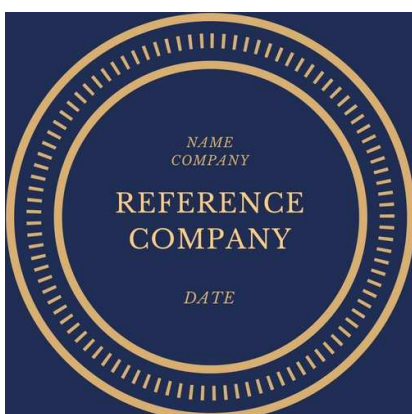
## **Campañas de Comunicación de las Empresa Referentes**

Desde el mismo momento de la concesión de la certificación, INFEBEX realiza campañas de comunicación internacional promocionando a las empresas distinguidas a través de:

- Boletines
- Difusión de sus notas de prensa
- Publicación de artículos
- Difusión en redes sociales de sus actividades

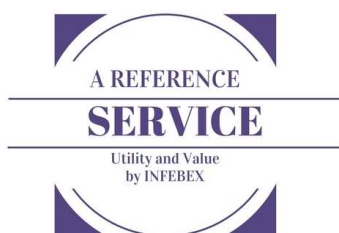
Además, las empresas distinguidas tendrán condiciones ventajosas en los eventos internacionales en los que participe INFEBEX:

- Congresos, Foros, eventos
- Tarifas publicitarias de revistas especializadas en los países de importación
- Y toda aquella acción de interés organizada o participada por INFEBEX.





### 3.2.- Servicios Referentes



Muchos son los servicios que son ofrecidos a las empresas para facilitarles su proceso de internacionalización en muchos aspectos. INFEBEX identifica los servicios que realmente aportan valor y utilidad en alguna de las áreas técnicas del comercio exterior: Marketing internacional, aspectos jurídicos, aspectos aduaneros, aspectos financieros o aspectos logísticos.

Al tratarse de servicios; deben ser identificados como intangibles por lo que básicamente el sello está orientado a empresas que prestan servicios: realmente útiles y que aportan valor a las empresas que reciben estos servicios.

Las empresas de servicios que pueden solicitar la distinción de "servicio referente" por áreas técnicas son:

#### Marketing

- La utilidad y el valor se identifica por la capacidad de desarrollar acciones de:
  - o Networking.
  - o Capacidad de comunicación en los países de destino (no en los nacionales)
  - o Simplicidad en la prestación del servicio
  - o Capacidad de desarrollar acciones de relaciones públicas a nivel internacional
  - o Capacidad organizativa en eventos internacionales
  - o Y todo aquello que sea innovador y que facilite el proceso de internacionalización.

#### Aspectos jurídicos

Este sello identifica a los bufetes de abogados, a los gabinetes jurídicos que prestan servicios en aspectos del comercio exterior. La obtención del sello es semejante al sello de empresas referentes identificando la plenitud de los servicios que prestan y por quién son prestados.

Su valor y utilidad es observado por:

- Capacidad de generar networking entre sus clientes
- Capacidad de organización de proyectos de inversión entre clientes y actores del sector de interés
- Acuerdos y colaboraciones existentes con otras empresas de servicios en la prestación de servicios que no están directamente relacionados con aspectos jurídicos, fiscales o laborales.
- Participación en eventos relacionados con el comercio exterior

### Aspectos aduaneros y Logísticos

Este sello identifica a empresas de diversa índole que prestan servicios para que las empresas puedan efectuar sus obligaciones aduaneras de manera eficiente. Empresas prestatarias de servicios que faciliten la estrategia logística de los exportadores e importadores donde los trámites aduaneros y los destinos aduaneros estén sintonía. Valor y utilidad por:

- Estar más cerca del cliente final
- Acortamiento de plazos de entrega
- Despachos en destino
- Uso de áreas exentas
- Servicios integrales
- Desarrollo de networking entre clientes
- Participación en eventos relacionados con el comercio exterior

### Aspectos financieros

Son servicios que por su utilidad y valor hacen más comprensible para las empresas el uso de medios de pago, obtención de financiación o cobertura de riesgos. Las empresas prestatarias de servicios distinguidas con el sello deben además, desarrollar las siguientes acciones:

- Facilitar el networking entre sus clientes
- Participar en eventos relacionados con el comercio exterior
- Facilitar guías, manuales e información relacionada con el comercio exterior útil y de valor para sus clientes o para el mercado.

