

PROVINCIA DE CÓRDOBA

CONSEJO FEDERAL DE INVERSIONES

**ANÁLISIS DE POLÍTICAS PÚBLICAS PARA
LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA
EMPRESA Y PROPUESTAS DE
IMPLEMENTACIÓN EN LA PROVINCIA DE
CÓRDOBA**

INFORME FINAL

24 de Junio de 2013

**Trabajo elaborado por el
Instituto de Estudios sobre la Realidad Argentina y Latinoamericana (IERAL)**

Índice

Abstract	11
Introducción General	12
Capítulo 1. Diagnóstico de problemáticas de Emprendedores y MiPyMEs	14
Introducción	15
I. Problemática global que enfrenta el desarrollo de la cultura emprendedora y las MIPyMEs	17
I.1. Clasificación de empresas según tamaño	18
I.2. Importancia económica de las MiPyMEs	21
I.3. Problemáticas relevadas en estudios previos	23
I.3.1. Relevamientos de obstáculos al crecimiento de las PyMEs	25
I.3.2. Disponibilidad de Mano de Obra	29
I.3.3. Inversiones de PyMEs	31
I.3.4. Acceso al crédito bancario	33
I.3.5. Acceso al mercado de valores	36
I.3.6. Acceso a programas públicos	37
I.4. Evaluación general de actualidad y perspectivas de política pública	41
II. Análisis de los obstáculos que enfrenta el ecosistema emprendedor y las MiPyMEs y propuestas de mejora	44
II.1. Encuestas	45
II.1.1. Empresas	46
II.1.2. Emprendedores	95
II.2. Entrevistas	116
II.2.1. Entrevistas a empresarios referentes de Córdoba	116
II.2.2. Entrevistas a referentes de política pública	126
II.2.3. Entrevistas a referentes locales del interior de la Provincia de Córdoba	136
Referencias bibliográficas	147
Capítulo 2. Relevamiento de programas de fomento en experiencia internacional y nacional	149
Introducción	150
I. Aspectos metodológicos	151
II. Principales organismos analizados en la experiencia internacional	154
II.1. Brasil	155
II.1.1. SEBRAE - Servicio Brasileiro de Apoyo a las Micro y Pequeñas Empresas	155
II.1.2. SENAI – Servicio Brasileiro de Aprendizaje Industrial	156
II.2. Chile	156
II.2.1. CORFO: Corporación de Fomento de la Producción	156
II.2.2. SENCE: Servicio Nacional de Capacitación y Empleo	157
II.3. Colombia	158
II.3.1. Consejos Superiores de Microempresa, Pequeña y Mediana Empresa	158
II.3.2. Servicio Nacional de Aprendizaje (SENA)	159
II.4. Corea del Sur	159
II.4.1. SMBA - Small and Medium Business Administration	159
II.4.2. KEIT – Korea Evaluation Institute of Industrial Technology	160
II.5. España	160

II.5.1. DGPYME: Dirección General de Industria y de la PYME.....	160
II.5.2. Empresa Nacional de Innovación, S. A (ENISA) -DGPYME-.....	161
II.6. Estados Unidos	161
II.6.1. SBA – Small Business Administration	161
II.7. Israel	162
II.7.1. Office of the Chief Scientist (OCS)	162
II.8. Italia.....	163
II.8.1. Agencia para la difusión de la tecnología para la innovación (Agenzia per la diffusione delle tecnologie per l'innovazione)	163
II.9. México.....	164
II.9.1. Alianza por la PyMEs	164
II.9.2. Instituto Mexiquense del Emprendedor	165
II.10. Unión Europea	167
II.10.1. Comisión Europea	167
III. Resumen de programas destacados	168
III.1. Comunicación y Contacto	170
III.2. Eventos / Espacios.....	171
III.3. Asistencia y Consultoría.....	171
III.4. Apoyo a la internacionalización	173
III.5. Premios.....	174
III.6. Iniciativas asociativas.....	174
III.7. Capacitación.....	175
III.8. Apoyo a la Innovación	175
III.9. Apoyo al Turismo.....	177
III.10. Apoyo al Sector Agrícola	177
III.11. Ayudas Específicas	178
III.12. Promoción Regional	179
III.13. Compras Gubernamentales.....	179
III.14. Financiamiento	180
III.15. Garantías para financiamiento.....	181
III.16. Simplificación de Trámites	181
III.17. Resumen de programas destacados experiencias locales	182
III.18. Listado de Programas analizados	182
IV. Programas relevados en la experiencia internacional.....	194
IV.1. Comunicación y Contacto	198
IV.2. Eventos / Espacios	228
IV.3. Asistencia y Consultoría	246
IV.3.1. Online - Inicio actividades	246
IV.3.2. Online - Expansión / Mejoras.....	261
IV.3.3. Presencial - Inicio actividades.....	279
IV.3.4. Presencial - Expansión / Mejoras	289
IV.4. Apoyo a la internacionalización.....	310
IV.4.1. Asistencia	310
IV.4.2. Capacitación.....	331
IV.4.3. Apoyo directo.....	335

IV.5. Premios	355
IV.6. Iniciativas asociativas	363
IV.7. Capacitación.....	412
IV.7.1. Presencial	412
IV.7.2. Online.....	437
IV.8. Apoyo a la Innovación	448
IV.9. Apoyo al Turismo	503
IV.10. Apoyo al Sector Agrícola.....	518
IV.11. Ayudas Específicas	529
IV.12. Promoción Regional.....	554
IV.13. Compras Gubernamentales	560
IV.14. Financiamiento.....	565
IV.14.1. General	565
IV.14.2. Emprendedores y Microemprendimientos	622
IV.15. Garantías para financiamiento.....	634
IV.16. Simplificación de Trámites	651
V. Programas relevados en experiencias locales	658
V.1. Comunicación y Contacto	659
V.2. Eventos / Espacios.....	661
V.3. Asistencia y Consultoría.....	662
V.4. Apoyo a la internacionalización	664
V.5. Iniciativas asociativas.....	671
V.6. Capacitación	672
V.7. Apoyo al Turismo.....	675
V.8. Apoyo al Sector Agrícola	678
V.9. Promoción Regional	680
V.10. Financiamiento	682
Capítulo 3 Conclusiones y recomendaciones para la política pública.....	691
Introducción	692
I. Líneas de acción prioritarias según visión de Emprendedores y Empresas	694
II. Programas destacados con aplicabilidad en la Provincia de Córdoba.....	707
II.1. Programas generales	710
II.1.1. Canales de comunicación y velocidad de respuesta.....	710
II.1.2. Apoyo al Emprendedorismo	715
II.1.3. Apoyo a Microempresas	720
II.1.4. Apoyo a Pequeñas y Medianas empresas	728
II.2. Programas específicos	738
II.2.1. Apoyo a exportadores y a la internacionalización	738
II.2.2. Apoyo a iniciativas asociativas.....	744
II.2.3. Apoyo a la innovación	747
II.2.4. Apoyo sectorial específico.....	748
II.2.5. Apoyo a las economías regionales	755
II.3. Síntesis de programas destacados	760

III. Marco legal para la promoción de la actividad económica.....	764
III.1. Promoción económica en la Provincia de Córdoba.....	765
III.2. Promoción económica en otras provincias	780
III.3. Síntesis de recomendaciones sobre el marco legal para la promoción	815
IV. Propuesta de reforma de tributación para micro y pequeñas empresas	817
IV.1. Reformulación del Monotributo como herramienta de simplificación para el cumplimiento de las obligaciones fiscales.....	818
IV.2. Considerar formas jurídicas que permitan a los dueños de las empresas hacer retiros en forma de sueldos.....	827
IV.3. Considerar Impuestos al Trabajo como pagos a cuenta de IVA.....	828
IV.4. Gravar de manera diferenciada las ganancias distribuidas de PyMEs (o MiPyMEs)	834
IV.5. Reducción impositiva temporal para nuevos emprendimientos	834
IV.5.1. Régimen de Promoción a MYPE (Perú)	836
IV.5.2. Ley de Formalización y Generación de Empleo (Colombia)	837
IV.5.3. Ley del Emprendedor Porteño (Ciudad Autónoma de Buenos Aires).....	838

Índice de Tablas

Capítulo 1

Tabla N° 1: Clasificación oficial MiPyMEs Argentina	19
Tabla N° 2: Importancia de la MiPyMEs en el empleo y la producción en América Latina.....	22
Tabla N° 3: Importancia de las PyMEs en la economía. Año 2005.	23
Tabla N° 4: Principales obstáculos para el crecimiento de las microempresas. Año 2011.....	26
Tabla N° 5: Principales obstáculos para el crecimiento de las PyMEs. Año 2011.	27

Capítulo 3

Tabla N° 1: Leyes y Decretos analizados	765
Tabla N°2: Evolución topes máximos de facturación.....	778
Tabla N° 3: Evolución del Impuesto Fijo para Microemprendimientos	779
Tabla N° 4: Alícuotas de Contribuciones Patronales sobre el salario bruto (2010)	829
Tabla N° 5: Alícuotas de Aportes Personales sobre el salario bruto (2010)	830
Tabla N° 6: Contribuciones Patronales computables como crédito fiscal en el IVA Situación existente en jurisdicciones seleccionadas.....	831
Tabla N° 7: Gasto Tributario por Reducción Contribuciones Patronales por zona geográfica – Año 2010	832

Índice de Gráficos

Capítulo 1

Gráfico N° 1: Relevamiento de obstáculos en Micro empresas de Maquinaria Agrícola y/o Agropartes (2012).....	28
Gráfico N° 2: Relevamiento de obstáculos en Pequeñas empresas de Maquinaria Agrícola y/o Agropartes (2012) ..	29
Gráfico N° 3: Cultura de trabajo existente según tamaño de empresa. Año 2011	30
Gráfico N° 4: Grado de dificultad para la contratación de personal, según categoría de trabajador demandado (% de empresas que busca personal). Años 2005 y 2011	31
Gráfico N° 5: Proporción de PyME industriales inversoras. Año 2003 a 2011	32
Gráfico N° 6: Principal motivo por el cual las PyMEs industriales no realizaron inversiones (% de empresas no inversoras). Años 2007, 2009 y 2011	33
Gráfico N° 7: Fuentes de financiamiento de las Inversiones de las PyMEs Industriales. Años 2007 a 2011	34
Gráfico N° 8: Porcentaje de rechazos y otorgamientos respecto de la solicitud de crédito bancario (excluido descubierto en cuenta corriente y leasing) por parte de las PyME industriales. Años 2007 a 2011	35
Gráfico N° 9: Principales obstáculos de acceso al crédito bancario según tamaño de empresa	36
Gráfico N° 10: Principales obstáculos de acceso al mercado de capitales para las PyMEs. Año 2011	37
Gráfico N° 11: Evaluación de la actual política pública de promoción a la producción según tamaño de empresa. Año 2011.	38
Gráfico N° 12: Acceso a algún programa público de promoción según tamaño de empresa. Año 2011.....	38
Gráfico N° 13: Grado de conocimiento, utilización y satisfacción de Programas Públicos (% de empresas). Año 2009.....	40
Gráfico N° 14: Principales obstáculos de acceso a programas públicos de promoción según tamaño de empresa. Año 2011	41
Gráfico N° 15: Distribución de empresas según cantidad de empleados	47
Gráfico N° 16: Distribución de empresas según sector de actividad.....	48
Gráfico N° 17: Distribución de empresas según ciudad de localización	49
Gráfico N° 18: Distribución de empresas según antigüedad	49
Gráfico N° 19: Distribución de empresas según si es empresa familiar	50
Gráfico N° 20: Momentos en la vida de las empresas considerados prioritarios para contar con programas de apoyo o promoción.....	51
Gráfico N° 21: Grado de conocimiento de los programas de promoción	52
Gráfico N° 22: Distribución de empresas según si participarían de un programa público de promoción	53
Gráfico N° 23: Obstáculos que le dificultan a la empresa el acceso a un programa público de promoción	53
Gráfico N° 24: Medios de comunicación sobre novedades y anuncios relacionados con los programas públicos que pueden ser de interés para las empresas	54
Gráfico N° 25: Canales de consulta preferidos en relación con las posibles dificultades para acceder a la información del programa y los detalles para realizar la solicitud	55
Gráfico N° 26: Áreas de interés en las cuales se necesitaría asistencia técnica directa	56
Gráfico N° 27: Conocimiento de programas/instituciones de apoyo a emprendedores.....	57
Gráfico N° 28: Competencias personales más importantes para la gestión y el desarrollo de emprendimientos exitosos	58
Gráfico N° 29: Factores que limitan la perdurabilidad del emprendimiento	59
Gráfico N° 30: Instrumentos de fomento al emprendedorismo desde la Política Pública	60
Gráfico N° 31: Distribución de empresas según severidad del problema de escasez de mano de obra calificada.....	60
Gráfico N° 32: Insatisfacción de la demanda laboral según calificación de la mano de obra y severidad del problema	61

Gráfico N° 33: Perfiles laborales que más requieren las empresas	62
Gráfico N° 34: Distribución de empresas que realizan o tienen previsto realizar actividades de capacitación del plantel de personal	63
Gráfico N° 35: Posibles soluciones al problema de la escasez de mano de obra.....	63
Gráfico N° 36: Temáticas de capacitación consideradas más necesarias por las empresas.....	64
Gráfico N° 37: Severidad de otros problemas del ámbito laboral - Conflictividad laboral, litigiosidad y retención de trabajadores altamente calificados	65
Gráfico N° 38: Acontecimientos problemáticos experimentados por las empresas en los últimos 12 meses de parte de la plantilla de personal.....	65
Gráfico N° 39: Posibles soluciones desde la política pública a los problemas de litigiosidad, conflictividad laboral y retención de trabajadores altamente calificados	66
Gráfico N° 40: Distribución de empresas según la severidad del problema ocasionado por la falta de profesionalización de mandos directivos.....	67
Gráfico N° 41: Distribución de empresas según si están profesionalizadas	67
Gráfico N° 42: Dificultades que impiden la profesionalización de las empresas	68
Gráfico N° 43: Posibles soluciones de parte de la política pública al problema de falta de profesionalización de mandos directivos	69
Gráfico N° 44: Distribución de empresas según la severidad del problema de falta de protocolización de los procesos de la firma	69
Gráfico N° 45: Distribución de empresas según si se encuentran protocolizadas	70
Gráfico N° 46: Dificultades que impiden la protocolización de las empresas.....	70
Gráfico N° 47: Posibles soluciones de parte de la política pública al problema de falta de protocolización de los procesos de la empresa.....	71
Gráfico N° 48: Herramientas de gestión que poseen las empresas.....	72
Gráfico N° 49: Distribución de empresas según severidad del problema ocasionado por la falta de herramientas de gestión.....	72
Gráfico N° 50: Posibles soluciones de parte de la política pública al problema de falta de herramientas de gestión... 73	73
Gráfico N° 51: Distribución de empresas según certificaciones de calidad	74
Gráfico N° 52: Principales dificultades para acceder a certificación de calidad	75
Gráfico N° 53: Distribución de empresas según severidad del problema ocasionado por la falta de certificación de calidad.....	75
Gráfico N° 54: Posibles soluciones de parte de la política pública al problema de falta de certificación de calidad ... 76	76
Gráfico N° 55: Distribución de empresas según si realizan actividades de innovación	77
Gráfico N° 56: Posibles políticas de apoyo de parte de la política pública a las actividades de innovación	77
Gráfico N° 57: Distribución de empresas según si forman parte de formas de asociatividad, vinculación y clúster ... 78	78
Gráfico N° 58: Distribución de empresas según severidad del problema ocasionado por la falta de asociatividad, vinculación y clúster	79
Gráfico N° 59: Posibles soluciones de parte de la política pública al problema de falta de asociatividad, vinculación y clúster	79
Gráfico N° 60: Distribución de empresas según severidad del problema de bajo nivel de financiamiento de corto plazo.....	80
Gráfico N° 61: Distribución de empresas según motivos por los que no acceden a financiamiento de corto plazo..... 81	81
Gráfico N° 62: Posibles soluciones desde la política pública al problema de bajo nivel de financiamiento de corto plazo.....	82
Gráfico N° 63: Distribución de empresas según la severidad del problema de bajo nivel de financiamiento de largo plazo (para inversiones)	82
Gráfico N° 64: Posibles soluciones desde la política pública al problema bajo nivel de financiamiento de largo plazo (para inversiones)	83
Gráfico N° 65: Conocimiento de instrumentos de financiamiento del mercado de capitales	84

Gráfico N° 66: Distribución de empresas según se financian emitiendo acciones que coticen en bolsa	85
Gráfico N° 67: Distribución de empresas según se financian emitiendo Obligaciones Negociables (ON)	86
Gráfico N° 68: Distribución de empresas según utilización de Sociedades de Garantía Recíproca como instrumento de apoyo al financiamiento.....	86
Gráfico N° 69: Distribución de empresas según severidad del problema de elevada presión impositiva general	87
Gráfico N° 70: Distribución de empresas según impuesto que reducirían	87
Gráfico N° 71: Posibles soluciones desde la política pública al problema de elevada presión impositiva general	88
Gráfico N° 72: Distribución de empresas según severidad del problema de elevadas cargas laborales	89
Gráfico N° 73: Posibles soluciones desde la política pública al problema de elevadas cargas laborales	89
Gráfico N° 74: Distribución de empresas según severidad del problema de disminución de la rentabilidad por aumento de costos	90
Gráfico N° 75: Posibles soluciones de corto plazo desde la política pública al problema de disminución de la rentabilidad por aumento de costos	91
Gráfico N° 76: posibles soluciones de largo plazo desde la política pública al problema de disminución de la rentabilidad por aumento de costos	91
Gráfico N° 77: Distribución de empresas según si son exportadoras	92
Gráfico N° 78: Distribución de empresas que buscan oportunidades para exportar.....	92
Gráfico N° 79: Principales dificultades que enfrentan las empresa para exportar	93
Gráfico N° 80: Posibles soluciones desde la política pública para apoyar la exportación.....	94
Gráfico N° 81: Distribución de empresas según severidad de cada problema de infraestructura enfrentado.....	95
Gráfico N° 82: Distribución de emprendimientos según cantidad de empleados	96
Gráfico N° 83: Distribución de emprendimientos según sector de actividad	97
Gráfico N° 84: Distribución de emprendimientos según ciudad de localización	97
Gráfico N° 85: Distribución de emprendimientos según su antigüedad.....	98
Gráfico N° 86: Distribución de emprendimientos según si son familiares	98
Gráfico N° 87: Conocimiento de programas/instituciones de apoyo a emprendedores	99
Gráfico N° 88: Competencias personales más importantes para la gestión y el desarrollo de emprendimientos exitosos	100
Gráfico N° 89: Factores que limitan la perdurabilidad del emprendimiento	101
Gráfico N° 90: Instrumentos de fomento al emprendedorismo desde la Política Pública	102
Gráfico N° 91: Momentos en la vida de las empresas/emprendimientos considerados prioritarios para contar con programas de apoyo o promoción	103
Gráfico N° 92: Grado de conocimiento de los programas de promoción	104
Gráfico N° 93: Distribución de emprendedores según si participarían de un programa público de promoción	104
Gráfico N° 94: Obstáculos que le dificultan a los emprendedores el acceso a un programa público de promoción ..	105
Gráfico N° 95: Medios de comunicación sobre novedades y anuncios relacionados con los programas públicos que pueden ser de interés para los emprendedores	106
Gráfico N° 96: Canales de consulta preferidos en relación con las posibles dificultades para acceder a la información del programa y los detalles para realizar la solicitud.....	106
Gráfico N° 97: Áreas de interés en las cuales se necesitaría asistencia técnica directa	107
Gráfico N° 98: Distribución de emprendedores según severidad del problema de escasez de mano de obra calificada	108
Gráfico N° 99: Posibles políticas de apoyo de parte de la política pública a las actividades de innovación	108
Gráfico N° 100: Distribución de emprendedores según si forman parte de formas de asociatividad, vinculación y clúster.....	109
Gráfico N° 101: Distribución de emprendedores según severidad del problema ocasionado por la falta de asociatividad, vinculación y clúster.....	110

Gráfico N° 102: Posibles soluciones de parte de la política pública al problema de falta de asociatividad, vinculación y clúster.....	111
Gráfico N° 103: Distribución de emprendedores según severidad del problema bajo nivel de financiamiento de corto plazo.....	111
Gráfico N° 104: Distribución de emprendedores según la severidad del problema de bajo nivel de financiamiento de largo plazo (para inversiones)	112
Gráfico N° 105: Distribución de emprendedores según severidad del problema de elevada presión impositiva general	113
Gráfico N° 106: Distribución de emprendedores según impuesto que reducirían	113
Gráfico N° 107: Posibles soluciones desde la política pública al problema de elevada presión impositiva general ..	114
Gráfico N° 108: Distribución de emprendedores según severidad del problema de elevadas cargas laborales.....	114
Gráfico N° 109: Posibles soluciones desde la política pública al problema de elevadas cargas laborales	115
Gráfico N° 110: Distribución de empresas según severidad de cada problema de infraestructura enfrentado	116

Capítulo 3

Gráfico N° 1: Ranking de dificultades según Emprendedores.....	696
Gráfico N° 2: Posibles soluciones al problema de Elevada presión tributaria general según Emprendedores	697
Gráfico N° 3: Posibles soluciones al problema de Elevadas cargas laborales según Emprendedores	697
Gráfico N° 4: Ranking de dificultades según Empresas	698
Gráfico N° 5: Posibles soluciones al problema de Disminución de rentabilidad por aumento de costos según Empresas.....	699
Gráfico N° 6: Posibles soluciones al problema de Elevadas presión impositiva general según Empresas	700
Gráfico N° 7: Posibles soluciones al problema de elevadas cargas laborales según Empresas	701
Gráfico N° 8: Posibles soluciones al problema de bajo nivel de financiamiento a largo plazo (para inversiones) según Empresas.....	701
Gráfico N° 9: Posibles medidas de apoyo al emprendedorismo según Empresas.....	703
Gráfico N° 10: Áreas en las que se necesita asistencia técnica directa según Empresas	703
Gráfico N° 11: Áreas en las que se necesita capacitar a los recursos humanos según Empresas.....	704
Gráfico N° 12: Posibles políticas públicas para fomentar la asociatividad, la vinculación y los clústers según Empresas.....	705
Gráfico N° 13: Obstáculos para el desarrollo de exportaciones según Empresas	706
Gráfico N° 14: Medios preferidos para recibir información de programas públicos según Empresas.....	711
Gráfico N° 15: Medios preferidos para recibir información de programas públicos según Emprendedores	712
Gráfico N° 16: Medios preferidos para interactuar en relación con programas públicos según Empresas	713
Gráfico N° 17: Medios preferidos para interactuar en relación con programas públicos según Emprendedores.....	713
Gráfico N° 18: Mapa de Desocupación por Departamentos	717
Gráfico N° 19: Mapa de Población con educación secundaria o superior	724
Gráfico N° 20: Población Rural por Departamento (2008)	726
Gráfico N° 21: Mapa de Población Rural por Departamento	727
Gráfico N° 22: Mapa de Participación de Hoteles y Restaurantes en Producto Bruto Geográfico por departamento (2011)	750
Gráfico N° 23: Producto Bruto Geográfico por departamento (2008).....	757
Gráfico N° 24: Mapa de Población Producto Bruto Geográfico por departamento (2008)	758
Gráfico N° 25: Población según NBI por departamento (2008).....	759
Gráfico N° 26: Mapa de Población según NBI (2008)	760

Gráfico N° 27: Evolución topes máximos de facturación.....	778
Gráfico N° 28: Evolución de pagos fijos del Régimen Especial para Micro-empresarios	780
Gráfico N° 29: Comparación alícuotas del SIMPLES de Brasil y el Monotributo de Argentina	821
Gráfico N° 30: Comparación de esquemas de cobro de contribuciones sobre diferentes hipótesis de gasto en personal	823
Gráfico N° 31: Comparación ahorro impositivo de esquemas de cobro de contribuciones sobre diferentes hipótesis de gasto en personal	823
Gráfico N° 32: Comparación escalas del SIMPLES de Brasil y el Monotributo de Argentina en \$.....	825
Gráfico N° 33: Comparación escalas del SIMPLES de Brasil y el Monotributo de Argentina en US\$.....	826
Gráfico N° 34: Comparación alícuotas de Imp. A las Ganancias Empresas vs. Personas	828
Gráfico N° 35: Porcentaje de Aportes Personales y Contribuciones Patronales consolidado sobre el salario bruto en la industria (2010).....	829
Gráfico N° 36: Informalidad por tamaño de empresa en la industria (2012 2T).....	835

Abstract

Las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (MIPyME) cumplen un rol importante como motor del crecimiento de la producción, el empleo y los ingresos de la población. Asimismo, este conjunto de empresas enfrenta desventajas relativas en diversos ámbitos respecto de las empresas de mayor envergadura, lo cual da lugar a la recomendación de desarrollar políticas activas para fomentar su desarrollo y su crecimiento. Bajo esta premisa, este se propuso establecer diferentes alternativas de políticas de promoción que sean efectivamente aplicables y que estén basadas en las mejores prácticas identificadas en experiencias nacionales e internacionales, contribuyendo de esta manera con el desarrollo socio-productivo de la región.

A partir del desarrollo del estudio, se consultó a través de encuestas y entrevistas a emprendedores, empresarios, referentes de la política pública y del interior provincial, a los fines de conocer su visión sobre las necesidades de política pública existentes. Posteriormente, se identificaron diversos programas destacados por su grado de innovación y de éxito, tanto en otros países como en otras jurisdicciones del país, los cuales se clasificaron y se analizaron en relación con los objetivos propuestos. Por último, a partir de los recursos analíticos generados por el estudio, se elaboraron conclusiones y recomendaciones para la política pública de apoyo al ecosistema emprendedor y al conjunto de MiPyMEs de la Provincia de Córdoba, consistentes tanto pautas para implementar programas particulares que se consideran destacados, como de recomendaciones para la promoción de las MiPyMEs a través de instrumentos más generales como la tributación o las normativas de promoción de la producción.

Introducción General

El presente documento corresponde al informe final del “Proyecto IERALPYME – Análisis de Políticas Públicas para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa y Propuestas de Implementación en la Provincia de Córdoba”, y refleja los resultados de las actividades relacionadas con los siguientes objetivos planteados:

- Relevamiento y Análisis de Programas Innovadores y Exitosos para emprendedores y MIPyMEs
- Propuestas de implementación de Políticas para MIPyMEs en la provincia de Córdoba

Las MIPyMEs son un factor clave para el desarrollo de un sistema socio-económico moderno y competitivo. Estas empresas desempeñan un papel de gran relevancia en materia de competitividad ya que no sólo fortalecen las tramas productivas que permiten entrar en la competencia global, sino que además contribuyen a hacer que las estructuras productivas sean más complejas y, por ende, menos vulnerables a shocks externos o cambios macroeconómicos.

Asimismo, estas empresas de pequeña o mediana envergadura cumplen un rol esencial en materia de inclusión social, al representar a la mayor parte del empleo total de la economía. De allí que interese actuar sobre el entorno en el cual se desempeñan las MIPyMEs, para favorecer su crecimiento y su desarrollo.

Numerosos estudios demuestran que las MIPyMEs se encuentran en desventaja para competir con las firmas de mayor envergadura porque son afectadas por fallas de mercado vinculadas con asimetrías de información y externalidades. Ello justifica la intervención del Estado, quien a través de la implementación de políticas públicas tiene la finalidad de corregir estas fallas y mejorar las posibilidades de los pequeños negocios.

En función de ello, resulta importante para el sector productivo contar con programas que contribuyan, desde el ámbito público, a mejorar la competitividad de las MIPyMEs. Para ello es necesario generar herramientas concretas que promuevan el nacimiento y el desarrollo de nuevos emprendimientos y también de los ya existentes.

Con este diagnóstico en vista, este trabajo consistió en realizar un estudio y analizar los obstáculos que enfrentan las MIPyMEs cordobesas, analizar las experiencias de programas innovadores y exitosos aplicados en otras latitudes y los programas actualmente aplicados, y a partir de dichos análisis establecer recomendaciones de programas a aplicar, en línea con las mejores prácticas existentes a nivel mundial en la materia.

De este modo, el informe final se compone de tres capítulos:

- Capítulo 1: Diagnóstico de problemáticas de Emprendedores y MiPyMEs
- Capítulo 2: Relevamiento de programas de fomento en experiencia internacional y nacional
- Capítulo 3: Conclusiones y recomendaciones para la política pública

Capítulo 1

Diagnóstico de problemáticas de Emprendedores y MiPyMEs

Introducción

El presente primer capítulo correspondiente al informe final del “Proyecto IERALPYME – Análisis de Políticas Públicas para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa y Propuestas de Implementación en la Provincia de Córdoba” refleja los resultados de las actividades relacionadas con los siguientes objetivos específicos planteados:

- “Relevamiento de información referida a la problemática global que enfrenta el desarrollo de la cultura emprendedora y las MIPyMEs”
- “Análisis de los obstáculos que enfrenta el ecosistema emprendedor y las MIPyMEs para desarrollar sus negocios en el ámbito de la provincia de Córdoba, y consultas sobre propuestas de mejora para superar dichos obstáculos”.

Numerosos estudios demuestran que las MIPyMEs se encuentran en desventaja para competir al enfrentar fallas de mercado vinculadas con asimetrías de información y externalidades. Ello justifica la intervención del Estado, quien a través de la implementación de políticas públicas, tiene la finalidad de corregir estas fallas. En este sentido, la política de incentivos y promoción destinada a la MIPyME es un factor decisivo para el desarrollo socio-productivo las regiones de la Provincia de Córdoba puesto permiten generar impactos sobre la producción, el nivel de ocupación de la población y sus ingresos promedio.

Bajo este diagnóstico general ya conocido, en este primer capítulo se presentan dos abordajes iniciales. En primer lugar, se realiza un análisis de la problemática global de las MiPyMEs y del ecosistema emprendedor basado en literatura especializada y estudios previos. En segundo lugar, se presentan los resultados del desarrollo de una encuesta entre emprendedores y empresas de la Provincia de Córdoba, así como también el resultado de un amplio conjunto de entrevistas a referentes del sector empresarial, del ámbito de las políticas públicas y del interior provincial.

A continuación se presentan los resultados del análisis, organizados en siguientes secciones:

- Problemática global que enfrenta el desarrollo de la cultura emprendedora y las MIPyMEs
 - Clasificación de empresas según tamaño
 - Importancia económica de las MiPyMEs
 - Problemáticas relevadas en estudios previos
 - Evaluación general de actualidad y perspectivas de política pública
- Análisis de los obstáculos que enfrenta el ecosistema emprendedor y las MIPyMEs
 - Encuestas a Emprendedores y Empresas
 - Entrevistas a referentes empresarios, referentes de política pública y referentes locales del interior provincial

I. Problemática global que enfrenta el desarrollo de la cultura emprendedora y las MIPyMEs

I. Problemática global que enfrenta el desarrollo de la cultura emprendedora y las MIPyMEs

En el presente apartado se presentan aspectos centrales de la problemática que enfrentan las PyMEs y los emprendedores, los cuales surgen de bibliografía dedicada al tema y estudios previos.

Se desarrollará en cuatro apartados:

- Clasificación de empresas según tamaño
- Importancia económica de las MiPyMEs
- Problemáticas relevadas en estudios previos
- Evaluación general de actualidad y perspectivas de política pública

I.1. Clasificación de empresas según tamaño

La clasificación de las empresas en Micro, Pequeñas, Medianas y Grandes es fundamental debido a que la realidad de cada tipo de empresa puede diferir considerablemente. De este modo, las respuestas de política pública también deberán atender a estas diferencias.

Existen diferentes criterios a los cuales recurrir para establecer la clasificación de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (MiPyME). Entre ellos puede citarse el valor de ventas, patrimonio neto, activos totales, cantidad de trabajadores, valor de los activos aplicados al proceso productivo, entre otros.

En ocasiones, para determinar la condición MiPyME se suele recurrir a la construcción de índices o coeficientes que se centran en algunos de los criterios recién mencionados.

En Argentina, la Ley de Fomento para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (Ley N° 25.300), sancionada el 16 de Agosto del 2000, establece en el Artículo 1° que *“La autoridad de aplicación deberá definir las características de las empresas que serán consideradas micro, pequeñas y medianas a los efectos de la implementación de los distintos instrumentos del presente régimen legal contemplando las especificidades propias de los distintos sectores y regiones y con base en los siguientes atributos de las*

mismas, o sus equivalentes: personal ocupado, valor de las ventas y valor de los activos aplicados al proceso productivo”.

Luego mediante la Resolución N° 24 del 15 de Febrero de 2001 de la ex Secretaria de la Pequeña y Mediana Empresa se reglamentó el artículo primero de la Ley N° 25.300 y para puntualizar la clasificación de Micro, Pequeña y Mediana empresa, se adoptó una definición en función de la variable “ventas anuales” (o facturación).

En la actualidad es la Secretaría de la Pequeña y Mediana Empresa y Desarrollo Regional (Secretaría PyMEyDR ó SEPYME) a quien se le asignó competencia en todo lo relativo a las Pequeñas y Medianas Empresas¹. A través de la Resolución N° 50/2013² la SEPYME establece los nuevos valores máximos de ventas totales anuales³ en pesos (\$) que permiten la clasificación entre Micro, Pequeña y Mediana Empresa, diferenciadas según sector de actividad económica (Ver Tabla 1).

Tabla N° 1: Clasificación oficial MiPyMEs Argentina

Tamaño	Sector				
	Agropecuario	Industria y Minería	Comercio	Servicios	Construcción
MiPyME	54.000.000	183.000.000	250.000.000	63.000.000	84.000.000

Fuente: Ieral de Fundación Mediterránea.

Asimismo, en Argentina diferentes entidades utilizan criterios alternativos, como por ejemplo cantidad total de personal ocupado, debido a que presentan mayor facilidad para obtener y analizar estadísticas. Tanto la Fundación Observatorio Pyme, que realiza estudios relacionados con el segmento de empresas PyME, como el Registro Industrial

¹ Se estableció a la SEPYME como Autoridad de Aplicación en la implementación de las normas correspondientes a los Títulos I y II de la Ley N° 24.467 (Ley de la Pequeña y Mediana Empresa sancionada el 15 de Marzo de 1995) y la Ley N° 25.300.

² Esta resolución sustituye el Artículo 1° de la Resolución N° 24 del 15 de Febrero de 2001, que previamente había sido sustituido otras disposiciones en sucesivas actualizaciones.

³ Se entiende por ventas totales anuales, el valor de las ventas que surja del promedio de los últimos TRES (3) balances o información contable equivalente adecuadamente documentada, excluidos el impuesto al Valor Agregado, el impuesto interno que pudiera corresponder y deducidas las exportaciones que surjan de los mencionados balances o información contable hasta un máximo del TREINTA Y CINCO POR CIENTO (35%) de dichas ventas. En los casos de empresas cuya antigüedad sea menor que la requerida para el cálculo establecido en el párrafo anterior, se considerará el promedio proporcional de ventas anuales verificado desde su puesta en marcha.

de la Provincia de Córdoba clasifican a las empresas siguiendo escalas de personal ocupado⁴.

En cuanto a las clasificaciones utilizadas en otros países se pueden mencionar diferentes casos. Por ejemplo, en Brasil mediante la Ley Complementaria 123/2006 se estableció como criterio las ventas anuales de las empresas. Este criterio es seguido por el Servicio Brasileiro de Apoio a la Micro y Pequeñas Empresas (SEBRAE) en general, pero con frecuencia emplea la cantidad de personas ocupadas como criterio de clasificación ya que es de aplicación más sencilla. Por otro lado, el Banco Nacional de Desarrollo Económico y Social (BNDES) de Brasil utiliza una clasificación de acuerdo a ventas anuales pero con montos muy superiores a los de la Ley Complementaria 123/2006.

En Uruguay, el Decreto Ley 504/07 de 2007 establece como criterio (siguiendo la caracterización de la Dirección Nacional de Artesanías, Pequeñas y Medianas Empresas -DINAPYME- del Ministerio de Industria, Energía y Minería) como criterio de clasificación al personal ocupado y al monto de las ventas anuales, es decir que se combinan variables.

En México, según la Ley para el Desarrollo de la Competitividad de la Micro, Pequeña Y Mediana Empresa, el criterio que rige para la clasificación de empresas es el número de trabajadores, diferenciando entre sectores de actividad.

En Japón, de acuerdo a la Ley Básica de Pequeñas y Medianas Empresas, se establece que la definición oficial del gobierno sigue dos criterios, el capital o monto total de inversión o bien el personal ocupado y se establecen los valores máximos de acuerdo al sector de actividad.

Además, se pueden mencionar criterios aplicados por entidades supranacionales como son los casos de la Unión Europea y el Mercosur. Si bien cada país continúa manteniendo su definición oficial, estas clasificaciones son pertinentes para determinar una categorización general que reglamente el acceso a las políticas o programas de estas entidades supranacionales. En el año 2003, la Comisión Europea mediante la Recomendación 2003/361/CE, definió una nueva clasificación para Pequeñas y

⁴ El Registro Industrial de la Provincia de Córdoba además dispone de un criterio a partir del valor de la producción.

Medianas Empresas y establece el concepto de Microempresa siguiendo como criterio la cantidad de efectivos y el volumen de negocios, o bien el balance general anual.

En el Mercosur la Comisión de Pequeñas y Medianas Empresas del Subgrupo de Trabajo N° 7 “Industria” determinó a través de la Resolución MERCOSUR/GMC/RES. N° 90/93 una clasificación PyME mediante la elaboración de un coeficiente de tamaño construido a partir del personal ocupado de las empresas, el personal ocupado de referencia, las ventas de la empresa y las ventas anuales de referencia. Este coeficiente debe adecuarse a las necesidades empresariales de cada país y del Mercosur.

I.2. Importancia económica de las MiPyMEs

Una considerable parte de la literatura referida a PyMEs analiza la importancia que estas tienen en las economías modernas. Frecuentemente se focaliza en la relevancia que tienen las PyMEs en la creación de fuentes de trabajo, aspecto esencial para el desarrollo sostenible de una sociedad.

Si bien no existe un criterio universal para determinar la clasificación de las empresas según su tamaño, como fue mencionado, se presentan a continuación indicadores que posibilitan una comparación entre países a partir de definiciones relativamente similares que incluyen a las micro empresas (se privilegia un criterio que permite disponer de información para una mayor cantidad de países). Estos resultados se desarrollaron en el Documento de Trabajo “La situación de las PyMEs en América Latina” de IERAL (2012).

Se compara para países de América Latina la participación de las MiPyMEs en el empleo y su contribución al PBI en promedio para la década de los años noventa.

Tabla N° 2: Importancia de la MiPyMEs en el empleo y la producción en América Latina

Países	Participación de las MiPyMEs en el empleo	Contribución de las MiPyMEs al PBI
Argentina	70,2%	53,7%
Brasil	59,8%	34,3% ¹
Chile	63,0% ²	20,4% ²
Colombia	67,2%	38,7%
Ecuador	55,0%	20,0%
México	75,0% ³	62,0% ³
Paraguay	77,0% ⁴	-
Perú	67,9%	55,5%
Uruguay	68,5% ⁵	-
Venezuela	38,1% ⁶	-

Fuente: Meghana Ayyagari, Thorsten Beck, Asli Demirgüç-Kunt. "Small and Medium Enterprises across the Globe, A New Database". Banco Mundial, Agosto de 2003, presenta datos del promedio de 1990-1999. Las casillas coloreadas fueron completadas con información recopilada de otras fuentes, según se indica a continuación:

1: Dato estimado a partir de la facturación bruta total, IBGE – Censo Cadastro, 1994. Extraído del trabajo "Observatorio MIPYME: Compilación estadística para 12 países de la Región" de Carlos Guaipatín, Abril de 2003.

2: Dato estimado a partir de ventas, Encuesta Nacional Industrial Anual, 1996. Extraído del trabajo "Observatorio MIPYME: Compilación estadística para 12 países de la Región" de Carlos Guaipatín, Abril de 2003.

3: Participación en el valor agregado, Censo Económico 1998, INEGI. Extraído del trabajo "Observatorio MIPYME: Compilación estadística para 12 países de la Región" de Carlos Guaipatín, Abril de 2003.

4: Dato extraído de los indicadores PyMEs por países del Banco Mundial. Año 1997.

5: Dato extraído de los indicadores PyMEs por países del Banco Mundial. Año 2000.

6: Dato extraído de los indicadores PyMEs por países del Banco Mundial. Promedio de 1991 a 1995.

De los países de América Latina de los cuales se cuenta con información, se aprecia que para todos, excepto Venezuela, las MiPyMEs generan más del 50% de los puestos de trabajo y en la mayoría de los casos más de dos terceras partes. Sin embargo, la contribución de estas empresas al PBI es algo menor, lo que refleja el potencial para desarrollar la competitividad de este sector al generar más valor agregado por trabajador ocupado.

Si se analizan los mismos indicadores para países desarrollados, donde a menudo se considera a las MiPyMEs como la columna vertebral de la economía, se encuentra que la participación de las MiPyMEs en el empleo formal es similar a lo presentado para países de América Latina, mientras que la contribución al PBI es algo superior, revelando la mayor productividad que tienen las empresas de países desarrollados.

En la siguiente tabla se muestran datos de Argentina para el año 2004 conjuntamente con una selección de países desarrollados para el año 2005, incluido un promedio para los 27 países de la Unión Europea.

Tabla N° 3: Importancia de las PyMEs en la economía. Año 2005.

Países	Participación de las MiPyMEs en el empleo	Contribución de las MiPyMEs al PBI
Argentina CNE 04	66,3%	50,2%
Alemania	60,2%	52,4%
España	78,7%	68,5%
Estados Unidos	49,4%	45,4%
Francia	61,4%	54,2%
Japón	86,5%	50,9%
Noruega	69,6%	68,8%
Reino Unido	54,0%	51,6%
Suecia	63,2%	55,6%
UE-27 2005*	67,1%	57,6%

Fuente: Indec (CNE 04) y Eurostat (Evaluación del Rendimiento de las PyMEs 2005).

Nota: Datos calculados definiendo a PyMEs como empresas con menos de 250 empleados a excepción de Argentina y Estados Unidos donde la definición es menos de 100 y 300 empleados respectivamente. Los datos de Argentina corresponden al año 2004.

* Datos obtenidos de Eurostat para PyMEs del sector no financiero de 27 países europeos. Año 2005.

Si bien la relación entre la contribución al empleo y la correspondiente al valor agregado es diferente en cada país analizado, se aprecia que en la selección de países desarrollados las MiPyMEs tienen un rol más significativo en la generación de valor. Esto refuerza el concepto referido al potencial de desarrollo de competitividad en los países latinoamericanos, entre ellos Argentina, a la vez que revalida la importancia del segmento como generador de puestos de trabajo.

I.3. Problemáticas relevadas en estudios previos

Existen diversos antecedentes que estudian los problemas que dificultan el desarrollo de las MiPyMEs, incluyendo estudios realizados por el propio IERAL, la Fundación Observatorio PyME (FOP) o la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), entre otros.

Si se tiene en cuenta la importancia de las PyMEs para la economía, como ya fue reseñado, resulta esencial determinar las problemáticas que enfrentan, a los fines de establecer políticas públicas concretas y eficientes que permitan paliar las dificultades.

Desde la bibliografía especializada⁵, se plantean diversos problemas que afectan al segmento de empresas de menor envergadura, entre los que se destacan:

- Las PyMEs, en general, tienen dificultades para disponer de información de calidad para la toma de decisiones. En comparación a grandes empresas tienen relativa desinformación en materia financiera, científico-técnica, de mercado, y otros, lo cual dificulta las tareas de gestión.
- Los problemas financieros que afectan a las PyMEs son ampliamente reconocidos en la literatura. Generalmente se identifican problemas de acceso al financiamiento como originados en asimetrías de información. Si bien estos problemas están presentes en todos los mercados de crédito, en el caso de las PyMEs se acentúan con vigor.
- Las PyMEs, en general, no disponen de información contable ordenada o antecedentes apropiados, por lo que los bancos, ante un insuficiente conocimiento de la situación económica de estas firmas, las encuentran como más riesgosas que las grandes empresas y exigen garantías adicionales y tasas de interés más elevadas. Adicionalmente, por lo general disponen de menos patrimonio o activos que las grandes empresas para establecer como garantías, lo que dificulta aún más su acceso al crédito bancario⁶. Las altas tasas de interés no siempre significan un mayor riesgo de incobrabilidad, sino que en numerosas ocasiones se deben a información incompleta o insuficiente.
- La innovación, para este segmento, se presenta como una actividad difícil de alcanzar debido al alto costo que representa en sus presupuestos. Por ello, para

⁵ Se tuvieron en cuenta Bleger L. y Borzel M. (2004) y Poli F. (2004).

⁶ Obtener recursos financieros en mercados de capitales es una muy importante alternativa al crédito bancario como mecanismo de financiamiento. Sin embargo, el acceso de las PyMEs a los mercados de capitales a través de instrumentos como descuento de cheques de pago diferido, emisión de obligaciones negociables, valores de corto plazo o acciones y fideicomisos financieros no se encuentra exento de problemas.

las PyMEs puede ser complicado generar innovaciones que les permitan mantenerse exitosamente en los mercados.

