

Instrumentos españoles de financiación de proyectos en Marruecos

Introducción I

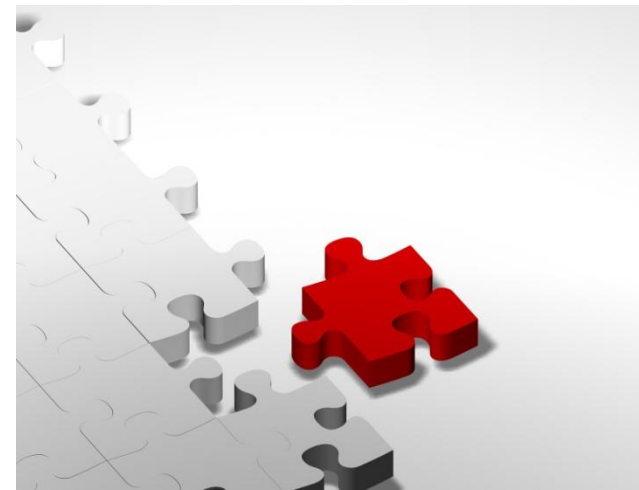
- Materia que cambia muy rápidamente
- Desde un punto de vista práctico: utilizar las páginas webs de los diferentes organismos para mantenerse al día.
- No se puede basar la rentabilidad de un proyecto de exportación en posibles ayudas.
- Imposible examinar todas las ayudas disponibles: vamos a **dar claves para encontrarlas**.
- Muchos organismos, además de ofrecer ayudas para exportar, ofrecen **formación e información** en comercio exterior que son también muy importantes para nuestros proyectos.



Instrumentos españoles de financiación de proyectos en Marruecos

Introducción II

- **El tamaño importa:** Definición de la PYME según el Derecho Europeo (artículo 2 del anexo de la Recomendación 2003/361/CE):
- **MICRO EMPRESA**
 - empresas que ocupan a un máximo de 10 personas
 - volumen de negocios anual de hasta 2 millones de euros
 - Balance general anual de hasta 2 millones de euros
- **PEQUEÑA EMPRESA**
 - empresas que ocupan a menos de 50 personas
 - volumen de negocios anual de hasta 10 millones de euros
 - Balance general anual de hasta 10 millones de euros
- **EMPRESA MEDIANA**
 - empresas que ocupan a menos de 250 personas
 - volumen de negocios anual de hasta 50 millones de euros
 - Balance general anual de hasta 43 millones de euros



Instrumentos españoles de financiación de proyectos en Marruecos

Introducción III

- MARCO COMUNITARIO SOBRE AYUDAS ESTATALES DE INVESTIGACIÓN Y DESARROLLO E INNOVACIÓN (2006/C 323/01): límite de ayudas nacionales: 35% del conjunto del proyecto (ESTA REGLA **NO SE APLICA** A LAS SUBVENCIONES A LA EXPORTACIÓN).
- **Regla DE MINIMIS**: Techo de ayuda que puede recibir una empresa: 200.000€ en 3 ejercicios fiscales (Reglamento CE nº 994/98 del Consejo de 7 de mayo de 1998, modificado en 2007).
- Es necesario igualmente llevar a cabo una investigación:
 - **SECTORIAL**
 - **POR ACTIVIDAD** (patente, exportación tecnología, licitaciones multilaterales,...)

Instrumentos españoles de financiación de proyectos en Marruecos

Introducción IV

- Otro criterio fundamental que abre la puerta a diferentes instrumentos de ayuda oficial a la exportación: **el nivel de desarrollo del país** donde vamos a llevar a cabo la exportación o el proyecto.
- Clasificación de los países del mundo según **su ingreso nacional bruto per capita** (terminología del Banco Mundial)



Instrumentos españoles de financiación de proyectos en Marruecos

Introducción V



- Es el criterio que permite saber si el país que nos interesa podrá beneficiarse de:
 - ✓ Créditos FIEM con condicionalidad.
 - ✓ Conversión de deudas en inversiones públicas o privadas.
 - ✓ Y un largo etc en los organismos multilaterales

Ayudas Españolas

- Extenda www.extenda.es
- ICEX (Instituto Español de Comercio Exterior): www.icex.es
- ICO (Instituto de Crédito Oficial) www.ico.es
- COFIDES (Compañía Española de Financiación al Desarrollo) www.cofides.es
- CAI www.mityc.es/comercio/cai
- CDTI e Idea www.cdti.es
- CESCE www.cesce.es
- Acuerdo Financiero con Marruecos
- FIEM



Extenda es la Agencia de Promoción del Comercio Exterior del Gobierno Andaluz





Extenda Diagnóstico

análisis exhaustivo de las capacidades, fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas de la empresa, con vistas a definir su potencial internacional.