### 3.3.- Cursos Referentes



Un curso referente es la identificación del temario, la metodología y el claustro según las recomendaciones de INFEBEX para que la formación del comercio exterior esté orientada y enfocada a resultados prácticos más que teóricos

#### Justificación del curso referente

La necesidad de la certificación son las conclusiones y el fruto del trabajo de investigación y de las conclusiones de mesas de trabajo realizadas por un equipo de profesionales de CURSO REFERENTE con consultores, directores de internacionalización, empresas internacionalizadas, empresas de selección de personal y directores de internacionalización. Las conclusiones generales fueron:

- No existe una identificación clara de la utilidad de la formación adquirida.
- Existe una gran distancia entre los conocimientos adquiridos y su aplicación en el mundo empresarial, el mundo real de la internacionalización.
- No existe ningún identificador internacional que permita diferenciar una formación teórica o de una formación eminentemente útil para el profesional en activo.
- El claustro de profesores es mayoritariamente teórico y no de profesionales en activo que aportan la experiencia en el ámbito de la internacionalización.
- Los trabajos prácticos son teóricos sin valor comercial alguno.
- No es posible identificar valores comerciales, estratégicos, de emprendimiento en la internacionalización en la formación ofertada por parte de los alumnos interesados.
- La formación en materia de de internacionalización no se enmarca dentro de la visión global sino que únicamente hace referencia al concepto técnico de impartición sin valorar sus vinculaciones con el resto de los aspectos técnicos.

## ¿Cuáles son sus objetivos?

- La unificación de conceptos, objetivos, habilitaciones, contenidos, definiciones e identificación de conceptos técnicos y prácticos que INFEBEX determina.
- Facilitar la internacionalización de la formación de comercio exterior, las relaciones internacionales y el comercio internacional.
- Fomentar la profesionalidad en las relaciones comerciales internacionales entre los alumnos y participantes.
- Lograr profesionales con una clara orientación al cliente internacional basada en una ética empresarial y los valores de una RSC.
- Desarrollar habilidades directivas en cuanto a la negociación internacional, ventas y estrategia.

## Beneficio del sello

- Los cursos son identificados por el público interesado y los responsables de recursos humanos de las empresas.
- Los alumnos participantes obtienen también el diploma acreditativo de INFEBEX como participantes en un curso referente.
- Se obtiene una auténtica diferenciación en el mercado tanto del centro como de los programas de comercio exterior.
- Las materias impartidas están acorde con las necesidades de las empresas, de las instituciones y de las organizaciones internacionales.
- Confirmar que la formación está acorde con la necesidad de entender y comprender la realidad de la internacionalización y se habilita a los profesionales para poder actuar en el mundo globalizado.

## ¿Quién puede solicitar

### El sello de curso referente?

Toda entidad organizadora o promotora de cursos que tengan relación con el mundo del comercio exterior ya sean enseñanzas regladas o no regladas. Las enseñanzas regladas (reconocidas legalmente por las Instituciones) deben contar con la impartición de módulos recomendados por INFEBEX.

