

Guía definitiva de búsqueda de ayudas e incentivos para pymes y autónomos

La Dirección General de Industria y de la Pequeña y Mediana Empresa (pyme) ha presentado recientemente la Guía Dinámica de Ayudas e Incentivos para empresas. Consideramos que es un herramienta muy importante que permite a pymes y autónomos estar a la última sobre las novedades relacionadas con las ayudas e incentivos existentes en su sector, para la internacionalización, creación de empresas o el emprendimiento.

¿Cuál es la novedad de la Guía de ayudas e incentivos?

- La Guía está permanentemente actualizada.
- Todas las ayudas para pymes y autónomos que aparecen tienen plazo de solicitud abierto.
- Informa sobre ayudas para pymes y autónomos pero también para la creación de empresas, la internacionalización, el emprendimiento o por Comunidades Autónomas y sectores de actividad.
- La Guía recoge la información de todas las ayudas e incentivos a empresas de la Administración General del Estado, las Administraciones Autonómicas, Locales y otros organismos públicos.

Para conseguir estas funcionalidades, la Guía se autogenera en el momento de la descarga. Es decir, ofrece la información de última hora. Cuando el usuario pincha “descargar”, la aplicación accede a las bases de datos de las instituciones públicas y genera un documento .pdf que contiene, únicamente, ayudas e incentivos que están activos. Consecuentemente, puede servir eficientemente para pymes y autónomos, para la creación de empresas, la internacionalización o para acceder a la

información detallada por Comunidades Autónomas.

A continuación, dejamos el enlace para descargar la Guía Estatal y la de la Comunidad de Madrid.

- GUÍA DINÁMICA DE AYUDAS E INCENTIVOS PARA EMPRESAS (ESTATAL)
- GUÍA DINÁMICA DE AYUDAS E INCENTIVOS PARA EMPRESAS (COMUNIDAD DE MADRID)

Si te interesa obtener información sectorial, para la internacionalización, la creación de empresas, para emprendedores o de otras Comunidades Autónomas, puedes seguir el siguiente enlace: GUÍA DINÁMICA DE AYUDAS E INCENTIVOS PARA EMPRESA (GLOBAL)

Ayudas para la internacionalización de empresas

El Real Decreto Ley de medidas urgentes de carácter económico incluye el objetivo de dotar a las organizaciones de una mayor fortaleza financiera cuando tengan o quieran tener actividad en el extranjero. Por eso mismo, a través del RDL, **el Gobierno quiere fortalecer la capacidad financiera de las empresas españolas con presencia internacional.**

Entre las medidas, cabe destacar la mejora de la financiación privada para la internacionalización de las empresas y potenciar así el “músculo” financiero de compañías con presencia internacional. Para conseguirlo, el Gobierno quiere que las entidades crediticias (las que finalmente ponen el

dinero en circulación) reciban incentivos cuando concedan nuevos créditos destinados a la financiación de la exportación e internacionalización en pymes.

Estos incentivos a las entidades crediticias se materializan a través de la aprobación de un reglamento de cédulas y bonos de internacionalización que permite que las financieras emitan títulos cuya garantía radicaré en los propios créditos que han dado al apoyo de la internacionalización. Es decir, **las entidades de crédito van a tener un mayor incentivo para dar créditos para la financiación de la exportación e internacionalización porque estos les servirán de garantía cuando emitan sus propios bonos.** Estos bonos los podrán utilizar con diferentes finalidades. De esta manera **se quiere crear un círculo virtuoso entre el crédito y las pymes que deseen exportar.**

Por esta razón, en el RDL mencionado (Real Decreto-ley 8/2014, de 4 de julio, de aprobación de medidas urgentes para el crecimiento, la competitividad y la eficiencia) se dice que “se crea una Fondo para Operaciones de Inversión en el Exterior de la Pequeña y Mediana Empresa destinado a promover la internacionalización de la actividad (...) a través de participaciones temporales, minoritarias y directas en el capital social de empresas españolas para su internacionalización o de empresas situadas en el exterior...”.

Por otro lado, el RDL vincula al ICO, creando un programa de garantías y avales por importe máximo de 1200 millones de euros y con duración de un año. Asimismo, se ha flexibilizado el FONPYME (fondo con dotación de 10 millones de euros en 2014 y gestionado por Cofides, que facilita la financiación de las pymes españolas que quieran internacionalizar) para que pueda participar temporal y minoritariamente en capital social de empresas españolas con afán internacional y para que pueda participar en fondos de capital de expansión con apoyo oficial o fondos de inversión privados que fomenten esta internacionalización.