- Respecto del comercio exterior, frecuentemente existen problemas de competitividad, por baja escala de producción en comparación con la empresa grande, y de información sobre cómo insertarse a los mercados internacionales.
- Para la creación de nuevas empresas o el desarrollo de las ya existentes, otra dificultad son los elevados requisitos burocráticos o regulaciones.
- Finalmente, se menciona como problema la dificultad para encontrar personal idóneo o capacitado en el desarrollo de tareas técnicas, asimismo, en ocasiones el mayor problema se refiere a la retención del personal. Este problema afecta a empresas de todo tamaño, pero la diferencia radica en que para las PyMEs es más oneroso invertir en capacitación que para las grandes empresas.

Dado este panorama conceptual, es oportuno revisar diferentes estudios aplicados al caso de las PyMEs de Argentina.

1.3.1. Relevamientos de obstáculos al crecimiento de las PyMEs

En primer lugar, se tienen en cuenta diferentes relevamientos de obstáculos que generalmente se realizan a los fines de obtener una lista ordenada de los que las empresas consideran que son los más relevantes.

El *Relevamiento sobre la Realidad Empresaria 2011 y Perspectivas 2012* realizado por el área PyME del IERAL de Fundación Mediterránea, donde se encuestó a 101 empresas argentinas⁷ durante los meses de noviembre y diciembre de 2011, permite observar hechos interesantes. En función de la diferenciación ya señalada, se presentan análisis separando a las empresas según su tamaño, el cual se define a partir del número de ocupados, sin distinción de sector económico.

⁷ Las 101 empresas (56% de las empresas son de la Provincia de Córdoba) encuestadas se dividen en 31 Microempresas, 32 PyMEs y 38 Grandes. Para diferenciar a las empresas según tamaño, se utilizó como criterio el número de trabajadores empleados por la firma. De esta forma, una Microempresa es la que tiene hasta 20 empleados, una PyME es la que posee entre 20 y 100 trabajadores y Grande la que supera esta cifra de empleados.

En cuanto a los obstáculos al crecimiento que enfrentan las microempresas, tras pedirles que asignen el grado de importancia (alto, medio, bajo, no es obstáculo) que representa cada obstáculo individualmente, se encontró que la inflación es el obstáculo indicado en mayor medida como alto (74%). Por su parte, un 24% de microempresas calificaron este impedimento como medio y ninguna lo definió como bajo.

A continuación, le siguen en orden de importancia la incertidumbre macroeconómica y la presión tributaria, que fueron consideradas como obstáculos altos por el 52% y el 50% de las microempresas encuestadas, respectivamente.

Por otro lado, el 48% reconoció que la escasez de mano de obra a nivel operativo no es un obstáculo, lo que indicaría que no se trata de un impedimento significativo para el crecimiento de las Microempresas.

En la siguiente tabla se exponen los resultados para los distintos obstáculos que enfrentan las microempresas.

Tabla N° 4: Principales obstáculos para el crecimiento de las microempresas. Año 2011.

Obstáculo	Obstáculo			No es obstáculo	Total
	Alto	Medio	Bajo		
Inflación	74%	23%	0%	3%	100%
Incertidumbre macroeconómica	52%	35%	10%	3%	100%
Presión tributaria	50%	30%	17%	3%	100%
Costos laborales	47%	37%	7%	10%	100%
Tipo de cambio	45%	23%	23%	10%	100%
Trámites burocráticos	41%	24%	28%	7%	100%
Legislación y conflictividad laboral	38%	24%	14%	24%	100%
Escasez de mano de obra especializada	38%	14%	14%	34%	100%
Competencia desleal	38%	28%	24%	10%	100%
Inseguridad jurídica	35%	26%	26%	13%	100%
Problemas de financiamiento	30%	33%	30%	7%	100%
Escasez de mano de obra operativa	17%	21%	14%	48%	100%
Escasez de energía	14%	10%	52%	24%	100%

Fuente: IERAL de Fundación Mediterránea.

De analizar los mismos obstáculos, pero en relación con la experiencia de las PyMEs se extrae que también la inflación es el obstáculo que más empresas consideraron como alto (63%). Al tiempo, que el 30% la encuentra como obstáculo Medio.

Luego, de los obstáculos reconocidos por mayor cantidad de empresas como altos se destacan los Costos laborales y la Presión tributaria (55% para ambos). A continuación,

como obstáculo Alto, se ubica al Tipo de Cambio y a la Incertidumbre Macroeconómica.

A continuación se presentan los resultados para los diferentes obstáculos que enfrentan las PyMEs.

Tabla N° 5: Principales obstáculos para el crecimiento de las PyMEs. Año 2011.

Obstáculo	Obstáculo			No es obstáculo	Total
	Alto	Medio	Bajo		
Inflación	63%	30%	7%	0%	100%
Costos laborales	55%	32%	13%	0%	100%
Presión tributaria	55%	23%	19%	3%	100%
Tipo de cambio	45%	32%	16%	6%	100%
Incertidumbre macroeconómica	41%	52%	7%	0%	100%
Problemas de financiamiento	35%	26%	16%	23%	100%
Inseguridad jurídica	32%	32%	29%	6%	100%
Trámites burocráticos	32%	26%	35%	6%	100%
Legislación y conflictividad laboral	26%	39%	32%	3%	100%
Competencia desleal	25%	25%	34%	16%	100%
Escasez de mano de obra especializada	23%	50%	20%	7%	100%
Escasez de energía	19%	29%	23%	29%	100%
Escasez de mano de obra operativa	7%	47%	27%	20%	100%

Fuente: IERAL de Fundación Mediterránea.

Por otro lado, la *Encuesta Estructural a PyME Industriales 2011* llevada a cabo por Fundación Observatorio PyME (FOP)⁸, a partir de un estudio semejante, señala como problemas más relevantes, en orden de importancia, el aumento de los costos directos de producción, la disminución de la rentabilidad y la alta participación de los impuestos en el costo final del producto⁹. En la encuesta realizada por el mismo organismo en 2010, estos mismos problemas habían sido seleccionados como los más relevantes, lo que da cuenta de la persistencia de los inconvenientes en el tiempo.

Por último, en el marco del *Estudio económico de la Industria de Maquinaria Agrícola y Agropartes en la Provincia de Córdoba* (CFI 2011-2012), también se consultó a

⁸ Es un estudio cuantitativo nacional sobre el segmento empresas PyME industriales (cuentan entre 10 y 200 ocupados), representativo a nivel macro-regional y sectorial. La muestra de cobertura espacial en todo el territorio nacional asciende 1022 empresas, alcanzando para el relevamiento 2011 (realizado entre Julio y Noviembre) una tasa de respuesta de 95%, con 966 casos.

⁹ En la encuesta, sobre la base de diferentes problemas, se pide determinar el grado de relevancia de los mismos, siendo 1 poco relevante y 10 muy relevante. Los problemas mencionados fueron identificados, en promedio, como por encima del grado 7, superando el grado 8 sólo el problema de aumentos de costos directos de producción.

MiPyMEs de este sector industrial metalmecánico, que en alto porcentaje corresponde a empresas de baja escala, teniendo resultados similares.

En el caso de las Microempresas de este sector industrial, la carga impositiva surge como el principal impedimento, y le siguen las políticas del gobierno nacional, la complejidad del sistema impositivo y el aumento de costos. En el otro extremo, la provisión de servicios públicos y la infraestructura vial no representan un obstáculo al crecimiento de este tipo de empresas.

Gráfico N° 1: Relevamiento de obstáculos en Micro empresas de Maquinaria Agrícola y/o Agropartes (2012)

Puntaje de 0 a 4



Fuente: IERAL de Fundación Mediterránea.

Para el caso de las pequeñas empresas de maquinaria agrícola y/o agropartes, también la carga impositiva se expone como principal obstáculo al crecimiento, seguido por el aumento de costos y la complejidad del sistema impositivo. Al tiempo que en orden similar de importancia se encuentra también la disponibilidad de mano de obra calificada.

Entre los aspectos que no entorpecerían la expansión de las firmas se encuentra la provisión de servicios públicos de telefonía o gas, y tampoco representaría dificultad la complejidad de los trámites de exportación para este tipo de empresas.

Gráfico N° 2: Relevamiento de obstáculos en Pequeñas empresas de Maquinaria Agrícola y/o Agropartes (2012)

Puntaje de 0 a 4



Fuente: IERAL de Fundación Mediterránea.

A continuación se presentan algunas referencias sobre algunos de los problemas señalados, abordados con mayor detalle, según los datos disponibles.

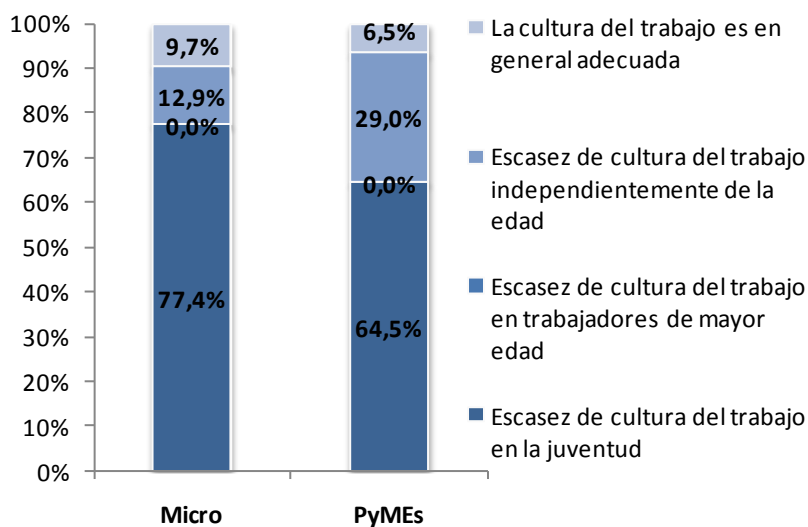
1.3.2. Disponibilidad de Mano de Obra

En materia laboral, el *Relevamiento sobre la Realidad Empresarial 2011 y Perspectivas 2012* de IERAL contempla una valoración sobre la cultura de trabajo existente en las empresas.

Así, se encontró que aproximadamente el 77% de las microempresas y el 64% de las PyMEs considera que escasea de cultura de trabajo en la juventud. Asimismo, aproximadamente el 13% de las microempresas y el 29% de las PyMEs consideró que la escasez de cultura de trabajo es independiente de la edad.

Finalmente, sólo en aproximadamente 10% de las microempresas y 7% de las PyMEs se manifestó que la cultura de trabajo es en general adecuada.

Gráfico N° 3: Cultura de trabajo existente según tamaño de empresa. Año 2011



Fuente: IERAL de Fundación Mediterránea.

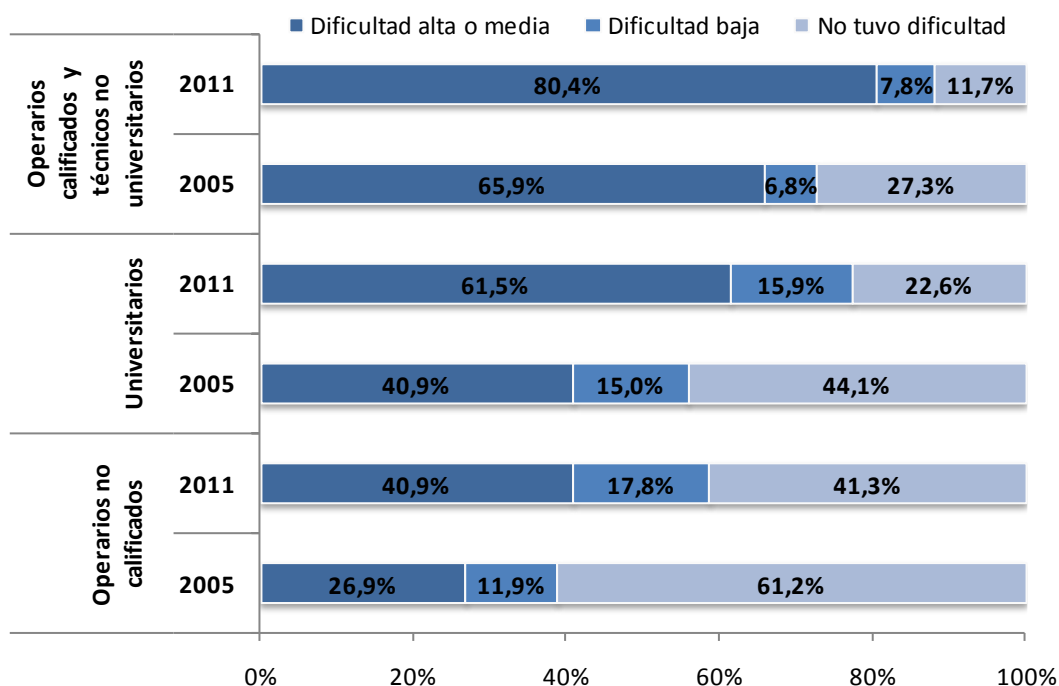
La *Encuesta Estructural a PyME Industriales 2011* de la FOP, por su parte, releva el grado de dificultad que manifiestan las empresas para la contratación de personal, segregando el análisis según la categoría de trabajador demandado.

Para el año 2011, el 80% de las empresas PyME que buscaron operarios calificados y técnicos no universitarios declararon enfrentar una dificultad alta o media (alta 42%), siendo el tipo de calificación con mayores dificultades.

Respecto de graduados universitarios, el segundo tipo de calificación con mayor dificultad, el 62% de las PyMEs presentaron problemas de nivel alto o medio (alta 25%) para conseguir trabajadores de dichas características. Por su parte, para operarios no calificados el 41% de las PyMEs enfrentaron dificultades altas o medias en la contratación. Si bien este es el de menor dificultad de los tres tipos de calificación considerados, no deja de ser un gran inconveniente, ya que afecta a dos de cada cinco PyMEs.

De la comparación de estos resultados con los que se habían relevado en el año 2005, es posible apreciar que la percepción de las empresas acerca de este problema ha empeorado sensiblemente, en cualquier tipo de calificación laboral que se analice.

Gráfico N° 4: Grado de dificultad para la contratación de personal, según categoría de trabajador demandado (% de empresas que busca personal). Años 2005 y 2011.



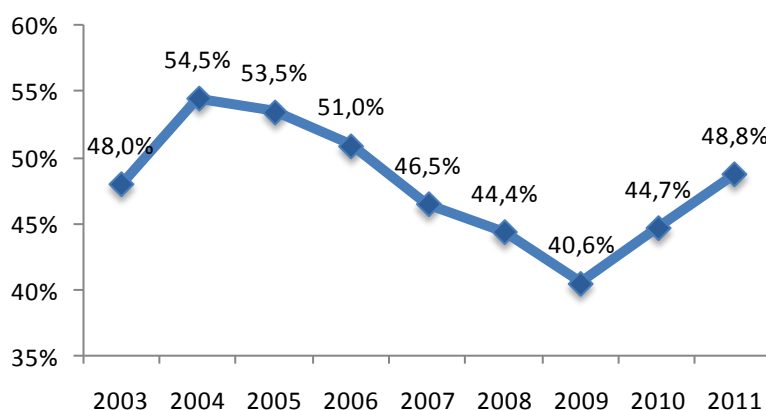
Fuente: IERAL de Fundación Mediterránea sobre la base de la Encuesta Estructural a PyME Industriales 2005 a 2011 de Fundación Observatorios PyME.

I.3.3. Inversiones de PyMEs

Según datos de la FOP, entre los años 2003 y 2011, aproximadamente una de cada dos PyMEs industriales (48%) realizó inversiones, aunque dicha proporción fue fluctuando de manera importante. Desde 2004, año en que el 54,4% de las PyMEs eran inversoras, se registró un continuo descenso de la proporción de PyMEs inversoras hasta alcanzar un mínimo de 40,6% en 2009, año recesivo en Argentina.

A partir de 2009, la proporción de empresas inversoras aumentó gradualmente logrando para 2011 un valor de 48,8%, posicionándose apenas por encima del valor correspondiente a 2007, año previo a la crisis internacional de 2008 y 2009.

Gráfico N° 5: Proporción de PyME industriales inversoras. Año 2003 a 2011



Fuente: IERAL de Fundación Mediterránea sobre la base de la Encuesta Estructural a PyME Industriales 2003 a 2011 de Fundación Observatorios PyME.

Resulta interesante analizar las razones por las cuales aproximadamente la mitad del empresariado PyME industrial no realiza inversiones, según el estudio de FOP.

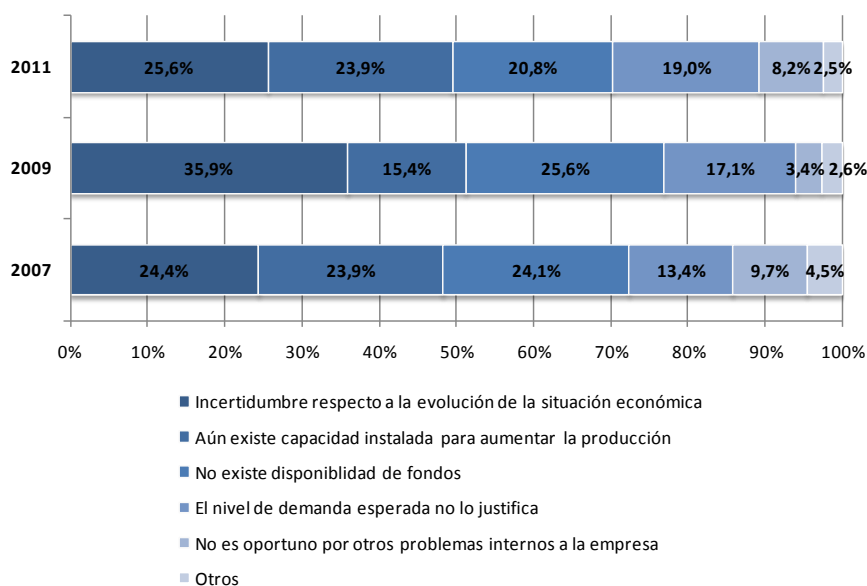
En este sentido, para el año 2011, el 25,6% de las PyMEs industriales no inversoras manifestaron que no invirtieron debido a la incertidumbre respecto a la evolución de la situación económica. Por su parte, el 23,9% de estas empresas no invirtió porque aún existe capacidad instalada para aumentar la producción, un 20,8% no lo hizo porque no existía disponibilidad de fondos. Por último, un 19% no realizó inversiones porque el nivel de demanda esperada no lo justificaba.

Si se comparan los valores de 2011 con los de los años 2007 y 2009 se encuentra una disminución de la proporción de empresas que no invertía por no disponibilidad de fondos, y un aumento en la proporción que no lo hizo porque el nivel esperado de demanda no lo justificaba.

En cuanto a las razones de incertidumbre respecto a la evolución de la situación económica y la existencia de capacidad instalada para aumentar la producción se aprecia que en 2011 y 2007 prácticamente la misma proporción de PyMEs expresó no invertir por estos motivos.

Distinta es la situación en 2009 donde la gran mayoría de las PyMEs industriales no invirtió por la incertidumbre respecto a la evolución de la situación económica, lo cual se explica porque en dicho año sucedió una crisis tanto internacional y como nacional.

Gráfico N° 6: Principal motivo por el cual las PyMEs industriales no realizaron inversiones (% de empresas no inversoras). Años 2007, 2009 y 2011.



Fuente: IERAL de Fundación Mediterránea sobre la base de la Encuesta Estructural a PyME Industriales 2007, 2009 y 2011 de Fundación Observatorios PyME.

Nota: El orden descendente de las referencias coincide con el orden de izquierda a derecha de las variables en el gráfico.

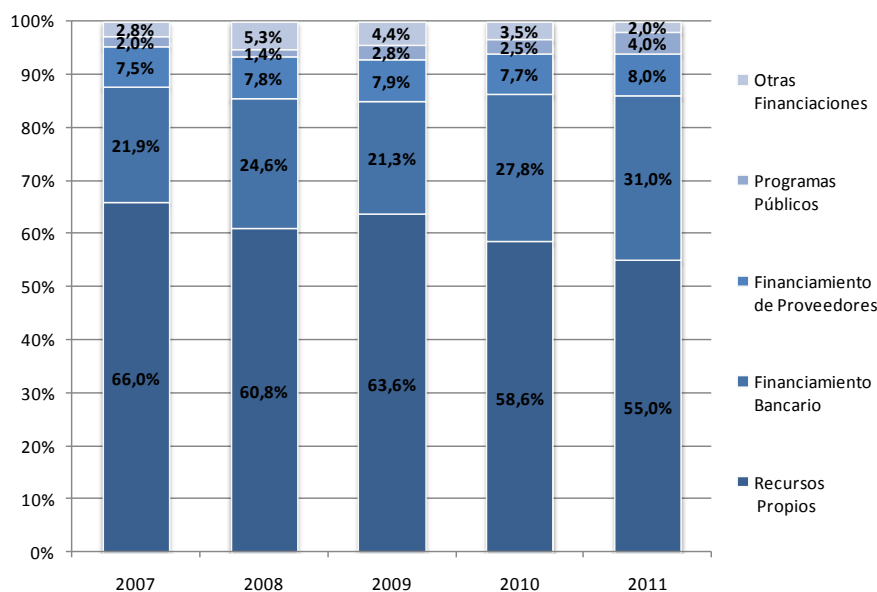
1.3.4. Acceso al crédito bancario

El acceso al financiamiento, si bien no es el único problema que enfrentan las PyMEs, es uno de los más importantes. En este apartado se analiza el financiamiento a partir del crédito bancario, que según datos de FOP es la principal fuente de financiamiento externo a la que recurren las PyMEs industriales.

De acuerdo con FOP, en 2007 el financiamiento bancario representaba la fuente de fondos para 22% de las inversiones de PyMEs industriales, proporción que fue aumentando hasta alcanzar en 2011 una participación de 31% (en la medida que otras fuentes como el capital propio se vieron restringidas, por ejemplo por la pérdida de rentabilidad).

Al mismo tiempo, la financiación mediante recursos propios disminuyó desde un 66% en 2007 hasta un 55% en 2011. Las restantes fuentes de financiamiento son de escasa participación, en 2011 un 8% de las inversiones se financiaron mediante proveedores y sólo un 4% se financió mediante programas públicos (valor más alto de los últimos 5 años).

Gráfico N° 7: Fuentes de financiamiento de las Inversiones de las PyMEs Industriales. Años 2007 a 2011



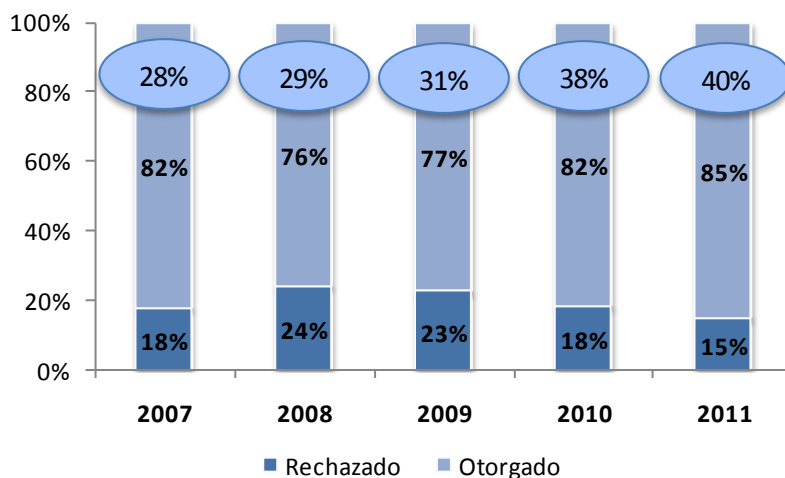
Fuente: IERAL de Fundación Mediterránea sobre la base de la Encuesta Estructural a PyME Industriales 2007-2011 de Fundación Observatorios PyME.

Otro dato que evidencia la relevancia del financiamiento bancario es que en promedio desde 2007 a 2011 el 28% de las PyMEs industriales contaba con proyectos frenados por falta de financiamiento bancario, de acuerdo a datos de FOP. Esta proporción fue bastante estable en los últimos 5 años, registró un máximo de 29,5% en 2009 y un mínimo de 27,2% en 2010.

Respecto de la evolución de las solicitudes de créditos bancarios se registra para las PyMEs industriales un aumento continuo desde 2007 a 2011. De acuerdo con la Encuesta Estructural a PyME Industriales 2007-2011 en el año 2007 el 28% de las firmas solicitó crédito bancario, mientras que para 2011 la proporción de empresas que lo hizo fue de 40%.

En promedio, para los años en cuestión, cuatro de cada cinco solicitudes fueron otorgadas, destacándose un aumento de los rechazos para los años 2008 y 2009 (años de crisis internacional y nacional) llegando a rechazarse una de cada cuatro solicitudes de crédito bancario (para 2007, 2010 y 2011 se rechazaba en promedio poco menos de una solicitud cada cinco).

Gráfico N° 8: Porcentaje de rechazos y otorgamientos respecto de la solicitud de crédito bancario (excluido descubierto en cuenta corriente y leasing) por parte de las PyME industriales. Años 2007 a 2011



Fuente: IERAL de Fundación Mediterránea sobre la base de la Encuesta Estructural a PyME Industriales 2007 a 2011 de Fundación Observatorios PyME.

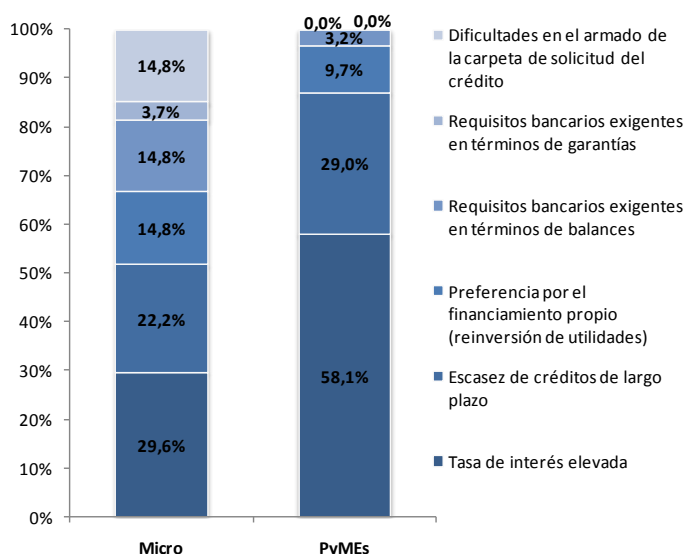
Nota: Los valores resaltados corresponden al porcentaje de PyMEs industriales que solicitaron crédito bancario (excluido descubierto en cuenta corriente y leasing).

Descripto el panorama reciente de utilización de créditos bancarios se procede a analizar los principales obstáculos que dificultan el acceso al crédito bancario.

Según el *Relevamiento sobre la Realidad Empresarial 2011 y Perspectivas 2012* de IERAL, el 58% de las PyMEs y el 30% de las microempresas determinaron como principal obstáculo para acceder al crédito a las elevadas tasas de interés.

En segundo lugar, el 29% de las PyMEs y el 22% de las microempresas señalaron la escasez de créditos de largo plazo. Como tercer obstáculo relevante el 10% de las PyMEs manifestó que prefiere el financiamiento propio (reversión de utilidades), mientras que el 15% de las microempresas estableció a la preferencia por financiamiento propio junto a requisitos bancarios exigentes en términos de balances y dificultades en el armado de la carpeta de solicitud del crédito.

Gráfico N° 9: Principales obstáculos de acceso al crédito bancario según tamaño de empresa



Fuente: IERAL de Fundación Mediterránea.

I.3.5. Acceso al mercado de valores

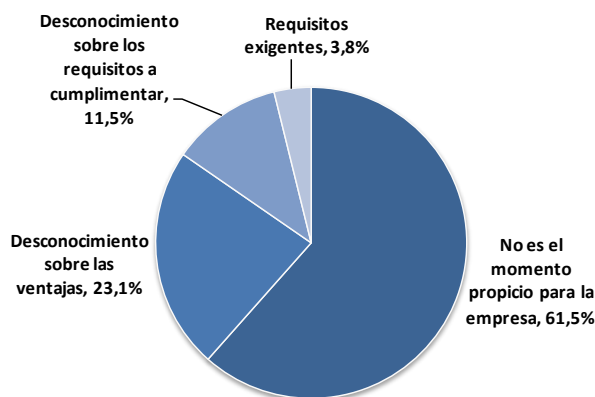
En el *Relevamiento sobre la Realidad Empresarial 2011 y Perspectivas 2012* de IERAL se contempla el financiamiento a través del mercado de capitales. En primera medida, respecto de las microempresas, se tiene que ninguna recurre al mercado de capitales para financiarse, al tiempo que tampoco evaluaron ingresar al mismo.

En cuanto a las PyMEs, sólo el 3,2% utiliza el mercado de capitales y el 12,5% evaluó ingresar para financiarse. Por ello, se analizan sólo los obstáculos que enfrentan las PyMEs para acceder a los mercados de capitales.

El 61,5% de las PyMEs declaró como principal obstáculo que no es el momento propicio para la empresa.

Luego, en segundo lugar, el 23,1% de las PyMEs señala el desconocimiento sobre las ventajas de financiarse mediante dicho instrumento, mientras que en tercer lugar para el 11,5% de estas empresas está el desconocimiento sobre los requisitos a cumplimentar. Finalmente, sólo el 3,8% de las PyMEs manifestó como obstáculo a requisitos exigentes.

**Gráfico N° 10: Principales obstáculos de acceso al mercado de capitales para las PyMEs.
Año 2011**



Fuente: IERAL de Fundación Mediterránea.

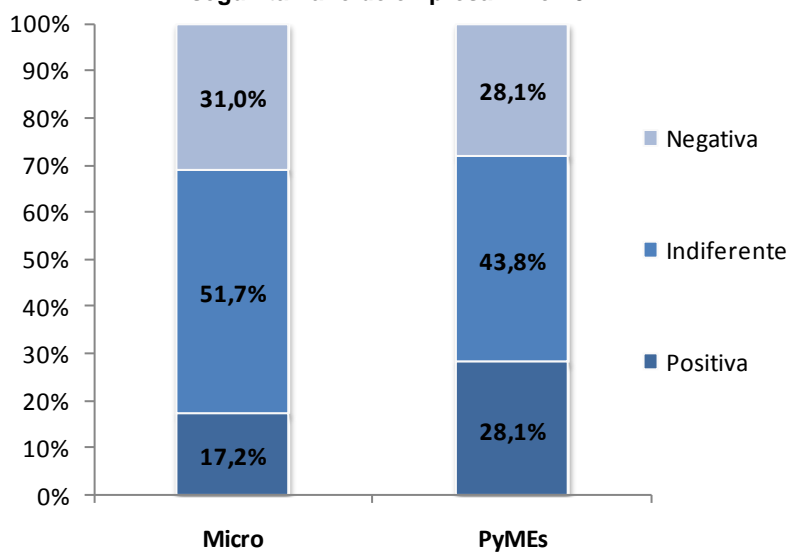
I.3.6. Acceso a programas públicos

En el *Relevamiento sobre la Realidad Empresarial 2011 y Perspectivas 2012* de IERAL se pidió a los empresarios que evalúen la actual política pública de promoción a la producción.

En este sentido, se encontró que el 31% de las microempresas tiene una valoración negativa, mientras que sólo un 17% de estas empresas considera positiva a la actual política pública en materia de promoción a la producción. El restante 52% de las microempresas es indiferente.

En cuanto a las PyMEs, el 28% tiene una valoración negativa, al tiempo que una proporción similar tiene una valoración positiva. En tanto, el 44% restante de las PyMEs es indiferente en relación con la política pública para PyMEs.

Gráfico N° 11: Evaluación de la actual política pública de promoción a la producción según tamaño de empresa. Año 2011.

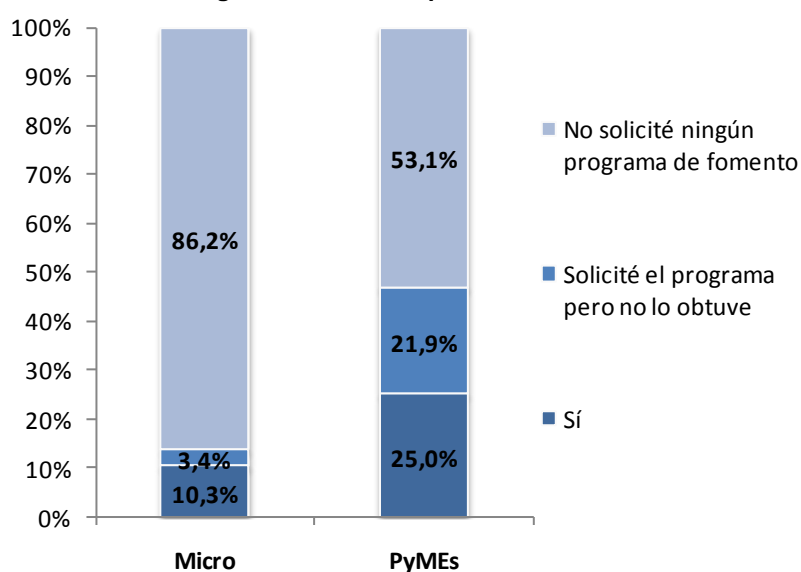


Fuente: IERAL de Fundación Mediterránea.

En el relevamiento también se consultó sobre el grado de utilización de programas públicos de promoción, a partir de lo cual se pudo conocer que sólo el 10% de las microempresas y el 25% de las PyMEs encuestadas accedieron a programas públicos de promoción.

Además, un 3% de microempresas y un 22% de PyMEs solicitaron programas pero no los obtuvieron. El resto de empresas encuestadas (86% de microempresas y 53% de PyMEs) no solícito acceder a ningún programa de fomento.

Gráfico N° 12: Acceso a algún programa público de promoción según tamaño de empresa. Año 2011.



Fuente: IERAL de Fundación Mediterránea.

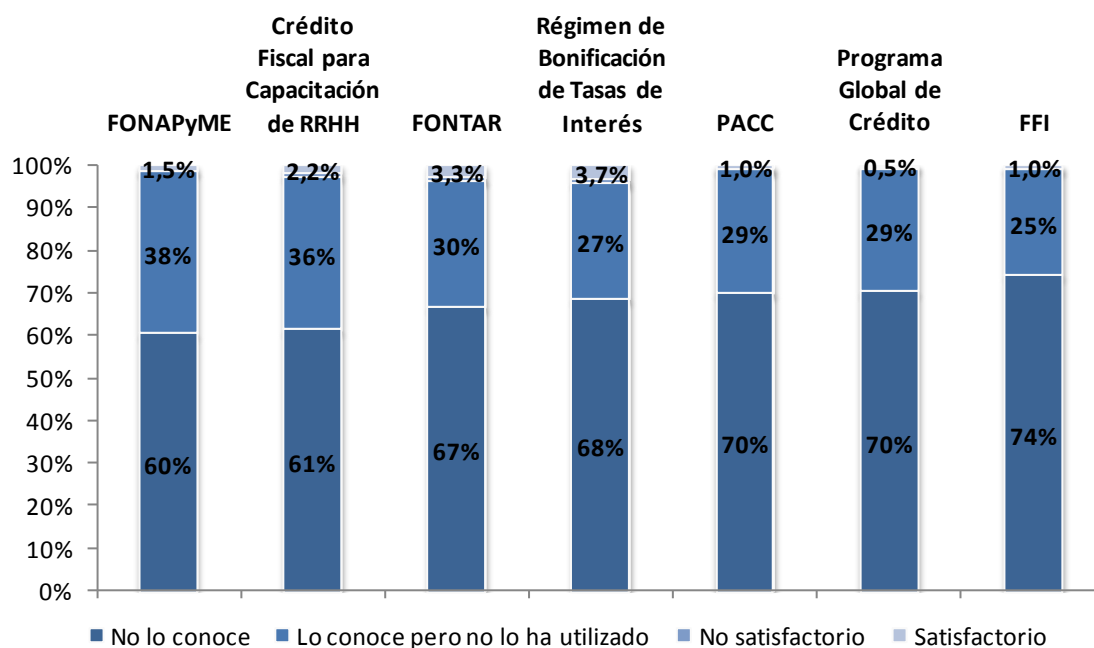
Los resultados exponen un bajo nivel de utilización, que refuerza la baja participación de los programas públicos en el financiamiento de las inversiones de PyMEs industriales (4% para 2011). Por ello, una consulta necesaria se refiere al conocimiento que tienen las empresas sobre los programas públicos.

Para ello se dispone con información de la *Encuesta Estructural a PyME Industriales 2009*, realizado por FOP, para los siguientes programas: el Fondo Nacional de Desarrollo para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (FONAPyME) de la SEPyME, el Régimen de Bonificación de Tasa de Interés de SEPyME, el Programa de Acceso al Crédito y Competitividad (PACC) de SEPyME, el Crédito Fiscal para la Capacitación de Recursos Humanos de SEPyME, el Programa Global de Crédito para MIPyMEs de SEPyME, el Fondo Tecnológico Argentino (FONTAR) del Ministerio de Ciencia, Tecnología e Innovación Productiva (MINCyT) y el Fondo Federal de Inversiones (FFI) del Consejo Federal de Inversiones (CFI).

A partir de dicho estudio, se tiene que al menos el 60% de las PyMEs industriales encuestadas por FOP desconocen los programas mencionados (2009), siendo el menos desconocido el FONAPyME (60% de empresas lo desconocen) y el más desconocido el FFI (74% de empresas lo desconocen).

Asimismo, se aprecia que entre un 25% (FFI) y 38% (FONAPyME) de las PyMEs conoce los programas pero no los ha utilizado.

Gráfico N° 13: Grado de conocimiento, utilización y satisfacción de Programas Públicos (% de empresas). Año 2009



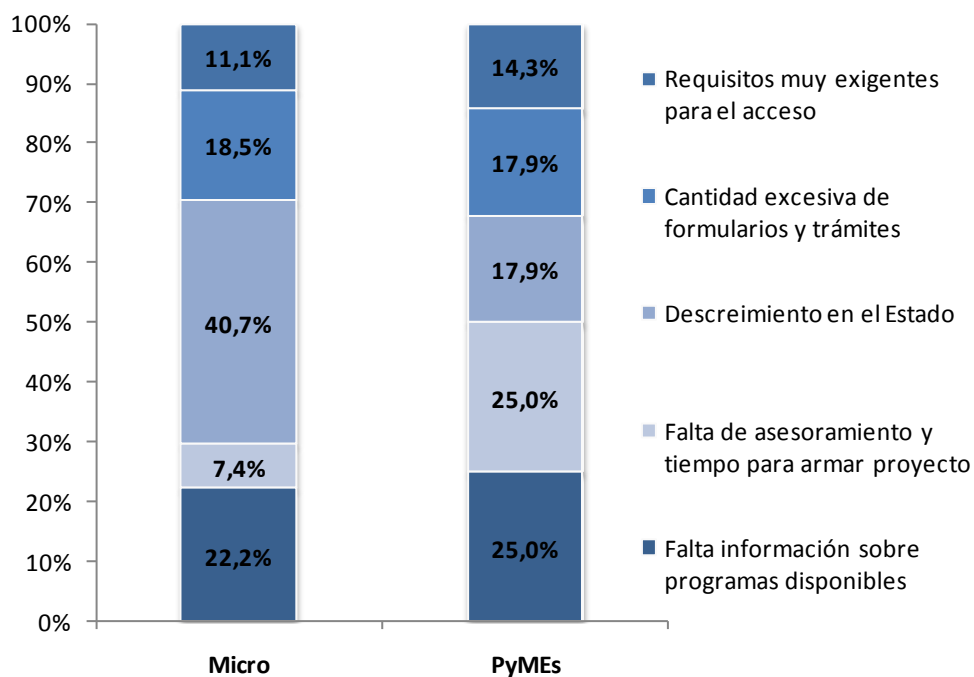
Fuente: IERAL de Fundación Mediterránea sobre la base de la Encuesta Estructural a PyME Industriales 2007 a 2011 de Fundación Observatorio PyME.

Nota: Por razón de espacio los valores correspondientes a "No satisfactorio" no se exhiben en el gráfico. De izquierda a derecha son: 0,3%; 0,7%; 0,5%; 0,7%; 0,4%; 0,5% y 0,3%.

Dado el exiguo acceso a programas públicos de promoción es interesante analizar los obstáculos que dificultan el acceso a los programas, según la visión de las empresas.

De las PyMEs encuestadas en el relevamiento de IERAL, se tiene que los dos principales obstáculos son falta de información sobre programas disponibles y falta de asesoramiento y tiempo para armar el proyecto (cada uno identificado como tal por el 25% de las empresas). Luego en tercer y cuarto lugar se encuentran el descreimiento en el Estado y la cantidad excesiva de formularios y trámites (cada obstáculo fue definido como tal por el 18% de las PyMEs). Finalmente se señaló como obstáculo a los requisitos muy exigentes para el acceso (14% de las PyMEs).

Gráfico N° 14: Principales obstáculos de acceso a programas públicos de promoción según tamaño de empresa. Año 2011



Fuente: IERAL de Fundación Mediterránea.

Respecto de las microempresas, el 41% identificó como principal obstáculo al descreimiento en el Estado. En segundo lugar, un 22% de microempresas señaló como principal obstáculo a la falta de información sobre programas disponibles. La cantidad excesiva de formularios y trámites fue señalada como principal obstáculo por el 19% de las estas empresas, ocupando así el tercer lugar. Luego, en orden de importancia pero para una baja proporción de micro empresas se encuentran como obstáculos los requisitos muy exigentes para el acceso (11%) y falta de asesoramiento y tiempo para armar el proyecto (7%).

I.4. Evaluación general de actualidad y perspectivas de política pública

Una vez que se tiene una impresión de los problemas que manifiestan las empresas en general y en aspectos específicos, es interesante analizar el estado actual del desarrollo de las políticas públicas y sus principales perspectivas. Para ello, se tiene como referencia a recientes estudios de la CEPAL (2010a) y Ferraro C. y Stumpo G. (2010b), que brindan algunas referencias destacadas sobre políticas e instituciones de apoyo a PyMEs en América Latina:

- Existieron importantes avances en creación y desarrollo de instituciones y políticas en los últimos 15 a 20 años.
- Se manifiesta un fuerte incremento en el número de programas que se llevan adelante, situación coincidente en todos los países.
- Las políticas son diseñadas y ejecutadas por niveles gubernamentales con poca importancia relativa, con escasos recursos financieros y humanos calificados, y con mala información de base.
- Se reconoce que el desarrollo institucional es diverso entre países, por lo tanto hay una gran variedad de fórmulas posibles de aplicar.
- Se aplican programas novedosos y eficaces en todos los países.
- El fenómeno emergente es el de las redes, clústeres productivos, articulación territorial.

Asimismo, entre los desafíos que se plantean abiertos se encuentran, entre otros, los siguientes:

- Mejorar la coherencia y la coordinación entre las diversas instituciones, dotándolo de una visión integral.
- Complementar instrumentos financieros y no-financieros.
- Mejorar la captación de necesidades de las empresas y establecer canales de comunicación adecuados para mejorar el diseño.
- Definir criterios para elegir beneficiarios.
- Dificultades en masificar las experiencias innovadoras que se realizan.
- Coordinar actores públicos y privados.
- Establecer buenas prácticas de evaluación de las políticas implementadas.

La política pública para el desarrollo del ecosistema emprendedor y las PyMEs se encuentra, como puede constatarse, altamente jerarquizada en el debate de los

organismos de apoyo internacional. Se tiene un cúmulo de aprendizajes muy relevantes, tanto por las experiencias exitosas como por aquellas que no lo fueron, como también se tienen grandes desafíos por delante. Por su parte, en la actualidad se desarrolla un contexto en el cual todas las naciones buscan innovar en sus instrumentos de apoyo, para lograr el mayor desarrollo de su aparato productivo.

A continuación se desarrolla un conjunto de análisis sobre los obstáculos y las posibles soluciones a los mismos, a partir de la realización de una serie de encuestas y entrevistas a diferentes actores relevantes de la política pública y el entorno productivo.

II. Análisis de los obstáculos que enfrenta el ecosistema emprendedor y las MiPyMEs y propuestas de mejora

II. Análisis de los obstáculos que enfrenta el ecosistema emprendedor y las MiPyMEs y propuestas de mejora

Los diferentes problemas que enfrentan las MiPyMEs y el ecosistema emprendedor para el desarrollo de sus actividades han sido objeto de análisis en numerosos estudios, como fue reseñado en la sección anterior. En este sentido, la literatura sugiere que la problemática generalmente tiene puntos en común independientemente del país o región donde se encuentren, aunque también debe tenerse en cuenta que la ‘transferencia’ de programas no siempre es exitosa, por eso, surge la necesidad de contar con la posibilidad de conocer la visión que tienen sobre el tema los principales actores de la región sobre la cual se propondrán políticas públicas.

En función de las investigaciones realizadas en materia de obstáculos, en estudios propios y de terceros, y tomando como base los problemas diagnosticados desde la teoría, se diseñó una encuesta orientada principalmente al desarrollo de soluciones desde la política pública, donde se concentra la atención en la consulta sobre cómo subsanar los obstáculos que se enfrentan, los cuales se consideran relativamente conocidos de antemano.

Asimismo, se desarrolla un conjunto de entrevistas para obtener referencias cualitativas que pueden surgir de la interacción más abierta con los referentes considerados. Para esta tarea se considera la consulta a diez empresarios referentes de la Provincia de Córdoba, diez referentes de política pública y once referentes locales del interior provincial.

II.1. Encuestas a Empresas y Emprendedores

En el marco de este estudio, se desarrolló la encuesta para el desarrollo de Políticas Públicas, para la cual se diseñaron dos cuestionarios, uno dirigido a empresas consolidadas (en su mayoría MiPyMEs) y el otro a emprendedores recientes o nuevas empresas.