- Universidades

- Escuelas de negocio
- Entidades Formadoras
- Academias
- Empresas formadoras
- Formadores

### ¿Qué formación se puede certificar?

- Master. De duración entre 60 y 120 ECTS. Podrá ser oficial o de título propio. El trabajo final deberá contener un proyecto real, identificable y de valor propio de mercado (las empresas del sector pagarían por él)
- Curso Superior. De duración inferior al Master con especialidad en alguna materia específica o técnica. A partir de 150 horas
- Cursos Técnicos o de especialización de Comercio Exterior y relaciones internacionales. Pueden ser de introducción o de aspecto técnico en alguna de las áreas técnicas. A partir de 20 horas
- Jornadas: Reuniones de trabajo técnico y de estudio en el que participa un grupo con intereses en temas comunes de la internacionalización. A partir de 5 horas.
- Seminarios: Es una reunión técnica o especializada sobre un aspecto técnico de comercio exterior. El objetivo es enseñar destrezas, metodologías, estrategias, novedades a profesionales en activo. A partir de 3 horas
- Taller: es la combinación de la teoría y de la práctica. Los talleres tienen como objetivo el aprendizaje de la resolución de dudas, elaboración de documentación, liquidaciones, etc. A partir de 1,5 horas
- Temarios: es el visto bueno dado por INFEBEX al temario de la acción formativa que incluyen los módulos sugeridos por INFEBEX.

### ¿Qué aspectos debe contar un Curso Referente?

Una formación referente debe contar con módulos que desarrollan habilidades directivas de los profesionales del comercio exterior, orientación al cliente internacional, negociación y ventas, RSC y ética empresarial.

La presencia de estos módulos deberán estar adaptados al tipo de formación que se ofrece al mercado

### **¿Los alumnos recibirán un diploma expedido por INFEBEX/CURSO REFERENTE?**

- Sí. Los alumnos recibirán un diploma que certifica que los estudios o su participación en la acción formativa realizada está certificada por INFEBEX/CURSO REFERENTE nominativamente.
- El diploma lo recibirá físicamente en su domicilio, a través de la entidad formadora o podrá descargárselo directamente de la Web de INFEBEX según el tipo de curso realizado.

### **3.3.1.- CERTIFICACIÓN DE CURSOS MASTER**

CURSO REFERENTE certifica la acción formativa bajo la denominación de MASTER siempre y cuando cumpla con los requisitos definidos y la entidad formadora haga entrega de la documentación requerida.

1.- Denominación del Master. Deberá contener la palabra master con alguna de las siguientes identificaciones:

- Comercio Exterior
- Internacionalización
- Relaciones Internacionales
- Comercio Internacional
- Exportación, importación

2.- Identificación de la titulación:

- Oficial (reconocido por el organismo competente educativo del país)
- Título propio: Sin validez docente
- Título expedido por otra entidad diferente a la formadora

3.- Duración. Estará vinculado e identificado con el Sistema Europeo de Transferencia de Créditos ECTS

- Entre 60 y 120 créditos ECTS

- Deberá identificarse todo el programa formativo con sus materias y objetivos identificados.

4.- Claustro y Profesorado. Deberá contar con un 30% de profesorado que no tenga en la formación su principal actividad profesional. Deberá estar todo el profesorado identificado con sus correspondientes CV

5.- Dirección de Master

- Envío de cuestionarios de satisfacción por parte del alumnado
- Salidas y visitas

6.- Temarios

- Identificación de los manuales del master
- Propios, publicados, etc.

7.- Materiales

- Uso de ordenadores individuales por alumno
- Uso de herramientas, portales de pago por los alumnos

8.- Trabajo final del master

- Constará de un trabajo individual por alumno y de un trabajo grupal donde quede reflejada la aportación de cada alumno
- Se deberán aportar actas de las reuniones de trabajo de cada alumno en la realización del trabajo y los roles de cada uno: Secretario, responsabilidades, coordinación, etc.
- Valoración del trabajo final como valor de mercado: empresas del sector, documentación de consulta, emprendimiento de un negocio.



### 3.4 Congresos – Eventos Referentes



Son numerosos los eventos que hacen mención de su importancia internacional así como de la relevancia en el sector al que se dirigen. La elección de asistencia ya sea como asistente o como expositor supone una inversión importante para las empresas y profesionales que acuden a ellas. Se hace necesario mostrar indicadores y variables que identifiquen a los congresos y los eventos de naturaleza internacional en el campo del comercio exterior

destacando a aquellos que merecen ser identificados como tales.