- Analiza la realidad de la empresa y concreta sus objetivos de internacionalización, con la ayuda de un experto independiente.
- Crea un plan a medida, conjuntamente con la empresa, para iniciar o potenciar su presencia internacional.
- Busca y aporta soluciones concretas, para apoyar a la empresa en la consecución de sus objetivos en el ámbito internacional.



Extenda Desarrollo Internacional

- Concreta y desarrolla el plan de acciones propuesto en el Diagnóstico en un máximo de 3 países objetivos.
- Ayuda financiera: 50 % de los gastos elegibles del plan de acción aprobado, con un límite máximo anual de 30.000 €.
- Duración: 2 años.

Grupos de Exportación

Colaboración empresarial que permite a las empresas diseñar y construir en grupo un plan de entrada y/o consolidación en mercados exteriores. Min 3 empresas.

- Reducción de costes y riesgos
- Flexibilidad: ni sociedad ni compromisos financieros a largo plazo.
- Apoyo financiero: 50% de la inversión en el proyecto durante dos años, límite máximo anual de 50.000 € por grupo.





Extenda Reflexión Estratégica

Para empresas en etapas avanzadas de su proceso de internacionalización.

- Compromiso de la dirección general de participar en las reuniones con un experto.
- Dota a la empresa de metodología para la elaboración de planes estratégicos de internacionalización.
- Apoyo de hasta el 50% de los honorarios de consultoría para la elaboración del plan, que serán reembolsados una vez concluido el programa.

Desarrollo Integral

puesta en marcha y ejecución del plan estratégico internacional definido en el programa de Reflexión Estratégica.

Durante dos años, Extenda apoya el 50% de los gastos elegibles definidos en el plan estratégico, con un límite de **200.000€** por proyecto.



Implantación Exterior

Apoyo para la apertura de filiales comerciales en el exterior.
Participación de la empresa andaluza en el capital de la filial
igual o superior al 50%.

Apoyo durante los dos primeros años de vida del proyecto
de hasta un 50% de los gastos elegibles de estructura,
personal y promoción comercial con un límite de **100.000**
€/empresa al año.





Apoyo a Marcas

Apoyo técnico y económico para el desarrollo con el importador y / o distribuidor de un plan de marketing en mercados en los que ya la empresa está presente.

Máximo del 50% de los gastos elegibles, con un límite de 35.000 € por empresa, para el desarrollo de actividades de promoción en el/los mercados elegidos.

Y un largo etc...

Vale la pena familiarizarse con el sitio web porque las posibilidades son ENORMES y algunas se adaptan necesariamente a su empresa.



The logo for ICEX, consisting of the letters "ICEX" in a bold, white, sans-serif font, centered within a solid red square.

ICEX

- Diseña y ejecuta programas de promoción comercial en mercados exteriores.
- Elabora y difunde información sobre la oferta de productos españoles y sobre mercados internacionales.
- Promueve la capacitación técnica de los cuadros de la empresa y la formación de profesionales en comercio exterior.
- Impulsa los proyectos de inversión, implantación industrial o de cooperación empresarial en mercados exteriores.

The logo for ICEX, consisting of the letters "ICEX" in white, bold, sans-serif font, centered within a solid red square.

ICEX

¿Dónde dirigirse?

- En Marruecos, 2 OFCOMES: en Rabat (78, AVENUE DU CHELLAH, 10000 RABAT-HASSAN, Tel: 00212537761707) y en Casablanca (33, BD. MOULAY YOUSSEF , 2000 CASABLANCA, Tel: 00212522313118)
- En España, a través de las Direcciones Regionales y Territoriales de Comercio. Sede en: Sevilla (PLAZA DE ESPAÑA, PUERTA DE NAVARRA, S/N - 41013 Sevilla, Tel: 954298070) y Granada (c/Mesones, 26, 3ª planta, Tel: 958 536587)



The logo for ICEX, consisting of the letters "ICEX" in white, bold, sans-serif font, centered within a solid red square.