El formulario destinado a emprendedores es similar al realizado para empresas, pero se diferencia en que se omiten las preguntas que sólo pueden responder firmas en marcha y no corresponden al caso de un emprendedor.

Los cuestionarios se completaron a través de internet, accediendo a estos mediante un link que se envió vía correo electrónico. En el caso de la encuesta a empresas, luego del envío del formulario por correo electrónico, se obtuvo una tasa de respuesta muy baja, por lo que se procedió a realizar reiterados contactos telefónicos invitando a las empresas a participar del estudio. En este sentido, la extensión de la encuesta y la época del año en que fue realizada podrían haber dificultado la obtención de un mayor nivel de respuesta (en la propuesta inicial se establecía como objetivo alcanzar el número de 100 encuestados, llegando en la práctica a encuestar a 93 empresarios o emprendedores, al cierre del periodo definido en el cronograma).

El criterio con el cual fueron seleccionadas las empresas es de carácter subjetivo, considerando listados de empresas socias de las principales entidades empresariales de la Provincia, por lo tanto no responde a un criterio de aleatoriedad estadística. En cambio, puede comprobarse una gran variedad de sectores económicos incorporados en las respuestas, como se analiza en el apartado respectivo, lo cual permite asumir que el conjunto de respuestas no manifiesta un sesgo importante desde ese punto de vista.

A continuación se presentan los resultados para cada una de las encuestas. En primer lugar, se describe lo obtenido desde la visión de las empresas y, en segundo lugar, lo que corresponde a emprendedores.

II.1.1. Empresas

La encuesta sobre problemas que enfrentan las empresas consolidadas y las posibles soluciones desde la Política Pública se dirigió a los socios de Fundación Mediterránea y a las diferentes cámaras y asociaciones empresarias de la Provincia de Córdoba.

Como se mencionó con anterioridad el formulario, se envió inicialmente por correo electrónico y posteriormente, ante una muy baja tasa de respuesta, se decidió contactar telefónicamente con lo que se logró que 51 empresas respondieran el cuestionario.

Los resultados de la encuesta a empresas sobre problemas que se enfrentan y posibles soluciones desde la política pública se estructuran en 12 secciones mediante las cuales se analizan: (1) los datos de caracterización de los encuestados; (2) las valoraciones sobre los programas de apoyo a las PyMEs; (3) la visión respecto del apoyo al emprendedorismo; (4) cuestiones del ámbito laboral; (5) asuntos de gestión; (6)

aspectos del ámbito productivo; (7) las actividades de asociatividad, vinculación y clústeres; (8) el financiamiento a corto y largo plazo; (9) los impuestos y las regulaciones; (10) la rentabilidad; (11) los mercados externos y la competitividad; y (12) la infraestructura.

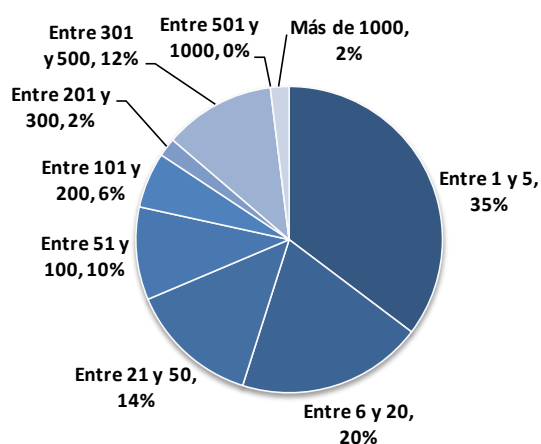
Caracterización de las empresas

En esta primera sección se presentan los rasgos de caracterización de las empresas que participaron de la encuesta. Se analiza la distribución de firmas según su tamaño (cantidad de empleados), sector de actividad, localización, antigüedad y si se trata de empresas familiares.

Al considerar el tamaño de las empresas, se encuentra que el 35% tienen entre 1 y 5, mientras que aquellas cuya planta de ocupados es de 6 a 20 representan el 20%, las que tienen entre 21 y 50 son el 14% y las que tienen entre 51 y 100 son el 10% de la muestra, es decir que la gran mayoría de las firmas consideradas son MiPyMEs. Luego, las firmas cuya cantidad de trabajadores se ubica por encima de 100 empleados alcanzan el 22%. La inclusión de empresas de mayor envergadura se entiende que es válida, ya que agregan una visión de los temas, correspondiente a una firma que ya superó algunos de los inconvenientes que aquejan con mayor dureza a la PyME.

Gráfico N° 15: Distribución de empresas según cantidad de empleados

Porcentaje de empresas



Fuente: IERAL.

Nota: Las categorías no suman 100% a causa del redondeo.

Respecto a los sectores de actividad se tiene que Construcción y Productos metálicos diversos representan cada uno el 10% de los encuestados cada uno, en tanto que Tecnología (software) y Comunicación representan cada uno el 8% de la muestra.

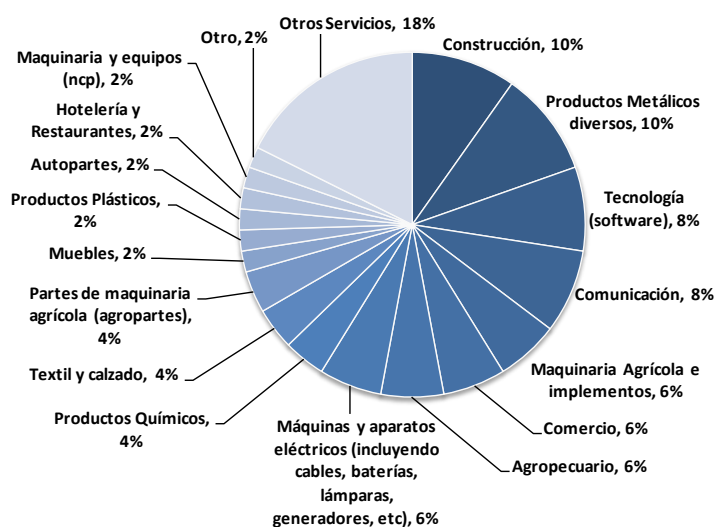
Por su parte, los rubros Maquinaria agrícola e implementos, Comercio, Agropecuario y Máquinas y aparatos eléctricos (incluyendo cables, baterías, lámparas, generadores, etc.) constituyen cada uno el 6% de las empresas.

En cuanto a los sectores de Productos químicos, Textil y calzado y Partes de maquinaria agrícola (agropartes), agrupan cada uno el 4% de los encuestados.

Luego, se aprecia que Muebles, Productos plásticos, Autopartes, Hotelería y restaurantes, Maquinarias y equipos (ncp) y otros reúnen cada uno el 2% de los participantes en la encuesta. Finalmente, el 18% de las firmas corresponde a variados rubros de servicios no contemplados en las otras categorías.

Gráfico N° 16: Distribución de empresas según sector de actividad

Porcentaje de empresas



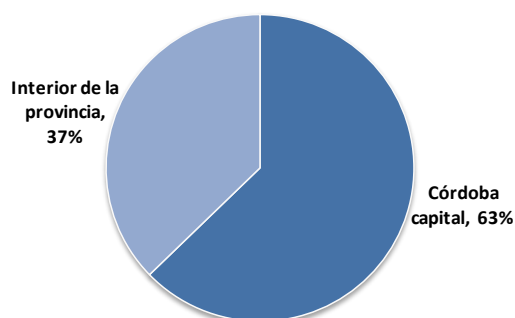
Fuente: IERAL.

Nota: Las categorías no suman 100% a causa del redondeo.

Si se considera la localización de las firmas, se observa que 63% pertenecen a la ciudad de Córdoba Capital, mientras que el 37% se encuentran ubicadas en el interior de la Provincia de Córdoba.

Gráfico N° 17: Distribución de empresas según ciudad de localización

Porcentaje de empresas

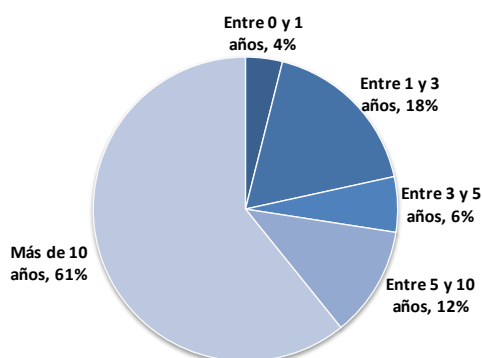


Fuente: IERAL.

En cuanto a la antigüedad se aprecia que sólo el 4% de las empresas tiene menos de 1 año de vida, el 18% tiene entre 1 y 3 años, el 6% tiene entre 3 y 5 años, el 12% tiene entre 5 y 10 años. Se destaca que el 61% de las empresas consideradas tienen más de 10 años de antigüedad.

Gráfico N° 18: Distribución de empresas según antigüedad

Porcentaje de empresas



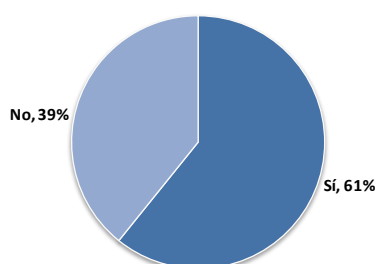
Fuente: IERAL.

Nota: Las categorías no suman 100% a causa del redondeo.

El último rasgo de caracterización analizado se refiere a si las empresas son familiares o no. Al respecto se tiene que el 61% de las firmas que participaron de la encuesta son familiares, mientras que el 39% restante no lo son.

Gráfico N° 19: Distribución de empresas según si es empresa familiar

Porcentaje de empresas



Fuente: IERAL.

Programas de apoyo a las PyMEs

En esta sección, se muestra la postura y el conocimiento de las empresas encuestadas respecto a los programas de apoyo a PyMEs.

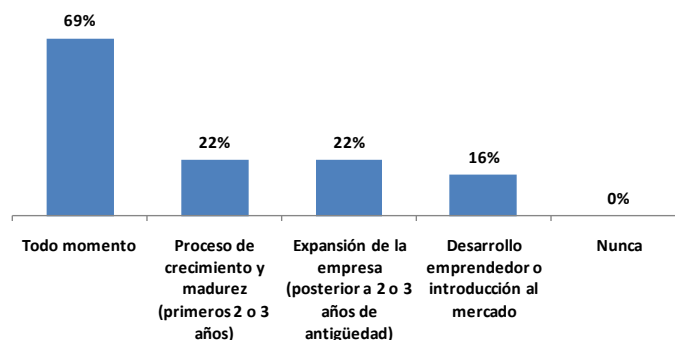
Al consultar sobre el/los momento/s de la vida de las empresas en que se considera prioritario contar con programas de apoyo o promoción se encuentra que el 69% considera se debe disponer de programas de apoyo o promoción en todo momento.

Luego, el 22% de los encuestados señala que se debe contar con programas de promoción en el proceso de crecimiento y madurez (primeros dos o tres años), en tanto que otro 22% considera preciso apoyar durante la expansión de la empresa (posterior a 2 ó 3 años de antigüedad) y un 16% manifiesta que se debe fomentar el desarrollo emprendedor o introducción al mercado.

Se destaca que ninguna firma expresa que no se requieran programas de apoyo o promoción.

Gráfico N° 20: Momentos en la vida de las empresas considerados prioritarios para contar con programas de apoyo o promoción

Porcentaje de empresas que consideran prioritario cada momento



Fuente: IERAL.

Nota: Las categorías no suman 100% porque se trata de una pregunta de respuesta múltiple.

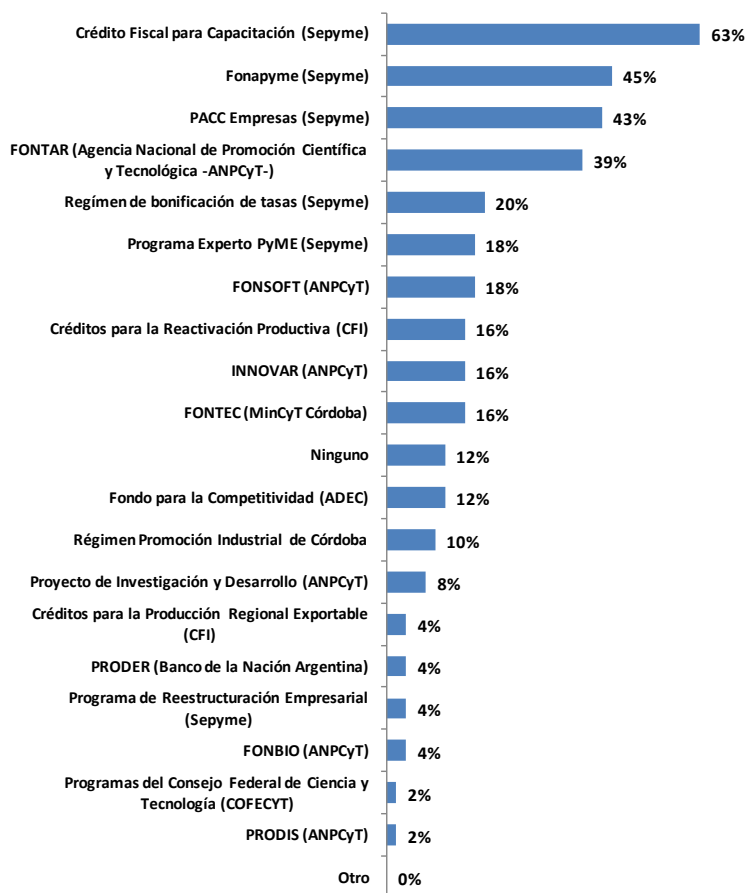
En cuanto a los programas de promoción que son conocidos por mayor cantidad de empresas se destacan el Crédito Fiscal para Capacitación de Sepyme, 63% de firmas lo conocen; el Fonapyme de Sepyme (45%); el PACC Empresas de Sepyme (43%); y FONTAR de la ANPCyT (37%).

En general, se aprecia que los programas de Sepyme tienen más difusión. Además, se debe mencionar que el 12% de los encuestados declara no conocer ningún programa.

Debe destacarse, además, que en gran parte de los programas ocurre que son desconocidos por más del 80% de las empresas, como son los casos de Créditos CFI o FONTEC.

Gráfico N° 21: Grado de conocimiento de los programas de promoción

Porcentaje de empresas que conoce cada programa



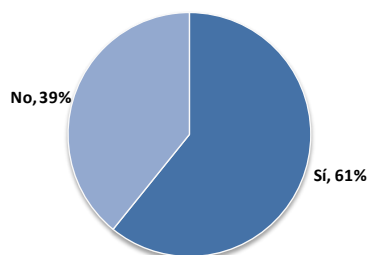
Fuente: IERAL.

Nota: Las categorías no suman 100% porque se trata de una pregunta de respuesta múltiple.

Al preguntar sobre si se participaría de algún programa público destinado a promover la empresa se encuentra que el 61% de las firmas están dispuestas a hacerlo, mientras que el 35% restante no lo están.

Gráfico N° 22: Distribución de empresas según si participarían de un programa público de promoción

Porcentaje de empresas

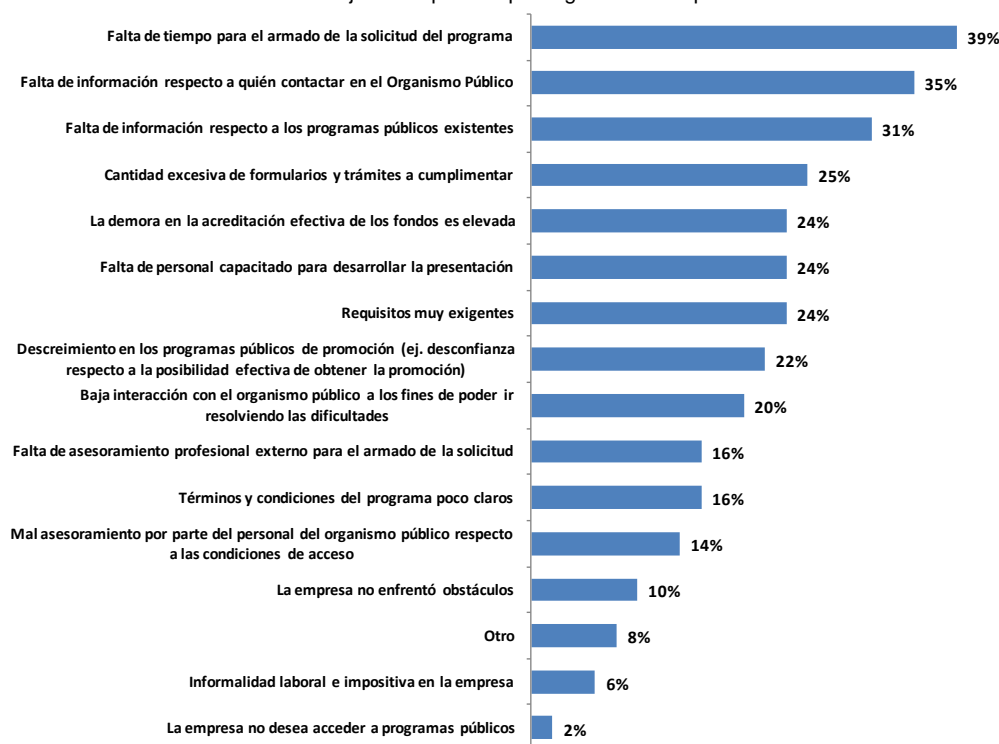


Fuente: IERAL.

Respecto a los obstáculos que dificultan acceder a un programa público de promoción se tiene, en primer lugar, que 39% de los encuestados identifica la falta de tiempo para el armado de la solicitud del programa. Luego, 35% señala la falta de información respecto a quien contactar en el Organismo Público y 31% indica la falta de información respecto a los programas públicos existentes. Además, se debe indicar que sólo el 10% de las empresas no enfrentaron obstáculos para acceder a programas públicos.

Gráfico N° 23: Obstáculos que le dificultan a la empresa el acceso a un programa público de promoción

Porcentaje de empresas que eligieron cada opción



Fuente: IERAL

Nota: Las categorías no suman 100% porque se trata de una pregunta de respuesta múltiple.

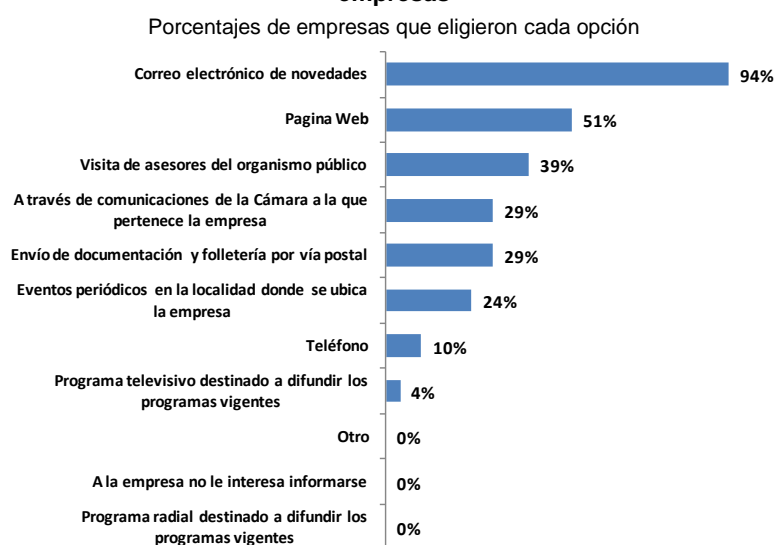
En relación con el gran desconocimiento sobre los programas públicos que se señaló, es interesante apreciar los resultados a la siguiente consulta. Sobre cómo desean

informarse las empresas respecto a novedades y anuncios relacionados con los programas públicos que pueden ser de su interés, se tiene como principal preferencia al correo electrónico de novedades, ya que el 94% de las firmas lo elige.

A continuación, le siguen en orden de prioridad las páginas web y las visitas de asesores del organismo público, siendo señaladas por 51% y 39% de encuestados respectivamente.

Cabe remarcar que a todas las firmas les interesa informarse al respecto.

Gráfico N° 24: Medios de comunicación sobre novedades y anuncios relacionados con los programas públicos que pueden ser de interés para las empresas



Fuente: IERAL.

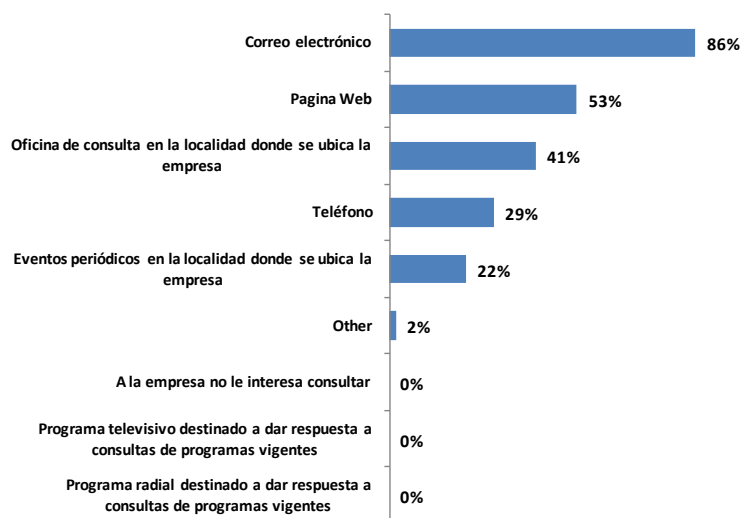
Nota: Las categorías no suman 100% porque se trata de una pregunta de respuesta múltiple.

Luego, refiriéndose a los problemas que puedan presentarse para acceder a la información del programa y a los detalles para realizar la solicitud el 86% de las empresas elige como canal de consulta el correo electrónico. En menor medida, 53% de los encuestados selecciona Página web y 41% prefiere una oficina de consulta en la localidad donde se ubica la empresa.

Las empresas no consideran prioritario utilizar como canales de información y consulta a la TV o la radio, en programas específicos.

Gráfico N° 25: Canales de consulta preferidos en relación con las posibles dificultades para acceder a la información del programa y los detalles para realizar la solicitud

Porcentaje de empresas que eligieron cada opción



Fuente: IERAL.

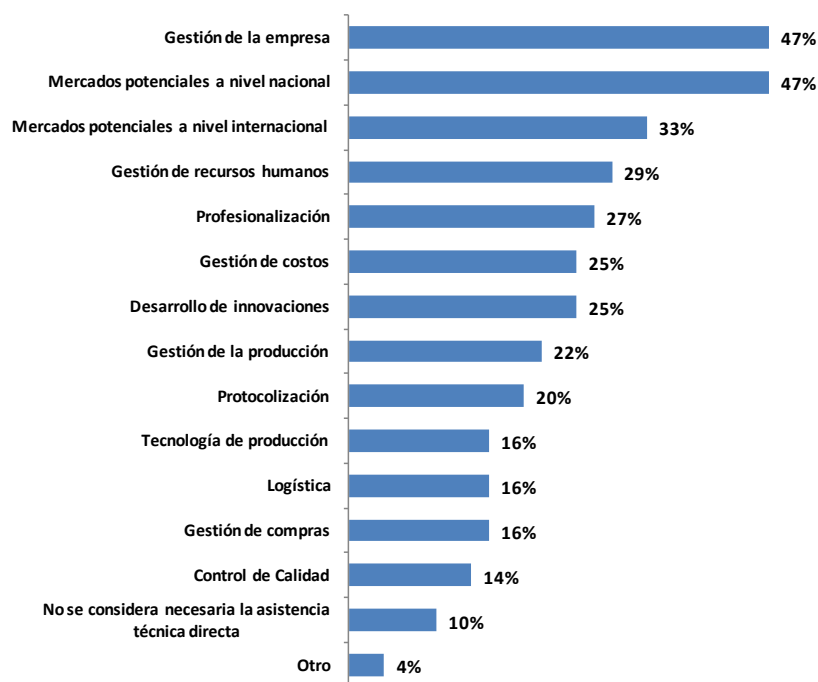
Nota: Las categorías no suman 100% porque se trata de una pregunta de respuesta múltiple.

Finalmente, se consultó sobre las áreas de interés en las que se necesitaría asistencia técnica directa la empresa.

Al respecto, las preferencias son la gestión de la empresa y los mercados potenciales a nivel nacional, en primer lugar, ambos temas son elegidos por un 47% de empresas.

Asimismo, otras áreas de interés que se pueden mencionar son: mercados potenciales a nivel internacional (33% de empresas señala este aspecto), la gestión de recursos humanos (29%) y la profesionalización (27%).

Gráfico N° 26: Áreas de interés en las cuales se necesitaría asistencia técnica directa
 Porcentaje de empresas que eligieron cada opción



Fuente: IERAL.

Nota: Las categorías no suman 100% porque se trata de una pregunta de respuesta múltiple.

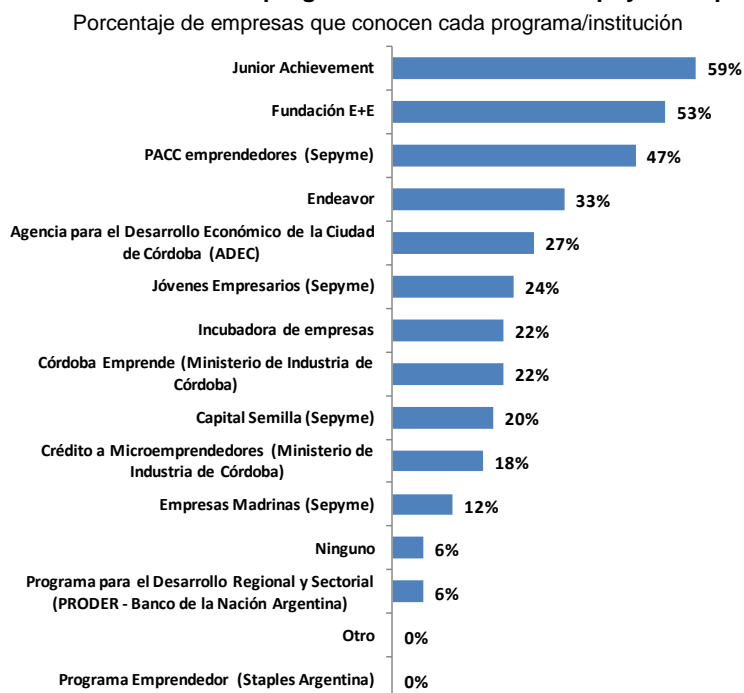
Apoyo al emprendedorismo

A continuación se presentan los resultados referidos a diferentes aspectos que pueden condicionar el desarrollo de nuevos negocios. Se pidió a quienes respondieron la encuesta que lo hagan en relación con su propia experiencia y/o su visión del problema en la actualidad. Así, es posible que el empresario consolidado responda en función de su experiencia al iniciar su empresa, como así también podría reflejar su visión actual sobre la promoción de nuevos emprendimientos, si lo considera más oportuno.

Inicialmente se pregunta sobre el conocimiento de programas/instituciones de apoyo a emprendedores y los resultados muestran como más conocida a la institución Junior Achievement, 59% de las empresas lo conocen. Luego, se encuentra Fundación E+E, que es conocida por un 53% de las firmas.

Además, se tiene que un 47% de empresas declara conocer el programa PACC emprendedores de Sepyme, un 33% señaló a Endeavor y un 27% destacó la Agencia para el Desarrollo Económico de la Ciudad Córdoba (ADEC).

Gráfico N° 27: Conocimiento de programas/instituciones de apoyo a emprendedores



Fuente: IERAL.

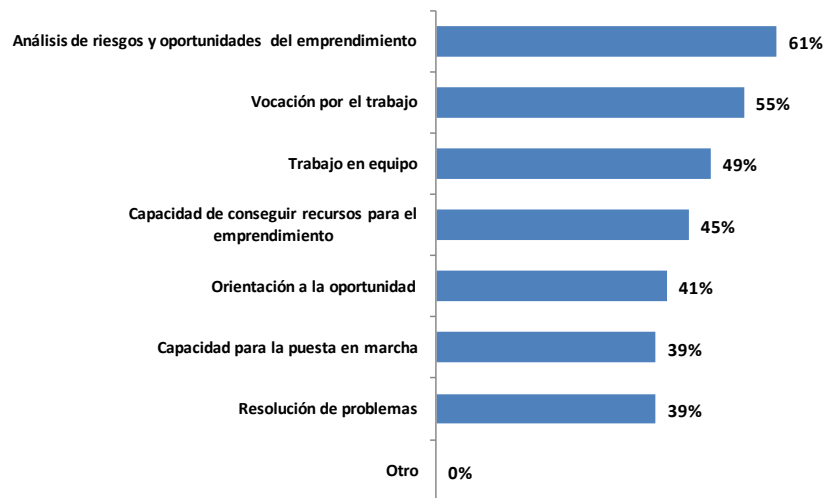
Nota: Las categorías no suman 100% porque se trata de una pregunta de respuesta múltiple.

Por otra parte, se destaca el amplio desconocimiento de algunos programas significativos como Jóvenes Empresarios o los Microcréditos a emprendedores, en los cuales se aprecia que más del 75% de los empresarios no los conocen.

Al indagar sobre cuáles son las competencias más importantes para la gestión y el desarrollo de emprendimientos exitosos se destaca: análisis de riesgos y oportunidades del emprendimiento, ya que un 61% de los encuestados la señala como prioritario. Otras competencias destacadas son la vocación por el trabajo (55%) y el trabajo en equipo (49%).

Gráfico N° 28: Competencias personales más importantes para la gestión y el desarrollo de emprendimientos exitosos

Porcentaje de empresas que eligieron cada opción



Fuente: IERAL.

Nota: Las categorías no suman 100% porque se trata de una pregunta de respuesta múltiple.

Respecto a la perdurabilidad de los emprendimientos se encuesta sobre los factores que la limitan. En este sentido, el factor preponderante que se indica es el riesgo propio del sector, un 59% de empresas selecciona esta opción.

Los aspectos que le siguen en importancia son: falta de financiamiento por falta de antecedentes o garantías (43%), desconocimiento del mercado y los competidores (41%), cualidades personales del emprendedor (35%) y potenciales conflictos con socios y/o familiares participantes del emprendimiento (29%).

Gráfico N° 29: Factores que limitan la perdurabilidad del emprendimiento

Porcentaje de empresas que eligieron cada opción



Fuente: IERAL

Nota: Las categorías no suman 100% porque se trata de una pregunta de respuesta múltiple.

Finalmente, en cuanto a las políticas de fomento al emprendedorismo, como primera medida, un 78% de los encuestados elige la opción programas de financiamiento a emprendedores.

Asimismo, una importante cantidad de empresas señala como instrumentos de fomento a los siguientes: simplificar la formalización de los emprendimientos (61%), generar y promover el espíritu emprendedor en el ciclo educativo formal secundario (61%), exceptuar temporalmente del pago de impuestos al inicio de las actividades (53%) y desarrollar instituciones que asistan y apoyen a emprendedores (51%).

También se destaca que todas las empresas consideran que se requieren políticas públicas para apoyar al emprendedorismo.

Gráfico N° 30: Instrumentos de fomento al emprendedorismo desde la Política Pública



Fuente: IERAL.

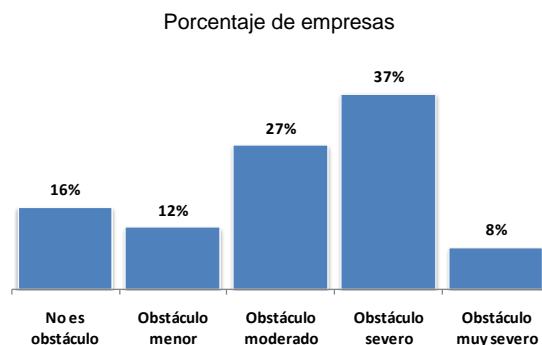
Nota: Las categorías no suman 100% porque se trata de una pregunta de respuesta múltiple.

Ámbito laboral

En esta sección se resumen los resultados de la encuesta correspondientes a los problemas y necesidades que enfrentan las PyMEs en materia laboral y posibles soluciones desde la política pública.

Al preguntar sobre la severidad del problema de escasez de mano de obra calificada se destaca que 45% de empresas lo define como obstáculo severo o muy severo, mientras que 28% lo define como obstáculo menor o bien no lo ve como una dificultad. El 27% lo considera un obstáculo moderado.

Gráfico N° 31: Distribución de empresas según severidad del problema de escasez de mano de obra calificada

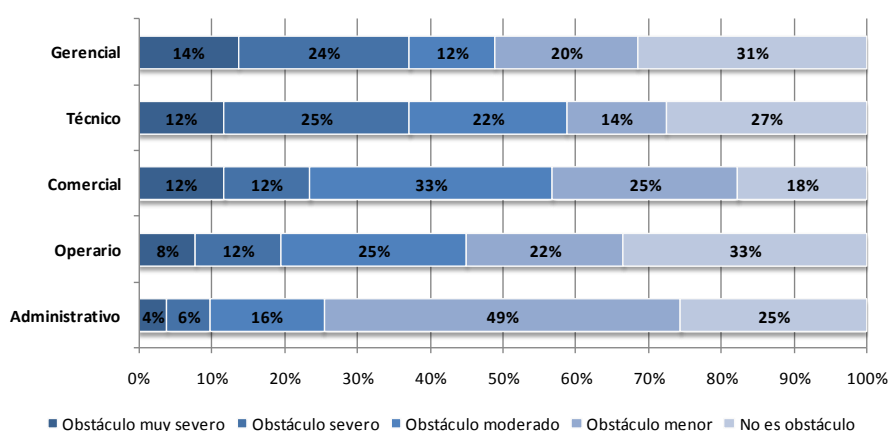


Fuente: IERAL

Respecto al problema de la escasez de mano de obra se indaga sobre la insatisfacción de la demanda laboral para diferentes niveles de calificación. Así pues, se encuentra que la escasez de mano de obra gerencial fue seleccionada por mayor cantidad de empresas como obstáculo severo o muy severo, 38% de encuestados la definen como tal.

De acuerdo al criterio de cantidad de firmas que consideran la escasez de mano de obra como obstáculo severo y muy severo, al nivel gerencial le siguen en orden de relevancia el nivel técnico, el comercial, el operario y el administrativo.

Gráfico N° 32: Insatisfacción de la demanda laboral según calificación de la mano de obra y severidad del problema
Porcentaje de empresas



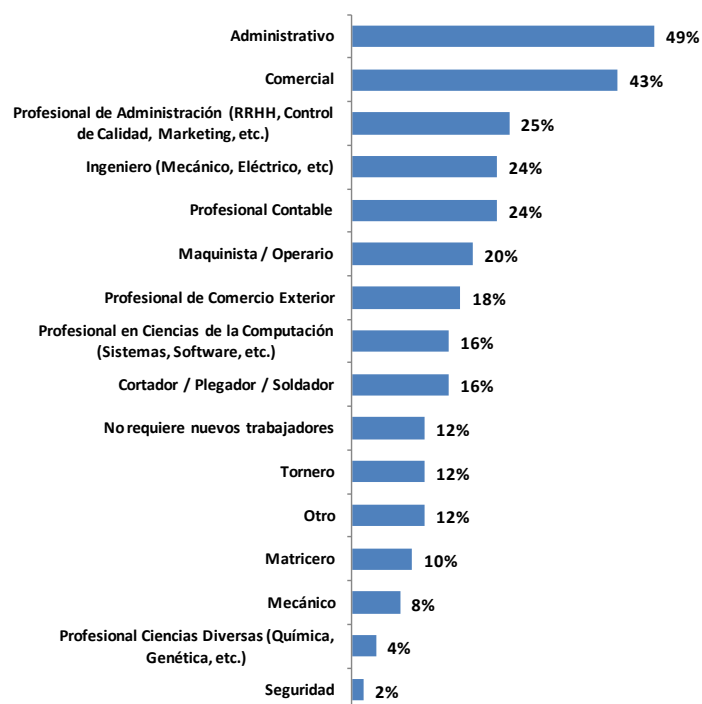
Fuente: IERAL.

Nota: La categoría Gerencial no suma 100% a causa del redondeo.

También se consultó sobre el perfil laboral que más requieren las empresas. Se halla, en primer lugar, que un 49% de los encuestados señala el perfil administrativo y, en segundo lugar, un 43% selecciona el perfil comercial. En tercer lugar, y en menor medida, un 25% manifiesta que se requieren profesionales de administración. A continuación, en orden de importancia, se tiene que se requieren Ingenieros y Profesionales contables.

Gráfico N° 33: Perfiles laborales que más requieren las empresas

Porcentaje de empresas que eligieron cada opción



Fuente: IERAL.

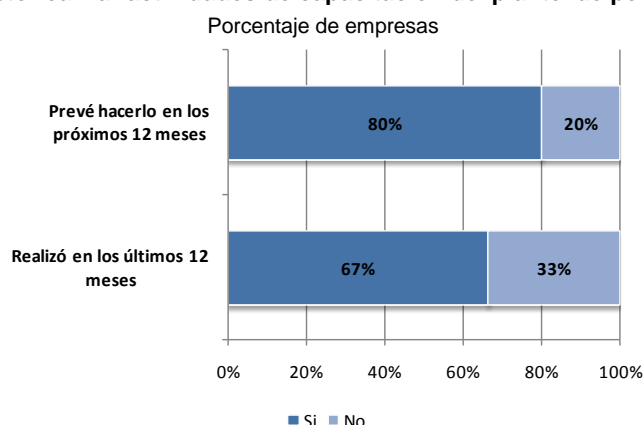
Nota: Las categorías no suman 100% porque se trata de una pregunta de respuesta múltiple.

En referencia a la instrucción del personal se indaga sobre la realización de actividades de capacitación en los últimos 12 meses y si se prevén realizar estas actividades en los próximos 12 meses.

En este sentido, se tiene que un 67% de firmas realizó actividades de capacitación de la planta de personal en los últimos 12 meses.

En cuanto a la capacitación prevista para los próximos 12 meses se encuentra que 4 de cada 5 empresas (80%) prevén llevar adelante actividades de capacitación del personal.

Gráfico N° 34: Distribución de empresas que realizan o tienen previsto realizar actividades de capacitación del plantel de personal



Fuente: IERAL.

Una vez analizado el problema de la escasez de mano de obra calificada, se consultó sobre posibles soluciones desde la política pública. Al respecto, reforzar la cultura de trabajo como política de Estado es la opción más elegida, un 84% de los encuestados lo prefiere.

Otras posibles soluciones seleccionadas por las empresas son: mayor incentivo al desarrollo de oficios en la escuela secundaria, 71% de firmas elige esta opción, y una mayor articulación del sistema educativo con el sistema productivo (61%).

Gráfico N° 35: Posibles soluciones al problema de la escasez de mano de obra



Fuente: IERAL.

Nota: Las categorías no suman 100% porque se trata de una pregunta de respuesta múltiple.

Al consultar sobre las temáticas de capacitación que son consideradas más necesarias se tiene, en primer lugar, la formación de relaciones (trabajo en equipo, comunicación, trato interpersonal, etc.), ya indicada por 63% de los encuestados.

Luego, le siguen en importancia la formación en herramientas de comercialización (47%), herramientas de gestión (47%), la formación motivacional (45%) y la formación técnica productiva específica (45%).

Gráfico N° 36: Temáticas de capacitación consideradas más necesarias por las empresas



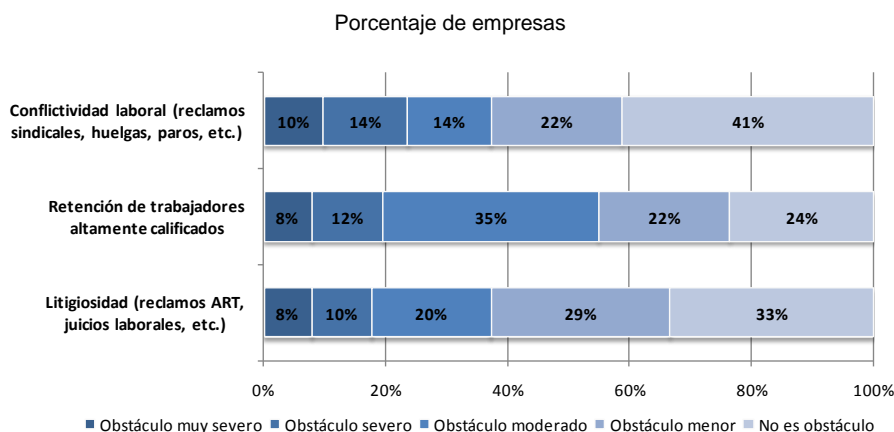
Fuente: IERAL.

Nota: Las categorías no suman 100% porque se trata de una pregunta de respuesta múltiple.

También se indaga sobre la severidad de otros problemas del ámbito laboral, como con la conflictividad laboral (reclamos sindicales, huelgas, paros, etc.), la litigiosidad (reclamos ART, juicios laborales, etc.) y la retención de trabajadores altamente calificados.

Se tiene que la conflictividad laboral es considerada obstáculo severo o muy severo por el 24% de los encuestados, la retención de trabajadores altamente calificados lo es para el 20% y mientras que la litigiosidad lo es para el 18%. Considerando el total de empresas que consideran obstáculo (en algún grado) a cada situación, se tiene que la retención del personal calificado es la cuestión más relevante (76% lo considera obstaculizante en algún grado).

Gráfico N° 37: Severidad de otros problemas del ámbito laboral - Conflictividad laboral, litigiosidad y retención de trabajadores altamente calificados



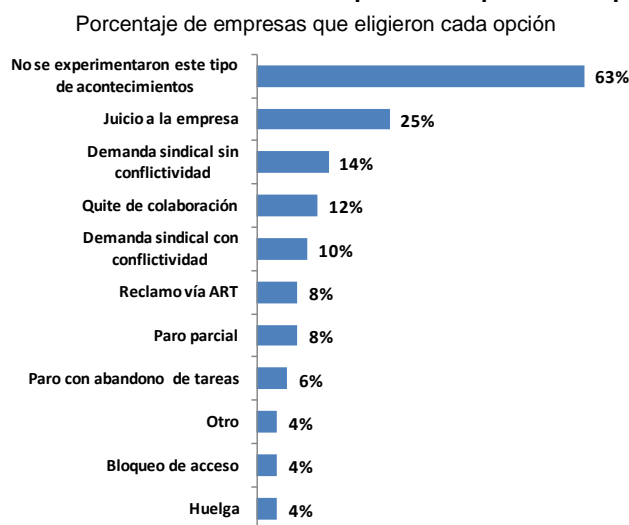
Fuente: IERAL.

Nota: Las categorías conflictividad laboral y retención de trabajadores altamente calificados no suman 100% a causa del redondeo.

Al consultar sobre diferentes acontecimientos problemáticos experimentados en los últimos 12 meses de parte de la plantilla de personal se encuentra que un 63% de las firmas declara no haber enfrentado acontecimientos problemáticos.

Sin embargo, un 25% manifiesta que en el último año se afrontaron juicios, un 14% expresa que tuvieron demandas sindicales sin conflictividad, un 11% establece que enfrentó demandas sindicales sin conflictividad y un 12% comunica que sufrió quite de colaboración, entre otros conflictos de menor frecuencia.

Gráfico N° 38: Acontecimientos problemáticos experimentados por las empresas en los últimos 12 meses de parte de la plantilla de personal



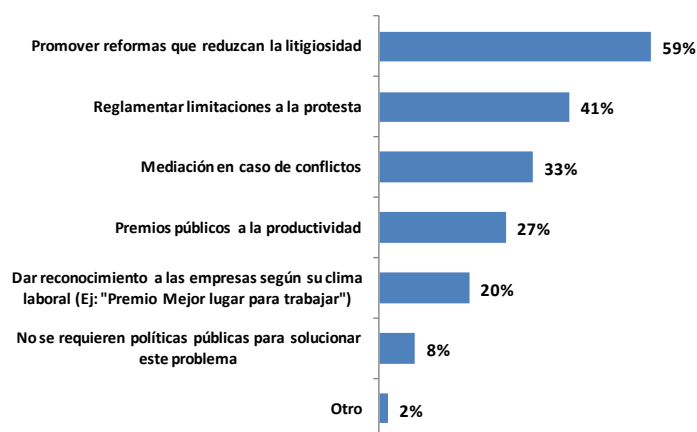
Fuente: IERAL.

Nota: Las categorías no suman 100% porque se trata de una pregunta de respuesta múltiple.

Finalmente, se pregunta sobre posibles soluciones desde la política pública a los problemas de litigiosidad, conflictividad laboral y retención de trabajadores altamente calificados. En primer lugar, un 59% de empresas selecciona como posible solución promover reformas que reduzcan la litigiosidad. Luego, en menor medida, un 41% considera que se deben reglamentar limitaciones a la protesta y un 33% cree necesaria la mediación en caso de conflictos.

Gráfico N° 39: Posibles soluciones desde la política pública a los problemas de litigiosidad, conflictividad laboral y retención de trabajadores altamente calificados

Porcentaje de empresas que eligieron cada opción



Fuente: IERAL.

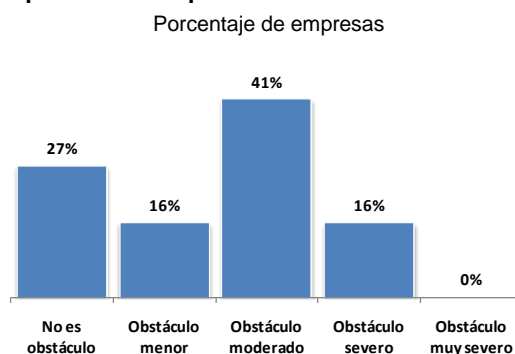
Nota: Las categorías no suman 100% porque se trata de una pregunta de respuesta múltiple.