Es un buen momento para plantearse este tipo de medidas en la empresa. Existen multitud de trabas pero también multitud de posibilidades y hay que aprovecharlas.

Programa ICEX-NEXT de apoyo a la internacionalización de la pyme española

Con el objetivo de acelerar y consolidar el crecimiento internacional de pymes españolas no exportadoras o exportadoras ocasionales que cuenten con un proyecto competitivo, la entidad pública empresarial dependiente de la Secretaría de Estado de Comercio del Ministerio de Economía y Competitividad, ICEX, ha puesto en funcionamiento el programa ICEX-NEXT de apoyo a la internacionalización de la pyme española.

Esta convocatoria busca la internacionalización de nuevos negocios, el aumento de la facturación exterior y la diversificación del riesgo ocasional. Todo ello, como una vía para la mejorar la competitividad global. Las empresas beneficiarias son pymes españolas que reúnan los siguientes requisitos:

- Empresa con producto o servicio propio.
- Empresas con potencial exportador y cuya exportación no supere el 30% de su facturación.
- Empresas que cuenten con personal cualificado y comprometido con la implantación del proyecto de internacionalización de la empresa.
- Empresas con capacidad financiera para la ejecución de un proyecto de exportación que permita posicionar a la

empresa en el exterior.

La duración del Programa será de 24 meses desde la concesión de la ayuda. En este periodo, ICEX Next cuenta con un total de 60 horas de Asesoramiento Personalizado a las empresas (30 horas obligatorias + 30 horas opcionales), prestado por expertos en distintos ámbitos de la internacionalización y competitividad exterior:

- Asesoramiento estratégico y otros servicios de asesoramiento que faciliten el desarrollo y consolidación de la red comercial en destino.
- Asesoramiento especializado para la mejora de la competitividad internacional de la pyme.

Condiciones de la ayuda

FINANCIACIÓN	TOTAL	ICEX 100%	EMPRESA
ANÁLISIS MODELO DE NEGOCIO. ANÁLISIS MODELO DE NEGOCIO ON LINE.	300 €300 €	300 €300 €	0 €
FINANCIACIÓN	TOTAL	50% ICEX	50% EMPRESA
ASESORAMIENTO TOTAL.	4.800 €	2.400 €	2.400 €
ASESORAMIENTO OBLIGATORIO.	2.400 €	1.200 €	1.200 €
ASESORAMIENTO VOLUNTARIO.	2.400 €	1.200 €	1.200 €
GASTOS PROMOCIÓN + PERSONAL.	20.000 €	10.000 €	10.000 €
TOTAL	25.400 €	13.000 €	12.400 €

Si estás interesado en este programa o en otros relacionados con la internacionalización, no dudes en ponerte en contacto con nosotros para recibir asesoramiento sobre cualquier cuestión.

A vueltas con el salario mínimo interprofesional

Son numerosos los ejemplos en los que salta a la palestra el dilema de los salarios mínimos establecidos en los diferentes países de la Unión Europea. Hace pocas semanas, la campaña publicitaria de Metro de Madrid suscitó diversas reacciones entre los usuarios de este medio de transporte al considerar que no se debía relacionar el bajo precio de los billetes del suburbano madrileño con el de otros países comunitarios, puesto que el salario mínimo de esos territorios era muy superior al español.

Los salarios mínimos nacionales se publican en Eurostat de forma bianual y reflejan los salarios brutos antes de descontar el IRPF y la aportación a la Seguridad Social. Obligatorio por ley, el salario mínimo nacional se fija a través de consultas con agentes sociales o mediante acuerdo intersectorial, como sucede en Bélgica o Grecia.

La última publicación de Eurostat, en enero de 2012, manifiesta una amplia variación en los salarios dentro del conjunto de la UE. En este sentido, se encuentran marcadas diferencias entre los 138€ mensuales en el caso de Bulgaria a los 1801€ de Luxemburgo. En España es de 748€.