El Sello de "Congreso – Evento Referente" supone el visto bueno, la identificación por parte de de INFEBEX (a través de sus colaboradores) de la utilidad de estar presente en dicho congreso o evento ya sea como patrocinador, colaborador o asistente. Bajo esta denominación se identifican los siguientes eventos:

- a).- Congresos
- b).- Desayunos, almuerzos de trabajo y similares
- c).- Jornadas de oportunidades de negocio
- d).- Presentaciones de países
- e).- Encuentros bilaterales
- f).- Todo evento que aglutine a empresas o a profesionales del mundo del comercio exterior.

3.4.1.- Para que sea concedido el sello de referencia el **concepto de "internacional"** debe cumplir los siguientes condicionantes:

- 1).- Contar con un mínimo de 100 participantes
- 2).- El 30% de asistentes, como mínimo, debería ser de origen extranjero.
- 3).- Deben participar, como mínimo, 4 nacionalidades
- 4).- Si el evento fuera un congreso tendría que tener una duración mínima de 2 días.

3.4.2.- Identificación de variables de concesión

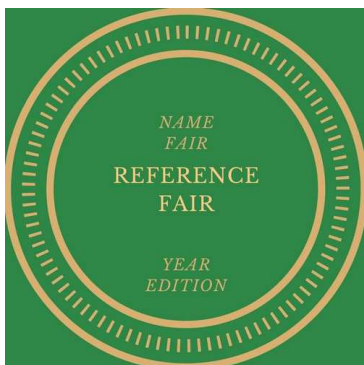
Todos y cada uno de los eventos señalados anteriormente deben cumplir con los siguientes requisitos para la obtención del sello de distinción referente:



- 1.- Condiciones de participación transparentes y públicas.
- 2.- Identificación de los medios de difusión del evento.
- 3.- Participación de diferentes ponentes y de diferentes temáticas relacionadas con el comercio exterior.
- 4.- Acciones de networking incluidas en el evento
- 5.- Entrega de material a los asistentes.
- 6.- las ponencias o intervenciones no deben ser publireportajes o publicitarios sino académicos o técnicos.
- 7.- Locales o lugares de celebración acordes con el tipo de evento disponiendo de todos los medios técnicos y materiales necesarios.



### 3.5. Ferias y Exposiciones Referentes



El sello de distinción "Ferias Referentes" supone al acortar los plazos para las empresas que desean participar en ferias de su sector en mercados diferentes al suyo. Todo profesional del sector sabe cuál es la feria referentes del sector internacionalmente sin embargo; existen una tipología de ferias que sin ser de primera línea por su juventud o por la novedad del sector, pasan desapercibidas para las empresas y para los asistentes.

El sello de distinción de feria referente supone la distinción e identificación de ferias que aportan al sector: profesionalidad, innovación, cercanía, utilidad y valor en

la penetración de mercados.

La concesión del sello de distinción se producirá cuando la entidad organizadora pueda demostrar:

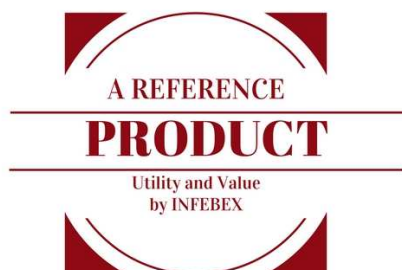
- 1.- La edición de tres ediciones anteriores como mínimo.
- 2.- Una justificación demostrable de los asistentes a la última edición acorde con los datos publicados en la ficha del congreso.
- 3.- Prestación de servicios al expositor y al visitante acorde a la naturaleza de la feria esto es; servicios básicos de instalación de stands, restauración, etc.
- 4.- Presentación de encuestas de satisfacción de los asistentes y de los expositores de la edición anterior.
- 5.- Presentación de dossieres de prensa y de comunicación de las ediciones anteriores.