ICEX

Centro de atención unificado al comercio exterior (CAUCE)

Información sobre:

- los programas e instrumentos financieros de apoyo a la internacionalización.
- asesoramiento personalizado sobre el mejor modo de acometer la internacionalización de su empresa.
- cruza las demandas de productos españoles que realicen importadores extranjeros con las ofertas de los exportadores españoles, otorgando al importador extranjero un servicio a la medida de sus necesidades.



ICEX

- Servicio de compras de pliegos en todos los países del mundo que haya o no una OFCOME en el país que lanza la licitación, sea cual sea el organismo que licita.
- Se cobra **exclusivamente** el precio del pliego + el envío por correo urgente.
- Basta con remitir las referencias por email a la OFCOME y ser empresa española.



PARTICIPACIÓN EN LICITACIONES INTERNACIONALES

- PME españolas de ingeniería, consultoría y contratistas de proyectos civiles e industriales (constructoras, fabricantes de bienes de equipo a medida, plantas llave en mano, etc.).
- Se apoya el 30% de los costes elegibles: horas de oficina técnica, bolsa de viaje, gastos de adquisición de pliegos, traducciones, asesoría externa, etc.
- tope máximo de ayuda por empresa y año: 100.000 euros (seis solicitudes/empresa y dos/país).
- Plazo: mínimo 30 días antes de la presentación de la oferta técnica al cliente.



Consorticios en Origen

- Mínimum: 2 empresas
- Devolución (para Marruecos) del 30% de los gastos de:
 - Constitución y primer establecimiento
 - Promoción
 - Defensa y homologación de la marca
- Duración: 36 meses
- Ayuda máxima: 65.000€/año

PROSPINVER: Programa de Prospección de Inversiones en el Exterior

- **Objetivo:** permitir a la empresa realizar una valoración de oportunidad de inversión o mantener las primeras negociaciones con potenciales socios ya identificados. Fase previa a la decisión de realizar estudios de viabilidad y actividades de pre-inversión.
- Proyectos de **carácter productivo**, industriales y servicios.
- **Gastos:** todos los gastos de viaje del personal propio + ajeno.
- **Sectores:** medio ambiente y energías renovables



PAPI: PROGRAMA DE APOYO A PROYECTOS DE INVERSIÓN

- Proyectos de inversión productiva (mismos sectores que PROSPINVER)
- Misma actividad que en España + prioridad a las PYMES + a los países que tengan Plan Integral de Desarrollo de Mercados (PIDM).
- 2 fases: pre-inversión + inversión.
- Actividades sujetas a ayuda en la fase de **pre-inversión**: selección del socio local, la negociación con autoridades, la búsqueda de financiación y la elaboración de estudios legales y de viabilidad técnica, económica y financiera. Devolución del 50% de los gastos de viaje del personal propio y los de consultorías externas (max 30.000€ y 6 viajes en 6 meses).
- Fase de **puesta en marcha** (max 100.000€/proyecto): Devolución del 50% de los gastos siguientes: viajes, dietas y honorarios de personal propio o externo, salario de personal expatriado, gastos de constitución y consultoría externa, registro de patentes y marcas, defensa jurídica de la marca y homologación de productos.

APOYO AL ESTABLECIMIENTO EN EL EXTERIOR

- Empresas españolas con producto o servicio que tengan como finalidad un proyecto de establecimiento (filiales) en mercados exteriores fuera de la Unión Europea.
- La participación de las empresas españolas deberá sumar un porcentaje superior al 50% (excepto si imperativo legal)
- Proyecto de implantación sometido al Comité Presupuestario del ICEX (duración máxima 36 meses)
- Devolución hasta el 30% de los gastos de constitución y primer establecimiento, gastos de promoción, gastos de defensa jurídica de la marca y homologación (máx 75.000€/año).