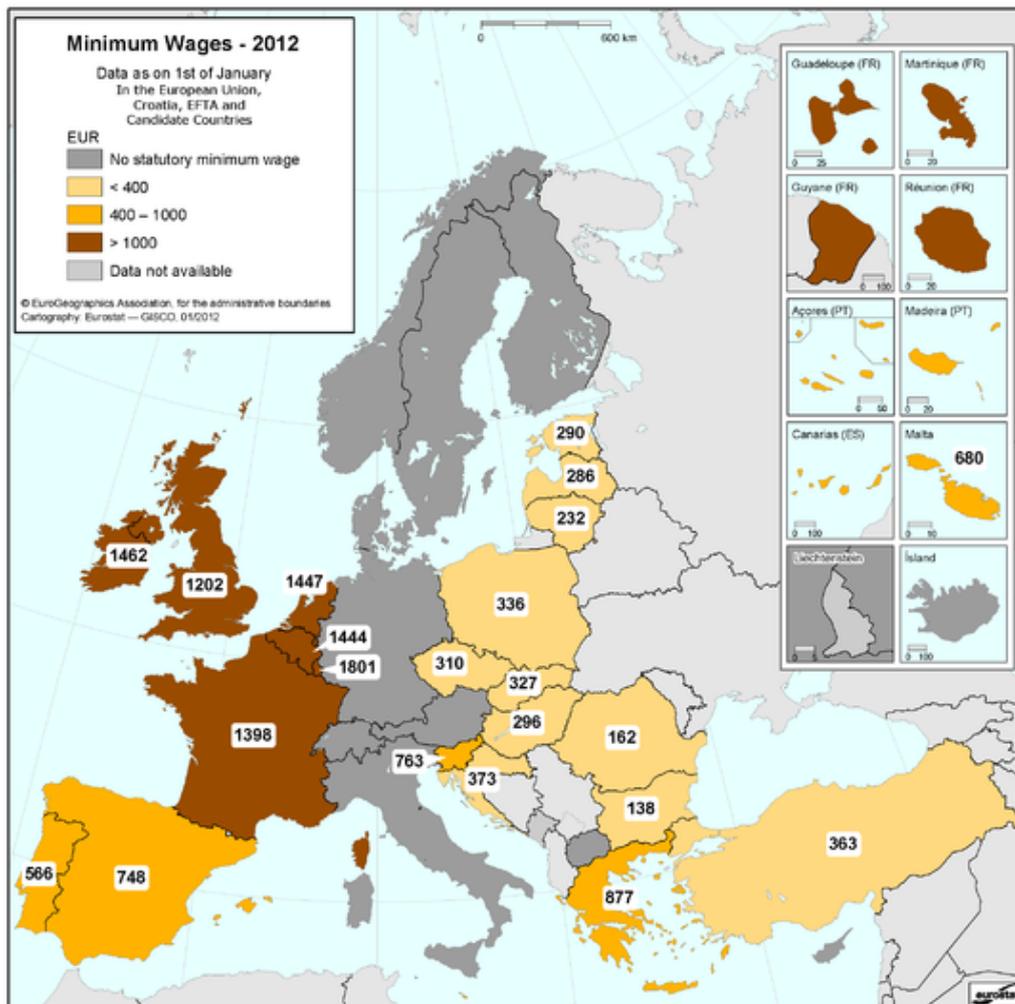
Entre los diversos países que conforman la realidad europea se produce una división en 3 grupos a tenor del nivel de salarios mínimos (se añaden Turquía, Croacia y EE.UU.):

- 1) El primer grupo incluye los once países con salarios más bajos (entre 100 y 400 euros mensuales). Aquí se encuentran: Bulgaria, Lituania, Estonia, Rumania, Letonia, Hungría, República Checa, Eslovaquia, Polonia,

Turquía y Croacia

2) El segundo grupo, con sueldos intermedios, comprende Portugal, Malta, España, Eslovenia y Grecia (y Estados Unidos). Este grupo abarca cifras que rondan desde los 550€ hasta los 1000€ mensuales

3) Por último, el tercer grupo presenta a los Estados miembros con un salario mínimo superior a los 1200 euros mensuales: Reino Unido, Francia, Bélgica, Holanda, Irlanda y Luxemburgo.



Source: Eurostat ([eam_mw_cur](#))

Tabla de salarios mínimos en la UE (los países marcados en gris no tienen salarios mínimos a nivel nacional)

En este contexto siempre surgen las disyuntivas basadas en la necesidad de reflejar la Paridad de Poder de Compra. Puesto que en última instancia, el ciudadano depende fundamentalmente de los precios con los que se opere en un determinado país.