Asuntos de gestión

Esta sección indaga sobre la profesionalización, la protocolización y demás herramientas de gestión de las empresas. A continuación se presentan los resultados de las preguntas referidas a los temas mencionados.

Al consultar sobre la severidad del problema ocasionado por la falta de profesionalización de mandos directivos se tiene que para el 43% de las firmas es un obstáculo menor o no es obstáculo, mientras que el 41% expresa que es un obstáculo moderado y un 16% responde que es un obstáculo severo. Se debe mencionar que ninguna empresa lo define como muy severo.

Gráfico N° 40: Distribución de empresas según la severidad del problema ocasionado por la falta de profesionalización de mandos directivos



Fuente: IERAL.

Respecto a profesionalización, se tiene que sólo el 35% de los participantes de la encuesta afirma disponer de una empresa profesionalizada y, en consecuencia, el 65% restante no lo está.

Sin embargo, de las firmas que no están profesionalizadas se aprecia que el 97% (63% del total de empresas que respondieron la encuesta) pretende profesionalizarse, mientras que el 3% de las no profesionalizadas (2% del total de firmas) no lo considera necesario.

Gráfico N° 41: Distribución de empresas según si están profesionalizadas



Fuente: IERAL.

Cuando se pregunta sobre las dificultades que impiden o dificultan la profesionalización se encuentra que la opción más señalada es la falta de una estrategia de gestión definida, 31% de las empresas elige esta opción.

También se tiene que un 25% de los encuestados señala la falta de recursos para invertir en profesionalización y otro 25% selecciona la falta de herramientas, procesos y sistemas de gestión. Igualmente, se destaca que un 27% de las firmas no enfrentó problemas para profesionalizarse.

Gráfico N° 42: Dificultades que impiden la profesionalización de las empresas

Porcentaje de empresas que eligieron cada opción



Fuente: IERAL.

Nota: Las categorías no suman 100% porque se trata de una pregunta de respuesta múltiple.

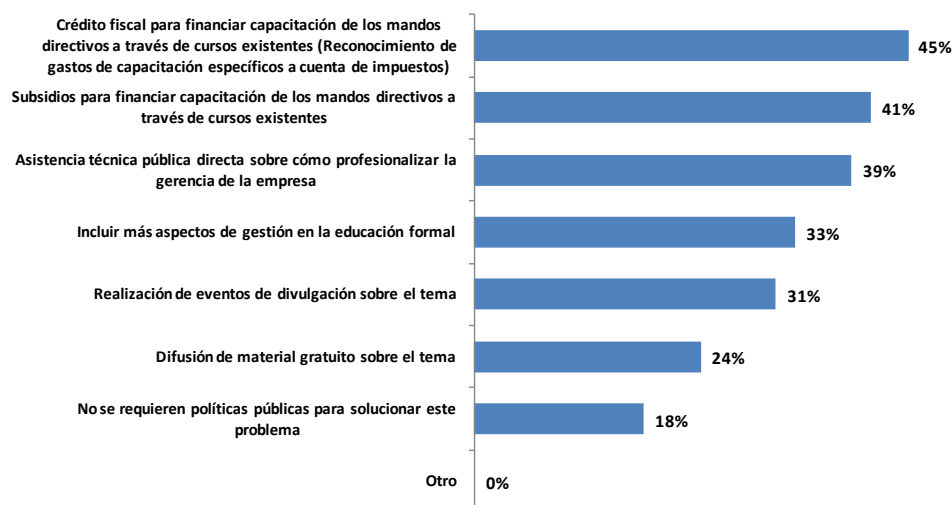
Respecto a posibles soluciones de parte de la política pública al problema de falta de profesionalización de mandos directivos se tiene que el 45% de las empresas indica su preferencia por el crédito fiscal para financiar la capacitación de los mandos directivos a través de cursos existentes (reconocimiento de gastos de capacitación específicos a cuenta de impuestos).

Luego, otras posibles soluciones destacadas son los subsidios para financiar capacitación de los mandos directivos a través de cursos existentes (41% de encuestados elige esta opción), asistencia técnica pública directa sobre cómo profesionalizar la gerencia de la empresa (39%) e incluir más aspectos de gestión en la educación formal (33%).

Igualmente, es oportuno mencionar que un 18% no considera que se requieran políticas públicas para solucionar este problema.

Gráfico N° 43: Posibles soluciones de parte de la política pública al problema de falta de profesionalización de mandos directivos

Porcentaje de empresas que eligieron cada opción



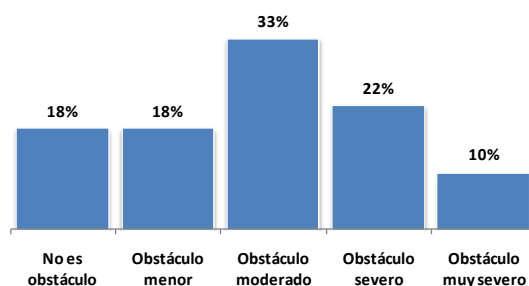
Fuente: IERAL.

Nota: Las categorías no suman 100% porque se trata de una pregunta de respuesta múltiple.

Seguidamente, se consultó sobre la severidad que representa el problema generado por la falta de protocolización de los procesos de las empresas. En este sentido, el 36% de las firmas declara que es un obstáculo menor o no es obstáculo, al tiempo que 33% lo considera un obstáculo moderado y el restante 32% manifiesta que se trata de un obstáculo severo o muy severo.

Gráfico N° 44: Distribución de empresas según la severidad del problema de falta de protocolización de los procesos de la firma

Porcentaje de empresas



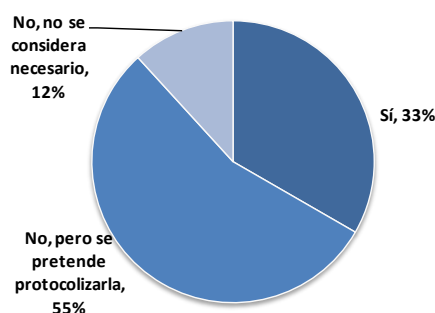
Fuente: IERAL.

Nota: Las categorías no suman 100% a causa del redondeo.

Respecto a las empresas que se encuentran protocolizadas se tiene que estas son el 33% del total de encuestadas. De las que no están protocolizadas (67%) se tiene que el 82% (55% del total de empresas) pretende protocolizarse, mientras que el 18% (12% del total de empresas) no lo considera necesario.

Gráfico N° 45: Distribución de empresas según si se encuentran protocolizadas

Porcentaje de empresas



Fuente: IERAL.

En lo concerniente a las dificultades que impiden la protocolización, se destacan la falta de herramientas, procesos y sistemas de gestión y la falta de una estrategia de gestión definida, siendo cada opción elegida por un 33% de empresas. También se aprecia que un 29% de las firmas señala la falta de recursos para invertir en la protocolización, y un 27% indica la opción desconocimiento general sobre las ventajas.

Además, se tiene que un 29% de los encuestados declara que no enfrentaron problemas para protocolizarse.

Gráfico N° 46: Dificultades que impiden la protocolización de las empresas

Porcentaje de empresas que eligieron cada opción



Fuente: IERAL.

Nota: Las categorías no suman 100% porque se trata de una pregunta de respuesta múltiple.

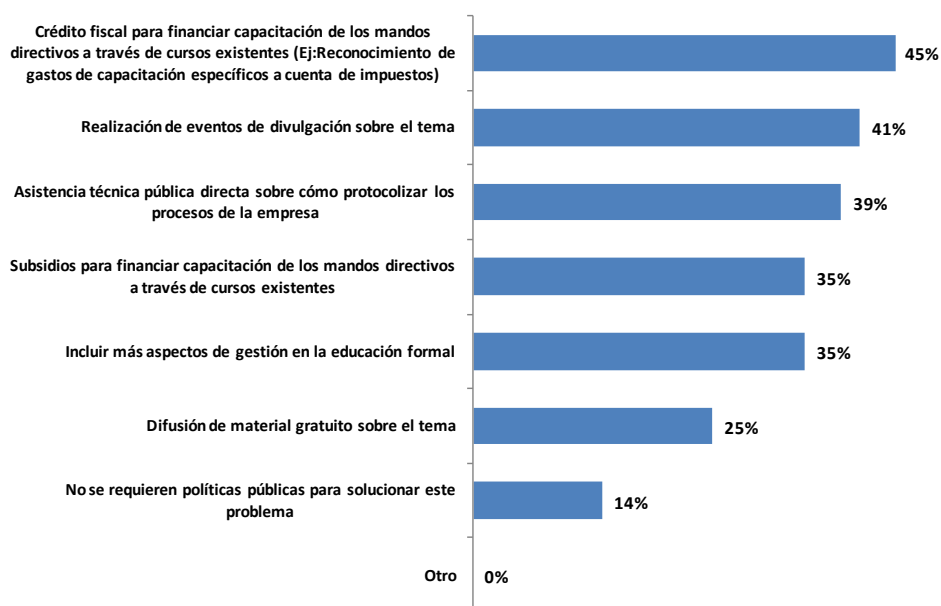
Al preguntar sobre posibles soluciones desde la política pública al problema de falta de protocolización se obtiene como principal solución, según las firmas el crédito fiscal

para financiar capacitación de los mandos directivos a través de cursos existentes (reconocimiento de gastos de capacitación específicos a cuenta de impuestos), 45% de firmas lo destaca.

También se encuentran como posibles soluciones destacadas la realización de eventos de divulgación sobre el tema (41% de las empresas elige esta opción) y la asistencia pública directa sobre cómo protocolizar los procesos de la empresa (39%).

Gráfico N° 47: Posibles soluciones de parte de la política pública al problema de falta de protocolización de los procesos de la empresa

Porcentaje de empresas que eligieron cada opción



Fuente: IERAL.

Nota: Las categorías no suman 100% porque se trata de una pregunta de respuesta múltiple.

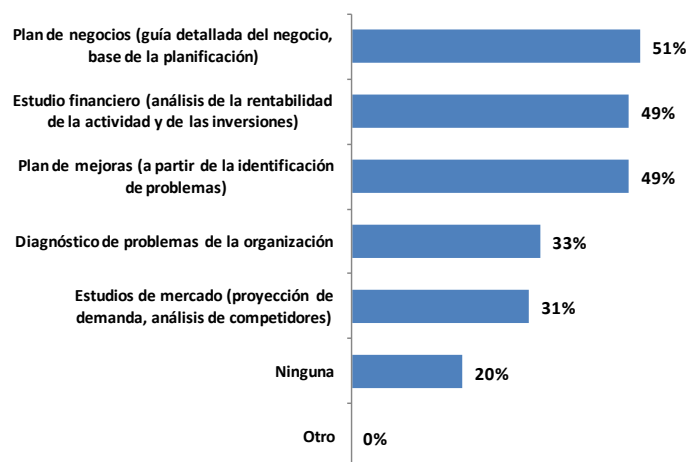
Por otro lado, se consultó sobre las diferentes herramientas de gestión que poseen las empresas.

En este sentido, las herramientas más utilizadas son el plan de negocios (guía detallada del negocio, base de la planificación), estudio financiero (análisis de la rentabilidad de la actividad y de las inversiones) y plan de mejoras (a partir de la identificación de problemas), donde los porcentajes de firmas que declaran contar con estas herramientas son 51%, 49% y 49%, respectivamente.

Al respecto se debe mencionar que 1 de cada 5 (20%) encuestados expresa no tener ninguna de las herramientas de gestión mencionadas en la pregunta.

Gráfico N° 48: Herramientas de gestión que poseen las empresas

Porcentaje de empresas que posee cada herramienta



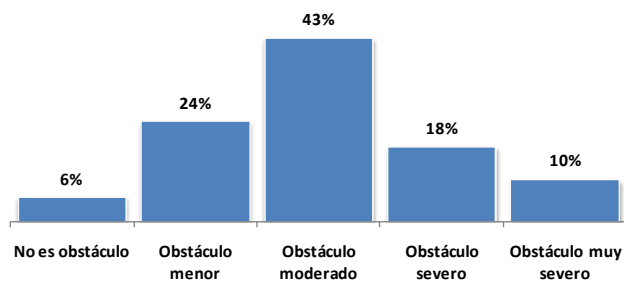
Fuente: IERAL.

Nota: Las categorías no suman 100% porque se trata de una pregunta de respuesta múltiple.

En cuanto a la severidad del problema ocasionado por la carencia de herramientas de gestión se tiene que el 43% de las empresas define este problema como moderado, el 30% considera que es un obstáculo menor o que no es obstáculo y el 28% establece que es un obstáculo severo o muy severo.

Gráfico N° 49: Distribución de empresas según severidad del problema ocasionado por la falta de herramientas de gestión

Porcentaje de empresas



Fuente: IERAL.

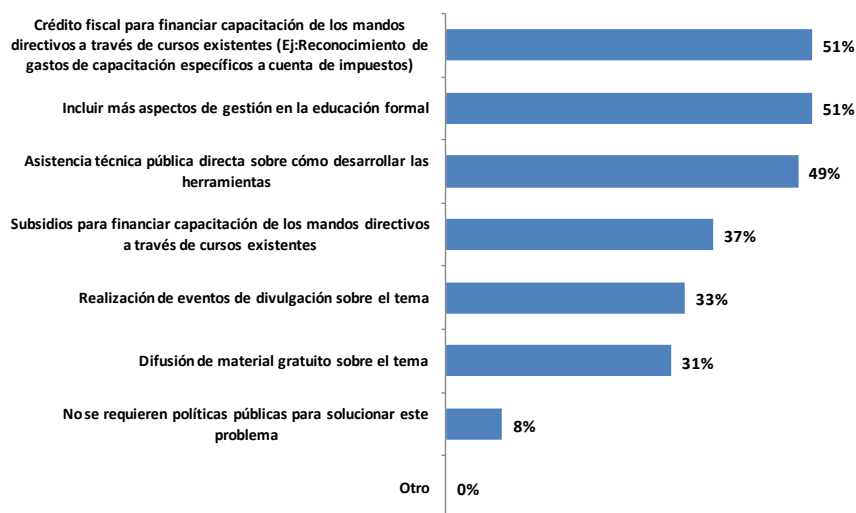
Nota: Las categorías no suman 100% a causa del redondeo.

Finalmente, se consultó acerca de posibles soluciones de parte de la política pública al problema de falta de herramientas de gestión. Al respecto, se encuentra una preferencia por el crédito fiscal para financiar capacitación de los mandos directivos a través de cursos existentes (reconocimiento de gastos de capacitación específicos a cuenta de impuestos) y por incluir más aspectos de gestión en la educación formal, siendo cada opción elegida por 51% de empresas.

Luego, le siguen en importancia la asistencia técnica pública directa sobre cómo desarrollar las herramientas (49% de firmas señala esta opción) y subsidios para financiar capacitación de los mandos directivos a través de cursos existentes (37%).

Gráfico N° 50: Posibles soluciones de parte de la política pública al problema de falta de herramientas de gestión

Porcentaje de empresas que eligieron cada opción



Fuente: IERAL.

Nota: Las categorías no suman 100% porque se trata de una pregunta de respuesta múltiple.

Ámbito Productivo

En los párrafos subsiguientes se analizan temas del ámbito de la producción, como la certificación de calidad y diferentes actividades de innovación por parte de las empresas.

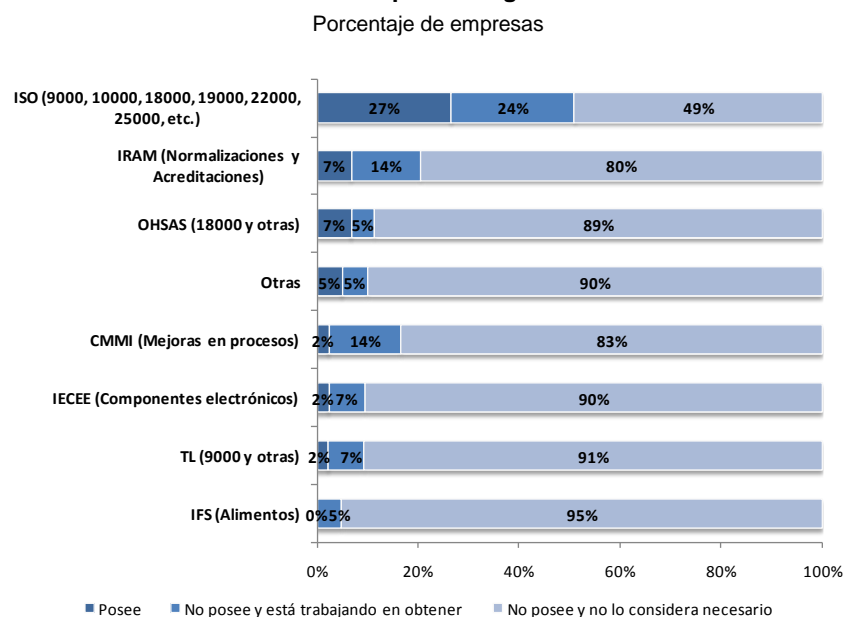
En primer lugar, se indaga sobre de certificaciones de calidad, encontrándose que la certificación de mayor disposición entre los empresarios es la ISO (9000, 10000, 18000, 19000, 22000, 25000, etc.). Un 27% de los encuestados posee certificaciones ISO, mientras que un 24% no posee certificaciones de este tipo pero está trabajando para obtenerla y el 49% restante no posee y no lo considera necesario.

En segundo lugar, se encuentran las certificaciones IRAM y OHSAS; en cada caso un 7% de las firmas expresa poseerlas.

Además, se destaca para los casos de las certificaciones IRAM y CMMI el relativamente alto porcentaje de firmas que declaran no poseerlas pero están trabajando

para obtenerlas (14% en ambas situaciones). Debe tenerse en cuenta que algunas de las certificaciones listadas son de carácter específico.

Gráfico N° 51: Distribución de empresas según certificaciones de calidad



Fuente: IERAL.

Nota: Porcentajes calculados sobre el total de respuestas válidas. Las categorías IRAM, OHSAS, CMMI e IECEE no suman 100% a causa del redondeo.

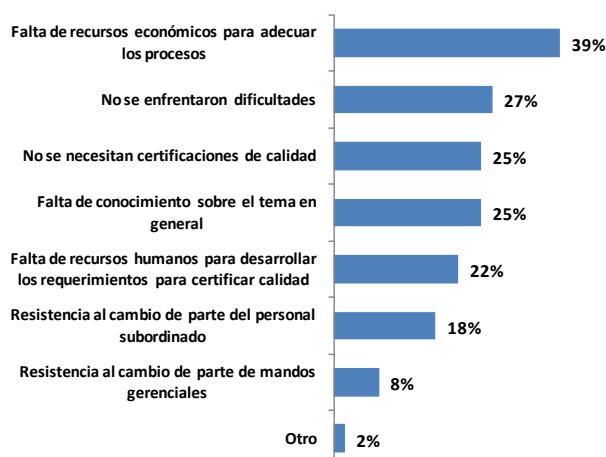
Al consultar sobre las dificultades que se enfrentan para acceder a certificación de calidad se halla que un 39% de firmas declara cómo obstáculo la falta de recursos económicos para adecuar los procesos, siendo la principal dificultad.

La segunda dificultad más señalada es la falta de conocimiento sobre el tema en general, 25% de encuestados lo señalaron.

Asimismo, resalta que un 27% de empresas expresa no haber enfrentado dificultades para acceder a certificaciones de calidad y un 25% considera que no se necesitan certificaciones de calidad.

Gráfico N° 52: Principales dificultades para acceder a certificación de calidad

Porcentaje de empresas que eligieron cada opción



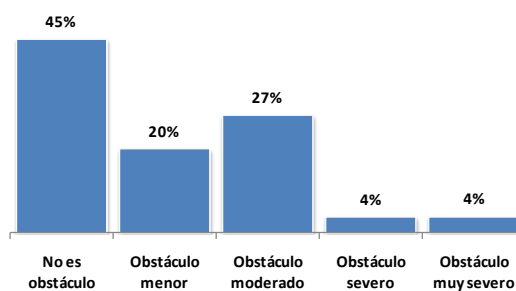
Fuente: IERAL.

Nota: Las categorías no suman 100% porque se trata de una pregunta de respuesta múltiple.

Respecto a la severidad del problema ocasionado por la falta de certificación de calidad se aprecia que pocas firmas lo encuentran como obstáculo severo o muy severo, sólo el 8%. Seguidamente, se tiene que el 65% lo considera como obstáculo menor o bien que no es obstáculo, mientras que el 27% lo define como moderado.

Gráfico N° 53: Distribución de empresas según severidad del problema ocasionado por la falta de certificación de calidad

Porcentaje de empresas

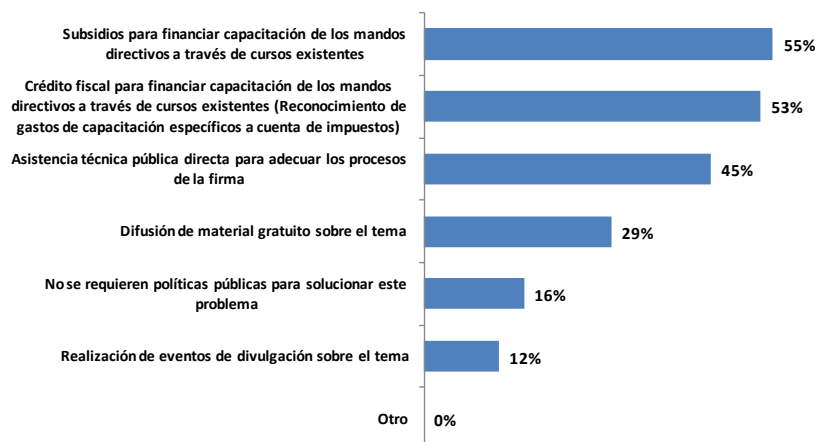


Fuente: IERAL.

En línea con el problema ocasionado por la falta de certificaciones de calidad se pregunta sobre las posibles soluciones de parte de la política pública. Se destacan los subsidios para financiar capacitación de los directivos a través de cursos existentes, el crédito fiscal para financiar capacitación de los mandos directivos a través de cursos existentes y la asistencia técnica pública directa para adecuar los procesos de la firma, siendo cada opción seleccionada por el 55%, 53% y 45% de los consultados respectivamente.

Gráfico N° 54: Posibles soluciones de parte de la política pública al problema de falta de certificación de calidad

Porcentaje de empresas que eligieron cada opción



Fuente: IERAL.

Nota: Las categorías no suman 100% porque se trata de una pregunta de respuesta múltiple.

En materia de innovación se consultó sobre diferentes actividades que se realizan en este sentido. Así, se tiene que la actividad más habitual es la mejora de calidad del producto final, ya que el 67% de las firmas declara efectuarla.

Otras importantes actividades de innovación realizadas son las mejoras en la organización de la empresa, mejoras en la organización de la producción, mejoras de seguridad e higiene, el desarrollo de nuevos productos o servicios y mejoras de seguridad e higiene. Todas estas actividades son llevadas a cabo por más de la mitad de los encuestados.

También cabe resaltar los altos porcentajes de empresas que no realizan pero creen conveniente realizar mejoras en utilización de recursos (49%), mejoras de logística (47%), investigación aplicada para desarrollar nuevos productos (45%) y desarrollo de nuevos mercados para el producto (43%).

Gráfico N° 55: Distribución de empresas según si realizan actividades de innovación
Porcentaje de empresas

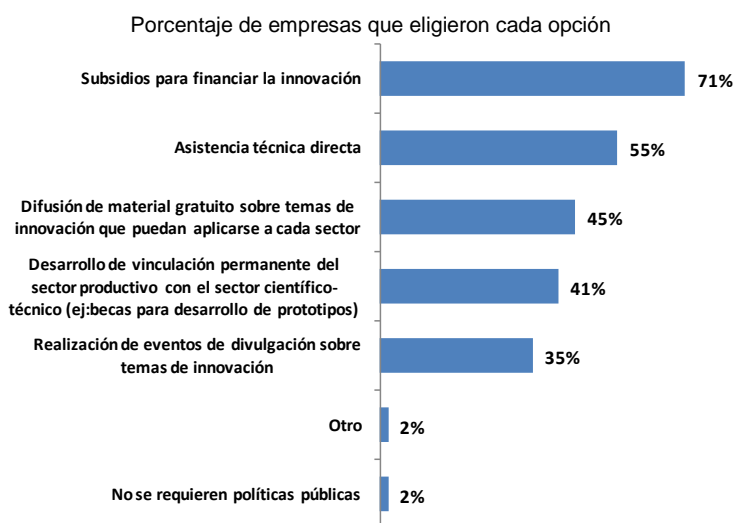


Fuente: IERAL.

Nota: Las categorías mejoras de calidad del producto final y mejoras en el manejo ambiental no suman 100% a causa del redondeo.

En último término, se indagó sobre posibles políticas de apoyo de parte de la política pública a las actividades de innovación. En primera instancia, un 71% de las firmas que participaron de la encuesta destacan los subsidios para financiar la innovación. Seguidamente, un 55% prefiere la asistencia técnica directa y un 45% selecciona la difusión de material gratuito sobre temas de innovación, que puedan aplicarse a cada sector.

Gráfico N° 56: Posibles políticas de apoyo de parte de la política pública a las actividades de innovación



Fuente: IERAL.

Nota: Las categorías no suman 100% porque se trata de una pregunta de respuesta múltiple.

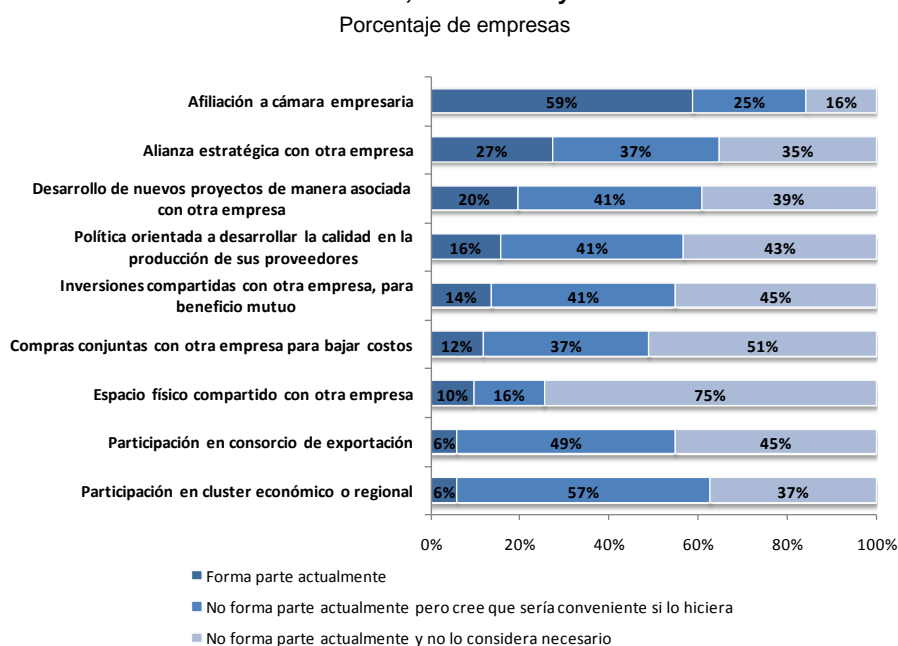
Asociatividad, vinculación y clúster

En la presente sección se examina la participación empresaria en procesos de asociación, vinculación y clúster, como también los problemas que puede generar la falta participación y las posibles soluciones desde la política pública a dicho problema.

Al consultar sobre las formas de asociatividad, vinculación y clúster se destaca la afiliación a cámaras empresarias, ya que un 59% de firmas se encuentra en esa situación. Luego, en importancia, se señalan la alianza estratégica con otra empresa y el desarrollo de nuevos proyectos de manera asociada con otra empresa, estas opciones son elegidas por 27% y 20% respectivamente.

Es relevante remarcar el caso de la participación en clúster económico o regional, ya que sólo un 6% declara formar parte. Por su parte, se tiene que un 57% no forma parte pero cree que sería conveniente si lo hiciera.

Gráfico N° 57: Distribución de empresas según si forman parte de formas de asociatividad, vinculación y clúster

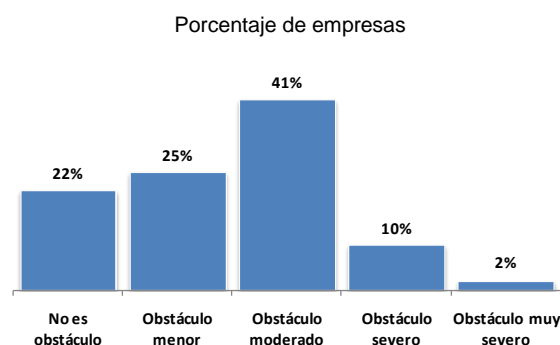


Fuente: IERAL.

Nota: Las categorías alianza estratégica con otra empresa y espacio físico compartido con otra empresa no suman 100% a causa del redondeo.

Respecto a la severidad del problema ocasionado por la falta de asociatividad, vinculación y clúster se aprecia, en general, que no se lo ve como una dificultad muy importante. Un 47% de los encuestados considera que no es obstáculo o bien es un obstáculo menor, mientras que 41% lo identifica como moderado y sólo un 12% lo encuentra como obstáculo severo o muy severo.

Gráfico N° 58: Distribución de empresas según severidad del problema ocasionado por la falta de asociatividad, vinculación y clúster



Fuente: IERAL.

Por último, se indaga sobre posibles soluciones desde la política pública al problema de falta de asociatividad, vinculación y clúster. En este sentido, es relevante la iniciativa pública de promoción tendiente a generar vinculación entre empresas, ya que un 61% la elige como posible solución.

También, se destacan la desgravación impositiva para alentar la formación de relaciones asociativas y clúster, y la promoción clúster sectoriales (por rubros específicos), opciones indicadas por 47% y 39% de firmas respectivamente.

Gráfico N° 59: Posibles soluciones de parte de la política pública al problema de falta de asociatividad, vinculación y clúster



Fuente: IERAL.

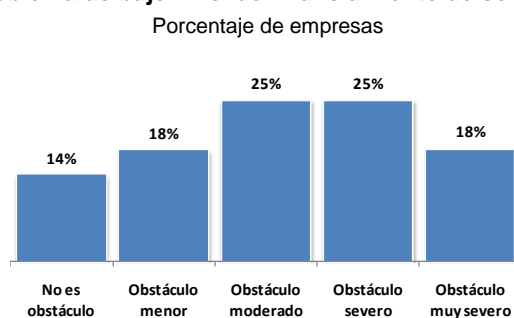
Nota: Las categorías no suman 100% porque se trata de una pregunta de respuesta múltiple.

Financiamiento de corto y largo plazo

Esta sección estudia el problema del financiamiento a corto y largo plazo, posibles soluciones desde la política pública para estos problemas y analiza diversos instrumentos de financiamiento.

En cuanto al problema bajo nivel de financiamiento de corto plazo se tiene que el 43% de los encuestados lo encuentra como obstáculo severo o muy severo, al tiempo que el 32% considera que es una dificultad menor o no representa problema en absoluto y el 25% restante lo define como obstáculo moderado.

Gráfico N° 60: Distribución de empresas según severidad del problema de bajo nivel de financiamiento de corto plazo



Fuente: IERAL.

Al poner en consideración los motivos por los que no se accede a financiamiento de corto plazo se destaca principalmente que 28% de las empresas considera que las tasas de interés son elevadas¹⁰. Como segundo motivo resalta que el 19% de las firmas cuando necesita financiamiento tiene un bajo nivel de ventas con lo que no califica para el financiamiento bancario a corto plazo. Además, se tiene que para un 11% se exigen garantías que no disponen.

¹⁰ En este caso se trata de preguntas de respuesta única, por lo cual los porcentajes tienden a ser menores que en casos de respuesta múltiple.

Gráfico N° 61: Distribución de empresas según motivos por los que no acceden a financiamiento de corto plazo

Porcentaje de empresas



Fuente: IERAL.

Nota: Las categorías no suman 100% a causa del redondeo.

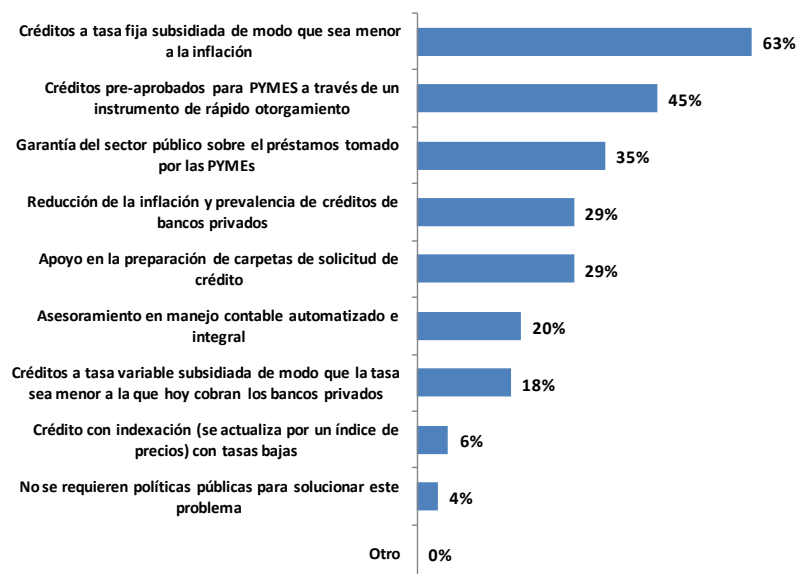
Respecto a posibles soluciones desde la política pública al problema de bajo nivel de financiamiento de corto plazo se tiene, en primer lugar, que el 63% de las empresas destaca los créditos a tasa fija subsidiada de modo que sea menor a la inflación.

En segundo lugar, un 43% indica su preferencia por créditos pre-aprobados para PyMEs a través de un instrumento de rápido otorgamiento. La tercera opción en orden de importancia, elegida por 35% de firmas, consiste en garantías del sector público sobre los préstamos tomados por las PyMEs.

Se destaca, por último, que las empresas señalan baja preferencia por créditos con tasas variables, y muy baja en relación con créditos indexados.

Gráfico N° 62: Posibles soluciones desde la política pública al problema de bajo nivel de financiamiento de corto plazo

Porcentaje de empresas que eligieron cada opción



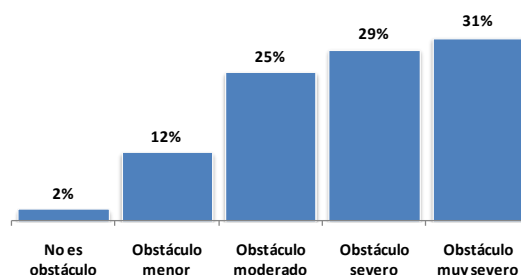
Fuente: IERAL.

Nota: Las categorías no suman 100% porque se trata de una pregunta de respuesta múltiple.

Siguiendo con el problema de bajo nivel de financiamiento se pregunta sobre la severidad del mismo pero a largo plazo (para inversiones). Se aprecia que el 60% de las empresas encuentran este problema como obstáculo severo o muy severo. Además, el 25% lo considera como moderado y el 14% restante señala que es un obstáculo menor o no es obstáculo.

Gráfico N° 63: Distribución de empresas según la severidad del problema de bajo nivel de financiamiento de largo plazo (para inversiones)

Porcentaje de empresas que eligieron cada opción



Fuente: IERAL.

Nota: Las categorías no suman 100% a causa del redondeo.

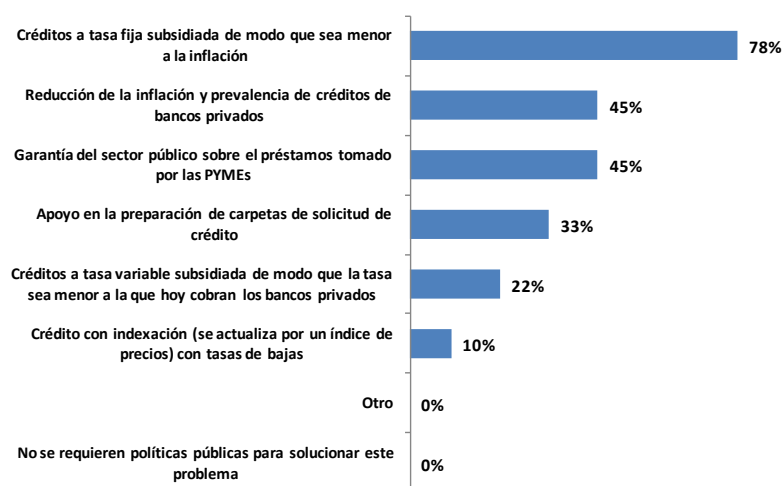
También se indaga sobre posibles soluciones desde la política pública al problema de bajo nivel de financiamiento de largo plazo. Así pues, para un 78% de empresas resulta como principal posible solución los créditos a tasa fija subsidiada de modo que sea

menor a la inflación. Luego, siguen en orden de importancia la reducción de la inflación y prevalencia de créditos de bancos privados y las garantías del sector público sobre los préstamos tomados por PyMEs, siendo cada opción señalada por un 45% de firmas.

Además, resulta interesante que ninguna empresa cree que no se requieran políticas públicas para solucionar este problema.

Gráfico N° 64: Posibles soluciones desde la política pública al problema bajo nivel de financiamiento de largo plazo (para inversiones)

Porcentaje de empresas que eligieron cada opción



Fuente: IERAL.

Nota: Las categorías no suman 100% porque se trata de una pregunta de respuesta múltiple.

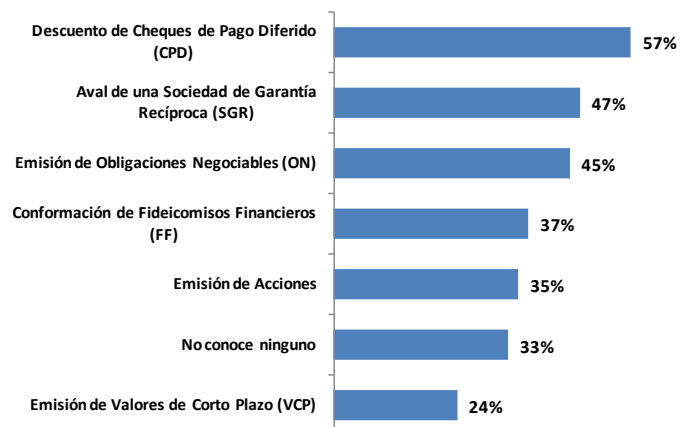
En el marco los problemas de financiamiento, se preguntó sobre el conocimiento de los instrumentos del mercado de valores.

Así, se tiene que el descuento de Cheques de Pago Diferido (CPD) es el instrumento más difundido por las empresas ya que el 57% declara conocerlo. Luego, en segundo y tercer lugar se encuentran respectivamente el aval de una Sociedad de Garantía Recíproca (SGR) que es conocido por el 47% de los encuestados y la emisión de Obligaciones Negociables (ON) que es conocida por el 45% de las firmas.

Se destaca que el 33% de las empresas no conoce los instrumentos de financiamiento del mercado de capitales.

Gráfico N° 65: Conocimiento de instrumentos de financiamiento del mercado de capitales

Porcentaje de empresas que eligieron cada opción



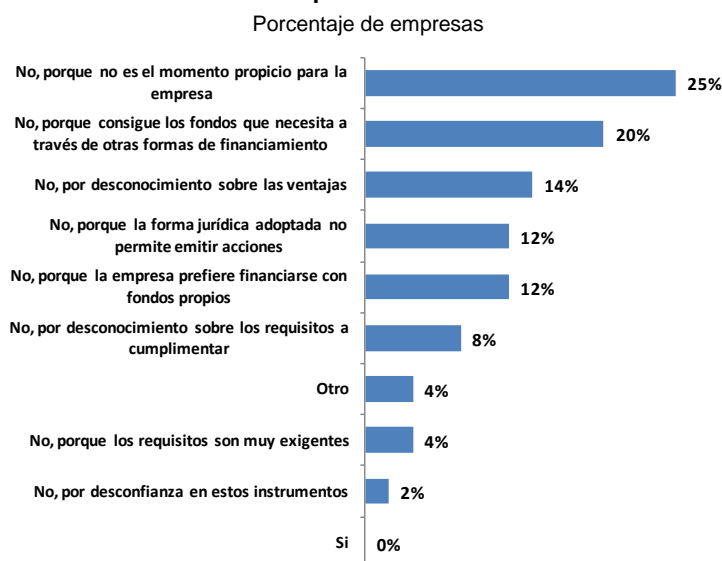
Fuente: IERAL.

Nota: Las categorías no suman 100% porque se trata de una pregunta de respuesta múltiple.

Siguiendo con los instrumentos de financiamiento del mercado de capitales se indaga sobre la financiación mediante la emisión de acciones que coticen en bolsa. Al respecto, ninguna de las empresas que participaron de la encuesta se financia con este instrumento.

Entre los motivos por los que las empresas no utilizan dicho instrumento se tiene que el 25% no lo usa porque no es el momento propicio para la empresa. Le siguen en orden de importancia el conseguir los fondos que se necesitan a través de otras formas de financiamiento y el desconocimiento de las ventajas, siendo cada opción elegida por 20% y 14% respectivamente.

Gráfico N° 66: Distribución de empresas según se financian emitiendo acciones que coticen en bolsa



Fuente: IERAL.

Nota: Las categorías no suman 100% a causa del redondeo.

También se consultó sobre la emisión de ON, hallando que sólo el 8% de las empresas utiliza el instrumento.

Entre las principales justificaciones de por qué no se utiliza el instrumento, se tiene que el 20% desconoce las ventajas y el 16% consigue los fondos que se necesitan a través de otros instrumentos. Luego, los motivos de financiarse con fondos propios, no encontrarse en el momento propicio para la empresa, y el desconocimiento de los requisitos a cumplimentar son seleccionados por el 12%, 10% y 10% de los encuestados respectivamente.

Gráfico N° 67: Distribución de empresas según se financian emitiendo Obligaciones Negociables (ON)

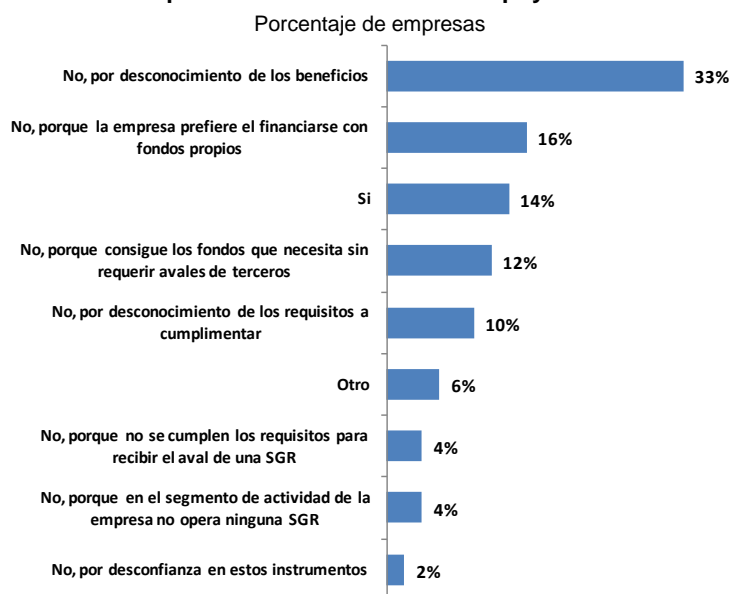


Fuente: IERAL.

Nota: Las categorías no suman 100% a causa del redondeo.

Finalmente, se indaga sobre la utilización de las SGR como instrumento de apoyo al financiamiento. El 14% de las empresas utilizan el instrumento, mientras que entre los motivos por los que no se usa se destacan el desconocimiento de las ventajas (33% de los encuestados señala esta opción), la preferencia por financiamiento con fondos propios (16%) y el hecho de conseguir los fondos que se necesitan sin requerir avales de terceros (12%).

Gráfico N° 68: Distribución de empresas según utilización de Sociedades de Garantía Recíproca como instrumento de apoyo al financiamiento



Fuente: IERAL.

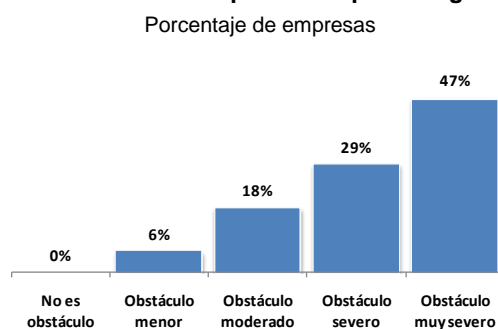
Nota: Las categorías no suman 100% a causa del redondeo.

Impuestos y regulaciones

En esta sección se analiza la visión de las empresas respecto a la presión impositiva general y las cargas laborales, y las posibles políticas para revertir los problemas que ocasionan.

En primer lugar, se consulta sobre la severidad del problema elevada presión impositiva general y se tiene que 3 de cada 4 firmas (76%) consideran este problema como obstáculo severo o muy severo, al tiempo que sólo 18% lo define como moderado y 6% restante como obstáculo menor. Todas las empresas creen que la elevada presión impositiva general es un obstáculo.

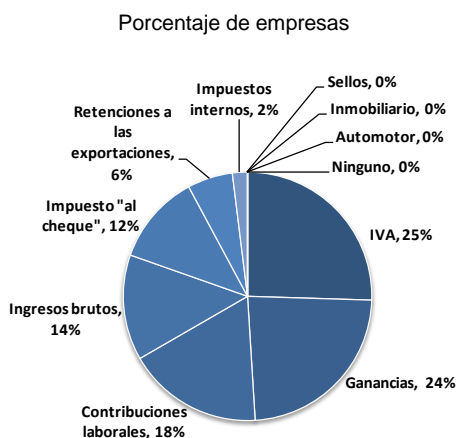
Gráfico N° 69: Distribución de empresas según severidad del problema de elevada presión impositiva general



Fuente: IERAL.