La imagen país y marcas españolas

<http://www.grandesmarcasdeespana.com> y
<http://www.marcasrenombradas.com>

- [Acciona](#)
Pioneros en desarrollo y sostenibilidad
- [Adolfo Domínguez](#)
El diseño de autor tiene que provocar emociones
- [Aenor](#)
Mejorando la calidad y competitividad de las empresas
- [Affinity](#)
Líder en alimentación para animales de compañía
- [Andreu World](#)
Diseño y calidad
- [Antonio Banderas Seductive Fragrances](#)
Una fragancia que atrae y seduce
- [Applus+](#)
Tu tranquilidad es lo primero
- [Armand Basi](#)
Alto diseño de moda masculina y femenina
- [Atento](#)
Respondiendo con rapidez a las necesidades de nuestros clientes
- [Atlético de Madrid](#)
Pasión y valores
- [Barbadillo](#)
El mayor criador de manzanillas de Jerez



Plan General de Promoción de Marcas del ICEX

Material promocional: producción de catálogos, displays, posters, CDs, DVDs, displays, páginas web y demás material informativo impreso o audiovisual.

Publicidad/inserciones en medios profesionales

Acciones promocionales/promociones en punto de venta: presentaciones de productos, promociones, catas y exposiciones temporales en corners de grandes almacenes o tiendas de prestigio.

Patrocinios comerciales

Relaciones públicas

Registro de patentes y marcas

Asistencia individual a ferias donde no exista participación de ICEX

Estudios de investigación de mercado

Además, posibilidad de un **asesoramiento especializado** sin coste alguno para la empresa. Este servicio gratuito de asesoramiento será prestado por una unidad de expertos en marcas españolas, cuya colaboración se ampara en un convenio firmado entre ICEX y la **Asociación de Marcas**

Renombradas Españolas.

- Difusión Internacional de la Innovación Empresarial
- Misiones comerciales
- Participación en Ferias
- Foros de inversión, etc...





- **Línea ICO-Internacional:** prestamos a plazo fijo o variables con periodos (o no) de carencia, devolución hasta en 12 años. Ahora posibilidad de financiar activos de segunda mano. Consultar los bancos que firmaron acuerdo de mediación con el ICO.
TRAMO I: autónomos y pymes (max 2 millones euros).
TRAMO II: medianas y resto de empresas (hasta 10 millones de euros).
- **Programa PROINVEX:** proyectos sectores estratégicos (infraestructuras, medioambiente, energía, etc...). Min 10 millones de euros (no hay máx). A muy largo plazo. Posibilidad de prestamos directo del ICO o sindicados con otras entidades, cofinanciados con instituciones multilaterales o a través de instituciones financieras locales.

The logo for COFIDES features the word "COFIDES" in a bold, black, sans-serif font. To the right of the text is a stylized graphic consisting of two red, curved, brushstroke-like shapes that intersect to form a yellow, elongated shape in the center, resembling a lightning bolt or a stylized 'S'.

- Accionistas:
 - 61%: ICEX, ICO e ENISA
 - 39%: BBVA, Santander y Sabadell
- Objetivo: ofrecer financiación PARCIAL a proyectos privados viables de inversión en el exterior.
- Importes: entre 0,25 y 25 millones de euros por proyecto.
- Sectores: todos excepto defensa, inmobiliario y proyectos contrarios a la política medioambiental del organismo.
- Instrumentos:
 - Participaciones MINORITARIAS Y TRANSITORIAS en el capital de la empresa que se crea en el país receptor de la inversión (max. 40%).

- **Instrumentos:**

- ❑ **Prestamos (cuasi capital):** con remuneración variable **ligada a los resultados del proyecto** y periodos de carencia de hasta 3 años (devolución hasta en 10 años). Plazo de retorno adaptado al retorno previsto del proyecto.
- ❑ **Préstamos a medio y largo plazo** a la empresa que se crea en el país receptor o al inversor español.
- ❑ **Préstamos “multiproyectos”** para acometer a lo largo de un determinado período de tiempo varios proyectos de inversión en países diferentes.
- ❑ **FIEX**, Fondo para Inversiones en el Exterior: financia proyectos de inversión en mercados exteriores (todos los países del mundo), el inversor no tiene que ser español pero el proyecto debe favorecer los intereses español. Los productos financieros: participaciones en capital (max 40% del capital social de la empresa en el extranjero) y/o préstamos (max 50% del importe de la inversión) de coinversión, subordinados o participativos a medio y largo plazo incluyendo, si es necesario, períodos de carencia. Importes entre 1-25 millones de euros.
- ❑ **FONPYME:** idem FIEX pero para proyectos + pequeños (250.000€ hasta 4 millones). Max 49% del capital social de la empresa y el 70% del importe total de la inversión para los prestamos.