Es por eso que cuando entra en funcionamiento una comparativa que tenga en cuenta los estándares de Paridad de Poder de Compra (PPC), la diferencia entre países es ligeramente inferior. Para hallar dicha cifra es necesario basarse en el Estándar de Poder Adquisitivo, que se obtiene al equiparar las monedas nacionales (mediante unos ratios de conversión determinados centrados en datos macroeconómicos y otro tipo de aspectos propios de cada país) con una moneda común artificial, denominada Estándar de Poder Adquisitivos (EPA). Mediante esta fórmula se iguala el poder adquisitivo de las distintas monedas nacionales (en este caso de cada país cuya moneda sea el Euro).

Al realizar esta operación se observa que las diferencias en los niveles de precios de los distintos países son ligeramente inferiores. Del diferencial entre los 181 euros con los 1801 se pasa a una divergencia de 272€ a 1795€. Como cabía esperar, los países que conforman los grupos 1 y 2, antes mencionados, presentan un salario mínimo inferior pero también disfrutan de unos precios más bajos por lo que sus salarios mínimos suben al expresarlos en PPC.

Considerando el ranking de salarios mínimos en euros con los PPCs, los cambios más drásticos se producen en Irlanda, Hungría y Croacia. Otros países como España no presentan un cambio de posición significativo.

¿Cómo crees que es la relación entre el salario mínimo y el poder adquisitivo en España?

Análisis: El reto de la internacionalización

Desde la drástica caída del consumo en nuestro país, son muchos los profesionales que están saliendo al extranjero. De la misma manera hay muchas empresa que han dado o quieren dar el salto. No es difícil para las grandes, pero el sector de las PYMES necesita más apoyo en esta tarea. La asesoría, en este caso, y dejando de lado la filial, cuyo concepto es bien conocido, debe ayudar a analizar otras opciones más convenientes y económicas:

1. Oficina de representación, de carácter puramente comercial, es una modalidad de exportación. El consumidor extranjero compra a la empresa española.
2. Sucursal en el país de destino, sujeta a la legislación de cada país y reportando los beneficios a la empresa matriz española.

La primera opción, aunque menos costosa, suele ser más endeble, ya que choca con la desconfianza del consumidor hacia el importador, ¿me llegará el producto? ¿tendrá un buen servicio postventa? Y salvar todos esos escollos a veces es más difícil que montar sucursal, que no deja de ser una “empresa” ubicada en el propio país de destino. Todo ello depende del tipo de producto o servicio.

En esta segunda opción la valoración del coste de la operación es fundamental. La sucursal debe llevar una dotación de inicio, y los costes de instalación y puesta en marcha dependen mucho del país de destino.

Muchos de nuestros clientes PYMES se están dirigiendo a países en vías de desarrollo, cuyos costes no son demasiado altos y donde la crisis no se nota apenas, debido al alto crecimiento del PIB. Dificultad: algunos no han suscrito el convenio de La Haya y la tramitación puede llegar a ser agotadora ipero bien

vale el retorno!

A esto hay que añadir que los actuales préstamos ICO presentan las modalidades Internacional y Desarrollo Empresarial, en la que se contempla el "Aumento de Capital", que, además está exento de Impuesto de Operaciones Societarias, siendo por tanto el momento tanto más oportuno para de esta forma dotar el fondo de dotación.

En Latinoamérica, en concreto, los productos y servicios españoles son bien valorados. Es un mercado emergente, con una clase media pujante. Nuestro vecino Marruecos lidera la liga árabe en tema de paz y prosperidad. Con una clara visión de futuro, Mohamed VI ha apostado por el desarrollo y, sin despreciar la burocracia que ello requiere, también allí los productos y servicios españoles son más que bienvenidos.

Otra opción por la que han aportado muchos clientes es el abaratamiento de los costes produciendo en tierras extranjeras, ya sea en Marruecos o en Latinoamérica, ya que China, el tradicional maquilero de los últimos 20 años, ha revalorizado su nivel de vida y su moneda hasta convertirse en un lejano y no muy barato país de producción, cuyo papel actual en la economía española podría ser más bien un goloso gigante consumidor potencial para nuestras empresas más valientes.

PALOMA MORO | Directora Comercial y de Desarrollo de Negocio