La obtención del sello supondrá la acreditación y la autorización de las personas delegadas de INFEBEX para la comprobación de que las condiciones de participación diseñadas por la organización se cumplen. Además podrá entrevistar a expositores y asistentes con sus propias encuestas de satisfacción.

Si la feria o exposición es de carácter internacional deberá, además, cumplir con los requisitos estipulados siguientes:

- 1).- Contar con un mínimo de 10 expositores
- 2).- El 30% de los expositores, como mínimo, debería ser de origen extranjero.
- 3).- Deben participar, como mínimo, 3 nacionalidades
- 4).- Si el evento fuera una feria tendría que tener una duración mínima de 1,5 días.

### 3.6.- Productos Referentes

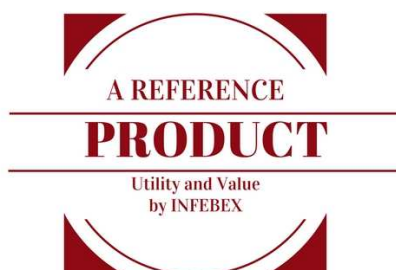


El sello de distinción de "Producto Referente" distingue a los productos puestos al servicio de las empresas exportadoras e importadoras que realmente le dan valor y utilidad al trabajo de los departamentos de internacionalización en cualquiera de las cinco áreas del comercio exterior.

Los productos pueden ser diferente naturaleza y utilidad:

- 1.- Portales Web
- 2.- Software comercial
- 3.- Bases de datos de importadores, exportadores
- 4.- Herramientas informáticas
- 5.- Aplicaciones para móviles o tabletas
- 6.- Markplaces internacionales
- 7.- Guías, directorios con datos reales y testados
- 8.- Todo producto que tenga un valor y una utilidad para el exportador demostrable y que pueda ser adquirido tanto totalmente como parcialmente.

La obtención del sello "Producto Referente" permite que la comercialización de los productos sea más rápida y efectiva al eliminar la desconfianza de las empresas en su verdadera utilidad y el valor que aportan.



### 3.7.- Proyectos Referentes



El Sello de Distinción "Proyecto Referente" identifica los trabajos de consultoría de comercio exterior según los parámetros que INFEBEX determina en cuanto a contenido, practicidad, claridad de exposición, valor y utilidad para las empresas. El sello identifica los proyectos o programas de comercio exterior de calidad esto es, útiles y prácticos para la empresa y no una mera de recolección de datos inconexos.

El Sello de distinción "Proyecto Referente" se aplica a:

- 1.- Planes de internacionalización
- 2.- Planes de estrategia de internacionalización
- 3.- Estudios de mercado
- 4.- Informes sectoriales internacionales
- 5.- Misiones Comerciales

Cada trabajo tiene sus especificaciones técnicas de contenido que pueden ser entregados a los profesionales y a las empresas que deseen desarrollar su trabajo bajo las recomendaciones de INFEBEX



#### 4.- Solicitudes

Cada sello tiene su propio proceso de solicitud de sello referente. Por favor, llámenos o escríbanos y le informaremos del proceso de cada sello.

Empresa:

Dirección:

Cp Localidad

País:

Web:

Sector:

Facturación:

Responsable:

Cargo:

Teléfono de contacto fijo:

Teléfono móvil/directo:

Correo electrónico:

Señale el sello de distinción en el que está interesado:

- |                          |                           |                          |                      |
|--------------------------|---------------------------|--------------------------|----------------------|
| <input type="checkbox"/> | Empresa Referente         | <input type="checkbox"/> | Ferias Referentes    |
| <input type="checkbox"/> | Servicio Referente        | <input type="checkbox"/> | Cursos Referentes    |
| <input type="checkbox"/> | Producto referente        | <input type="checkbox"/> | Proyectos Referentes |
| <input type="checkbox"/> | Congreso/Evento Referente |                          |                      |

Enviar a: [contacto@infex.org](mailto:contacto@infex.org)  
Asunto: Referente

Fecha y Firma