- FINBRAND: Línea de Financiación para la Internacionalización de las Marcas Españolas.
- FINCARBONO: Línea de Financiación de Inversiones Generadoras de Derechos de Emisión de CO₂.
- FINAM: Línea de Financiación de Inversiones del Sector Medioambiental.
- FINFRAN QUICIA: Línea de Financiación de Inversiones de Empresas Españolas Franquiciadoras.
- FINTUR: Línea de Financiación de Inversiones del Sector Turismo.
- FINSER: Línea de Financiación de Inversiones del Sector Servicios.
- FINTEC: Línea de Financiación de Inversiones del Sector Electrónico y de Tecnologías de la Información y Comunicación.
- FINCONCES: Línea de Financiación de Inversiones en el Sector de Concesiones de Infraestructuras.
- FINER: Línea de Financiación de Inversiones en el Sector de las Energías Renovables.

Portal de Información sobre barreras al comercio



www.mityc.es/comercio/barreras

Funciones:

- Recoge problemas que han tenido las empresas españolas en sus exportaciones + instrumentos de comunicación de las barreras sufridas por el exportador español.
- País por país, fichas que recogen los obstáculos que se pueden encontrar las empresas españolas para un producto o servicio determinado en un país dado + en las licitaciones públicas del país + las relaciones con la UE.



Centro de Asistencia al Inversor / Exportador

Desde febrero de 2009: “CAI”, Centro de Asistencia al Inversor/Exportador: ventanilla única de la Secretaría de Estado de Comercio para canalizar la solicitud, por parte de las empresas españolas, de apoyo institucional para licitaciones o proyectos concretos en el exterior, así como para la solución de conflictos con otros Gobiernos en el ámbito del comercio o de las inversiones de empresas españolas.

www.mityc.es/comercio/cai



Centro para el Desarrollo
Tecnológico Industrial

En el sitio web, www.cdti.es, las empresas y emprendedores disponen de un servicio de información y asesoramiento personalizado sobre los **instrumentos de financiación nacionales e internacional** que más se ajustan a sus necesidades y proyectos, siempre en relación a actividades de Investigación, Desarrollo e Innovación.

A nivel autonómico:



Agencia de Innovación y Desarrollo de Andalucía IDEA
CONSEJERÍA DE ECONOMÍA, INNOVACIÓN Y CIENCIA

Póliza de seguro de inversiones en el exterior

- Cubre los riesgos de carácter político asociados a las inversiones españolas en el exterior. Favorece la presencia a largo plazo de las empresas españolas en el exterior (mín 5 años, máx 20 años). Sin máximo.
- Dos modalidades de seguro: seguro para inversores en la dotación patrimonial de la empresa extranjera (fondos propios, aportaciones permanentes...), y el seguro para financiadores dirigido a las entidades financieras o sociedades que realicen un préstamo a la filial extranjera de una empresa española para financiar un proyecto de inversión nuevo.

- Riesgos cubiertos:

- ✓ Limitaciones al derecho de la propiedad (expropiación, nacionalización, confiscación de la empresa extranjera).
- ✓ La falta de convertibilidad o de transferencia de importes relacionados con la inversión, dividendos, amortización de créditos a largo plazo.
- ✓ La violencia política, que incluye el terrorismo y otras alteraciones graves del orden público (siempre derivados de un objetivo político).
- ✓ El incumplimiento de acuerdos o la ruptura de compromisos por parte de las autoridades o empresas públicas del país receptor de la inversión asegurada. La cobertura en este riesgo se limita al no cumplimiento de una sentencia o laudo arbitral favorable al asegurado y derivado de un incumplimiento de compromisos contractuales de las autoridades/empresas públicas del país receptor de la inversión.
- ✓ Cubre la pérdida de beneficios, durante un período de hasta un año, que se produzca para el inversor por la paralización de actividades de la filial por causa de guerra o violencia política.

ACUERDO FINANCIERO ESPAÑA-MARRUECOS DE DICIEMBRE DE 2003

Aunque el acuerdo estaba pensado para funcionar 4 años, algunos de sus más importantes instrumentos de financiación siguen vigentes



Línea de crédito para las PYMES por un importe de 20M€.