Al preguntar a las empresas que impuesto elegirían si pudieran reducir uno, se encuentra que el 25% consideraría el IVA y el 24% opta por Ganancias, en primeros términos. Luego, el 18% señala Contribuciones patronales y el 14% escogería Ingresos Brutos y un 12% selecciona el impuesto “al cheque”.

Gráfico N° 70: Distribución de empresas según impuesto que reducirían



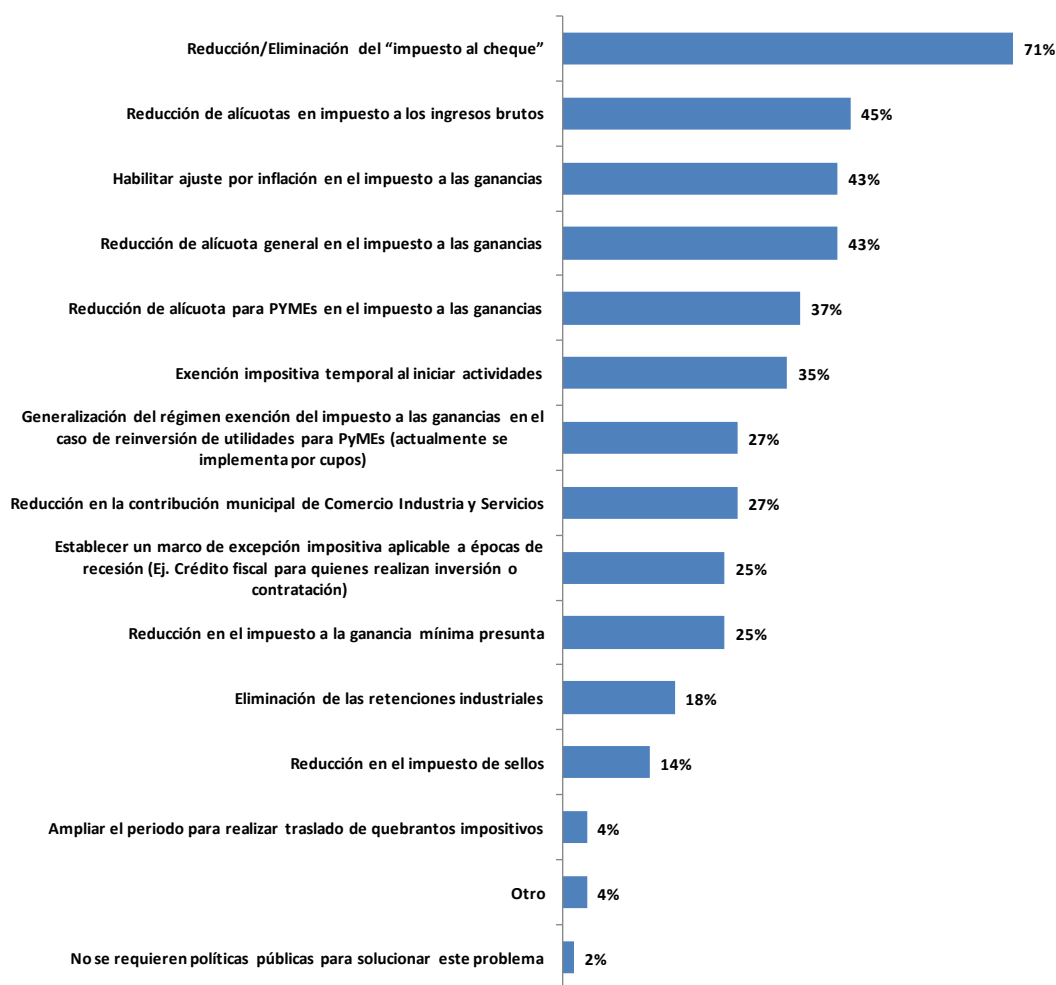
Fuente: IERAL.

Nota: Las categorías no suman 100% a causa del redondeo.

Al preguntar sobre posibles soluciones desde la política pública al problema de elevada presión impositiva general se encuentra que las opciones más seleccionadas son las siguientes: reducción/eliminación del impuesto “al cheque”, señalada por 71% de empresas; reducción de alícuotas en impuesto a los ingresos brutos (45%); habilitar ajuste por inflación en el impuesto a las ganancias (43%); y la reducción de la alícuota general en el impuesto a las ganancias (43%).

Gráfico N° 71: Posibles soluciones desde la política pública al problema de elevada presión impositiva general

Porcentaje de empresas que eligieron cada opción



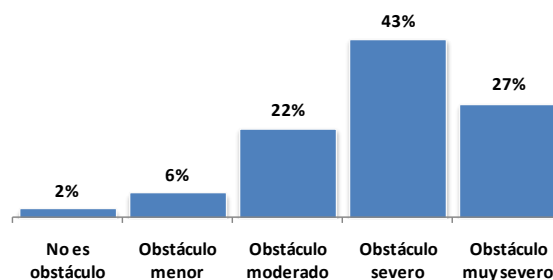
Fuente: IERAL.

Nota: Las categorías no suman 100% porque se trata de una pregunta de respuesta múltiple.

Respecto a las cargas laborales se indaga sobre la severidad del problema ocasionado por lo elevado de las mismas, a lo que el 70% de los encuestados responde que se trata de un obstáculo severo o muy severo. Asimismo, un 22% considera que es una dificultad moderada y el restante 8% expresa que es un obstáculo menor o bien no lo es en absoluto.

Gráfico N° 72: Distribución de empresas según severidad del problema de elevadas cargas laborales

Porcentaje de empresas



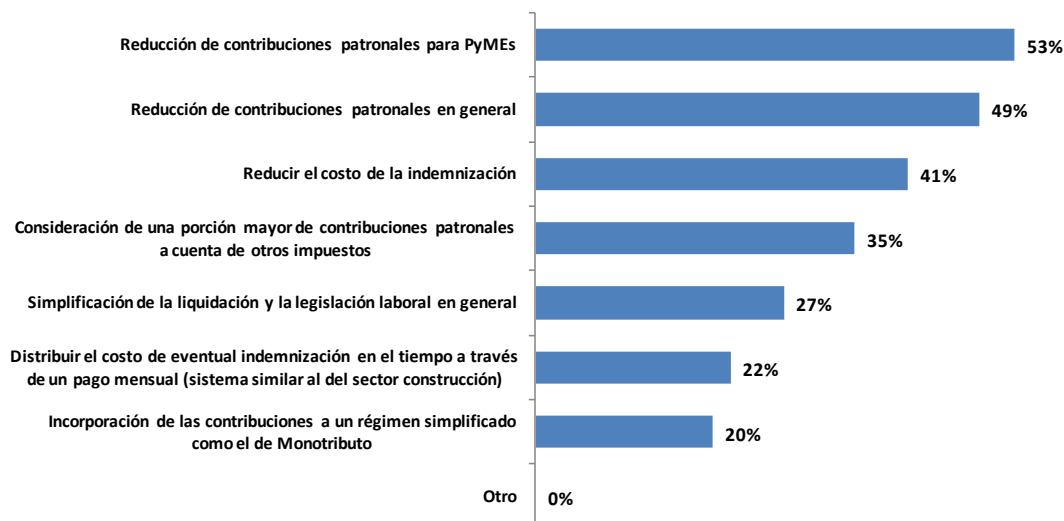
Fuente: IERAL.

En último término, se consultó sobre posibles soluciones desde la política pública al problema de elevadas cargas laborales.

Al respecto, entre las destacadas se tiene que un 53% indicó la opción de reducir las contribuciones patronales para PyMEs, un 49% prefiere la reducción de las contribuciones patronales en general, un 41% sugiere la reducción del costo de indemnización y un 35% señala la consideración de una porción mayor de contribuciones patronales a cuenta de otros impuestos.

Gráfico N° 73: Posibles soluciones desde la política pública al problema de elevadas cargas laborales

Porcentaje de empresas que eligieron cada opción



Fuente: IERAL.

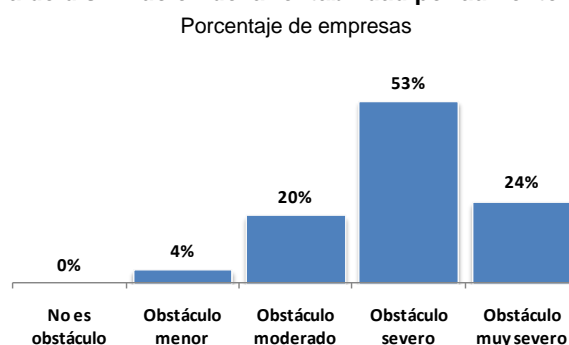
Nota: Las categorías no suman 100% porque se trata de una pregunta de respuesta múltiple.

Rentabilidad

En este apartado se presentan los resultados de las opiniones respecto a la disminución de la rentabilidad a raíz del aumento de los costos y sobre posibles soluciones desde la política pública a este problema.

Al preguntar sobre la severidad del problema de disminución de la rentabilidad por aumento de costos se encuentra que el 77% de las empresas lo define como obstáculo severo o muy severo, mientras que un 22% lo considera moderado y el restante 4% piensa que es un obstáculo menor.

Gráfico N° 74: Distribución de empresas según severidad del problema de disminución de la rentabilidad por aumento de costos



Fuente: IERAL.

Nota: Las categorías no suman 100% a causa del redondeo.

Respecto a las posibles soluciones desde la política pública al problema en cuestión se distinguen aquellas que son de corto plazo de las de largo plazo.

En cuanto a las posibles soluciones de corto plazo se tiene, como primera medida, que un 51% de las firmas prefiere financiamiento blando de capital de trabajo hasta que se recomponga la rentabilidad. Luego, un 45% elige establecer límites a la negociación salarial y un 35% señala la reprogramación temporal de pagos impositivos.

Gráfico N° 75: Posibles soluciones de corto plazo desde la política pública al problema de disminución de la rentabilidad por aumento de costos

Porcentaje de empresas que eligieron cada opción



Fuente: IERAL.

Nota: Las categorías no suman 100% porque se trata de una pregunta de respuesta múltiple.

Entre las soluciones de largo plazo se destaca que un 78% de los encuestados elige la reducción de la inflación. A continuación, un 49% de los empresarios prefiere financiamiento de largo plazo que permita alentar inversiones productivas, un 37% escoge establecer las limitaciones a la negociación salarial y otro 37% opta por subsidios a la producción.

Gráfico N° 76: posibles soluciones de largo plazo desde la política pública al problema de disminución de la rentabilidad por aumento de costos

Porcentaje de empresas que eligieron cada opción



Fuente: IERAL.

Nota: Las categorías no suman 100% porque se trata de una pregunta de respuesta múltiple.

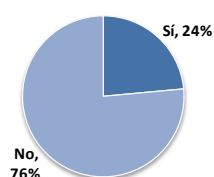
Mercados externos y competitividad

En esta sección se presenta la situación de las empresas que exportan o buscan exportar, como las dificultades para exportar y las posibles soluciones desde la política pública.

De las empresas encuestadas sólo el 24% realiza exportaciones. Sin embargo, el 53% busca oportunidades para exportar.

Gráfico N° 77: Distribución de empresas según si son exportadoras

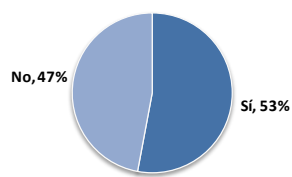
Porcentaje de empresas



Fuente: IERAL.

Gráfico N° 78: Distribución de empresas que buscan oportunidades para exportar

Porcentaje de empresas



Fuente: IERAL.

Al preguntar sobre las principales dificultades que se enfrentan para exportar se encuentra en primer lugar que el producto de la empresa no es exportable y que para exportar se requiere un soporte financiero que no se tiene, siendo cada opción elegida por un 27% y 25% de encuestados respectivamente.

Además, resalta que las firmas no cuentan con recursos humanos para exportar dado que es una actividad compleja en sí misma y que la volatilidad de precios de Argentina impide sostener negocios internacionales en el tiempo (opciones elegidas cada una por un 24% de empresas).

Gráfico N° 79: Principales dificultades que enfrentan las empresa para exportar

Porcentaje de empresas que eligieron cada opción



Fuente: IERAL.

Nota: Las categorías no suman 100% porque se trata de una pregunta de respuesta múltiple.

Respecto a posibles soluciones desde la política pública se tiene que un 43% de los encuestados prefiere la reducción de impuestos que gravan el comercio exterior, un 41% elige que se brinde financiamiento a los productores en condiciones similares a las que existen en el exterior (tasas bajas) y un 35% señala el reducir los impuestos no recuperables por parte de las exportaciones (IIBB, sellos, IDCB).

Gráfico N° 80: Posibles soluciones desde la política pública para apoyar la exportación

Porcentaje de empresas que eligieron cada opción



Fuente: IERAL.

Nota: Las categorías no suman 100% porque se trata de una pregunta de respuesta múltiple.

Infraestructura

Este apartado resume cómo evalúan las empresas la severidad de diferentes problemas de infraestructura, que se reconocen en los análisis preliminares.

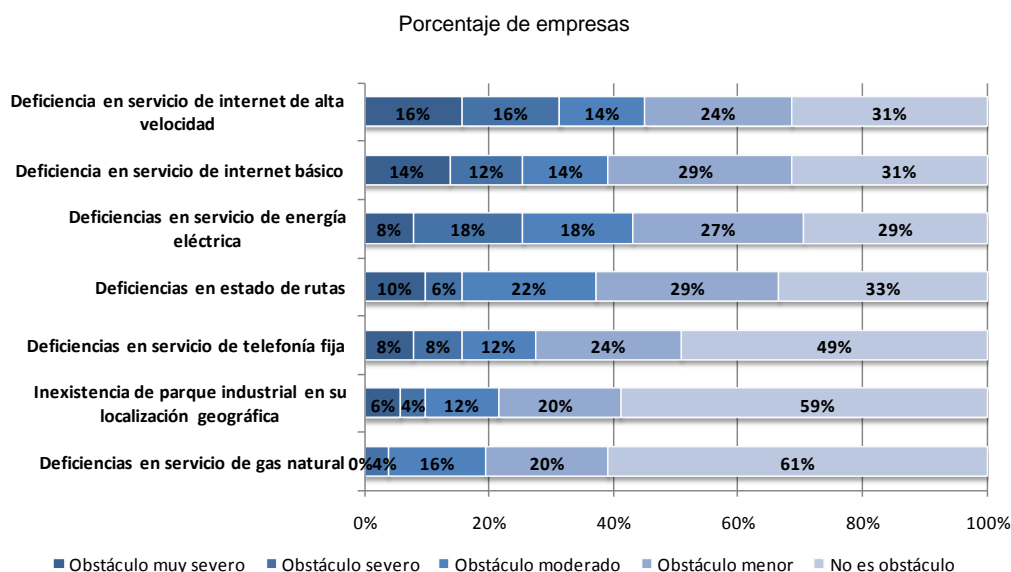
En este sentido la deficiencia en servicio de internet de alta velocidad es el problema señalado por una mayor cantidad de firmas como obstáculo severo o muy severo, un 32% lo define así.

Siguiendo como criterio la suma de empresas que definen un problema como severo o muy severo se tiene, al segundo lugar, lo comparten la deficiencia en servicio de internet básico y la deficiencia en servicio de energía eléctrica, siendo cada caso señalado por un 25% de empresas respectivamente.

En el conjunto de empresas considerado, tienen escasa influencia la deficiencia en el servicio de gas natural o la existencia de áreas en parques industriales, lo cual puede

estar motivado en que existe una proporción importante de empresas que no son manufactureras.

Gráfico N° 81: Distribución de empresas según severidad de cada problema de infraestructura enfrentado



Fuente: IERAL.

Nota: Las categorías deficiencia en servicio de internet de alta velocidad, deficiencias en servicio de telefonía fija, inexistencia de parque industrial en su localización geográfica y deficiencia en servicio de gas natural no suman 100% a causa del redondeo.

II.1.2. Emprendedores

En el caso de los emprendedores, la encuesta se realizó invitando a participar a un conjunto de contactos provistos por diversas instituciones y organizaciones que se dedican a la promoción y el fomento del emprendedorismo. Al respecto, 42 emprendedores respondieron la encuesta, siendo todos de la Provincia de Córdoba.

El cuestionario elaborado contiene una selección de las preguntas del formulario dirigido a empresas.

Los resultados de la encuesta a emprendedores se presentan a continuación organizados en 9 secciones: (1) datos de caracterización de los emprendimientos; (2) apoyo al emprendedorismo; (3) programas de apoyo a las PyMEs; (4) ámbito laboral; (5) ámbito productivo; (6) asociatividad, vinculación y clúster; (7) financiamiento a corto y largo plazo; (8) impuestos y regulaciones; e (9) infraestructura.

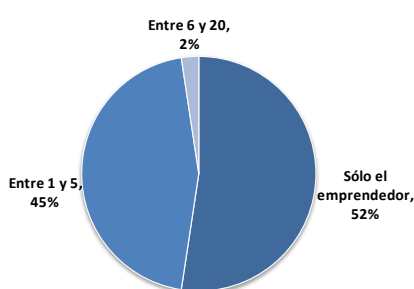
Caracterización de los emprendimientos

En primer lugar se presentan los resultados sobre la caracterización de los emprendimientos que participaron de la encuesta.

Respecto al tamaño de los emprendimientos, según la cantidad de empleados se observa que el 52% de los encuestados declara ser sólo el emprendedor. Luego, se tiene que un 45% de los emprendimientos tienen entre 1 y 5 empleados, mientras que sólo un 2% tiene entre 6 y 20 empleados.

Gráfico N° 82: Distribución de emprendimientos según cantidad de empleados

Porcentaje de emprendedores

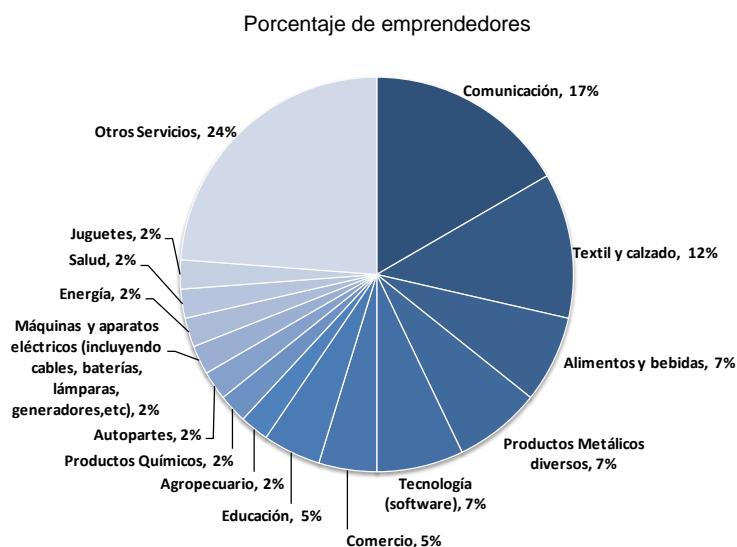


Fuente: IERAL.

Nota: Las categorías no suman 100% a causa del redondeo.

En cuanto a los sectores de actividad se encuentra que 17% de los encuestados pertenecen al rubro de la comunicación. Por su parte, el sector textil y calzado representa el 12% de la muestra. Los rubros alimentos y bebidas, productos metálicos diversos y tecnología (software) constituyen cada uno el 7% de los emprendimientos, en tanto que los rubros comercio y educación representan el 5% cada uno. Luego, los sectores agropecuario, productos químicos, autopartes, maquinaria y aparatos eléctricos (incluyendo cables, baterías, lámparas, generadores, etc.), energía, salud y juguetes representan cada uno el 2% de los participantes en la encuesta. Por último, bajo la categoría de 'otros servicios' se reúnen el 24% de los emprendimientos.

Gráfico N° 83: Distribución de emprendimientos según sector de actividad

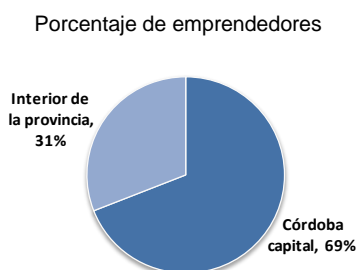


Fuente: IERAL.

Nota: Las categorías no suman 100% a causa del redondeo.

En relación con la localización, se aprecia que el 69% de los emprendimientos se ubican en la ciudad de Córdoba Capital, mientras que el 31% restante es del interior de la Provincia de Córdoba.

Gráfico N° 84: Distribución de emprendimientos según ciudad de localización

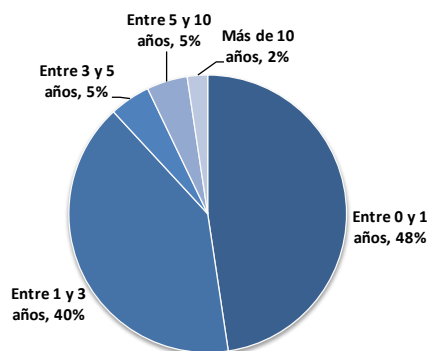


Fuente: IERAL.

Al analizar la antigüedad de los emprendimientos se observa que el 48% tienen entre 0 y 1 año de antigüedad, el 40% tiene entre 1 y 3 años, el 5% tiene entre 3 y 5 años, el 5% tiene entre 5 y 10 años y el 2% restante tiene más de 10 años de antigüedad.

Gráfico N° 85: Distribución de emprendimientos según su antigüedad

Porcentaje de emprendedores

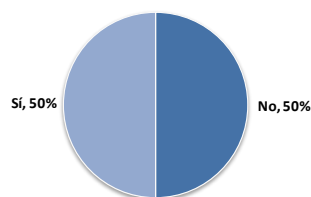


Fuente: IERAL.

En último término, se caracteriza a los emprendimientos según son familiares o no. En este sentido, una mitad son familiares y la otra no.

Gráfico N° 86: Distribución de emprendimientos según si son familiares

Porcentaje de emprendedores



Fuente: IERAL.

Apoyo la emprendedorismo

Los resultados exhibidos en esta sección describen aspectos relacionados con el desarrollo de nuevos negocios. Se solicitó que se responda en relación con la propia experiencia.

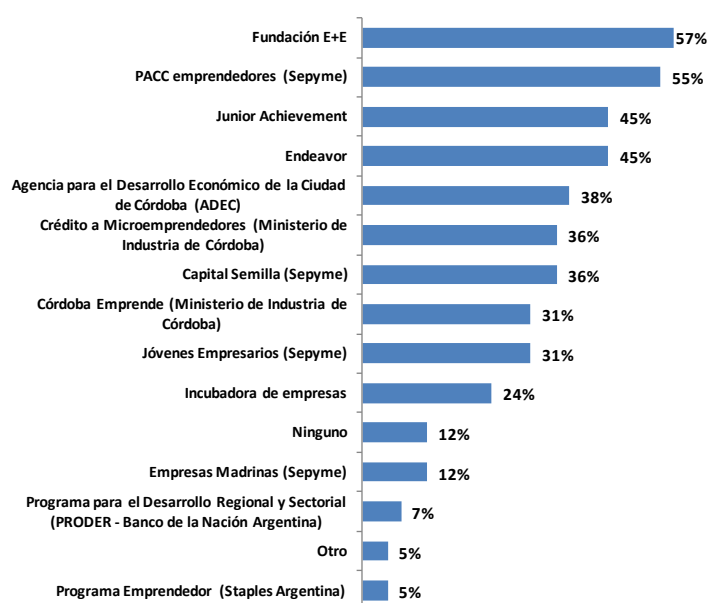
En cuanto al conocimiento de programas/instituciones de apoyo a emprendedores se aprecia que el programa/institución más conocido es Fundación E+E, ya que el 57% de los emprendedores lo conocen. En segundo lugar, se encuentra el programa PACC Emprendedores de Sepyme, que es conocido por el 55% de los encuestados. En tercer lugar, como programas/instituciones más conocidos se encuentran Junior Achievement y Endeavor, siendo cada institución conocida por un 45% de emprendedores.

Además, se pueden mencionar otros programas/instituciones conocidos como ser la Agencia para el Desarrollo Económico de la Ciudad Córdoba (ADEC), el Crédito a Microemprendedores del Ministerio de Industria de la Provincia de Córdoba y el programa Capital Semilla de Sepyme, donde los porcentajes de emprendedores que declaran conocerlos son 38%, 36% y 36% respectivamente.

Un dato adicional a mencionar es que un 12% de los encuestados no conoce ningún programa/institución.

Gráfico N° 87: Conocimiento de programas/instituciones de apoyo a emprendedores

Porcentaje de emprendedores que conocen cada programa/institución



Fuente: IERAL.

Nota: Las categorías no suman 100% porque se trata de una pregunta de respuesta múltiple.

Respecto a las competencias más importantes para la gestión y el desarrollo de emprendimientos exitosos se tiene que la opción más elegida es vocación por el trabajo ya que 64% lo señala. En segundo lugar un 62% señala el análisis de riesgos y oportunidades. También se tienen como destacadas la capacidad de conseguir recursos para el emprendimiento y el trabajo en equipo, siendo cada opción elegida por 52% de emprendedores, como una competencia personal importante para tener un emprendimiento exitoso.

Gráfico N° 88: Competencias personales más importantes para la gestión y el desarrollo de emprendimientos exitosos

Porcentaje de emprendedores que eligieron cada opción



Fuente: IERAL.

Nota: Las categorías no suman 100% porque se trata de una pregunta de respuesta múltiple.

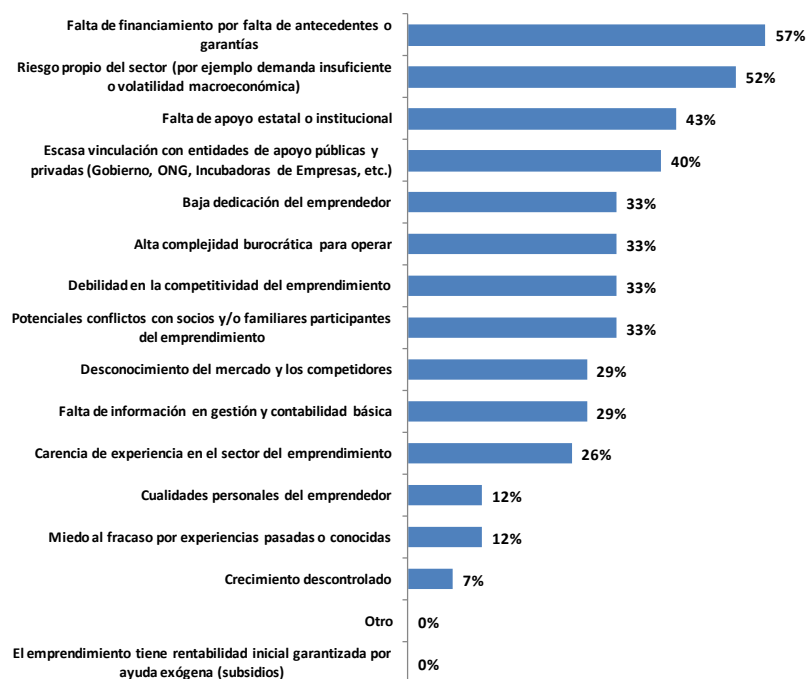
Al consultar sobre los factores que limitan la perdurabilidad de los emprendimientos, se indica que el principal es la falta de financiamiento por falta de antecedentes o garantías, opción elegida por un 57% de encuestados.

En segundo lugar, se señala el riesgo propio del sector (por ejemplo demanda insuficiente o volatilidad macroeconómica), indicado por 52% de los emprendedores.

Asimismo, se destaca que 43% de los emprendedores señala la falta de apoyo estatal o institucional, y 40% enfatiza la escasa vinculación con entidades de apoyo públicas y privadas (gobierno, ONG, incubadoras de empresas, etc.).

Gráfico N° 89: Factores que limitan la perdurabilidad del emprendimiento

Porcentaje de emprendedores que eligieron cada opción



Fuente: IERAL.

Nota: Las categorías no suman 100% porque se trata de una pregunta de respuesta múltiple.

Finalmente, en esta sección se indaga sobre las formas en que la política pública puede fomentar el emprendedorismo. Según la visión de los emprendedores consultados, se tiene, en primer lugar, es prioritario generar y promover el espíritu emprendedor en el ciclo educativo formal secundario (69% de respuestas). Asimismo, son señaladas por una gran cantidad de emprendedores el exceptuar temporalmente del pago de impuestos al inicio de las actividades (67%); los programas de financiamiento a emprendedores, votado por un 64%; y simplificar la formalización de los emprendimientos (62%).

Por último, resalta ningún emprendedor considera que no se requieren políticas públicas para apoyar al emprendedorismo.

Gráfico N° 90: Instrumentos de fomento al emprendedorismo desde la Política Pública

Porcentaje de emprendedores que eligieron cada opción



Fuente: IERAL.

Nota: Las categorías no suman 100% porque se trata de una pregunta de respuesta múltiple.

Programas de apoyo a las PyMEs

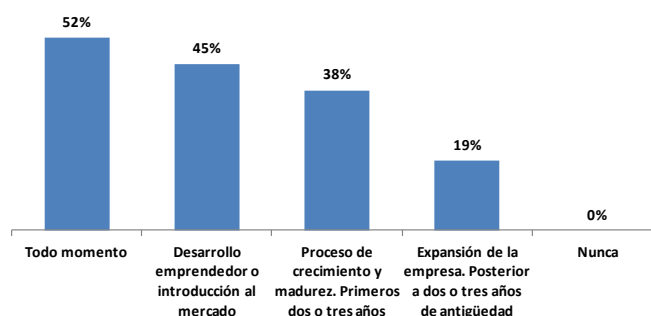
En esta sección se muestran los resultados correspondientes a las consultas sobre políticas de apoyo a las PyMEs en general y no sólo en materia de apoyo al emprendedorismo.

En primer lugar, se indaga sobre el/los momento/s de la vida de las empresas/emprendimientos en que se considera prioritario contar con programas de apoyo o promoción. Así, se tiene que un 52% de emprendedores considera como prioritario el contar con programas de apoyo o promoción en todo momento. A continuación, un 45% de los encuestados expresa como prioridad apoyar el desarrollo emprendedor o introducción al mercado, mientras que un 38% señala como prioridad apoyar durante el proceso de crecimiento y madurez (primeros 2 ó 3 años) y un 19% cree que se debe apoyar durante la expansión de la empresa (posterior a 2 ó 3 años de antigüedad).

Es preciso mencionar que nadie declara que no deba contarse con programas de apoyo o promoción.

Gráfico N° 91: Momentos en la vida de las empresas/emprendimientos considerados prioritarios para contar con programas de apoyo o promoción

Porcentaje de emprendedores que consideran prioritario cada momento



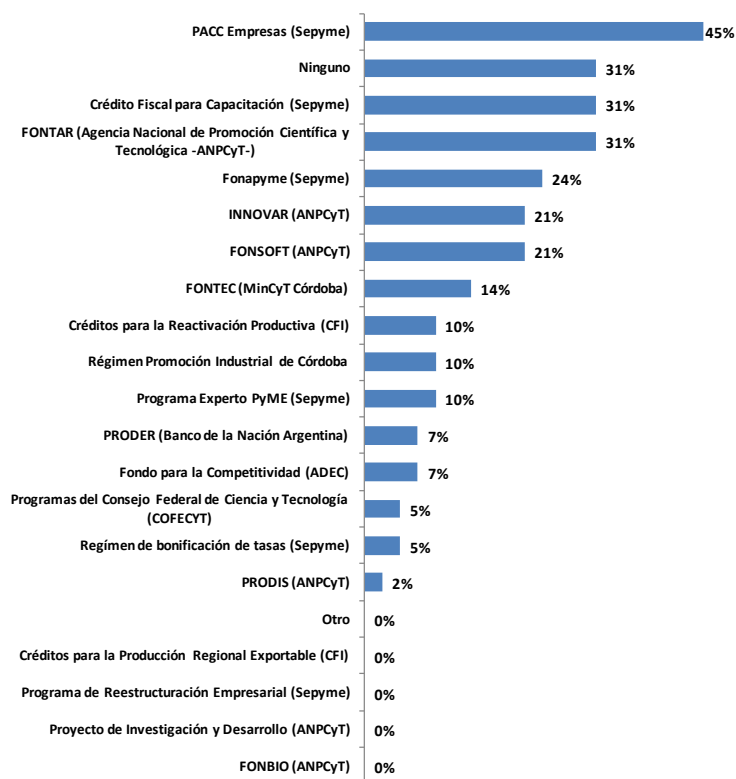
Fuente: IERAL.

Nota: Las categorías no suman 100% porque se trata de una pregunta de respuesta múltiple.

Respecto al conocimiento de programas de promoción se tiene como más conocidos al programa PACC empresas de Sepyme, siendo señalado por un 45%. Luego, los programas Crédito Fiscal para Capacitación de Sepyme y FONTAR de la ANPCyT son conocidos por 31% de emprendedores cada uno. También se pueden mencionar el Fonapyme de Sepyme, conocido por un 24% de los encuestados, y los programas INNOVAR y FONSOFT de la ANPCyT que son conocidos cada uno por 21% de participantes.

Un dato importante a destacar es que el 31% de los emprendedores no conoce ningún programa de los listados.

Gráfico N° 92: Grado de conocimiento de los programas de promoción
 Porcentaje de emprendedores que conoce cada programa



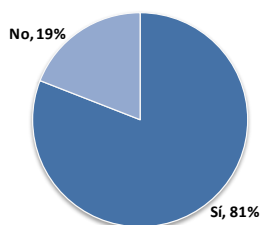
Fuente: IERAL.

Nota: Las categorías no suman 100% porque se trata de una pregunta de respuesta múltiple.

En cuanto a la participación en programas públicos destinados a promover la empresa/emprendimiento se encuentra que el 81% de los emprendedores están dispuestos a participar de algún programa.

Gráfico N° 93: Distribución de emprendedores según si participarían de un programa público de promoción

Porcentaje de emprendedores



Fuente: IERAL.

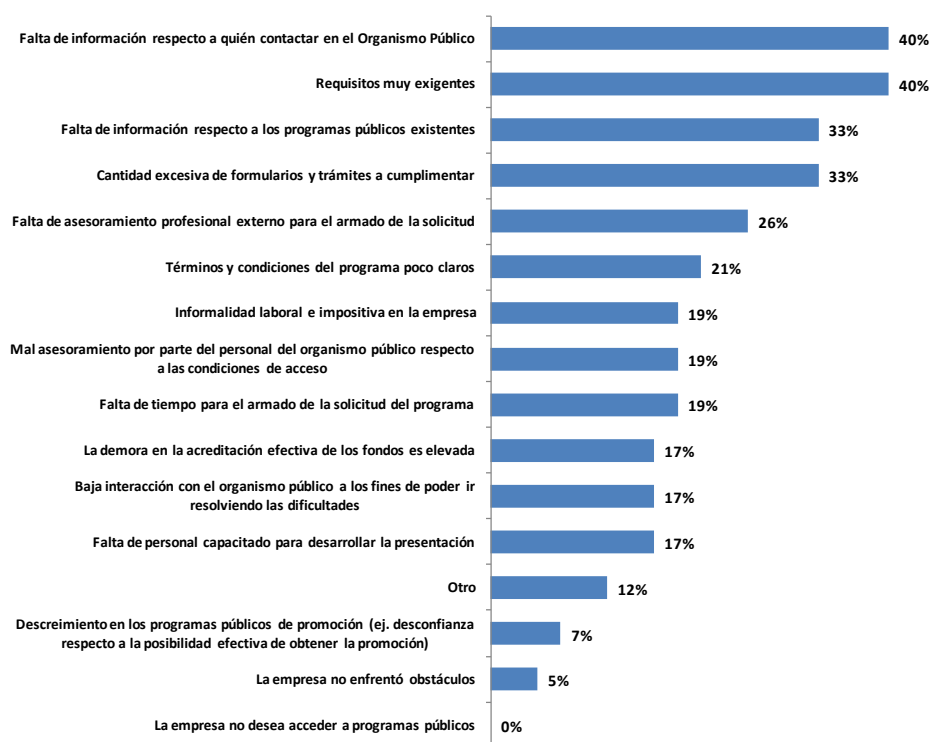
En relación con los obstáculos que dificultan el acceso a programas públicos de promoción, se tiene como principales obstáculos la falta de información respecto a

quien contactar en el Organismo Público y lo exigente de los requisitos, siendo cada opción seleccionada por un 40% de encuestados.

Otros obstáculos relevantes para los consultados, la falta de información respecto a los programas existentes, la excesiva cantidad de formularios y trámites a cumplimentar y la falta de asesoramiento profesional externo para el armado de la solicitud, donde cada opción es elegida por 33%, 33% y 26% de los consultados respectivamente.

Gráfico N° 94: Obstáculos que le dificultan a los emprendedores el acceso a un programa público de promoción

Porcentaje de emprendedores que eligieron cada opción



Fuente: IERAL.

Nota: Las categorías no suman 100% porque se trata de una pregunta de respuesta múltiple.

Al indagar sobre cómo desean informarse los emprendedores sobre novedades y anuncios relacionados con los programas públicos que pueden ser de su interés se encuentra que un 90% prefiere el correo electrónico de novedades.

Los siguientes medios de comunicación más deseados son las páginas web (64%), y en menor medida los eventos periódicos en la localidad donde se ubica el emprendimiento (33%).

Gráfico N° 95: Medios de comunicación sobre novedades y anuncios relacionados con los programas públicos que pueden ser de interés para los emprendedores

Porcentajes de emprendedores que eligieron cada opción



Fuente: IERAL.

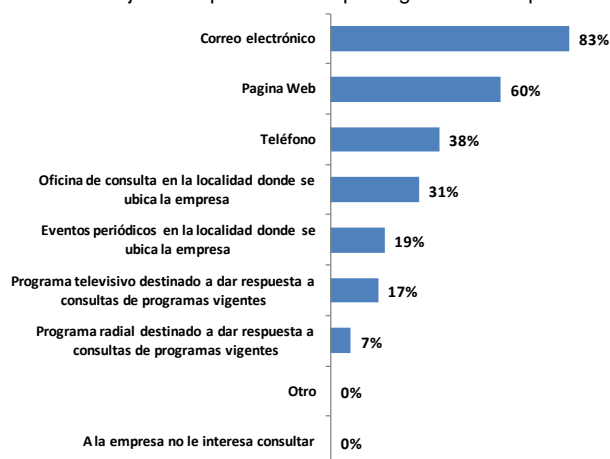
Nota: Las categorías no suman 100% porque se trata de una pregunta de respuesta múltiple.

Respecto a canales de consulta preferidos ante problemas que se presenten para acceder a la información del programa y a los detalles para realizar la solicitud, se tiene que un 83% de los emprendedores elige como canal preferido el correo electrónico.

Luego, un 60% señala su preferencia por las páginas web y un 38% prefiere el teléfono.

Gráfico N° 96: Canales de consulta preferidos en relación con las posibles dificultades para acceder a la información del programa y los detalles para realizar la solicitud

Porcentaje de emprendedores que eligieron cada opción



Fuente: IERAL.

Nota: Las categorías no suman 100% porque se trata de una pregunta de respuesta múltiple.

Por último, se pregunta en qué áreas de interés se necesitaría asistencia técnica directa. La opción más elegida es la temática de mercados potenciales a nivel nacional, un 67% de emprendedores señala esta área de interés.

Además, se tienen como áreas de interés destacadas la gestión de la empresa, la gestión de costos y el desarrollo de innovaciones, siendo estas señaladas por 60%, 45% y 43% de encuestados, respectivamente.

Gráfico N° 97: Áreas de interés en las cuales se necesitaría asistencia técnica directa

Porcentaje de emprendedores que eligieron cada opción



Fuente: IERAL.

Nota: Las categorías no suman 100% porque se trata de una pregunta de respuesta múltiple.

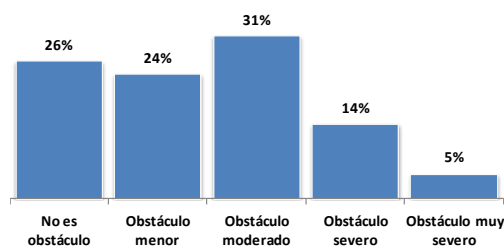
Ámbito laboral

Aquí se muestra la severidad del problema de escasez de mano de obra calificada según la visión de los emprendedores.

En este sentido, se encuentra que el 50% de los encuestados considera que la falta de mano de obra calificada es un obstáculo menor o no es obstáculo en absoluto, mientras que un 31% expresa se trata de un obstáculo moderado y el 19% restante cree que es un obstáculo severo o muy severo.

Gráfico N° 98: Distribución de emprendedores según severidad del problema de escasez de mano de obra calificada

Porcentaje de emprendedores



Fuente: IERAL.

Ámbito productivo

En esta sección se indaga sobre posibles políticas públicas de apoyo a las actividades de innovación.

Al respecto, se tiene que el 64% de los emprendedores señala como política de apoyo preferida a los subsidios para financiar la innovación, siendo la opción más elegida.

Luego, el 52% de los participantes de la encuesta escoge la asistencia técnica directa, en tanto que un 43% elige la difusión de material gratuito sobre temas de innovación que puedan aplicarse a cada sector y otro 39% prefiere el desarrollo de vinculación permanente del sector productivo con el sector científico-técnico (ej.: becas para desarrollo de prototipos).

Gráfico N° 99: Posibles políticas de apoyo de parte de la política pública a las actividades de innovación

Porcentaje de emprendedores que eligieron cada opción



Fuente: IERAL.

Nota: Las categorías no suman 100% porque se trata de una pregunta de respuesta múltiple.

Asociatividad, vinculación y clúster

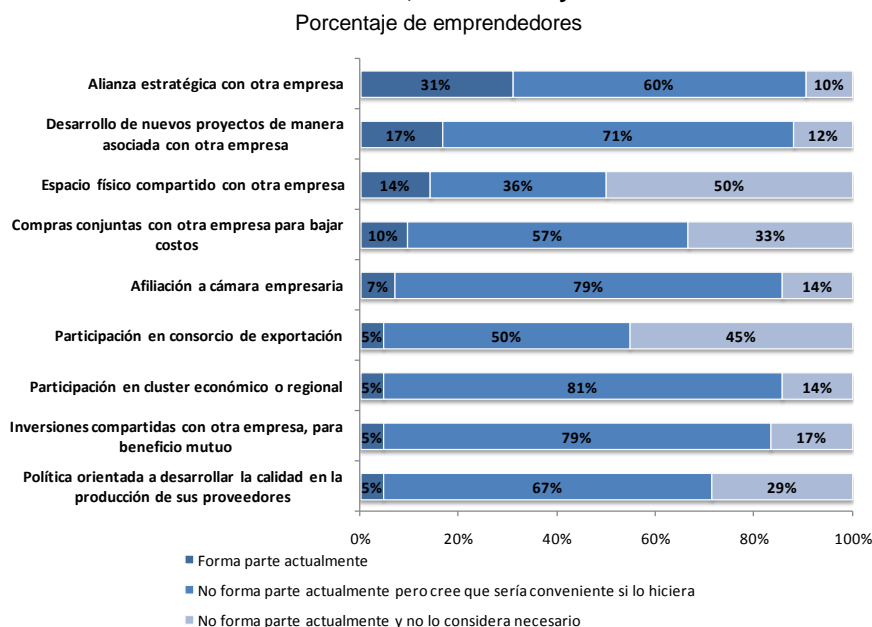
Este apartado muestra los resultados correspondientes a aspectos de asociación, vinculación y clúster.

Respecto a la participación en formas de asociatividad, vinculación y clúster se tiene que los emprendedores participan principalmente de alianzas estratégicas con otras empresas. Sin embargo, sólo un 31% las lleva adelante.

Otras actividades de asociatividad, vinculación y clúster en las que participan los emprendedores son el desarrollo de nuevos proyectos de manera asociada con otra empresa y el compartir espacio físico con otra empresa, un 17% y un 14% de encuestados respectivamente declara formar parte.

Es importante destacar la gran cantidad de emprendedores que no forman parte, pero creen que sería conveniente hacerlo, de los siguientes procesos: participaciones en clúster económicos o regionales (81%), inversiones compartidas con otras empresas para beneficio mutuo (79%), afiliación a cámaras empresarias (79%), desarrollo de nuevos proyectos de manera asociada con otra firma (71%).

Gráfico N° 100: Distribución de emprendedores según si forman parte de formas de asociatividad, vinculación y clúster

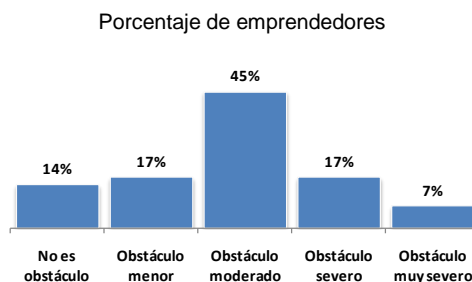


Fuente: IERAL.

Nota: Las categorías alianza estratégica con otra empresa, inversiones compartidas con otras empresas para beneficio mutuo y política orientada a desarrollar la calidad en la producción de sus proveedores no suman 100% a causa del redondeo.

Al analizar la falta de asociatividad, vinculación y clúster como problema se encuentra que el 45% de los emprendedores lo considera como obstáculo moderado, en tanto que un 31% cree que es un obstáculo menor o bien no lo es en absoluto y el 24% restante lo define como obstáculo severo o muy severo.