- Crédito reservado a PYMEs marroquíes o hispano-marroquíes, con un elemento de **concesionalidad del 35%**.
- Finanza el 100% de la adquisición de bienes de equipo y servicios **españoles** suministrados a las pequeñas y medianas empresas marroquíes o mixtas.
- Instrumento utilizado también por Portugal, Francia, Italia y Bélgica.
- El tipo de interés máximo aplicado a las operaciones es del 5%, con 3 años de carencia.
- Se tramita a través de bancos marroquíes por lo que el éxito de la operación depende de su colaboración.

Programa de Conversión de deuda externa de Marruecos frente a España en inversiones publicas.

- Reservado a ONGs o a empresas españolas.
- Montante del Programa: 50 millones de euros.
- Instrumentación y alcance del Programa: El mecanismo de conversión acordado supone que España condona a Marruecos el servicio de la deuda durante el periodo 2004-2008. En contrapartida, Marruecos deposita el contravalor, en dirhams, de los importes correspondientes en un Fondo creado al efecto.
- Administración de los fondos del Programa: Un Comité Binacional Marruecos-España se encarga de supervisar la correcta utilización de los fondos convertidos. Se reúne periódicamente y revisa la lista de proyectos financiables, estableciendo las prioridades de financiación.
- Sectores: renovación de estructuras y promoción del habitat social
- Consultar las licitaciones en la p. web:
<http://www.meh.es/es-es/areas%20tematicas/internacional/financiacion%20internacional/gestion%20de%20deuda%20externa/paginas/programas%20de%20conversion.aspx>



Fondos de Estudios de Viabilidad



- En el acuerdo de 2003, estaban previstos 10 millones de euros + se firmaron 20 millones suplementarios en 2007.
- “Bloqueo” de los FEVS en el año 2010.
- Nueva normativa entrada en vigor a final de enero de 2011 debería regularizar la situación y permitir nuevamente la utilización de este interesante instrumento.

Fondo para la Internacionalización de la Empresa

- **Objetivo:** promover las operaciones de exportación de bienes y servicios de las empresas españolas, así como la inversión directa española en el exterior.
- **Base jurídica:** Ley 11/2010, de 28 de junio, de reforma del sistema de apoyo financiero a la internacionalización de la empresa española y el Real Decreto 1797/2010, de 30 de diciembre, por el que se aprueba el Reglamento del Fondo para la Internacionalización de la Empresa.
- Más información: sgfomento.ssc@comercio.mityc.es.

¿Qué financia?

- **Exportación de bienes y/o servicios:** contratos de exportación, incluyendo la transferencia e implantación de tecnología, de bienes y/o servicios producidos o prestados en proyectos de interés para la internacionalización de la empresa española. **Excluidos:** material militar, policial, educación, salud y nutrición.
- **Proyectos de inversión:** la creación de, o la participación en, una sociedad o entidad de carácter productivo o concesionario.
- **Asistencias técnicas, consultorías y estudios de viabilidad:**
 - elaboración de estudios de viabilidad y factibilidad económica, técnica u operacional de los proyectos (incluidos los proyectos que posteriormente podrán ser financiados por el FIEM).
 - desarrollo de planes marco de desarrollo sectorial, geográfico o regional
 - diseño de la regulación o planificación de sectores y, en general, los relacionados con la modernización y el fortalecimiento institucional de carácter económico y administrativo,

BENEFICIARIOS

- Estados,
- Administraciones públicas regionales, provinciales y locales extranjeras,
- Instituciones públicas extranjeras,
- Empresas, agrupaciones, consorcios de empresas públicas y privadas extranjeras

Financiación no reembolsable

- Asistencias técnicas y consultorías. La solicitud de la financiación siempre debe provenir de las autoridades competentes del país beneficiario.
- Proyectos de interés para la internacionalización de la empresa española cuando por motivos de “cuasi fuerza mayor” la empresa adjudicataria no puede finalizar el proyecto para evitar perjuicios en las relaciones bilaterales.
- Proyectos y operaciones aprobados en el marco de acuerdos con organismos o agencias internacionales.
- El Instituto de Crédito Oficial (ICO), como agente financiero del Estado, será el encargado de realizar los pagos con cargo al Fondo



Umbrales y Procedimientos de licitación

- Hasta 135.000 euros para adjudicación directa.
- De 135.000 euros hasta 465.000 euros lista corta
- A partir de 465.000 euros la regla general de aplicación es el concurso público.
- El Comité del FIEM decidirá en todo caso el porcentaje máximo de financiación de cada uno de los estudios, asistencias técnicas y consultorías.