Gráfico N° 101: Distribución de emprendedores según severidad del problema ocasionado por la falta de asociatividad, vinculación y clúster



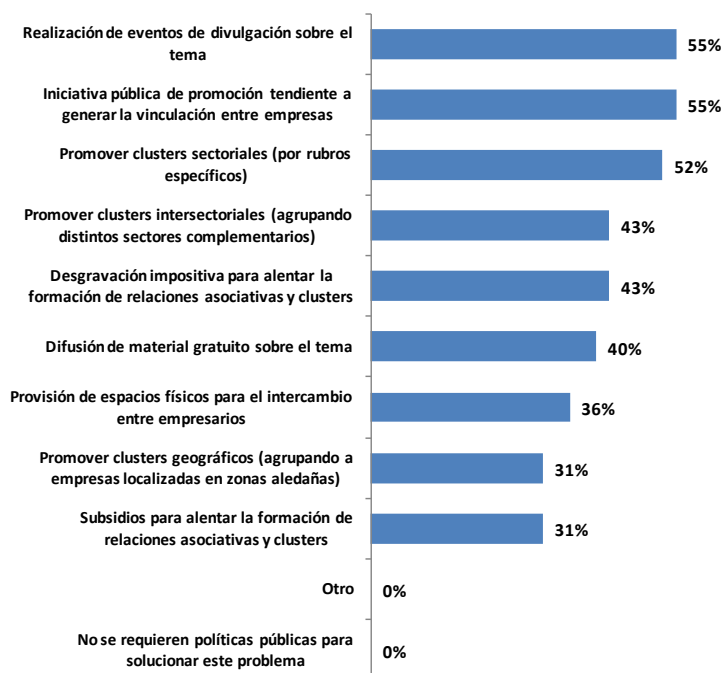
Fuente: IERAL.

En cuanto a las posibles soluciones desde la política pública al problema de falta de asociatividad, vinculación y clúster, se tiene que la realización de eventos de divulgación sobre el tema y la iniciativa pública de promoción tendiente a generar vinculación entre empresas son las opciones preferidas, dado que cada una es elegida por 55% de empresas.

Además, otras posibles soluciones destacadas son: la promoción de clúster sectoriales, señalada por un 52% de encuestados; el promover clúster intersectoriales (agrupando distintos sectores complementarios), elegido por un 43%; y la desgravación impositiva para alentar la formación de relaciones asociativas y clúster, votada por un 43%.

Gráfico N° 102: Posibles soluciones de parte de la política pública al problema de falta de asociatividad, vinculación y clúster

Porcentaje de emprendedores que eligieron cada opción



Fuente: IERAL.

Nota: Las categorías no suman 100% porque se trata de una pregunta de respuesta múltiple.

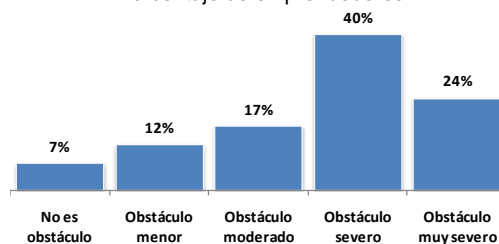
Financiamiento de corto y largo plazo

En esta sección se analiza la severidad de los problemas de bajo nivel de financiamiento a corto y largo plazo.

Respecto al problema bajo nivel de financiamiento de corto plazo se encuentra que el 64% de los emprendedores lo considera como obstáculo severo o muy severo. Luego, un 19% lo ve como obstáculo menor o directamente no lo ve como obstáculo y el 17% restante lo define como problema moderado.

Gráfico N° 103: Distribución de emprendedores según severidad del problema bajo nivel de financiamiento de corto plazo

Porcentaje de emprendedores

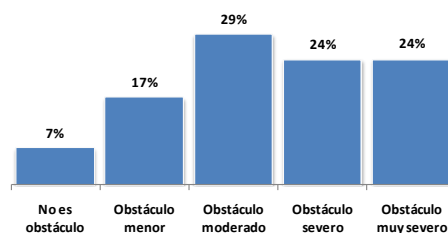


Fuente: IERAL.

En cuanto a la severidad del problema a largo plazo (para inversiones) se tiene que el 48% de los participantes de la encuesta lo encuentran como obstáculo severo o muy severo, mientras que un 29% lo considera como obstáculo moderado y el 24% restante expresa que se trata de un obstáculo menor o no es obstáculo.

Gráfico N° 104: Distribución de emprendedores según la severidad del problema de bajo nivel de financiamiento de largo plazo (para inversiones)

Porcentaje de emprendedores que eligieron cada opción



Fuente: IERAL.

Nota: Las categorías no suman 100% a causa del redondeo.

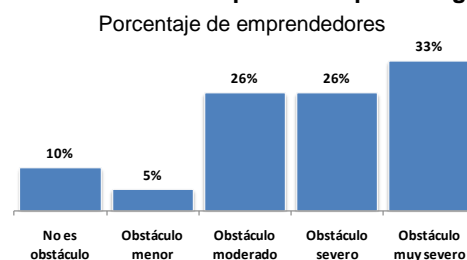
Como fue señalado con anterioridad, la falta de financiamiento efectivamente es uno de los aspectos que los emprendedores consideran que más afecta la perdurabilidad de los emprendimientos.

Impuestos y regulaciones

Este apartado describe la posición de los emprendedores frente a la presión impositiva general y las cargas laborales.

Al preguntar sobre la severidad del problema de elevada presión impositiva general se encuentra que el 69% de los encuestados consideran este problema como obstáculo severo o muy severo. Asimismo, el 26% lo define como obstáculo moderado y sólo el 15% restante manifiesta que es un obstáculo menor o bien no es obstáculo.

Gráfico N° 105: Distribución de emprendedores según severidad del problema de elevada presión impositiva general

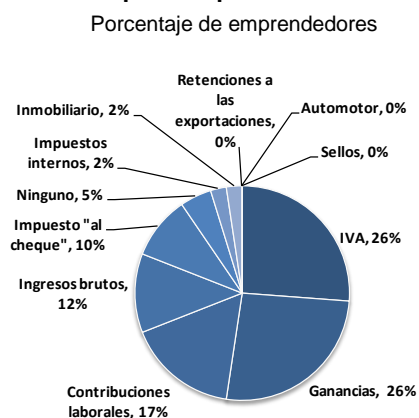


Fuente: IERAL.

También se les preguntó a los emprendedores qué impuesto elegirían si pudieran reducir uno.

Al respecto, se tiene que el IVA y ganancias son los más elegidos cada uno por el 26%, en tanto que el 17% opta por las contribuciones laborales, 12% prefiere disminuir ingresos brutos y el 10% señala el impuesto “al cheque”.

Gráfico N° 106: Distribución de emprendedores según impuesto que reducirían



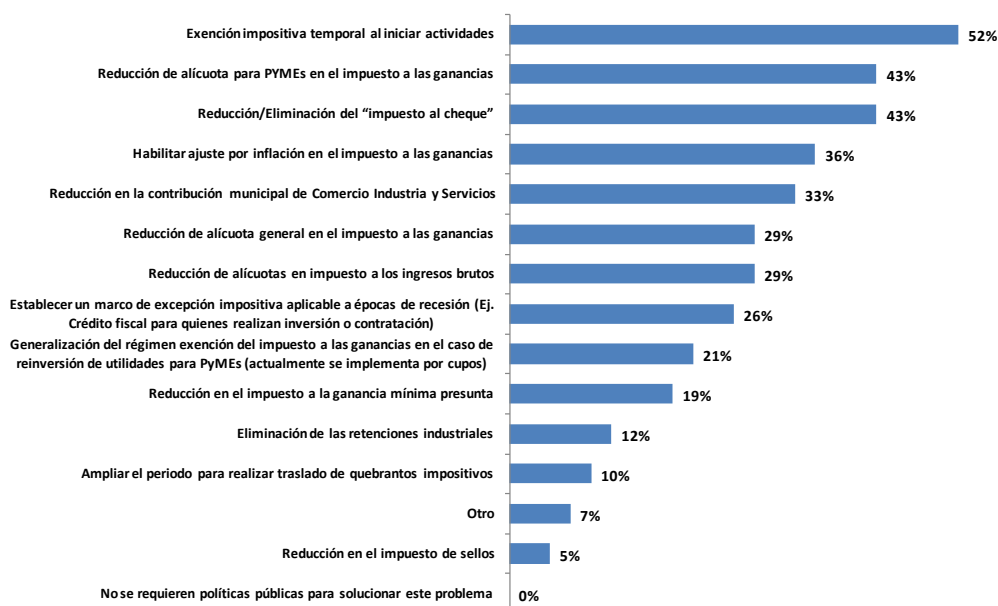
Fuente: IERAL.

Respecto a posibles soluciones desde la política pública al problema de elevada presión impositiva general se tiene que la opción más elegida es la exención impositiva temporal al iniciar las actividades, dado que un 52% de los emprendedores señala esta posible solución.

Además, se encuentran entre las opciones más seleccionadas la reducción de la alícuota para PyMEs en el impuesto a las ganancias, la reducción/eliminación del “impuesto al cheque” y habilitar el ajuste por inflación en el impuesto a las ganancias, siendo cada opción elegida por 43%, 43% y 36% de los encuestados, respectivamente.

Gráfico N° 107: Posibles soluciones desde la política pública al problema de elevada presión impositiva general

Porcentaje de emprendedores que eligieron cada opción



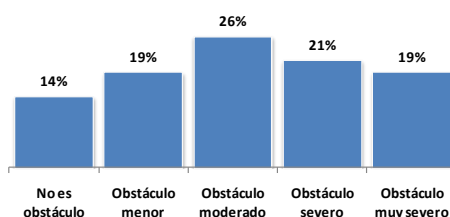
Fuente: IERAL.

Nota: Las categorías no suman 100% porque se trata de una pregunta de respuesta múltiple.

Al analizar la severidad del problema de elevadas cargas laborales, se aprecia que el 40% de los emprendedores lo considera como un obstáculo severo o muy severo, mientras que 31% lo cree un obstáculo menor o bien opina que no es obstáculo y un 26% piensa que es un obstáculo moderado.

Gráfico N° 108: Distribución de emprendedores según severidad del problema de elevadas cargas laborales

Porcentaje de emprendedores



Fuente: IERAL.

Nota: Las categorías no suman 100% a causa del redondeo.

Finalmente, se pregunta sobre posibles soluciones desde la política pública al problema de elevadas cargas laborales y se tienen como principales elegidas: la incorporación de las contribuciones a un régimen simplificado como el de Monotributo (50%) y la reducción de contribuciones patronales para PYMEs (50%), siendo cada opción señalada por un número similar de emprendedores. Seguidamente, un 31% prefiere la

simplificación de la liquidación y la legislación laboral en general y un 29% optaría por reducir el costo de la indemnización.

Gráfico N° 109: Posibles soluciones desde la política pública al problema de elevadas cargas laborales

Porcentaje de emprendedores que eligieron cada opción



Fuente: IERAL.

Nota: Las categorías no suman 100% porque se trata de una pregunta de respuesta múltiple.

Infraestructura

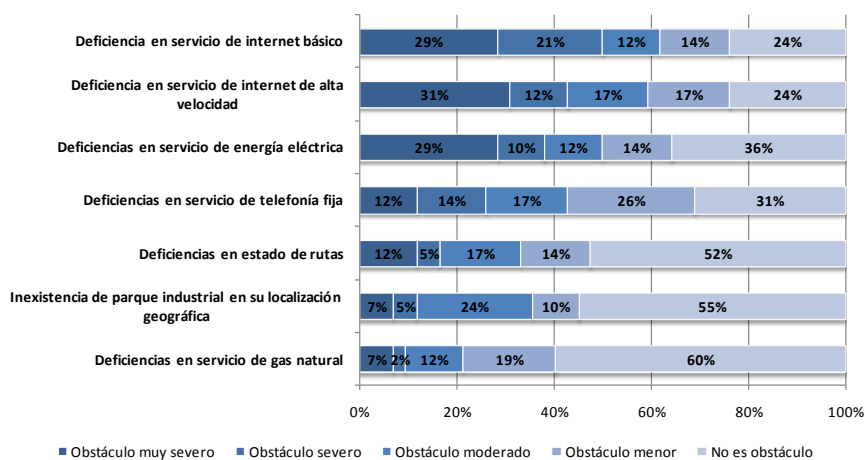
En esta sección se presentan las valoraciones que realizan los emprendedores sobre la severidad de diferentes problemas de infraestructura.

Al respecto, se tiene que el 50% de los encuestados señalan como obstáculo severo o muy severo la deficiencia en el servicio de internet básico, con lo cual es el problema de infraestructura que más emprendedores definen de esta manera.

En segundo lugar, un 43% de los consultados considera a la deficiencia en servicio de internet de alta velocidad como problema severo o muy severo; en tanto que el tercer lugar corresponde a la deficiencia en el servicio de energía eléctrica dado que un 39% de los participantes de la encuesta lo definen como tal.

Gráfico N° 110: Distribución de empresas según severidad de cada problema de infraestructura enfrentado

Porcentaje de empresas



Fuente: IERAL.

Nota: Las categorías deficiencias en servicio de internet de alta velocidad, deficiencias en servicio de energía eléctrica e inexistencia de parque industrial en su localización geográfica no suman 100% a causa del redondeo.

II.2. Entrevistas

A continuación se presentan los resultados de las entrevistas realizadas. Según lo previsto, se realizaron encuentros con diferentes actores involucrados en la política pública para emprendedores y PyMEs, entre ellos: empresarios, referentes de política pública y referentes locales del interior provincial.

En todos los casos, se realizaron entrevistas semi-estructuradas, permitiendo el desarrollo de temas abiertamente, de acuerdo a las experiencias de cada referente.

A los fines de permitir extraer conclusiones, se procedió a realizar una síntesis de los aspectos sobresalientes de cada una de las entrevistas.

II.2.1. Entrevistas a empresarios referentes de Córdoba

Las entrevistas se desarrollaron en un ámbito de total apertura y libertad sobre los temas bajo estudio, habiéndose realizado diez entrevistas. Teniendo en cuenta que en muchos casos la conversación giró en torno a problemas que enfrentan las empresas y a las respuestas actuales y potenciales de la política pública, en algunos casos los entrevistados prefirieron reservar su identidad.

Diego García, Auster Foods, Sector Fabricante de Alimentos

Siendo que se trata de una empresa que desarrolla negocios de exportación, además de abastecer al mercado interno, la entrevista se desarrolló en relación con los aspectos que pueden afectar el desempeño y las probabilidades de éxito en las exportaciones. Asimismo, la persona entrevistada se ha desempeñado como asesor en temas de comercio exterior para diferentes empresas.

Identifica como principal factor de éxito en los negocios internacionales a la **disposición al aprendizaje** de los miembros de la firma. Asimismo, destaca la necesidad de una fuerte inversión en tiempo y recursos humanos calificados. Debe tenerse presente que se requiere adaptarse a protocolos específicos para cada proceso de venta, idiomas y culturas diferentes, cuestiones de logística, entre otros aspectos.

Por otra parte, según su visión la posibilidad de exportar no depende necesariamente de contar con un gran volumen de producción, sino que dependerá de las cualidades propias de cada producto y a los mercados a los que se apunte.

Un factor crítico que percibe en las empresas que tienen éxito en insertarse internacionalmente es la **profesionalización de sus áreas administrativa y financiera**.

Asimismo, en el contexto actual no considera que la incursión en negocios de exportación pueda permitir a las empresas desarrollar una gran rentabilidad adicional, sino que a veces rinde mejor el mercado interno, aunque sí puede ayudar a dar más escala a las empresas y las enfrenta a un fuerte desafío de mejora de los procesos internos. En este sentido, entiende que la exportación funciona como un **catalizador** de diferentes aspectos que atraviesan a la firma, y que para mantener competitividad las empresas se ven forzadas a mejorar en diferentes ámbitos.

En relación con las políticas de apoyo específicas, las misiones y ferias comerciales son importantes, pero en muchas ocasiones los empresarios no participan tan asiduamente. En muchos casos priman ciertos prejuicios o temores respecto de los organismos de política pública en general.

Norberto Regollini, Grupo Norya, Sector Construcción

Como principal obstáculo señala la incertidumbre económica en general, ya que le genera dificultades para planificar. Por ejemplo, en relación con la previsión del nivel de demanda, a más de un año de plazo es difícil tener una estimación razonable.

Por otro lado, señala como dificultad general el nivel de presión impositiva, entre ellos destaca el aumento de la carga tributaria ocasionado por la imposibilidad de practicar el ajuste por inflación en el impuesto a las ganancias.

Otro aspecto que caracteriza a su sector se refiere a la normativa que regula su actividad. Si bien no se señala que la regulación sea exagerada, percibe que en algunos ámbitos de la misma se observa alguna discrecionalidad en la aplicación.

Entre los aspectos que estima que la política pública debe desarrollar nuevas prácticas o intensificar las acciones que actualmente se llevan adelante, señala la necesidad de contar con apoyo para la realización de mejoras en la gestión de las PyMEs, mayor disponibilidad de crédito en general y para proveedores en particular, y un proceso de simplificación administrativa que haga más sencillo el vínculo con las autoridades de control y que facilite el cumplimiento tributario. Según su visión, el costo del asesoramiento contable puede ser gravoso para las empresas, dada la gran complejidad de la normativa.

Empresa de confección y comercialización de indumentaria, Sector fabricación de prendas de vestir

Como principales obstáculos, señala el costo impositivo y los riesgos que implica la contratación de mano de obra en la actualidad, por la fuerte presión que ejercen los sindicatos, cuando a la vez el marco normativo y judicial no brinda certidumbre al empresario.

A raíz de su dependencia de la fuente de energía eléctrica, señala como gran dificultad los permanentes cortes de luz, especialmente en épocas de verano. Por su parte, desde hace años implementan sistema de generación propio, lo que implica mayores costos, tanto por la maquinaria implicada como por el costo de los combustibles que son requeridos.

En términos de materiales requeridos, durante mucho tiempo se manejaron con algunas fibras importadas de muy alto nivel de calidad, telas innovadoras, pero recientemente se manifiestan dificultades para su ingreso al país. No los afecta directamente, sino a sus proveedores, que manifiestan aleatoriedad en el logro de importar material. Los insumos importados lograron ser sustituidos en general con materiales nacionales, pero se percibe una menor calidad, lo cual se trabaja conjuntamente con el proveedor para ir obteniendo un producto acorde al requerido.

Por último, el sector enfrenta problemas de competencia desleal de parte de negocios informales que no cumplen exigencias legales, de seguridad e impositivas.

Pablo Verdenelli, Infoxel, Sector software

En materia de problemas que enfrentan las PyMEs, explicó que todo lo que sucede a nivel macroeconómico afecta directa o indirectamente, pero considera que hay que evitar que se paralice la actividad de la empresa. En el caso de esta empresa lo que más la afecta es no saber dónde se va a estar de acá a un año, por ejemplo, en materia de tipo de cambio, movilidad de capitales, restricciones para acceder a equipamiento importado, por citar algunos.

También se han tenido problemas para importar equipos, lo cual fue siendo solucionado innovando en el uso de los equipos disponibles. Asimismo, se remarcó que no conseguir los productos lleva a pensar y repensar otros modelos para poder implementar lo que se necesita de otra manera. Se agudiza la creatividad para evitar que esto afecte la rentabilidad y la viabilidad del negocio.

En materia de financiamiento, se estableció que en este tipo de negocio, paradójicamente, es bastante más fácil conseguir capital de riesgo que pedir a un banco. Los bancos comerciales financian a través de las líneas convencionales para el capital de trabajo, pero es difícil que un banco financie nuevas inversiones porque, en general, estos buscan prestar dinero a empresas con antecedentes y cuyos flujos sean más certeros, mientras que para estos casos se necesitaría que se mire más las perspectivas que la historia.

En relación con el personal, considera que en Córdoba hay excelentes recursos, pero son muy escasos. Los profesionales con los que esta empresa interactúa y trabaja son

talentosos y reconocidos en todo el mundo. A su vez, en el mundo se reconoce a los profesionales argentinos por su flexibilidad, su preparación y capacidad de manejo de las situaciones de crisis.

Respecto a la protección se mencionó que ellos en particular desarrollan software que está basado en *opensource* (código abierto), por lo cual no es patentable el código como tal, pero hoy en ninguna parte del mundo el código es la base del negocio. Por ejemplo, Google protegió un algoritmo y no el código. Ellos protegen el diseño, que es lo que hace el usuario al interactuar con el código. En este sentido, permanentemente se está introduciendo mejoras a los diseños, y se mantiene una imagen, reputación, vínculos y clientela, que son un activo intangible, y eso no es tan fácil de replicar. Lo que hace diferente a cada empresa es la forma en que se desarrolla la interacción entre el usuario y las herramientas que todo el mundo puede utilizar, en encontrar la mejor manera de hacerlo, y tener en cuenta que va cambiando con el tiempo.

Al preguntar sobre el emprendedorismo se señaló que la vinculación con el ecosistema emprendedor es muy importante porque a través de las instituciones y organizaciones que promueven el los nuevos emprendimientos se establecen muchos contactos que permiten abrir los caminos.

Además, se comentó que el ecosistema emprendedor tiene que ser alimentado por todas las fuerzas de una sociedad y no sólo por el *tercer sector* (ONGs, fundaciones, etc.). Los ecosistemas que han funcionado en el mundo y construyeron el potencial emprendedor, están compuestos por universidades, el sector público y el sector privado. En Argentina, por distintos motivos fue el *tercer sector* el que hizo punta, mientras que el Estado y las universidades participaron muy poco inicialmente. Sin embargo, recién en estos últimos 2 ó 3 años el movimiento emprendedor trascendió a los emprendedores e involucró a gobiernos y universidades, entre las cuales en general se destacaron las privadas.

Como recomendación a emprendedores manifestó que emprender es un proceso de mucha frustración y eso hay que tenerlo presente al momento de empezar, ya que cree que lo único que permite alcanzar los objetivos es la tolerancia a la frustración. En segundo lugar, señala que todo lo que produzcan lo prueben con quien lo va a usar, que lo validen, porque los emprendedores suelen enamorarse tanto de sus proyectos que los construyen en base a su imagen y semejanza, y generalmente la realidad los pone a

prueba porque no es como la idealizaron. Por ende, interactuar, hablar y recibir retroalimentación permanente es lo que dará solidez al negocio.

Empresa de provisión de tecnología agroindustrial (comercialización de maquinarias y servicios de diseño, instalación y mantenimiento), Sector comercial y de Servicios

Por el rubro específico en el que desempeña, presenta algunas dificultades relacionadas con las restricciones al ingreso de maquinaria importada, que le afecta parcialmente porque se trata de maquinarias no producidas en el país, que eventualmente tienen permitido el ingreso.

Como principales dificultades para el desarrollo de los negocios, a nivel general, percibe un alto costo asociado al cumplimiento estricto de aspectos fiscales y normativos, dado que es requerido un mantenimiento permanente de recursos destinados a conocer los cambios legales que se desarrollan.

Entre los cambios recientes que generan mayor dificultad, menciona la aparición de reclamos salariales con contenido retroactivo, lo cual genera imprevisibilidad respecto de los costos, y un alto grado de incertidumbre. La influencia creciente de los gremios, generaría ciertas interferencias con la actividad empresarial de una manera que hasta hace algunos años no ocurría, configurando un cambio de reglas de juego.

En relación con su demanda de mano de obra, destaca su permanente necesidad de contar con trabajadores altamente calificados. En este sentido, considera que el nivel de calificación de los trabajadores disponibles es muy bueno, aunque se están desarrollando juicios en contra de la empresa en 2012, hecho que nunca habían experimentado en 20 años de experiencia.

En relación con la política pública, destaca el haber conseguido acceder a financiamiento subsidiado, aunque como aspectos a mejorar apunta la gran cantidad de documentación que es necesario presentar, y la necesidad de contar con un asesor especializado a los fines de mejorar las posibilidades para la obtención de fondos.

Hugo Bagatello, Transportes Bagatello, sector transporte

Al consultar sobre los problemas que enfrenta la empresa se destacó que hoy en día un gran problema es el bajo nivel de financiamiento bancario. No hay crédito en general y cuando se consigue las tasas de interés son muy altas. Además, la excesiva burocracia hasta recibir los fondos hace que las empresas terminen desistiendo o buscando otras alternativas. En este sentido, la empresa está utilizando el descuento de cheques en la bolsa de valores, dado que las tasas de interés que se obtienen por los fondos son mucho menores a las de los bancos.

La inflación también es un problema porque los costos, como en salarios y repuestos, aumentan y es muy difícil trasladar esos aumentos a los precios. También se tienen problemas por las restricciones a la importación, ya que la mayoría de los repuestos son importados. Asimismo, por las dificultades para el ingreso, se elevaron aún más sus precios. Otro insumo que genera ciertas dificultades es el combustible, que ha venido aumentando en los últimos años, pero al respecto el mayor problema es cuando se genera desabastecimiento.

Otro problema se presenta cuando se intenta incorporar personal externo, porque considera que en estos tiempos es difícil conseguir trabajadores disponibles que sean responsables y tenga vocación por el trabajo. Con los empleados antiguos en general no hay problemas, sin embargo en el caso de trabajadores más jóvenes existe una gran dificultad por la escasa cultura de trabajo que presentan. A su vez, es cada vez más frecuente recibir reclamos por problemas de salud en relación con el trabajo. En general, estos reclamos se resuelven adecuadamente vía las ART, pero en ocasiones los empleados inician acciones judiciales adicionales contra la empresa, y se termina buscando un acuerdo antes de llegar a un juicio. Es una situación que ha venido agravándose en los últimos años. Los problemas laborales y las dificultades para conseguir empleados con las cualidades deseadas muchas veces desincentivan posibles inversiones.

Respecto a la presión impositiva, se expresó que es muy elevada. En particular, el impuesto automotor ha alcanzado un nivel muy alto y además se registra mucha diferencia entre provincias. Las cargas laborales también son muy elevadas.

En materia de infraestructura vial se tiene que en Argentina está muy deteriorada, lo cual comprueban al realizar viajes internacionales, y constituye un problema serio porque provoca un gran deterioro de los vehículos.

Adicionalmente, se resaltó la importancia de la participación en cámaras y asociaciones porque se entablan relaciones con empresas del mismo rubro y de otros también, que permiten intercambiar, aprender, obtener información actualizada sobre la realidad del sector en su conjunto y de otros sectores, y a su vez se pueden encontrar puntos en común sobre los cuales tratar de incidir para mejorar la situación de todos, especialmente cuando hay dificultades comunes.

Edgardo Baudo, Natalio Baudo e Hijos, sector metalúrgico y agropartes

Entre los principales problemas que enfrenta la empresa se tiene que en primer lugar el nivel de presión impositiva es muy elevado. Luego, se encuentran las restricciones a la importación de insumos y repuestos de maquinaria que no tienen sustituto local, lo que afecta en la cuantía de la producción, en la calidad y en el costo.

En materia de exportaciones, se comentó que para considerar exportar más, es necesario expandir más la empresa, pero ocurre que la permanente incertidumbre con relación a qué va a ocurrir a corto y mediano plazo con las principales variables de la economía y la empresa atentan contra ello. La volatilidad en los costos es el principal factor de incertidumbre. Además, hay incertidumbre respecto de la disponibilidad de insumos importados.

Otro problema serio es lo complicado que resulta conseguir mano de obra calificada. Si bien esto es una dificultad generalizada, en las PyMEs del interior se agrava porque un joven que se recibe en una escuela técnica se va a Córdoba a hacer una carrera terciaria y luego se queda en la ciudad. También, frecuentemente se capacita personal que se termina yendo a otra empresa, generalmente de Arroyito o Las Varillas, que son ciudades más grandes.

En materia de conflictos laborales antes no se tenían problemas graves, pero la situación ha cambiado mucho en los últimos 8 años. La cultura de trabajo y la responsabilidad laboral son cualidades que se han visto afectadas hace bastante tiempo. Un problema es que

en las PyMEs no hay espalda financiera para despedir empleados incumplidores y reemplazarlos por otros nuevos.

Respecto a financiación, se expresó que la empresa siempre se autofinanció, igualmente en cuanto a este tema se mencionó que en años de muy alta producción hay ofertas de crédito, pero cuando ocurre una caída de la actividad o la crisis económica, el crédito desaparece.

También se expresó que la utilidad sobre ventas en los últimos años ha caído ya que no ha sido posible aumentar los precios al ritmo de la inflación y del aumento de los costos.

Finalmente se mencionó que la infraestructura de energía eléctrica es muy deficiente, las actividades de fundición se realizan de 23 hs a 8 hs de la mañana, porque de otra forma no hay energía en el pueblo. La fábrica actualmente demanda la mitad de la capacidad eléctrica del pueblo y por trabajar de noche se debe pagar el salario de horario nocturno que implica 16% más de costos laborales.

Sebastián Guma y Romina Gleria, Guma, sector productos químicos

El principal problema que enfrenta la empresa es la inestabilidad de costos. Adicionalmente, se dificulta para transmitir los aumentos de costos a los precios de venta en el mercado local. Por este motivo, se percibe un constante deterioro de la rentabilidad que lleva, por ejemplo, a que la empresa tenga menos posibilidades de reinversión.

En lo que se refiere al financiamiento, resulta una gran dificultad la falta de préstamos a largo plazo para inversiones. En particular, el problema que la firma está en la transición de empresa mediana a grande y no puede acceder a programas públicos para PyMEs, pero tampoco puede negociar financiamiento a largo plazo como lo hace una gran empresa.

Se destacó que la conflictividad laboral viene aumentando ya que la presión gremial es cada vez más fuerte. En línea con lo anterior se comentó que es muy difícil conseguir mano de obra calificada y no calificada. En este sentido, se recomendó fomentar la capacitación en oficios.

Respecto al comercio exterior, se enfrentan serias dificultades para realizar operaciones a raíz de la alta inestabilidad de precios, la cual dificulta seriamente darle continuidad a las exportaciones. Además, se tiene que los reintegros de impuestos a la exportación tienen una gran demora en ser obtenidos.

Finalmente, se comentó que las empresas del interior de la provincia en general están menos informadas que las de la capital, porque participan de menos actividades o eventos para empresarios donde se pueda interactuar y establecer relaciones que permitan un flujo de información. Se recomendó la difusión de información desde páginas oficiales.

Fernando Mizzau, Grupo Agroempresa Argentina, Sector agroindustrial

De los problemas que enfrenta la empresa, resalta la dificultad para contratar personal calificado. En este rubro en particular se intensifica la dificultad porque generalmente se trabaja lejos de las ciudades.

Respecto al financiamiento, se tienen dificultades para acceder a créditos a largo plazo. En este sentido, se está accediendo a los mercados de valores para obtener financiamiento; la firma ha emitido obligaciones negociables para conseguir fondos. Sin embargo, la inestabilidad macroeconómica dificulta sobremanera la planificación a largo plazo.

En relación con la presión impositiva, la mayor dificultad proviene de las retenciones a las exportaciones.

En materia de costos no se enfrenta un gran problema porque muchas operaciones, tanto compras como ventas, se realizan en dólares y es posible cubrirse del riesgo cambiario. También se comentó que al estar inmersos en un contexto donde la devaluación es inferior al ritmo inflacionario el aumento de los costos, como los salarios, es un problema porque implica inflación en dólares.

Por último, se transmitió la inquietud sobre un desconocimiento general de las empresas sobre fuentes de financiamiento, a la vez que se mencionó que se observa mucha desconfianza de parte de las empresas o emprendedores en el gobierno y en los programas o políticas que llevan adelante.

Soledad Milajer, Hause Mobel, Sector muebles

Entre los problemas que enfrenta la empresa se destaca que tienen una presión tributaria importante, sobre todo por ser una PyME formalizada. Además, tienen alguna competencia que no está formalizada, y eso constituye una dificultad.

En materia de costos internos, el incremento persistente los dificulta en términos de competitividad. En lo que se refiere a materias primas, hay una importante fluctuación de precios que no les permite tomar determinados compromisos comerciales porque no pueden mantenerlos en el tiempo. Si se tomaran esos compromisos, se pondría en juego la empresa y su rentabilidad. Esto se refleja en márgenes de rentabilidad cada vez más bajos.

Para exportar es difícil tener continuidad. En particular han tenido experiencia exportando, pero la gran variabilidad de precios internos en Argentina no permite mantener una estructura de distribución o comercial que permita ser competitivos y aceptados en el mercado.

Respecto a competencia importada se tiene que en este rubro los clientes le dan gran importancia al servicio de pre y post venta, porque se requiere un acompañamiento, entonces los productos importados quedan un poco impersonalizados por más que puedan tener distribuidores locales. Cree que las restricciones de licencias no automáticas permitieron fortalecer el producto nacional, a pesar de que falta mucho desarrollo local en materia de tecnologías aplicadas a estos productos.

Finalmente, se manifestó que participaron de actividades de vinculación con empresas del sector y de otros sectores, aunque se destacó la falta de compromiso para la colaboración, implicando gran potencial a futuro.

II.2.2. Entrevistas a referentes de política pública

Las entrevistas se desarrollaron en un ámbito de total apertura y libertad sobre los temas bajo estudio, habiéndose realizado diez entrevistas. Teniendo en cuenta que en muchos casos la conversación giró en torno a las respuestas actuales y potenciales de la política pública a los problemas que enfrentan los sectores empresariales, en algunos casos los entrevistados prefirieron reservar su identidad.

Félix Mitnik, Agencia para el Desarrollo Económico de Córdoba (ADEC)

Con su experiencia en la dirección de programas BID-FOMIN sobre apoyo a emprendimientos, cadenas, clúster, programas territoriales, entre otros, se desarrolló la entrevista en relación con su visión conceptual sobre las necesidades de emprendedores y empresas, teniendo en cuenta las experiencias concretas.

En primer lugar, señala algunas reflexiones que surgen de la aplicación de programas del BID, el cual ha tomado las experiencias de aplicación que se hicieron en Córdoba como casos de referencia. En particular, a partir de esto, el BID comenzó a agregar una visión de apuntar las políticas hacia ‘territorios’ y no destinar los programas a promover empresas o sectores en particular. Muchas veces los problemas de las empresas tienen puntos en común y pueden resolverse comunitariamente. Por eso, la participación de articuladores territoriales es prioritaria en el diseño de programas.

En particular, pone la atención en los programas de capacitación que frecuentemente se implementan, los cuales en muchas ocasiones tienen un retorno social muy bajo, dado que no cuentan con un diagnóstico apropiado, objetivos concretos, material específico, ni evaluación posterior. Por ello, apunta la necesidad de apreciar la política pública de una manera amplia y profunda.

Por otro lado, en relación con el enfoque innovador de la política pública, a nivel internacional, llama la atención cuando en algunos países se aplican leyes o programas que por definición son experimentales, es decir que como punto de partida se plantea la prueba y el error, aunque deben estar basadas en buenos diagnósticos. Otro tema que viene siendo estudiado en diferentes estudios es el denominado ‘crowding out’ o efecto desplazamiento, que es el fenómeno que ocurre cuando los fondos públicos son invertidos en sectores que de todos modos los privados habrían invertido, sustituyendo inversión pública por privada. Esto se relaciona con el uso racional de fondos públicos, en la búsqueda del mayor retorno para la sociedad, y una correcta evaluación de los programas, para constatar si los logros previstos son efectivamente alcanzados.

Por último, en relación con las experiencias asociativas, insiste en la necesidad que se formen por iniciativa y beneficio mutuo entre sus participantes, a los fines que sean iniciativas sostenibles en el tiempo, no obstante puedan requerir apoyo económico estatal en algún caso.

Cristina Murillo, Clúster GAIA, País Vasco

Responsable de Tecnología/Software del Clúster GAIA, que es la Asociación de Industrias de las Tecnologías Electrónicas y de la Información del País Vasco (GAIA, por sus siglas en catalán), el cual es un clúster tecnológico privado. Para el financiamiento de sus actividades han recibido ayudas desde el gobierno Vasco, como también procuran fondos europeos cuando se presentan convocatorias específicas, en competencia con otros proyectos.

Del desarrollo de las actividades del clúster, se destacan algunos programas llevados adelante, como el desarrollo de Living Labs, que son ámbitos de interacción entre diversos actores, para el desarrollo tecnologías; el apoyo a PyMEs para el logro de certificación de normas de calidad; el apoyo al desarrollo de nuevas empresas a partir del apoyo a emprendedores innovadores; entre otros.

El clúster agrupa informática, electrónica, comunicaciones, de forma que pueden realizarse proyectos integradores, como soluciones en comunicaciones para aeropuertos, tecnología médica, energía, etc.

En el desarrollo de esta estrategia asociativa se considera también la participación de Centros tecnológicos y Universidades, las cuales tienen el mismo peso relativo que las empresas. A su vez, se desarrollan programas específicos de colaboración, dado que se busca la integración de todos los actores.

Kevin Ryan, Centro de Investigación LERO, Irlanda

Miembro del Centro Irlandés de Investigación en Ingeniería de Software Lero (The Irish Software Engineering Research Centre), tiene una visión general del desarrollo del sector de Tecnologías de la Información y la Comunicación (TICs), en Irlanda.

En el territorio de Irlanda están instaladas muchas grandes empresas de software y tecnología en general, entre otras cosas por motivos impositivos, pero destaca también el factor de suerte. Irlanda, por su ubicación y sus buenas relaciones con Estados Unidos y con Gran Bretaña (y la Zona del Euro en general), su población de habla inglesa, gran cantidad de irlandeses viven en el extranjero y tiene una población muy activa en la búsqueda de oportunidades. Otros elementos que caracterizan el desarrollo del sector

TICs son: fuerte protección de la propiedad intelectual, alto nivel de recursos humanos y una larga tradición en materia de investigación.

Destaca, a su vez, que siempre fue difícil lograr el desarrollo de un contacto fructífero entre empresas y universidades, en temas de investigación. Hubo muchos sectores en los que se lograron resultados, a partir del desarrollo de eventos para lograr el desarrollo de confianza. Dado que las grandes empresas atraen más la atención, es un gran desafío lograr que las PyMEs sean atractivas para el interés de los académicos. Un caso que se desarrolló es el de adopción de software libre, en el cual las empresas de menor envergadura necesitan mucho.

Asimismo, destaca que la relación entre grandes empresas y PyMEs es complicada, pero no imposible. Estas últimas perciben cierto peligro, por ello es requerido un elemento de confianza, y cuentan con muchas experiencias en ese sentido, porque en realidad tienen para aprender mutuamente.

Como reflexiones generales sobre la política pública, destaca que en el caso de Irlanda tuvo gran importancia el desarrollo de centros tecnológicos y de investigación, la transferencia de tecnología, la vinculación de la investigación a las necesidades de la industria (por ejemplo en el desarrollo de materiales), pero afirma que no hay una receta única. Por ello, recomienda realizar políticas innovadoras, ver si funcionan, y en caso contrario probar otras.

Albeiro Cuesta, Ministerio TIC, Colombia

Asesor de Ministerio de Tecnologías de la Información y la Comunicación en Colombia. El ministerio de Tecnologías de la Información y la Comunicación, en Colombia, fue creado en 2009 con el objetivo de promover el desarrollo del sector, a la vez que generalizar el acceso y uso de TICs en el país. Entre las áreas más relevantes de trabajo, se destaca la planificación estratégica del sector, la decisión de especialización del sector en algunas áreas específicas como factor de competitividad, el apoyo al desarrollo de innovaciones, la prioridad en el desarrollo y la retención de talentos y promoción internacional de los servicios del sector tecnológico colombiano.

En particular, en el fomento de clústeres, el entrevistado destaca que en algunos casos que se han desarrollado en diferentes lugares del mundo el gobierno es el gestor directo,

mientras que en otros solamente es un facilitador, dándose también casos mixtos. En Colombia, el desarrollo fue compartido por sector público y privado, según lo caracteriza el siguiente slogan: “el mercado hasta dónde sea posible, el Estado hasta dónde sea necesario”. Y considera que el rol del Estado es protagónico.

Por último, en relación con la promoción internacional que permanentemente llevan adelante desde Colombia, considera que hay oportunidades de interrelación entre clústeres de diferentes países, por ejemplo con el clúster TIC de Córdoba. Según su visión, algunos clústeres de tecnología se están especializando fuertemente para ser líderes, por ejemplo en soluciones para el sector financiero, mientras que otros se mantienen diversificados en soluciones multipropósito. Si bien no hay una receta única, invita a que en cada caso se evalúen las ventajas y desventajas. Un clúster especializado puede ser el máximo referente en un tipo de soluciones, y captar gran parte de los negocios relacionados, a la vez que puede perder relevancia en otros segmentos del mercado.

Representante en Córdoba de Sector Bancario (I)

De la experiencia surge que el panorama difiere sustancialmente si se consideran empresas Micro o si se trata de PyMEs, dado que la necesidad de cada una es diversa. La empresa Mediana en general no tiene inconvenientes para cumplir con los requisitos contables que exige un banco, sin embargo entre las Micro y las Pequeñas ocasionalmente existe mayor informalidad en la actividad, lo cual no le permite convalidar formalmente la capacidad económica que realmente tiene. Cada vez es mayor la cantidad de empresas que se desarrollan con formalidad, pero todavía hay una cantidad de empresas que aún no lo hacen.

Por otro lado, considera que el financiamiento que puede dar el sector bancario en Argentina está muy condicionado por el fondeo que tiene, que es de corto plazo. Por ello, lo más habitual es que el sector bancario preste generalmente a corto plazo y que sea principalmente para el financiamiento del capital de trabajo. En un crédito a plazo mayor de un año, las empresas aceptan pagar tasas mayores mientras que sean fijas, por la gran volatilidad histórica de la economía argentina.

Por los costos del financiamiento y la posibilidad de entrar a las empresas más pequeñas, considera que el desarrollo de las sociedades de garantía recíproca puede

colaborar para alcanzar tasas de interés menores, y simplificar la aprobación de préstamos. En materia de simplificación de procesos, otra posibilidad sería desarrollar tarjetas de crédito para empresas, a través de un proceso de pre-calificación, el problema es lograr la adhesión de un número grande de empresas, que son muy reacias a estos mecanismos.

Por último, destaca que la relación del banco con propietarios es diferente que la que se puede tener con autoridades profesionalizadas, pero en ambos casos se puede desarrollar de manera fructífera, de modo que la empresa familiar no se encuentra en desventaja.

Representante en Córdoba de Sector Bancario (II)

Según el entrevistado, uno de los grandes problemas que enfrenta la PyME para obtener financiamiento es la necesidad de establecer una planificación, en muchos casos por falta de profesionalización de su cuadros gerenciales. Es muy frecuente encontrar empresas que realizan inversiones con flujos que no son suficientes para el repago, y en muchos casos se exponen a un grado de riesgo que es muy elevado, porque comprometen el capital de trabajo. Para ello, algo esencial es que el empresario tenga perfectamente claro todos los aspectos de su negocio.

En este caso, también se destaca la dificultad del sector bancario para brindar créditos a mediano plazo cuando reciben fondos a muy corto plazo. Adicionalmente, cuando hubiera crédito a largo plazo, posiblemente resultaría con un costo muy elevado para las PyMEs, debido a la inestabilidad del mercado en Argentina, pese a que tienen una demanda latente de fondos muy importante. Según la experiencia de dicho banco, el desarrollo de financiamientos más económicos, en general son factibles sólo si hay algún tipo de subsidio de tasas de parte del sector público.

Y también se recalca la dificultad que provocan los elevados grados de informalidad en algunos sectores, que no les permite a los bancos convalidar el volumen de negocios real con el contable, y dadas las normas que regulan el sistema financiero que estrictamente determinan cómo deben proceder los bancos. De todos modos, en la actualidad las empresas PyME ya son conscientes de estas desventajas de operar en cierta informalidad, sólo que en algunos casos su permanencia en esta situación depende de otros factores.

Héctor Gertel, Economista Investigador, Facultad de Ciencias Económicas

Dedicado a estudiar temas relacionados con la formación de capital humano, educación, salud, desarrollo de emprendimientos y distribución del ingreso, se desarrolló la entrevista acerca de los últimos estudios en la materia.

En general percibe una relación directa o positiva entre educación y desarrollo de nuevas empresas; sin embargo, desde el punto de vista de la investigación existen muchas limitaciones para tener pruebas empíricas de ello.

En un estudio recientemente desarrollado conjuntamente entre el entrevistado y otros investigadores se estudió un conjunto de emprendedores, a los cuales se les consultó a través de una encuesta. A partir de la misma y de la aplicación de un modelo estadístico para definir los factores que favorecen la sustentabilidad de los emprendimientos, se arribó a los siguientes resultados centrales: la sustentabilidad está directamente relacionada con el nivel de capital humano adquirido por el emprendedor (nivel educativo secundario o superior); y los pequeños negocios originados en una situación de desempleo previo tienen menos probabilidades de ser sustentables.

Por último, en relación con el rol de la universidad en el desarrollo de emprendimientos, menciona que históricamente ha predominado un funcionamiento de forma de ‘compartimentos estancos’ entre las distintas funciones de la universidad. Sin embargo, percibe que en los últimos años hay importantes esfuerzos por cambiar esas lógicas. Cita por ejemplo el caso de las áreas de ciencias duras, que están promoviendo el desarrollo de empresas nacidas desde la universidad, en la modalidad **spin-off**.

Mario Cuneo y Hugo Bonansea, Junior Achievement (JA)

Según la opinión de los consultados, la educación es un problema de todos, y no del Estado exclusivamente. Con sus dificultades, la educación tradicional es desarrollada por entidades públicas y privadas, pero no incursiona en el fomento al emprendedorismo. La promoción del emprendedorismo en los niveles educativos es un complemento importante que sirve para que generen mejores ciudadanos, que donde les toque desempeñar su actividad profesional lo hagan de la mejor manera, reconociendo la autoridad, desarrollando el trabajo en equipo y la honestidad, preservando el medio ambiente y promoviendo la inclusión social. Además, se tiene que en colegios públicos

y sobre todo en los periféricos, es más difícil que los alumnos tengan la oportunidad de recibir formación emprendedora.

Respecto a los problemas que enfrenta la juventud emprendedora se tiene que a través de los programas que lleva adelante JA, se ha constatado una falta de vocación por el trabajo y una idea de riqueza desconectada del esfuerzo por obtenerla.

Otro problema señalado es que el marco de referencia dado por la macroeconomía es duro para los emprendedores, pero ello forma parte del conjunto de condiciones que el emprendedor no puede modificar. En este sentido, el poder de adaptación requerido es alto, es preciso aprender a funcionar a pesar del marco de referencia poco amigable.

Como sugerencia de políticas públicas, se sugirió incluir el fomento al emprendedorismo en la currícula oficial, ya que es un tema estratégico para mejorar la calidad de vida de la sociedad a mediano y largo plazo. No sólo se debe complementar los planes educativos sino que se debe generar una apertura de los chicos en materia de valores. Una de las formas de acercar estas ideas a los alumnos es a través de la capacitación de los maestros y docentes, dado que ellos son un importante transmisor de valores hacia los chicos. Del mismo modo, se deben promover actividades de instituciones y organizaciones que fomenten el emprendedorismo.

Asimismo, hay un movimiento nacional hacia el emprendedorismo que se está haciendo cada vez más fuerte. Sin embargo, no hay coordinación horizontal entre las distintas ONG, ni hay un plan desde el gobierno nacional o provincial que permita interconectar la acción de todos. Consideran importante si todas las experiencias existentes, que en general son complementarias, pudieran organizarse en algún tipo de Clúster que vincule a todas las organizaciones públicas y privadas que trabajan en el tema.

Finalmente se expresó que para que un emprendimiento o emprendedor perdure, depende sobre todo de las cualidades de la persona que lo lleva adelante. De esta forma, a las personas habría que darles todas las herramientas para que puedan emprender, pero después permitirles hacerlo solos, para que puedan alcanzar un crecimiento genuino.

Dante Sica, Consultora ABECEB

Al preguntar sobre los problemas que enfrenta el sector PyME, afirma que la situación es muy heterogénea. En términos generales el sector PyME siempre es el que ha sufrido

más por la pérdida de competitividad cambiaria de los últimos años, porque por lo general tienen estructuras de costos más pesadas, más recargadas sobre el factor mano de obra y estos últimos años de fuerte inflación con ajustes salariales que están por encima de la inflación impactaron de manera significativa en sus estructuras de costos. Después están las PyMEs que no pudieron, no quisieron o no alcanzaron a hacer un proceso de renovación tecnológica y entonces no sólo tienen una estructura de costos cargada de mano de obra sino que tienen una tecnología lejos de lo que es la frontera, haciendo que la pérdida de rentabilidad sea mucho más fuerte.

También se comentó que las empresas empiezan a perder los mercados más competitivos, y después muchos recurren a algún grado informalización como para poder mantenerse en actividad y superar la pérdida de competitividad que están enfrentando. Esto los lleva a no tener buena posición en sus balances, y eso termina de marginarla del circuito del financiamiento, con lo cual agregan una restricción más. El acceso al financiamiento es otro gran problema, que muchas veces no es sólo por la falta de fuentes de financiamiento (bancos) sino por estos problemas que le impiden poder acceder a fuentes de largo plazo y a los montos que requieren.

Respecto al personal, se tiene un mercado que en los sectores de alta capacitación está sobre-demandado o sea la desocupación es muy baja, si bien este año está un poco más líquido. Hoy la ausencia de mano de obra calificada hace que muchas veces la gran empresa se termine quedando con el personal de la PyME. Además, a la PyME le cuesta todavía más contratar personal porque tiene que salir a buscar y tiene que hacerse cargo del proceso de capacitación que antes hacía la gran empresa. Se debe tener en cuenta que en la Argentina la mano de obra será el factor escaso por los próximos años, hasta que el sistema educativo no vuelva a recuperarse. Entonces, la necesidad de retener los talentos, de apostar a la capacitación de los cuadros intermedios y de los cuadros gerenciales y tratar de retenerlos en el interior de la planta creo que va a ser el mayor esfuerzo que van a tener que hacer.

Además, considera que la PyME del interior es mucho más afectada que la que está más cerca del Gran Buenos Aires y de los grandes centros de consumo. También se ven muy afectadas las PyMEs más vinculadas a la exportación.

Para enfrentar estos problemas las PyMEs tienen que esforzarse en mejorar sus capacidades competitivas que tienen que ver con mejoras no sólo tecnológicas en lo que se llama *tecnología dura* sino en muchos casos con fuertes mejoras en sus procesos de *tecnología blanda* como profesionalización de los circuitos de comercialización y de administración, mejoras en las normas de calidad, entre otras. Esto es un esfuerzo muy grande pero es la única forma que tienen como para poder enfrentar una economía que va a seguir dando tasas de crecimiento positivas, pero menores a la del ciclo anterior.

Desde los gobiernos provinciales se debe trabajar en la mejora de la competitividad sistémica, lo que está por afuera de la empresa. De ahí pueden destacarse: interconectividad tanto terrestre como tecnológica, que tengan buen acceso a las redes, tecnología 3G en adelante, mejoras en conectividad hacia los puertos, eliminación de barreras burocráticas, simplificación de trámites, disminución de barreras administrativas, que son requerimientos administrativos que se transforman en barreras para la formalización de las empresas. En esos aspectos los municipios y las provincias tienen mucho para avanzar, para poder acercar mucho más al Estado y las empresas y simplificando mucho sus operaciones.

Pier Carlo Solá, Consultora Glocal, Brasil

Con experiencia en la formación de un clúster digital en Recife-Brasil, y reconocido como consultor en temas de innovación, asociatividad y estrategia.

Según su visión hay dos tipos de problemas que pueden limitar a las PyMEs dedicadas al sector TIC, en general tienen la preocupación de hacer un producto tecnológicamente válido, y no tienen tan en cuenta que atienda una necesidad específica del mercado

En relación con las estrategias de clúster, considera que la participación del sector público, aunque con preferencia al formato de agencia con una gestión profesional, a fin de evitar interferencias políticas. Asimismo, considera muy oportuno que las vinculaciones sean intersectoriales, porque muchos actores diversos son necesarios para lograr la producción.

Percibe que los empresarios siempre tienen como dificultad la existencia de altos impuestos y de la burocracia, pero enfatiza que lo que más limita la competitividad es la capacidad de las propias empresas, devenida de la inversión en calidad, por ejemplo.

En relación con las políticas públicas, cita por ejemplo los desarrollos de capacitación relativamente cortos para desarrollar programadores a partir de poblaciones vulnerables, con el objetivo de la empleabilidad principalmente, dado que hay tareas que requieren baja calificación. En otro orden, destaca que tener un doctor para trabajar en la producción de software es un desperdicio que a la sociedad le cuesta muchísimo por lo que sugiere adecuar los programas educativos a las necesidades concretas.

Asimismo, copiando lo que se hace en las facultades de medicina, desarrollaron un proyecto de residencia en software, permitiendo que los estudiantes avanzados pasen un tiempo en la empresa, vinculando la tesis de graduación con un proyecto de la empresa, lo cual permite acercar el ambiente educativo a la empresa.

II.2.3. Entrevistas a referentes locales del interior de la Provincia de Córdoba

Las entrevistas se desarrollaron en un ámbito de total apertura y libertad sobre los temas bajo estudio, habiéndose realizado once entrevistas.

Julián Adrover, CECIS, Río Cuarto

Participante del Centro Empresario, Comercial, Industrial y de Servicios de Río Cuarto, brindó sus experiencias en relación con las dificultades y las necesidades de emprendedores y empresas de la región.

Desde el punto de vista del desarrollo de emprendimientos, manifiesta que en la región el problema general se resume en que los emprendedores no tienen trayectoria para acreditar ante los bancos, de forma que no consiguen financiamiento, a la vez que los programas públicos no alcanzan a cubrir las necesidades.

A su vez, desde el punto de vista de la empresa en funcionamiento, se percibe como un gran obstáculo el hecho que generalmente las paritarias que determinan los niveles salariales son de carácter nacional, por lo cual no necesariamente responden a la realidad de las PyMEs del interior, pudiendo obligar a pequeñas empresas a pagar salarios equivalentes a los de empresas de mucha mayor envergadura, haciendo que corran con desventaja.

En relación con la mano de obra, destaca que en el interior existen dificultades para captar y retener trabajadores calificados, especialmente ingenieros, que encuentran

mejores oportunidades en ciudades de mayor envergadura. Asimismo, las oportunidades de capacitación también llevan a que las personas se dirijan hacia ciudades grandes para formarse, como Córdoba o Rosario. Tal es el caso, también en lo que se refiere a maestrías en dirección de negocios, que no hay en la región.

Hugo Ribba, Coordinador Ejecutivo de AFAMAC, Villa María

Representante de la Asociación de Fabricantes de Maquinaria Agrícola y Agrocomponentes de Córdoba, sus acciones están relacionadas con empresas de sectores metalmecánicos del Este de la Provincia, con sede en Villa María.

El principal obstáculo a resolver para el desarrollo de las empresas, según su visión, es el del acceso al financiamiento. En particular, en relación con los programas públicos se aprecia que las empresas no acceden por falta de información y/o por falta de capacidad para formular las solicitudes de manera correcta. Asimismo, la comunicación suele ser incompleta, dado que si el encargado de difundir es el Municipio o las Cámaras Empresariales, resulta que ambos no siempre están en contacto con la totalidad de empresas de manera frecuente.

Por otro lado, según la percepción del entrevistado, el fomento del desarrollo emprendedor requiere de la mayor oferta de programas de capacitación para formar a los emprendedores en temas financieros, impositivos y tecnológicos.

Respecto de la mano de obra requerida por el sector, existe un gran déficit de mano de obra técnica industrial, y aunque los esfuerzos recientes existen, tendrán efectos concretos en la oferta de trabajadores recién a mediano o largo plazo. Adicionalmente, los jóvenes se manifiestan con una menor vocación por el trabajo en general, y buscan oportunidades de menor esfuerzo.

De parte del sector empresario, percibe que no se aprovechan adecuadamente las posibilidades de asociativismo, de modo que al actuar las empresas de manera aislada se encuentran con menos ventajas para enfrentar los problemas. Las empresas que se vinculan entre sí generalmente tienen mejores resultados.

Néstor Audero, Referente territorial de Arroyito

Con experiencia a cargo del Instituto de Planificación Arroyito, experiencia en empresas y en el desarrollo de programas públicos, la entrevista se desarrolló con su visión sobre los diversos ámbitos en los que la política pública puede mejorar.

En materia de desarrollo emprendedor, entiende que en la región se requiere un apoyo más fuerte al impulso inicial a los emprendedores, y entiende que un instrumento que tendría éxito en la zona sería el desarrollo de una incubadora de empresas. Muchos de los eventos de difusión para estimular los emprendimientos no llegan al interior provincial.

Por otro lado, desde su punto de vista, el tratamiento tributario y normativo en general debiera ser diferente para quienes están iniciando actividades, comparado con los requisitos que son exigibles a una empresa en marcha. Incluso una diferenciación entre los requisitos de emprendimientos urbanos y rurales. El planteo sería que haya control y registro, pero con menores costos y exigencias en el lapso inicial, de forma de evitar el frecuente 'inicio informal' de los emprendimientos. El principal aspecto se refiere a los costos fiscales de la mano de obra y a la probabilidad de enfrentar un juicio laboral ante una eventualidad, especialmente cuando el trabajo es informal, pero también en el caso de puestos formales.

También en relación con los programas públicos, apunta que frecuentemente muchos de los programas son aprovechados por las empresas que están la capital, de modo que se requiere mayor regionalización, con criterios concretos que deban cumplirse.

Por último, en relación con el problema de financiamiento, ve posibilidades en asociatividad en el caso de empresas grandes junto a proveedores, por ejemplo en el adelantamiento de fondos para compra de materia prima. Sin embargo, la dificultad está en lograr que las empresas actúen de manera colaborativa con beneficios mutuos.

Beatriz Ackermann, Cámara Argentina del Maní, Sur de Córdoba

Se considera un referente local, dada la fuerte concentración de productores de maní en el Sur de Córdoba, siendo un sector con un fuerte perfil innovador y exportador.

Como problemas recientemente generados, de tipo coyuntural, se tiene la reducción en el plazo para el ingreso de divisas obtenidas en operaciones de exportación, que a raíz de las dificultades ocasionadas fue siendo modificado desde su implementación inicial. Asimismo, enfrentan dificultades para obtener divisas para participar en ferias comerciales.

Por otra parte, el ciclo de cultivo, cosecha, procesamiento, exportación y cobro efectivo es relativamente largo, especialmente cuando el destino es lejano, como ocurre en muchos casos. Por ello, se requerirían mecanismos de financiamiento acordes, que en la actualidad no existen. Las opciones de crédito oficiales no se ajustan a las necesidades del sector en materia de montos y plazos.

En términos generales, las principales dificultades que observan están dadas por: la gran cantidad de regulaciones y burocracia; las dificultades para aprovisionarse de gasoil y gas que afectan la etapa de secado de la producción; los elevados costos de transporte terrestre hasta el puerto (que generalmente superan el costo del flete marítimo internacional); en la región escasea la mano de obra calificada al punto que conjuntamente las empresas procuraron atraer profesionales bromatológicos, por ejemplo, para poder desarrollar la calidad de la producción; la atracción de personal en ocasiones se dificulta por la falta de opciones habitacionales en las localidades productivas.

Jorge Esteban, Secretario de Gobierno, Cruz del Eje

En primer lugar, durante la entrevista se analizó brevemente la evolución del aparato productivo de Cruz del Eje, centrado en la producción fruti-hortícola, algodonera y ganadera-frigorífica.

Como dificultades generales que percibe que enfrentan los sectores productivos, señala el limitado acceso al crédito y las elevadas tasas de interés. Por su parte, en relación con la posibilidad de recibir inversiones, destaca que mucho del excedente económico de las familias es invertido en otras regiones o en inmuebles. Esto resulta en una pérdida de oportunidades importante, dado que existe disponibilidad de zonas industriales provistas de luz y gas, a su vez que recientemente se ha creado una escuela técnica, pero sin embargo no se registran industrias en general.

Como hecho histórico determinante para la región, señala que con el desempleo generado por la extinción de actividades asociadas a los ferrocarriles, mucha gente quedó desempleada y con el tiempo se fue haciendo cada vez más dependiente de planes sociales. De este modo, la vocación emprendedora quedó desalentada. Asimismo, en la medida que los planes y otras formas de ingreso dependientes del sector público se retrasan en relación con la inflación, la actividad comercial vinculada se ve aminorada. Por lo cual, entiende que se requiere estimular otro tipo de actividades.

Rafael Pirani, presidente de la Asociación Empresaria Hotelera Gastronómica de Calamuchita

Respecto a los problemas que enfrentan las PyMEs de los rubros Hotelero y Gastronómico destacó, en primer lugar, la competencia desleal que se produce desde establecimientos que no cumplen con las habilitaciones, permisos y demás requisitos legales.

Además, los establecimientos que trabajan en la informalidad no tienen que enfrentar la alta presión impositiva que enfrentan estos rubros hoy en día, así como tampoco sufren las elevadas cargas patronales. En este escenario, las PyMEs del rubro que trabajan en la informalidad pueden fijar precios inferiores a los que maneja una PyME que cumple con todos los requisitos y obligaciones. Esta competencia desleal es particularmente grave para PyMEs que prestan servicios de 3 estrellas o menos.

Otro problema que se enfrenta es que los establecimientos que no se encuentran ubicados en ciudades como Santa Rosa de Calamuchita o Villa General Belgrano deben pagar un alto costo por los servicios de agua, energía eléctrica y gas ya que la prestación es realizada por cooperativas cuyas tarifas son superiores a las cobradas por las entidades correspondientes en las ciudades aludidas.

Los problemas mencionados se traducen en una menor rentabilidad para los establecimientos que trabajan en la legalidad. A esto se suma una menor actividad respecto de años anteriores que puede explicarse por una mayor oferta o bien por menos gente que elige o puede vacacionar en Calamuchita.

Respecto a la gran cantidad de feriados nuevos, manifestó que no necesariamente mejoran el nivel de actividad ya que se debe reforzar con más personal al que se debe

realizar un pago mayor y no siempre se presentan más clientes, debido a la gran frecuencia de los días festivos.

Por otro lado se destacó el buen trabajo de promoción que se realiza desde la Agencia Córdoba Turismo de la Provincia de Córdoba.

Eduardo Vignati, presidente de la Asociación Civil de Empresarios de General Deheza.

Al entrevistarlo sobre las diferentes problemáticas que enfrentan las PyMEs y los emprendedores de la región mencionó, de acuerdo a los problemas que enfrentan las empresas que participan de la asociación, la falta de mano de obra calificada como el problema más crítico, a la vez que se percibe una pérdida de la cultura de trabajo.

El problema de la falta de mano de obra capacitada proviene de la desaparición de las escuelas técnicas. Además, se observa una pérdida de la cultura del trabajo que se manifiesta en un desinterés por parte de la juventud en tener un trabajo específico. En adición, en la región hay buenos ingresos familiares en la región, con lo cual la juventud busca trabajos más calificados, al tiempo que se caracteriza por moverse de una empresa a otra en busca de oportunidades.

Los aportes patronales son una elevada carga para las PyMEs cuya intensidad es mayor en los años que decae el nivel de actividad económica. A esto se suma que desprenderse de un trabajador representa un muy alto costo para el empresario PyME ya que hace peligrar la rentabilidad y la estabilidad de la empresa.

Respecto a los programas públicos la demora en los desembolsos de dinero es de vital importancia porque se debe tener en cuenta que la empresa PyME invierte porque es sumamente necesario. En consecuencia, las mencionadas demoras pueden perjudicar severamente a la actividad de la empresa. Además, el empresario PyME generalmente se dedica en exclusividad a la gestión de la empresa, si es que no trabaja junto a los empleados, con lo cual no dispone de tiempo para llevar adelante el proceso de solicitar un programa público de promoción. Estos problemas son desincentivos para la solicitud de programas de promoción. Además, los programas suelen tardar mucho en desembolsarse.

Finalmente, además de los desincentivos de las PyMEs para solicitar programas ocurre que suelen estar desinformadas sobre cómo aspirar a los mismos. Un curso de acción para la política pública sería sensibilizar a las PyMEs sobre los programas de promoción disponibles y capacitarlos sobre cómo solicitarlos eficientemente.

Silvio Escurra, referente de la Asociación de Industriales Metalúrgicos de San Francisco

Entre los problemas que afectan a las PyMEs, señaló que las restricciones al comercio exterior las afectan de diferente manera. Por un lado, hay PyMEs que se benefician porque enfrentan menos competencia de bienes importados, y en otros casos se sufre desabastecimiento de insumos, o bien estos se han encarecido.

Al referirse al aspecto impositivo destacó la carga que representa el impuesto al cheque para los empresarios PyMEs. Además, el alto costo de las contribuciones patronales genera incentivos para la contratación informal y desincentiva los aumentos de escala de planta a partir de más contratación de personal.

En materia laboral, manifestó que la disponibilidad de mano de obra calificada en la región no es un problema. Sin embargo resaltó un alto grado de judicialidad laboral y la relevancia de los problemas que estos generan por su elevado costo.

La infraestructura de energía eléctrica y gas para la radicación de nuevas empresas es buena, sin embargo en verano se suelen presentar problemas de cortes del servicio de energía eléctrica. Además, en materia de infraestructura mencionó que el Parque Industrial está llegando al límite de ocupación, al tiempo que se compraron nuevas hectáreas para satisfacer la demanda de localización de empresas.

Finalmente, destacó que la vinculación de la Asociación de Industriales Metalúrgicos con otras instituciones es muy buena. En particular se destacan vínculos importantes con la Municipalidad de San Francisco, la Universidad Tecnológica Nacional y las escuelas técnicas de la ciudad.

Walter Giorgis, referente del Centro Empresario Regional de Bell Ville

En primera instancia destacó que este año se sufrió mucho por el impacto de la sequía en la actividad agropecuaria, ya que se trata de una de las principales actividades de la

región. Este efecto se hizo sentir notablemente en actividades industriales como la metalmecánica asociada al agro, y en menor medida en el sector de alimentos y bebidas. Si bien esto es un problema más coyuntural, la intención al destacarlo busca reflejar que en este escenario los demás problemas tienden a agravarse.

Respecto a problemas de carácter más estructural, el más relevante sería la dificultad de acceso a créditos a tasas razonables. Al respecto, no se observa una buena fluidez de créditos ni de programas públicos de apoyo en la región.

Luego, se resaltó la alta presión impositiva a la que están expuestas las PyMEs. En este sentido, el impuesto a los Ingresos Brutos tiene un muy fuerte impacto sobre todo en el rubro comercial. Otros impuestos de fuerte impacto que generan problemas a las PyMEs son el impuesto a las Ganancias, el impuesto a la Ganancia Mínima Presunta y el impuesto a los Créditos y Débitos Bancarios.

Acerca de la mano de obra, se aprecia que el costo laboral ha aumentado notoriamente en los últimos años y resulta difícil transmitirlo a precios, lo que afecta fuertemente el margen de rentabilidad de las empresas. Asimismo, en la región se observa escasez de mano de obra calificada y un alto índice de juicios laborales.

En cuanto a las restricciones al comercio exterior se observa que benefician a aquellos que tienen competencia internacional, pero perjudican a quienes necesitan insumos importados, presentándose con mayor frecuencia este último caso.

En relación con las oportunidades del comercio exterior, resaltó que las PyMEs no tienen en cuenta las exportaciones como algo natural en sus planes de negocios sino más bien como una meta lejana y difícil de alcanzar. Esto último se debe a que hay desconocimiento sobre cómo exportar y los beneficios que ello implica.

Finalmente, el entrevistado manifestó su preocupación porque no se observan relaciones de asociatividad, siendo algo que está en boga en diversas partes del mundo y que considera que resulta muy beneficioso para las empresas.

Jorge Pomponio, presidente de la Asociación Empresaria Hotelera Gastronómica Afines y de Servicios Turísticos de Villa Carlos Paz

Al consultarle sobre los problemas que enfrentan las PyMEs del rubro Hotelero y Gastronómico en la región destacó como principal problema la competencia desleal que enfrentan los empresarios que cumplen con todos los requisitos, permisos, habilitaciones y reglamentaciones. Estos departamentos al no cumplir las obligaciones legales correspondientes para poder ser rentados a turistas tienen costos menores y en consecuencia pueden establecer tarifas inferiores.

La competencia desleal obliga a bajar las tarifas al nivel de los competidores desleales con lo que la rentabilidad del sector se deteriora año tras año. Al respecto, también se manifestó que la fuerte actividad sindical deteriora notablemente el margen de rentabilidad ya que los aumentos salariales no pueden trasladarse enteramente a las tarifas. Asimismo, se tiene que las cargas patronales constituyen un elevado costo.

En cuanto a la disponibilidad de servicios públicos (energía eléctrica, gas natural y agua), la zona está al límite de abastecimiento por lo que es necesario realizar inversiones de forma de evitar eventuales situaciones de sobredemanda que pueden generar complicaciones. En línea con lo anterior, en la región, se tiene un alto costo del servicio de agua corriente, representando así uno de los mayores costos. Esto se ve agravado porque la facturación es bimestral y la tarifa de la unidad de medida aumenta de manera creciente con el consumo.

En relación con la innovación en servicios, se observa que muchos turistas han vacacionado en el extranjero, con lo cual se obliga indirectamente al sector de la región a mejorar permanentemente el nivel del servicio.

Un aspecto adicional a resaltar es que Carlos Paz y Mar del Plata están conectadas por autopista y en el trayecto se encuentran las 3 ciudades más grandes del país (Buenos Aires, Córdoba y Rosario), lo que favorece en gran medida el turismo para estas regiones. Por último, referido a los nuevos feriados se expresó que son positivos porque generan un movimiento que antes no se daba.

Guillermo Corsi, presidente de la Cámara de Metalúrgicos de Marcos Juárez.

La región de Marcos Juárez se caracteriza por tener como principales rubros de actividad al sector de las agropartes y los fabricantes de maquinaria agrícola. Según el entrevistado, el principal obstáculo es la falta de mano de obra calificada. En general, hay un deterioro de la cultura del trabajo, ya que se observa escasa voluntad para trabajar y falta de responsabilidad, sobre todo en la juventud.

En orden de relevancia, el segundo problema mencionado es el deficiente servicio de energía eléctrica. En épocas pico se producen gran cantidad de cortes del servicio. Por ejemplo, en el caso de las fundiciones se ven obligadas a trabajar en horarios discontinuos y en horarios donde el costo de la mano de obra es más elevado. También se ha registrado la quema de muchos equipos por variaciones de tensión en la prestación del servicio.

El tercer problema que se afronta es el bajo nivel de financiamiento. Hay pocos créditos disponibles, que en general son a elevadas tasas de interés, con lo que pocas empresas pueden acceder a los mismos. Respecto a los créditos disponibles a través de programas públicos se tiene que son por montos y plazos menores a los que necesitan las empresas para invertir, por ejemplo, en la compra de maquinaria. Estos créditos a través de programas públicos son útiles para emprendedores.

En cuarto lugar, se tiene como problema relevante la elevada presión impositiva que en el rubro de la fabricación de maquinaria agrícola, inciden fuertemente Ingresos Brutos y el IVA diferenciado, que genera el problema de acumulación de saldos. Además, como agravante ocurre que los regímenes de reintegro fiscal para el sector presentan importantes dificultades operativas. Por último, se señala que los aportes patronales y los costos de indemnización son muy elevados.

Un problema adicional que se enfrenta son las restricciones al comercio exterior, que complican la posibilidad de conseguir insumos importados. Asimismo, exportar también resulta difícil por los altos costos internos en dólares, que posicionan los precios de los productos nacionales por encima de los del resto del mundo.

Finalmente, se mencionó que la región de Marcos Juárez tiene un severo problema para la localización de empresas porque no cuenta con espacios industriales adecuados para albergar empresas. Esta realidad ocasiona que las empresas se localicen en otras

ciudades que disponen de espacios en parques industriales, con los correspondientes servicios y beneficios.

Referencias bibliográficas

- Ayyagari, M., Beck, T. y Demirgüç-Kunt, A. (2003), “Small and Medium Enterprises across the Globe, A New Database”, Banco Mundial.
- Bleger, L. y Borzel, M. (2004), “La crónica restricción de acceso al crédito de las pymes argentinas. Diagnóstico y propuestas” en *Las pymes argentinas. Mitos y realidades*, ABAPPRA – IdePyME, Argentina.
- CEPAL (2010a), “La situación de las PYMES en América Latina. El enfoque y el aporte de la CEPAL” en *XXI Reunión de Directores de Cooperación Internacional de América Latina y el Caribe*, Paramaribo, Suriname.
- Cohen Arazi, M. y Baralla, G. (2012), “La situación de las PyMEs en América Latina”, Documento de Trabajo N°114 Año 18, IERAL, Argentina.
- Ferraro, C. (comp.), (2011), “Apoyando a las pymes: Políticas de fomento en América Latina y el Caribe”, CEPAL, Chile.
- Ferraro, C. y Stumpo, G. (comp.), (2010b), *Políticas de apoyo a las pymes en América Latina: Entre avances innovadores y desafíos institucionales*, Naciones Unidas, Santiago de Chile.
- Fundación Observatorio PyME (2003-2011), “Informe Encuesta Estructural a PyMEs Industriales”, Argentina.
- Guaipatín, C. (2003), “Observatorio MIPYME: Compilación estadística para 12 países de la Región”, Banco Interamericano de Desarrollo.
- IERAL (2011), “Relevamiento sobre la Realidad Empresarial 2011 y Perspectivas 2012”, Argentina.
- IERAL (2012), *Estudio económico de la Industria de Maquinaria Agrícola y Agropartes en la Provincia de Córdoba*, Consejo Federal de Inversiones (CFI), Argentina.
- Poli, F. (2004), “Políticas públicas para las pymes” en *Las pymes argentinas. Mitos y realidades*, ABAPPRA – IdePyME, Argentina.

Normativa

- Ley Básica de Pequeñas y Medianas Empresas, Japón.
- Ley N° 25.300, Fomento para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa, Argentina.
- Ley para el Desarrollo de la Competitividad de la Micro, Pequeña Y Mediana Empresa, México.
- Recomendación 2003/361/CE, Comisión Europea.
- Resolución MERCOSUR/GMC/RES. N° 90/93, Comisión de Pequeñas y Medianas Empresas del Subgrupo de Trabajo N° 7 (Industria).
- Resolución 21/2010 de la Secretaría de la Pequeña y Mediana Empresa y Desarrollo Regional, Argentina.

Bases de datos

- Base de datos de Indicadores Micro Pequeñas y Medianas Empresas (1997-2000), Banco Mundial.
- Base de datos Eurostat (2005), Evaluación del Rendimiento de las PyMEs, Comisión Europea.
- INDEC (2004), Censo Nacional Económico (2004), Argentina.

Capítulo 2

Relevamiento de programas de fomento en experiencia internacional y nacional

Introducción

El presente segundo capítulo correspondiente al informe final del “Proyecto IERALPYME – Análisis de Políticas Públicas para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa y Propuestas de Implementación en la Provincia de Córdoba” refleja los resultados de las actividades relacionadas con el objetivo específico planteado de realizar un “Relevamiento y Análisis de Programas Innovadores y Exitosos para emprendedores y MiPyMEs”.

Habiendo identificado en el primer capítulo los aspectos que caracterizan la problemática global que enfrenta el desarrollo de la cultura emprendedora y las MiPyMEs, en este segundo capítulo se avanza en la identificación de diversos programas de apoyo que pueden considerarse total o parcialmente innovadores y exitosos respecto de las políticas aplicadas localmente, a partir del relevamiento y el análisis de programas existentes actual o recientemente en otras latitudes (otros países y otras jurisdicciones de Argentina).

Se realizó el relevamiento y un análisis preliminar de los programas hallados, a los fines de preservar para su inclusión en el presente capítulo a aquellos cuyas características pudieran ser valiosas a la hora de establecer propuestas de implementación para la Provincia de Córdoba, tanto en términos de nuevos programas como en el caso de posibles mejoras a los programas existentes.

En la medida que las experiencias fueron siendo relevadas y analizadas, se fue desarrollando una categorización de las mismas de acuerdo a diferentes criterios como el objeto de la política o sus destinatarios, identificando el contexto en el que se aplican (en algunos casos se reflejaron las características de programas ejecutados en el pasado) y el organismo que los ejecuta.

A continuación se presentan los resultados del análisis, organizados en siguientes secciones:

- Aspectos metodológicos
- Principales organismos analizados en la experiencia internacional
- Resumen de programas destacados
- Programas relevados en la experiencia internacional
- Programas relevados en experiencias locales.

I. Aspectos metodológicos

I. Aspectos metodológicos

Para realizar el objetivo de “Relevamiento y Análisis de Programas Innovadores y Exitosos para emprendedores y MiPyMEs”, se llevó a cabo la búsqueda y el análisis de programas utilizando fuentes de información secundarias como artículos de divulgación, artículos académicos y páginas web oficiales de los organismos correspondientes.

El trabajo se desarrolló en las siguientes etapas:

- Se determinó el conjunto de experiencias internacionales a estudiar mediante un análisis exploratorio sobre sus respectivas políticas públicas de fomento para emprendedores y MIPyMEs. En este sentido, se procedió a identificar a partir de la experiencia internacional un amplio conjunto de países destacados a nivel mundial en materia de políticas de promoción.
- Se escogieron los siguientes países para ser estudiados en profundidad: Estados Unidos, Brasil, España, Chile, Colombia, Italia, Israel, Corea del sur, México y Unión Europea¹.
- Se realizó un minucioso estudio con el objetivo de ser un exhaustivo análisis de las instituciones (públicas, privadas y mixtas) que desarrollan programas en cada jurisdicción analizada.
- Se realizó un listado y una descripción de los programas de fomento para emprendedores y MIPyMEs, por cada organismo estudiado.
- Posteriormente, se estableció una lista depurada estableciendo una selección extensa de los programas de mayor interés para el estudio, a la vez que se clasificó a los estudios según su finalidad, objeto y destinatarios a los que va dirigido.
- Por último, a través del resumen de las experiencias se identificaron programas de fomento destacados por ser innovadores y exitosos, tanto en su objeto o finalidad como en algún aspecto de su implementación.

Debe tenerse presente que en el análisis de programas se consideró tanto aquellos aplicados por el conjunto de experiencias internacionales seleccionadas, como aquellos aplicados en Argentina, en otras jurisdicciones diferentes de la provincia de Córdoba. A partir de dicho análisis, se consideró prioritario centrar el estudio de las políticas

¹ En la búsqueda de programas nacionales de los países europeos y en la bibliografía especializada se había podido detectar la importante proliferación de programas de apoyo ejecutados por organismos supranacionales europeos, razón por la cual se decidió incluirla en el análisis.

innovadoras aplicadas en terceros países, las cuales por diversos motivos resultan menos conocidas en el ámbito de los hacedores de política locales, y por lo tanto pueden dar origen a innovaciones con mayor probabilidad. De todos modos, en el apartado correspondiente se presentan una selección de políticas aplicadas por diversos gobiernos y organismos de Argentina que pueden brindar alguna referencia sobre qué nuevos programas implementar en Córdoba, o bien cómo mejorar los existentes.

Como resumen de la actividad realizada, se tiene que en las experiencias internacionales se pudieron analizar los programas de más de 120 organismos (públicos, privados y mixtos) que realizan algún tipo de apoyo a la actividad emprendedora o empresarial PyME, llegando a examinar más 740 programas detectados inicialmente, de los cuales luego se fue decantando hasta obtener un conjunto más acotado de programas. En el conjunto de programas que se presenta adjunto se han preservado, en algunos casos, programas de características similares para enfatizar la repetición de los mismos tipos de iniciativas en diversos países, a la vez que se entiende que las diferentes experiencias tienen particularidades que pueden servir a los fines del diseño de las propuestas de implementación.

A los fines de una comparación sencilla entre los programas analizados, en los casos en los que correspondiere indicar valores monetarios, se realizó la conversión de los mismos desde la moneda local a la divisa norteamericana y al peso argentino, considerando el tipo de cambio informado por el Banco Central de la República Argentina (BCRA) correspondiente al período de tiempo al cual estuvieron referidas las cifras².

² En algunos casos, por diferencias en el momento en que fueron relevados los programas correspondientes a cada país, es posible que existan leves diferencias entre los tipos de cambio considerados para el año 2012.

II. Principales organismos analizados en la experiencia internacional

II. Principales organismos analizados en la experiencia internacional

En el presente apartado se analizan los principales organismos cuyos programas fueron analizados en esta etapa del proyecto. Fueron seleccionados para esta descripción aquellos organismos caracterizados por la mayor cantidad de programas o bien por sus características distintivas. Es de gran interés para la etapa posterior del estudio analizar las características de los principales organismos que desarrollan programas de fomento, a los fines de evaluar el marco institucional que sustenta dichos programas tanto desde un punto de vista cualitativo (cómo funcionan) y cuantitativo (qué dimensión tienen).

II.1. Brasil

II.1.1. SEBRAE - Servicio Brasileiro de Apoyo a las Micro y Pequeñas Empresas

www.sebrae.com.br

El Servicio Brasileiro de Apoyo a las Micro y Pequeñas Empresas (SEBRAE) es una entidad privada sin fines de lucro, creada en 1972. Esta entidad tiene por objetivo promover la competitividad y el desarrollo sustentable de las micro y pequeñas empresas, como así también fomentar el emprendedorismo a través de diversos programas en las áreas de agro-negocios, industria, comercio y servicios. Este organismo también trabaja constantemente por la reducción de la carga tributaria y de la burocracia, para facilitar la apertura de los mercados y el acceso al crédito y a la tecnología.

Por medio de acuerdos con los sectores público y privado, el SEBRAE promueve programas de capacitación, estímulo al asociativismo, desarrollo territorial y acceso a los mercados, tanto internos como externos. Además, cuenta con diversos programas para fomentar la innovación y el acceso a nuevas tecnologías, y facilitar el acceso a los servicios financieros, entre otros.

El SEBRAE cuenta con el financiamiento de recursos públicos provenientes de una contribución obligatoria del 0,3% sobre la nómina salarial de las empresas formales, lo que en 2012 conformó un presupuesto anual aproximado de R\$2,2 mil millones (alrededor de US\$1.181 millones o AR\$5,7 mil millones). El SEBRAE además cuenta

con otras fuentes de ingresos, lo que para el ejercicio 2012 le representó un presupuesto total de R\$3,3 millones (unos US\$1.772 millones o AR\$7,7 mil millones)³, del cual aproximadamente 67% se destina a la atención de las empresas y el desarrollo de los productos y servicios.

II.1.2. SENAI – Servicio Brasileiro de Aprendizaje Industrial

www.portaldaindustria.com.br/senai

El Servicio Brasileiro de Aprendizaje Industrial (SENAI), fue creado en 1942 por iniciativa de los empresarios del sector industrial. El SENAI es el mayor complejo de educación profesional de América Latina, calificando a más de 2,3 millones de trabajadores brasileños cada año. También apoya a empresas en 28 áreas industriales, por medio de la formación de recursos humanos y de la prestación de servicios técnicos y tecnológicos, como consultoría y asistencia al sector productivo, investigación aplicada e información tecnológica

El SENAI es parte integrante del Sistema Industria, conformado además por la Confederación Nacional de la Industria (CNI), el Servicio Social de la Industria (SESI) y el Instituto Euvaldo Lodi (IEL), y cuenta con un departamento nacional y 27 departamentos regionales, con unidades operacionales instaladas en los 26 Estados y en el Distrito Federal. En 2010 fueron prestados 126.470 servicios técnicos y tecnológicos, como de laboratorio, informáticos, asesorías y desarrollo, innovación y certificación de procesos y productos.

El SENAI se financia principalmente a través de una contribución obligatoria que realizan las empresas sobre su nómina salarial⁴, lo que representó en el primer trimestre de 2012 R\$589.600 (aproximadamente US\$334 mil o AR\$1.448.600)⁵.

II.2. Chile

II.2.1. CORFO: Corporación de Fomento de la Producción

<http://www.corfo.cl/>

³ Al tipo de cambio de referencia promedio para el año 2012.

⁴ Las empresas con más de 500 empleados realizan una contribución adicional.

⁵ Al tipo de cambio de referencia promedio para el primer trimestre de 2012.

CORFO es un organismo público, ejecutor de las políticas gubernamentales en el ámbito del emprendimiento y la innovación, a través de herramientas e instrumentos compatibles con los lineamientos centrales de una economía social de mercado, creando las condiciones para lograr construir una sociedad de oportunidades.

La visión de CORFO es ser una agencia promotora del emprendimiento y la innovación de clase mundial, que acelere el desarrollo generando mayores oportunidades para los chilenos. Para esto, busca fomentar el emprendimiento y la innovación para mejorar la productividad de Chile, y alcanzar posiciones de liderazgo mundial en materia de competitividad.

II.2.2. SENCE: Servicio Nacional de Capacitación y Empleo

<http://www.sence.cl/>

El Servicio Nacional de Capacitación y Empleo (SENCE) es un organismo técnico descentralizado del Estado de Chile, que se relaciona con el Gobierno a través del Ministerio de Trabajo y Previsión Social. Su misión es contribuir a aumentar la competitividad de la empresa y la empleabilidad de las personas, a través de la aplicación de políticas públicas e instrumentos para el mercado de la capacitación e intermediación laboral, que propenda al desarrollo de un proceso de formación permanente.

Esta tarea la realiza a través de la administración de un incentivo tributario que el Estado ofrece a las empresas para capacitar a su personal y de una acción subsidiaria. Mediante un programa de becas de capacitación financiado con recursos públicos. Además orienta sus políticas para que los trabajadores y trabajadoras de Chile obtengan empleos dignos, que les permitan aumentar sus ingresos, adquieran competencias, habilidades y destrezas, desarrollen una carrera laboral y eviten la cesantía.

De igual forma, contempla los intereses de los empresarios relacionados con su posición de competitividad, los beneficios económicos que posibilitan el crecimiento, la productividad positiva y la adaptación a los cambios, productos de la nueva sociedad del conocimiento.

II.3. Colombia

II.3.1. Consejos Superiores de Microempresa, Pequeña y Mediana Empresa

<http://www.mipymes.gov.co/publicaciones.php?id=2426>

Los Consejos Superiores de Microempresa, Pequeña y Mediana Empresa son estamentos creados mediante la Ley 590 del año 2000, que hacen parte del Sistema Nacional de Apoyo a las micro, pequeñas y medianas empresas.

El objetivo de estos Consejos es asegurar la formulación y adopción de políticas públicas generales, transversales, sectoriales y regionales de fomento y promoción empresarial para las micro, pequeñas y medianas empresas con el propósito de generar empleo y crecimiento económico sostenido.

Estos estamentos le sirven al empresarios por cuanto contribuyen a la definición, formulación y ejecución de políticas y programas de promoción de las micro, pequeñas y medianas empresas, con el fin de estimular el desarrollo de dichas unidades productivas, teniendo en cuenta la contribución e intervención que deben adelantar las entidades públicas, privadas y educativas para disminuir las fallas de mercado existentes y que repercuten en su competitividad.

De acuerdo con la Ley 590 de 2000, los empresarios están representados a través de gremios y asociaciones quienes tienen la oportunidad de exponer los temas y aspectos que interesan a las micro, pequeñas y medianas empresas. Para ser parte de estos consejos, se realiza una convocatoria dirigida a las organizaciones anteriormente señaladas para escoger a dichos miembros. Así mismo, de acuerdo con la Ley y el reglamento interno de dichos consejos cualquier entidad o persona puede ser invitada a las reuniones dependiendo del tema a tratar y del conocimiento que tenga sobre las micro, pequeñas y medianas empresas.

Se realizan reuniones periódicas (trimestrales) en donde se abordan los temas de interés para las micro, pequeñas y medianas empresas.

II.3.2. Servicio Nacional de Aprendizaje (SENA)

www.sena.edu.co

El Servicio Nacional de Aprendizaje (SENA) se encarga de cumplir la función que le corresponde al Estado de invertir en el desarrollo social y técnico de los trabajadores colombianos, ofreciendo y ejecutando la Formación Profesional Integral gratuita, para la incorporación y el desarrollo de las personas en actividades productivas que contribuyan al desarrollo social, económico y tecnológico del país.

El SENA es una organización de conocimiento para todos los colombianos, innovando permanentemente en sus estrategias y metodologías de aprendizaje, en total acuerdo con las tendencias y cambios tecnológicos y las necesidades del sector empresarial y de los trabajadores, impactando positivamente la productividad, la competitividad, la equidad y el desarrollo del país.

La formulación estratégica del SENA para el período 2011-2014 establece una visión al 2020 la cual proyecta al SENA como una institución de clase mundial para beneficio de los colombianos. El modelo estratégico concibe al SENA como una Entidad que contribuye a la competitividad del país, a través de dos grandes propósitos: el incremento de la productividad de las empresas y las regiones, y la inclusión social de personas y comunidades vulnerables. El plan se sostiene en tres ejes o pilares: orientación al cliente, calidad y estándares internacionales y, tecnología e innovación; se formula a través de dieciséis objetivos estratégicos cuyo resultado final es la creación de valor para sus principales grupos de interés beneficiarios: la sociedad, los trabajadores, las empresas y el gobierno.

II.4. Corea del Sur

II.4.1. SMBA - Small and Medium Business Administration

eng.smba.go.kr

La Administración de Pequeños y Medianos Negocios (SMBA) fue conformada como un departamento del Gobierno en 1996, con el objetivo de desarrollar políticas sistemáticas para las PyMEs, y coordinar la administración y el apoyo a las mismas. El

principal rol de la Administración se encuentra en la promoción y el desarrollo de las PyMEs en general, con un foco particular en la globalización de estas.

II.4.2. KEIT – Korea Evaluation Institute of Industrial Technology

www.keit.re.kr

El Instituto de Evaluación de Tecnología Industrial de Corea (KEIT) es una organización afiliada al gobierno a través del Ministerio de Economía del Conocimiento. KEIT se encuentra abocado al apoyo de la I+D doméstica dirigida al sector industrial, con más de la mitad de su presupuesto orientado a programas de Desarrollo Tecnológico para Industrias Estratégicas. También es considerada la agencia especializada en administración y evaluación de las subvenciones otorgadas por la SMBA, para I+D en PyMEs. En particular, KEIT maneja planeación y desarrollo de proyectos, licitaciones, selección de proyectos y evaluación y monitoreo de los mismos.

El Instituto cuenta con 267 empleados y un presupuesto (2011) de 2,04 billones de won (aproximadamente US\$1,94 mil millones o AR\$8,05 mil millones)⁶, pero los programas dirigidos a PyMEs y administrados en nombre de la SMBA corresponde a aproximadamente el 13% del presupuesto de KEIT.

II.5. España

II.5.1. DGPYME: Dirección General de Industria y de la PYME

www.ipyme.org

La Dirección General de Industria y de la Pequeña y Mediana Empresa es una dependencia del Ministerio de Industria, Energía y Turismo del gobierno de España. Esta Dirección nuclea la mayor cantidad de programas orientados a las PyMEs, de entre los organismos relevados para este trabajo.

Cuenta con portales web que ayudan a los emprendedores a iniciar y administrar una empresa, centros de atención y diversas líneas de financiamiento, entre otros.

⁶ Valores tomados al tipo de cambio promedio para el año 2012.

II.5.2. Empresa Nacional de Innovación, S. A (ENISA) -DGPYME-

<http://www.enisa.es>

ENISA es una empresa de capital público, adscrita al Ministerio de Industria, Energía y Turismo a través de la Dirección General de Industria y de la PYME, cuya actividad se centra en la búsqueda y utilización de nuevos instrumentos financieros de apoyo a las PYME.

Su misión es fomentar la creación, crecimiento y consolidación de la empresa española, participando activamente en la financiación de proyectos empresariales viables e innovadores y en la dinamización del mercado de capital riesgo.

En concreto, ofrece como fórmula de financiación el Préstamo Participativo, caracterizado por:

- El tipo de interés anual varía en función de la evolución de la actividad de la empresa prestataria.
- Rango de exigibilidad subordinado a cualquier otro crédito u obligación de la prestataria, situándose después de los acreedores comunes en el orden de prelación de los créditos.
- Los intereses son gasto deducible a efectos fiscales.
- Se consideran patrimonio contable a efectos de reducción de capital y liquidación de sociedades previstas en la legislación mercantil.
- En el supuesto de amortización anticipada, se deben ampliar los fondos propios en dicho importe.

A través de este préstamos, en 2011 se han formalizado 634 operaciones por un importe superior a los 90 millones de euros (US\$125,17 millones o AR\$517,24 millones)⁷. Estos datos representan el 89% del total de préstamos participativos concedidos en España y casi el 75% del volumen de inversión.

II.6. Estados Unidos

II.6.1. SBA – Small Business Administration

La Administración de Pequeñas Empresas es una agencia independiente, perteneciente al gobierno federal que tiene como objetivo asistir y proteger a las pequeñas empresas, a través del otorgamiento de préstamos, garantías y asesoramiento, entre otros programas.

⁷ Valores tomados al tipo de cambio promedio para el año 2012.

La SBA fue oficialmente creada en 1953, pero su filosofía y misión se remontan, primero a la Corporación de Reconstrucción Financiera (RFC), creada en 1932 para mitigar la crisis financiera de la Gran Depresión, y luego a la Corporación de Pequeñas Plantas de Guerra (SWPC), creada en 1942 con el objetivo de ayudar a las pequeñas empresas a participar en la producción de guerra y brindarles viabilidad financiera. Actualmente la SBA cuenta con gran cantidad de programas hechos a medida, para fomentar a las pequeñas empresas en todas las áreas.

El portfolio de préstamos, que incluye préstamos garantizados, directos para negocios y para desastres, alcanzó en 2012 los US\$102.630 millones (AR\$454.650 millones), mientras que el presupuesto para costos de operación, empleados y subsidios ascendió a US\$5.000 millones (AR\$22.000 millones)⁸. Estas cifras permitieron asistir a más de 700.000 emprendedores a través de los diversos programas de capacitación y consultoría.

II.7. Israel

II.7.1. Office of the Chief Scientist (OCS)

<http://www.matimop.org.il/ocs.html>

La Oficina del Jefe Científico en el Ministerio de Industria, Comercio y Trabajo se encarga de la ejecución de la política gubernamental para el apoyo de la I + D. El objetivo de la OCS es ayudar en el desarrollo de la tecnología en Israel como un medio para fomentar el crecimiento económico, fomentar la innovación tecnológica y el espíritu empresarial, aprovechando el potencial científico de Israel, mejorar la base de conocimientos de la industria en Israel, estimulando un alto valor añadido en I + D y fomentar la I + D colaboración tanto a nivel nacional como internacional. Una variedad de programas de apoyo en curso desarrollado y ofrecido por la OCS juegan un papel importante para que Israel sea un centro clave para la iniciativa empresarial de alta tecnología.

MATIMOP, el organismo ejecutivo de la Oficina del Jefe Científico (OCS), del Ministerio de Industria, Comercio y Trabajo de Israel (MOITAL) quien es el

⁸ Valores tomados al tipo de cambio promedio para el año 2012.

organismo oficial nacional de cooperación industrial de I + D en Israel, encargado de la promoción de políticas de apoyo para construir infraestructura industrial en Israel, y fomentar la innovación industrial y empresarial.

MATIMOP es la agencia gubernamental que genera e implementa programas cooperación industrial internacional en I + D entre empresas israelíes y extranjeros.

El desarrollo de nuevas tecnologías comerciales e innovadoras, productos y servicios es una propuesta costosa de alto riesgo, a menudo superior a la capacidad y la competencia de las distintas empresas e incluso de países, por lo que requiere la intervención de la OCS y su apoyo.

A nivel de las empresas individuales, los beneficios derivados de los proyectos conjuntos de I + D que estiman son:

Compartir el Riesgo: El alto riesgo se mitiga no sólo mediante la utilización de las subvenciones del gobierno, sino a través de las sinergias científicas, técnicas y comerciales ofrecidas por otras empresas con capacidades complementarias y habilidades.

Tiempo de colaboración de mercado en I + D: tiende a acortar los ciclos de desarrollo que proporcionan tanto a los socios con importantes ventajas comerciales por su acelerado el tiempo de comercialización.

Relaciones Estratégicas / Socios comerciales: en una economía global integrada y competitiva, las empresas que son capaces de desarrollar asociaciones estratégicas mutuamente beneficiosas para mejorar sus oportunidades de éxito.

II.8. Italia

Debe tenerse presente que Italia transfirió a gobiernos regionales la responsabilidad de la política de innovación y de apoyo al emprendedorismo, por lo cual dichos gobiernos también tienen gran relevancia en el entorno cuyas políticas tienen alcance.

II.8.1. Agencia para la difusión de la tecnología para la innovación (Agenzia per la diffusione delle tecnologie per l'innovazione)

<http://www.aginnovazione.gov.it/>

La Agencia es el principal instrumento del Gobierno en:

- apoyar los diversos ministerios y regiones para la realización de proyectos de innovación con un europeo e internacional
- buscar y obtener fondos para proyectos de innovación cofinanciar
- establecer y mantener relaciones con las empresas, públicas y privadas, nacionales e instituciones internacionales a través de la disposición de su potencial organizativo, científico y tecnológico
- promover una cultura de la innovación y la difusión de la innovación en el tejido productivo del país (empresas e instituciones) en las escuelas y entre los jóvenes
- ayudar a los esfuerzos de comunicación del Gobierno en relación con las empresas, las instituciones, las empresas y los ciudadanos, incluida la participación en eventos, exposiciones, espectáculos para la promoción de la innovación italiana, en Italia y en el extranjero

Además, teniendo en cuenta la necesidad de recaudar fondos tras la reducción de la transferencia por parte del Estado:

- celebrar acuerdos con los principales centros de investigación, incubadoras, consorcios industriales, capital riesgo, Business Angels
- activa una acción de apoyo a nivel europeo para el acceso a los fondos de innovación

II.9. México

II.9.1. Alianza por la PyMEs

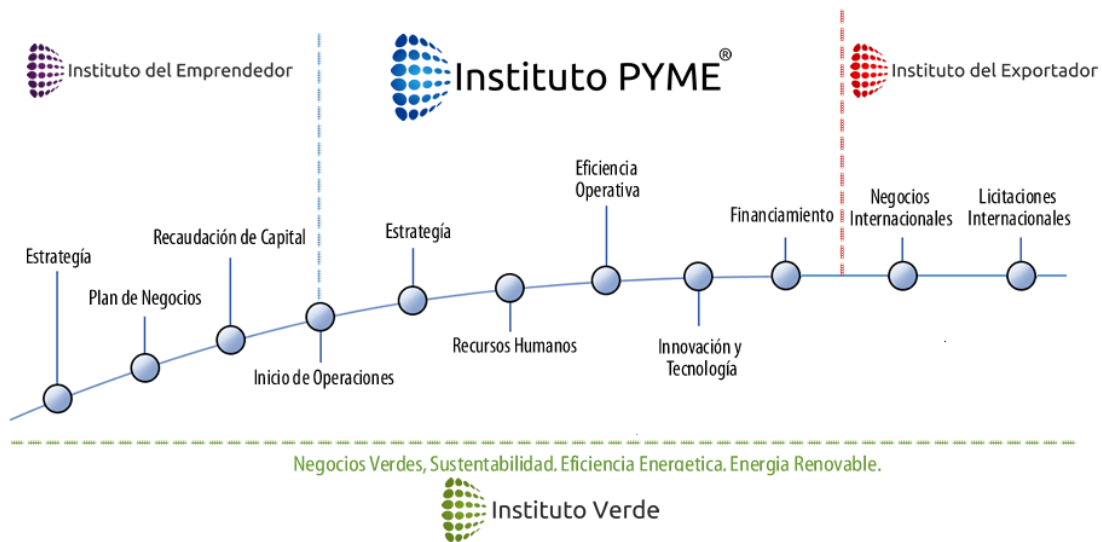
<http://www.alianzaporlaspymes.org/>

La alianza por las PYMES es una red de apoyo a las pequeñas y medianas empresas, perteneciente al Consejo Mexicano para el Desarrollo Económico y Social (COMDES), el cual es una organización privada, no partidista e independiente, sin fines de lucro.

La Alianza se financia con el aporte de empresas socias públicas y privadas, y se encuentra conformada por cuatro institutos:

- Instituto del Emprendedor
- Instituto PyME
- Instituto del Exportador
- Instituto Verde

Cada uno de ellos ofrece los programas adecuados para las PyMEs de acuerdo en que etapa de su desarrollo se encuentren.



Además, Alianza PyME propone que las grandes empresas y las entidades públicas, mediante la firma de la Alianza por las PYMES, asuman el compromiso voluntario de iniciar o ampliar su relación con PYMES innovadoras en un contexto de reducción de costos de adquisición, globalización de proveedores y eficiencias en innovación.

II.9.2. Instituto Mexiquense del Emprendedor

<http://portal2.edomex.gob.mx/ime/inicio/index.htm>

El Instituto Mexiquense del Emprendedor (IME), es un organismo público descentralizado, dependiente de la Secretaría de Desarrollo Económico del Gobierno local del Estado de México, cuya finalidad es promover una Cultura Emprendedora como condición necesaria para el fortalecimiento de la seguridad económica de los mexiquenses a través del apoyo a los emprendedores y a las MIPyMEs de la entidad.

Para el IME, los Emprendedores son aquellas personas que toman decisiones innovadoras para crear, desarrollar, consolidar y expandir empresas, y en donde tales decisiones involucran riesgos y acciones. Son la base del desarrollo económico de una región a través de la puesta en marcha de nuevas empresas, la generación de riqueza, así como la creación y conservación de empleos de Alto Valor Agregado.

Su principal demanda es el apoyo coordinado de los distintos agentes económicos, niveles de gobierno, instituciones de educación, empresarios, asesores y mercados financieros, que les permita impulsar sus proyectos productivos.

Las principales funciones del Instituto son:

- Generar y promover en el Estado de México una cultura emprendedora de alto valor agregado que impulse e incentive la actividad empresarial creativa, ética, responsable y solidaria.
- Proporcionar a los Emprendedores y Empresarios Mexiquenses una seguridad económica a través de los programas y apoyos del Instituto para la generación de riqueza y bienestar.
- Proporcionar capacitación a Emprendedores y Empresarios a través de cursos, talleres, seminarios, diplomados y simuladores de negocios.
- Otorgar apoyos y financiamiento a Emprendedores y Empresarios Mexiquenses.
- Realizar convenios de colaboración con las Incubadoras existentes en el Estado de México.
- Analizar la factibilidad y viabilidad de los proyectos previos a la incursión en el mercado empresarial.
- Realizar foros empresariales que representen espacios de difusión de la oferta al sector de las PyMEs y a los emprendedores que existen en México, dando oportunidad a exponer productos y servicios competentes.
- Apoyar a las PyMEs mexiquenses, a través de las Aceleradoras de Negocios reconocidas por la SE, que tienen capacidad y potencial de crecimiento para incrementar sus ventas y generar empleos de alto valor agregado, permitiéndoles la introducción de su producto y servicio innovador en el mercado nacional e internacional.
- Brindar asesoramiento online para que el emprendedor se oriente sobre diversos temas, pudiendo acercarse a los centros de atención si necesitara profundizar en algún tema en particular

Para el año 2012, el presupuesto autorizado de este Instituto fue de MX\$60.475.630 (US\$4,6 millones o AR\$21 millones)⁹

⁹ Valores tomados al tipo de cambio promedio para el año 2012.

II.10. Unión Europea

II.10.1. Comisión Europea

La Comisión Europea (CE) es el órgano ejecutivo de la Unión Europea y representa los intereses del conjunto de Europa. La CE trabaja en una gran variedad de iniciativas políticas relacionadas con el espíritu empresarial y las PYME en Europa, así como en los mecanismos de apoyo a este tipo de empresas (redes empresariado, medidas de apoyo a las empresas). La Comisión adopta medidas a favor tanto de los empresarios ya existentes como de los potenciales, prestando una especial atención al empresariado femenino, el artesanado o las empresas de economía social.

Todas las medidas de apoyo a las PYME y al espíritu empresarial se integran en un único y completo marco, la Ley de la Pequeña Empresa ('Small Business Act') para Europa, una iniciativa en favor de las pequeñas empresas que los Estados miembros se han comprometido a aplicar junto con la Comisión Europea.

Como se debe apoyar a las PYME a nivel local, las actividades de la Comisión también consisten en ayudar a los Estados miembros y a las regiones a desarrollar políticas encaminadas a fomentar el espíritu empresarial, mejorando la situación de las PYME a través de todo su ciclo de vida, y ayudándolas a acceder a nuevos mercados. La identificación e intercambio de buenas prácticas constituyen elementos clave de esta política.

La Comisión se divide en Direcciones Generales (DG) y servicios. Una de las DG es la de Empresa e Industria cuyos objetivos son:

- reforzar la competitividad sostenible de la base industrial europea, en particular, su contribución a los objetivos sociales
- garantizar la apertura del mercado interior de bienes
- apoyar la presencia europea en el espacio y el desarrollo de servicios por satélite.

La Dirección General de Empresa e Industria hace especial hincapié en la necesidad de fomentar el espíritu emprendedor y potenciar el crecimiento de las PYME. Esta DG desarrolla y gestiona el sitio web http://ec.europa.eu/enterprise/index_es.htm que tiene como objetivo transmitir información sobre las políticas, las acciones y las iniciativas europeas para promover el crecimiento económico y el desarrollo, con el fin de reforzar la competitividad de las empresas europeas.

III. Resumen de programas destacados

III. Resumen de programas destacados

Como fue anticipado, a continuación se presentan aspectos destacados del conjunto de programas analizado, realizando una exposición separada por tipos de programa, según las categorías que se definieron, que son las siguientes:

1. Comunicación y Contacto
2. Eventos / Espacios
3. Asistencia y Consultoría
4. Apoyo a la internacionalización
5. Premios
6. Iniciativas asociativas
7. Capacitación
8. Apoyo a la Innovación
9. Apoyo al Turismo
10. Apoyo al Sector Agrícola
11. Ayudas Específicas
12. Promoción Regional
13. Compras Gubernamentales
14. Financiamiento
15. Garantías para financiamiento
16. Simplificación de Trámites

Del examen de programas de apoyo realizado del presente estudio, se ha podido comprobar que la cantidad y la diversidad de programas que aplican los países que han sido objeto de análisis son muy importantes.

A partir del presente relevamiento y de los programas que se mencionaron de manera destacada, se espera que puedan desarrollarse nuevas políticas para la provincia de Córdoba, o bien desarrollar mejoras en la implementación de las que actualmente se aplican. De este modo, se podrá brindar un mejor apoyo al desarrollo del ecosistema emprendedor, la micro, la pequeña y la mediana empresa.

Al final de la sección se realiza un resumen de los programas destacados de la experiencia nacional, debiendo tenerse presente en este caso no se seleccionaron programas para todas las categorías, presentándose sólo aquellas en las cuales se identificó una experiencia de interés a los fines del presente estudio, y dejando de lado programas que son de amplio conocimiento público.

Como ya fue señalado, la mayor atención se concentró en los programas de la experiencia internacional.

III.1. Comunicación y Contacto

Entre las diferentes estrategias de comunicación y contacto que se pudieron identificar en las experiencias analizadas se destacan principalmente tres aspectos de gran interés: 1) la difusión de información y herramientas online en páginas oficiales destinadas al público emprendedor y/o MiPyME; 2) la existencia de centros de atención presenciales –fijos o móviles- destinados a atender consultas de emprendedores y empresarios; 3) la utilización de medios masivos de comunicación destinados al público específico bajo estudio.

En el primer caso se destaca la gran cantidad de información y la facilidad de navegación que presentan los portales de la SBA en EEUU, SEBRAE y el Portal do Emprendedor en Brasil, la herramienta web para crear gratuitamente páginas web empresariales www.conectatunegocio.com.mx y el portal México Emprende (y en particular el portal Mujer Emprende) en dicho país, el Portal Europeo para PyMEs y el Portal Tu Europa (que incluye información para comenzar un negocio). Una mención particular merece el Portal Europeo de Movilidad Empresarial, que permite conectar a diferentes profesionales con empleadores de todo el continente, en un formato muy amigable; como también se destaca el Panel de Consulta a Empresas Europeas que ofrece la oportunidad de incorporarse a un conjunto de empresas a consultar para evaluar posibles políticas públicas.

En el segundo caso, se destacan las incursiones incluidas en el programa SEBRAE Itinerante en Brasil para alcanzar poblados más alejados, los Puntos de Tramitación Empresarial y Ventanilla Única desarrollados en España, los Centros de Asistencia a la Exportación en 100 ciudades de Estados Unidos.

En el tercer caso se destacan la Radio y TV del SEBRAE en Brasil, como también la provisión de los contenidos desarrollados para estos medios también vía web, permitiendo el acceso a información de variada temática para emprendedores y MiPyMEs.

III.2. Eventos / Espacios

En el transcurso del relevamiento se dio con una importante profusión de eventos periódicos y espacios de contacto destinados al público emprendedor y MiPyMEs que resultan de gran interés porque permiten reunir al público de interés en las políticas públicas y destacar experiencias exitosas, contribuyendo a mejorar el clima emprendedor y empresarial.

Se destacan la semana nacional PyME de EEUU, la de México y la de Europa (todas con un amplísimo programa de conferencias y espacios de interacción empresarial), la Feria del Emprendedor (punto de contacto entre emprendedores y potenciales mercados), la Ronda de Negocios y Rondas de Crédito en Brasil, las actividades de los Centros Demostradores TIC en España (sirven de punto de contacto entre PyMEs y recursos tecnológicos creados por empresas locales), los eventos de los programas Compre Colombiano y Colombia Crece. El municipio de Bogotá, por su parte, lleva adelante el ‘Festival del Emprendedor’, lo que señala la necesidad del compromiso de los gobiernos locales en la promoción de las actividades. En el caso de México se desarrollan, además las Semanas Regionales PyME.

III.3. Asistencia y Consultoría

En el examen de diferentes programas de Asistencia y de Consultoría, se definieron diversas categorías según su modalidad y el destino de la ayuda:

- Online – Inicio de Actividades
- Online – Expansión y Mejoras
- Presencial – Inicio de Actividades
- Presencial - Expansión y Mejoras

Entre los recursos Online para el Inicio de Actividades se destaca la herramienta ‘Ideas de Negocios’ (propone un conjunto de ideas de negocios a partir de diferentes selecciones que debe realizar el interesado) y ‘Negocio Correcto’ (autogestión orientativa de las diversas etapas del negocio) de Brasil; la herramienta de autodiagnóstico de actitudes emprendedoras de España; el Inventario de Franquicias y Micro-Franquicias de Colombia (promueve la multiplicación de modelos de negocio existentes, brindando un acceso rápido a diversos negocios a pequeños emprendedores); diversas herramientas de ayuda paso-a-paso para crear empresas teniendo en cuenta aspectos legales y de administración (Bogotá).

Entre los recursos Online para alcanzar la Expansión y Mejoras en el negocio se destacan: SEBRAE Franquicia (que asesora a las empresas para que expandan sus actividades a través del sistema de franquicias) de Brasil y el Programa Nacional de Franquicias de México tiene un portal online similar (se detalla en la sección de apoyos específicos); Relevamiento de líneas de Crédito en Brasil; Brújula SEBRAE (brinda información geo-estadística y demográfica para ayudar en la elaboración de la estrategia empresarial); el portal ‘Click Marketing’ de SEBRAE en Brasil que asesora a las empresas paso-a-paso en sus decisiones de mercadeo; el Termómetro Empresarial de México (brinda una autoevaluación económico financiera del negocio a partir del ingreso de datos específicos y preguntas); los Puntos de Contacto Nacionales de Italia que permiten realizar consultas por email.

Entre los recursos de tipo Presencial para el Inicio de Actividades se destacan el programa SCORE de mentoreo y el sistema de búsqueda de mentores en EEUU (cuenta con 13.000 voluntarios) y los Centros de Negocios de la Mujer (que atienden específicamente a mujeres emprendedoras y empresarias); el programa de asistencia Propio en Brasil (acompaña en la elaboración del plan de negocios).

Entre los recursos de tipo Presencial para la Expansión y las Mejoras en el negocio se destacan: SEBRAE Más (específico para empresas de más de dos años de antigüedad que buscan ampliar el alcance de su negocio) y SEBRAETEC (similar al programa Experto PyME de Argentina) ambos de Brasil; sistema de Asesoría Financiera para PyMEs (atiende a las necesidades de la PyME, evalúa alternativas financieras, acompaña en la presentación y evalúa el impacto) y el programa de Intermediarios Financieros Especializados (promueve el desarrollo de nuevos intermediarios no bancarios destinados a MiPyMEs) en México; Consultorías JICA (como se aplican en Argentina también, permite la asistencia de especialistas de Japón en el ámbito que la PyME necesite, sin costo para la empresa); la Red Europa Empresa (pone a disposición diferentes herramientas para las PyMEs) y el Servicio de Asesoría a Empresas (dispone de programas de 4 meses para desarrollar soluciones similares al programa Experto PyME) en Europa.

III.4. Apoyo a la internacionalización

En lo que se refiere al apoyo a la internacionalización de distinguieron tres líneas de acción: Asistencia, Capacitación y Apoyo Directo.

En materia de asistencia se destacan: el programa de Internacionalización de la MyPE (asiste a las empresas en su afianzamiento en mercados internacionales) y el programa PEIEX (permite la asistencia técnica directa a empresas en todos sus ámbitos) en Brasil; programa Bogotá Exporta (auto-diagnóstico y direccionamiento a servicios específicos de asistencia, incluyendo asesoría virtual) y Herramientas para el Exportador Colombiano (dispone de información clave online); se destacan variados recursos online para exportadores como Portal del Exportador en México y su Instituto del Exportador y el portal de promoción de exportaciones de Israel; también se destacan los programas de apoyo a la primera exportación en Brasil y Corea; la promoción de la internacionalización de empresas tecnológicas de MATIMOP en Israel; y el Planificador de Negocios de Exportación de EEUU (brinda herramientas online distinguidas por etapas para favorecer el éxito exportador).

En materia de capacitación se destacan: el servicio de Análisis de Datos Comerciales de EEUU (que brinda análisis de flujos y tendencias comerciales a medida); el programa de formación exportadora Zeiky de Colombia (capacitación específica para potenciales exportadores, con ciclo básico, especializado y de profundización).

En materia de Apoyo Directo se destacan: apoyo en misiones, ferias y directorios de empresas (se considera un apoyo tradicional); Programa Sabores de Chile (misiones específicas para promover la exportación de alimentos típicos del país); el programa Exporta Fácil (combina el apoyo de capacitación y la asistencia con un sistema de correo de costo reducido para facilitar las exportaciones de MiPyMEs en pequeños bultos) y el Descuento de Facturas (permite descontar facturas de exportación a tasas preferenciales en el BANCOLDEX, acortando el periodo de ingresos y egresos de la operación) de Colombia; Consultoría para el registro de marca internacional en México (subsidiada por el organismo ProMexico); el programa AL-INVEST de la Unión Europea (disponía de cerca de US\$20 millones por año para promover la internacionalización de PyMEs); Financiamiento italiano a empresas que operan en otros países (por ejemplo, préstamos hasta \$2,8 millones a PyMEs ítaló-uruguayas).

III.5. Premios

En lo que se refiere a premios se destaca la importante existencia de distinciones: Premio a la Innovación en Brasil, Premio Innova en Colombia; Concurso de Emprendimiento en Turismo de Intereses Especiales en Chile (resulta interesante el enfoque utilizado para desarrollar emprendimientos turísticos en zonas específicas, las menos desarrolladas); Premio a la Calidad de la Gestión en Colombia; Premio al Compromiso del Instituto Mexiquense del Emprendedor (destinado a mujeres emprendedoras); Premio al emprendedorismo en Europa (Entrepreneurship Awards, creado en 2012).

III.6. Iniciativas asociativas

En este punto se agruparon diferentes programas relacionados con iniciativas asociativas en general, desde clústers productivos y tecnológicos hasta redes de interrelación y otras.

Se destacan: Redes de Ejecutivos en EEUU (punto de contacto de empresarios exportadores); Promoción de Parques Tecnológicos (más de 20 millones de dólares dispuestos para apoyar la creación de parques), el programa SIBRATEC (apoya económicamente la relación entre el sector científico y el empresarial), el programa Central de Negocios (busca estimular la cooperación entre PyMEs de rubros similares a través de programas de 12 meses con talleres de interrelación) y el Grupo de Trabajo Permanente de Arreglos Productivos Locales en Brasil; Apoyo a Asociaciones Empresariales Innovadoras en España (se financia hasta 1 millón de euros y se priorizan asociaciones con empresas de diferentes países y clústers innovadores); Programa Proyectos Asociativos de Fomento (PROFO) en Chile (que subsidia hasta 50% de gastos necesarios para realizar negocios asociativos de grupos de al menos 3 empresas, hasta US\$16 mil); Programa INNPULSA PyMEs de Colombia (brinda cofinanciamiento no reembolsable a encadenamientos productivos, desarrollo de proveedores); Programa de fortalecimiento de Empresas Tractoras en México (proporciona ayuda a empresas que se considera que traccionan a muchas PyMEs proveedoras); de las experiencias de clúster de Italia, Corea e Israel se destaca el rol preponderante del sector público en coordinar la definición de áreas estratégicas a priorizar, y en los dos últimos favorecer la interrelación entre el sector científico y el empresarial, brindando financiamiento a los negocios empresariales nacidos desde el

ámbito de la investigación; se destaca, por último, el Observatorio Europeo de Clústers, que brinda información sobre la mayor parte de las aglomeraciones productivas del continente.

III.7. Capacitación

Se separó entre capacitaciones presenciales y online.

Entre las presenciales se destacan: Emprendedores Electricistas en Brasil (combina el desarrollo del oficio con el desarrollo emprendedor); Programa de Becas de Inglés para empresarios en Chile; en general se destacan todos los programas de capacitación del SENCE en Chile, SENA en Colombia y SENAI en Brasil, todos sistemas nacionales de capacitación que permiten adecuar la oferta laboral a las necesidades empresariales, promoviendo la inserción; Programa de Jóvenes Rurales Emprendedores en Colombia (busca atenuar la migración del campo a la ciudad); Capacitación Empresarial Compite (busca estimular la competitividad) y ‘Competencia en Planes de Negocios’ para emprendedores en México; Desafío hacia Manufacturas de Clase Mundial de la Unión Europea; Cursos breves de Formación de Ejecutivos en Corea.

Entre las capacitaciones que se realizan online se destacan: ‘Dejar el negocio’ (capacita sobre cómo cerrar un negocio cuando es necesario hacerlo) y ‘Entendiendo las regulaciones’ en EEUU; Educación industrial a distancia en Brasil; Paso-a-paso para la creación de empresas en España; Sistema de vinculación de capacitados con demanda laboral en Colombia; existen diversos cursos online para emprendedores, sus temáticas pueden ser de interés para el desarrollo de nuevos cursos; ‘Desarrollo Empresarial’ en México (capacita en sistemas de administración de relaciones con el cliente tipo CRM); Cursos ‘Se Creativo’ (‘B creative’) en Europa (sobre el manejo de derechos de propiedad intelectual para empresas creativas).

III.8. Apoyo a la Innovación

Bajo este título se agrupan diversas formas de promoción de la innovación, que es uno de los pilares de todas las estrategias de apoyo al desarrollo de las empresas PyME que se estudiaron. Queda en evidencia que la promoción de la innovación es una prioridad en todas las estrategias.

Entre estas medidas de apoyo se destacan: el Séptimo Programa Marco de la Unión Europea (maneja más de US\$ 60.000 millones de presupuesto para sus diversas actividades de apoyo a Proyectos de colaboración de variada escala incluyendo PyMEs, Redes de Excelencia, Acciones de Coordinación y Apoyo, Proyectos independientes, Apoyo a la formación de investigadores, Investigaciones en beneficio de PyMEs – financiamiento a universidades e institutos-, entre otros); asimismo se destaca el programa INNPulsa PyMEs de Colombia con gran presupuesto también (promueve la innovación empresarial por ejemplo promoviendo la creación de aplicaciones basadas en internet para mejorar la conectividad de las MiPyME, a través de una modalidad de Desarrollo de Proveedores o una de Desarrollo de Encadenamientos o clústers); Agencia para la difusión de la tecnología para la innovación (AGINNOVAZIONE) en Italia (se destaca la búsqueda de celebración de acuerdos con redes de capitales ángeles para suplir las dificultades presupuestarias públicas); Plan Básico de Ciencia y Tecnología en Corea (define objetivo de alcanzar el 5% del PBI en I+D con diferentes prioridades tecnológicas definidas); Programa de Garantía de Compra de Nuevas Tecnologías de Corea (financia desarrollos de tecnología hasta un 75% de los gastos en PyMEs, a la vez que le garantiza la compra los productos por un periodo de tiempo); el Sistema de Evaluación de Tecnología de Corea (desarrolla un conjunto de indicadores que derivan en la determinación de la calificación de grado tecnológico, la cual es tomada en cuenta como aval para obtener préstamos, en lugar de depender de garantías de tipo real); la financiación de la Oficina del Jefe Científico y sus programas de incentivos en Israel (OCS por sus siglas en inglés, brinda financiamiento a desarrollos de investigación aplicada que llegan al 90% de los costos en el caso de bio-tecnologías, nano-tecnologías, equipos médicos, tecnología relacionada con el agua y la energía); el programa Yozma de Israel (constituyó el primer fondo de capital de riesgo israelí, financiado por el gobierno, para apoyar a empresas tecnológicas). Algunas otras experiencias que se relacionan con la innovación fueron catalogadas como programas de Consultoría o Asistencia para la mejora de las PyMEs.

Entre las líneas de crédito que se presentan en el relevamiento, existen algunas específicamente aplicables a empresas innovadoras, por ejemplo las de ENISA en el caso de España.

III.9. Apoyo al Turismo

En el presente apartado se describen los principales programas específicos de apoyo al turismo que se encontraron al realizar el relevamiento, teniendo en cuenta que dicha actividad económica es considerada estratégica para la Provincia de Córdoba.

Entre estos programas, es interesante destacar: el Programa Isla de Hierro en España (dispone de recursos para beneficiar los emprendimientos turísticos en zona afectada por fenómenos sísmicos, proveyendo de apoyo para la implantación de TICs en las empresas turísticas, inversiones en atracciones turísticas y análisis de oportunidades de negocios); el programa de Turismo Municipal en Chile (promueve el involucramiento de los gobiernos locales en la promoción del turismo, capacitando al personal de la administración pública y fomentando la asociatividad entre empresas turísticas); el programa de Turismo Rural en Chile (brinda incentivos, tributarios, créditos y capacitación para agricultores que encuentren en el turismo una fuente adicional de ingresos, permitiendo dar oportunidades a los jóvenes de familias rurales); el programa de Servicios a Empresarios en Colombia (realizado por el mismo organismo de promoción de exportaciones, permite a empresarios turísticos conocer ferias internacionales de turismo, hacer conocer sus propuestas en el exterior y capacitarse); el programa Moderniza en México (involucra capacitación, asistencia directa con visitas de expertos, evaluación, distinciones y promoción de las más empresas turísticas más distinguidas, con el objetivo de elevar los estándares de calidad); el de Turismo de Negocios en México (reduce a 0% la alícuota de IVA para congresos, convenciones y ferias cuando los organizadores son residentes en el extranjero, a la vez que se brinda capacitación a empresas del sector turístico para prepararlas para este tipo de turismo); en el caso de Israel se destaca su Portal Turístico Multilenguaje (que brinda información sobre atracciones turísticas y servicios en 25 idiomas); por último se destacan créditos específicos para el sector en la Unión Europea.

III.10. Apoyo al Sector Agrícola

En el presente apartado se describen los principales programas específicos de apoyo al sector agrícola que se encontraron al realizar el relevamiento, teniendo en cuenta que dicha actividad económica es considerada estratégica para la Provincia de Córdoba.

En la materia se destacan: subvenciones estatales (aplicables a empresarios que sufrieran percances climáticos y se encontraran comprometidos con obligaciones ante entidades financieras) y subvenciones a la suscripción de Seguros Agrarios (subsidio de un porcentaje del costo del aseguramiento, con mayor porcentaje para quienes apliquen prácticas de reducción del riesgo y mejoras productivas, todo de acuerdo a un Plan Anual de Seguros Agrarios) ambos en España; en el caso de Chile la Subvención a la Prima del Seguro Agrícola (distingue entre diferentes producciones y puede solventar entre 50% y 65% de las primas) y el de Profesionalización Campesina (desarrolla diferentes actividades de capacitación orientadas a la Agricultura Familiar Campesina).

III.11. Ayudas Específicas

En el presente apartado se describen programas de apoyo destinados al apoyo de otros sectores de actividad particulares y otras ayudas que por sus características no se engloban en las otras categorías.

Se destacan: Ayudas para el fomento de la competitividad de sectores estratégicos industriales para el período 2012-2015 (programas preferenciales de apoyo a sectores industriales metalmeccánicos como bienes de capital, automotores, ferroviario, y químico y farmacéutico) y el Plan Avanza2 (promueve el desarrollo del sector TIC a través de cinco líneas de acción, incluyendo apoyo a empresas del sector, capacitación a la población y a las PyMEs en el uso de TICs, Digitalización del a gestión Pública, difusión de Televisión Digital y desarrollo de la seguridad informática) en España; Valorización y Protección de la Propiedad Intelectual en Chile (brinda apoyo por hasta el 80% de los costos de proyectos de desarrollo de propiedad intelectual, luego de una valorización de mercado de la tecnología o propiedad intelectual que se trate); el programa de Mujeres Emprendedoras de la Unión Europea (presenta tres iniciativas para desarrollar el emprendedorismo en las mujeres, en especial llama la atención la creación de la Red de Embajadoras del Espíritu Empresarial Femenino, quienes participan en actividades de difusión motivacionales), y el de Apoyos para Negocios de Mujeres en México (que brinda financiamiento específico a proyectos de mujeres); el programa BIOCHEM de la Unión Europea (apoya principalmente a PyMEs que quieren ingresar al mercado de productos biológicos realizando diferentes capacitaciones, asistencias, formación de redes entre 7 países); el programa Mi Tortilla de México (destinado a modernizar al segmento de tortillerías que son microempresas, brindando

capacitación, consultoría y financiamiento específicos); el Programa Nacional de Franquicias también en México (brinda subsidios y financiamiento específicos a quienes implanten negocios de franquicias con éxito, además de difundir entre posibles emprendedores las oportunidades existentes); en Sicilia-Italia resulta de interés el Programa de Deducción Impositiva por inversiones (que establece porcentajes de deducción crecientes mientras menor sea la envergadura de la empresa); programa de Subvención para la Adopción del Comercio Electrónico, sistemas de calidad y seguridad en Italia (brinda subsidios específicos para alentar la adopción de estas mejoras); el programa de Apoyo a las Empresas de Cultura Creativa y Conocimiento en Corea (refuerza el apoyo empresas de la industria cultural, juegos en línea y otros entretenimientos).

III.12. Promoción Regional

En el presente apartado se han seleccionado programas que por sus características tienen en cuenta el desarrollo de algunas regiones de la jurisdicción en que se aplican. Además, debe tenerse en cuenta que una porción importante de los programas agrupados bajo la categoría Iniciativas Asociativas implican aglomeración territorial.

En este marco se destacan: Programa de Apoyo a la Inversión en Zonas de Oportunidades en Chile (brinda apoyo preferencial a zonas extremas o con bajo desempeño económico, en la forma de reembolso de gastos de inversión); el Fondo Europeo de Desarrollo Regional (brinda fondos y ayudas que fueron analizados en otras secciones, con énfasis en la Convergencia, la Competitividad regional y el empleo, y la Cooperación territorial dentro del continente); el programa de Desarrollo Competitivo de PyMEs de la Región FVG de Italia (de alcance regional, para empresas PyME radicadas en la región o con al menos una unidad de negocios operando en la misma).

III.13. Compras Gubernamentales

En el presente apartado se presentan diferentes programas que relacionan a las PyMEs con los sistemas de compras públicas, sea a través de la difusión específica, la capacitación u otras acciones.

Se destacan: el programa Mentor/Protegido de EEUU (conecta a Mentores que sean proveedores de la administración estatal de compras, para que brinden tutelaje a

pequeñas empresas especialmente cuando sean propiedad de grupos socio-demográficos como mujeres, veteranos de guerra o discapacitados, con incentivos en forma de premios a los mejores desarrollos obtenidos); el programa Fomenta Brasil (que promueve la participación de MiPyMEs en las compras gubernamentales del nivel nacional principalmente, proveyendo difusión de aspectos legales y operativos) y también el Canal de Proveedores es un portal que se comentó en la sección de Asistencias Online; en el mismo sentido se destacan los programas de Licitaciones Públicas de México (en particular el sitio Compranet permite obtener información a las PyMEs y ofrece cursos para ayudar a que estas participen).

III.14. Financiamiento

En lo que se refiere al financiamiento, existe una variada oferta de programas en las experiencias internacionales. En el presente apartado se busca resumir aquellas experiencias que pueden agregar cierto grado de innovación a las políticas locales¹⁰.

En algunos casos, las líneas de financiamiento son de una gran envergadura comparadas con las líneas de crédito que existen en Argentina.

Entre los programas de financiamiento, entonces, se destacan: los Créditos Express en EEUU (cuya principal característica es el compromiso de responder la viabilidad del préstamo solicitado dentro de las 36 horas, por ejemplo para exportadores, que pueden recibir créditos de hasta US\$ 500 mil); la Tarjeta BNDES (brinda financiamiento ágil, que a su vez se puede utilizar sólo en productos cuyo grado de nacionalización supera el 60%, el límite de crédito era cercano a los US\$ 600 mil según datos recabados) y el Crédito Automático Más (crédito pre-aprobado ágil por un plazo de 12 meses y 2 meses de gracia) ambos en Brasil; préstamos subvencionados del Fondo Rotativo de Iniciativas Económicas (FRIE) en Italia – Región FVG (que brinda mayor subvención según más pequeña sea la empresa, financiando a plazos de 10 años); Sistema de garantías de préstamos de Corea (presenta una entidad específica para evaluar el nivel tecnológico de las PyMEs y brindar financiamiento sobre la base de dicha evaluación y no sobre garantías tradicionales).

¹⁰ En la sección en la que se detallan los programas se ha dejado gran cantidad de programas similares, a los fines que puedan servir de referencia en materia de montos financiables, condiciones y otras características que podrían ser de interés conocer.

Se destaca también la herramienta online Línea de Crédito en México, que a partir de la solicitud de la PyME realiza un envío a todas las entidades que podrían brindar financiamiento a la misma para que estas se contacten con la empresa.

Adicionalmente, se registran diversas líneas de créditos específicas para MiPyMEs y Emprendedores, con propuestas diferenciadas por sector de actividad económica.

III.15. Garantías para financiamiento

Otro conjunto de programas de uso muy extendido se presenta a continuación, como es el de los fondos de garantía para el financiamiento de PyMEs o de actividades específicas. A continuación se destacan los elementos que podrían considerarse más innovadores, a la vez que en el relevamiento se incluyen diversos programas que son similares en esencia, aunque difieren en sus condiciones.

Se destacan: Fondos Garantizadores de Capital de Riesgo (se respalda hasta 80% de los montos solicitados, lo que permite obtener el financiamiento sin otras garantías, al tiempo que la empresa mantiene su responsabilidad sobre el monto solicitado) y Sociedades de Garantía de Crédito (el SEBRAE financia el 50% de gastos operativos y 100% de los gastos de asistencia necesarios para la implementación de nuevas sociedades de crédito) en Brasil; también existe un fondo específico FAMPE para dar avales a micro y pequeñas empresas en dicho país; en España los Avales son brindados por CERSA (brinda mayor cobertura a empresas nuevas e innovadoras), mientras que en Chile se tiene la Garantía CORFO Inversión y Capital de Trabajo (brinda garantías para financiamientos de largo plazo a MiPyMEs), y en Colombia el Fondo Nacional de Garantías (en dicho caso, se estudió el impacto positivo que tiene el programa, verificando que las empresas beneficiarias logran aumentos superiores al resto); se destaca también el ya mencionado sistema de garantías coreano para empresas de base tecnológica (que en 2010 brindó garantías por más de US\$ 1.500 millones).

III.16. Simplificación de Trámites

En este apartado se resumen algunas de las experiencias de simplificación de trámites que surgieron del relevamiento.

Entre ellos se destacan: Programa Micro-emprendedor Individual en Brasil (programa para la formalización de Microemprendedores, con exenciones impositivas

importantes); Sistema Integrado de Promoción del Emprendimiento en Chile (coordina las acciones de simplificación de trámites de apertura, de cumplimiento fiscal y la reducción de la carga administrativa); programas Tuempresa.gob.mx y Trámites en Línea en México (permiten la tramitación online para la creación de empresas en lo que refiere a trámites federales y del Estado de León respectivamente); Ventanillas Únicas Virtuales y Físicas en la Unión Europea (existe un portal para acceder a la información de oficinas disponibles y permite la realización de trámites online).

III.17. Resumen de programas destacados experiencias locales

En las experiencias locales que se seleccionaron a los fines del presente estudio se destacaron los siguientes programas o iniciativas: Programa de Desarrollo del Mercado Interno e Inversiones de Mendoza (involucra entre otras cosas la puesta en marcha de un portal para PyMEs de la provincia); Jornada Provincial de Mejora en la Productividad en PyMEs en San Luis; diversos programas de apoyo a la inserción externa y la internacionalización en Mendoza, Salta y Ciudad de Buenos Aires; el Apoyo a Grupos Asociativos y Consorcios de Exportación y la capacitación ‘Potenciá tus ventas a través de Internet’ de Ciudad de Buenos Aires; las líneas de crédito de apoyo específico al turismo en Salta y Catamarca (en el primer caso en particular destinada al nicho de turismo de aventura); el Programa de Reactivación Agropecuaria para el Pequeño y Mediano Productor en Catamarca (que incluye principalmente capacitación y asesoramiento para la reconversión productiva); las líneas de financiamiento a microemprendedores de Mendoza y Ciudad de Buenos Aires, y especialmente el crédito a artesanos mineros en Catamarca y las líneas de Crédito Oficio aplicadas en Salta (específicamente se requiere contar con capacidad técnica demostrable).

III.18. Listado de Programas analizados

A continuación se presenta un listado del conjunto de programas analizados tanto en la experiencia internacional como local, clasificados por el tipo de programa que se trata, indicando la página en la cual se encuentra la información correspondiente.

IV. Programas relevados en la experiencia internacional.....	194
IV.1. Comunicación y Contacto	198
1. Sitio web de la SBA – EUA – SBA.....	198
2. Centros de Asistencia a la Exportación – EUA – Servicio Comercial de ITA.....	198

3.	Agencia para el Desarrollo de Empresas de Minorías (MBDA) - EUA – Depto. de Comercio	
	199	
4.	Sitio web de SEBRAE - Brasil _____	201
5.	Recursos Locales – EUA - SBA _____	201
6.	Medios – Brasil – SEBRAE _____	202
7.	SEBRAE Itinerante – Brasil - SEBRAE _____	203
8.	Portal del Emprendedor – Brasil – MDIC _____	204
9.	Red de Puntos de Tramitación Empresarial – España - DGPYME _____	205
10.	Ventanilla Única Empresarial (Presencial y online) – España – Cámara de Comercio ____	208
11.	Línea PyME – México – Alianza por las PyMEs _____	211
12.	Conecta tu Negocio - México _____	212
13.	México Emprende - México _____	213
14.	Vinculación a programas públicos y privados – México – México Emprende _____	214
15.	Mujer Emprende – México – Instituto del Emprendedor _____	215
16.	Portal europeo para las PyMEs – UE – Comisión europea _____	216
17.	Portal gate2growth – UE – Comisión europea _____	218
18.	Portal Tu Europa – UE – Comisión europea _____	219
19.	EURES: Portal Europeo de la Movilidad Profesional – UE – Comisión europea _____	222
20.	Web InnovAccess – UE – Comisión europea _____	223
21.	Elaboración Interactiva de Políticas – UE – Comisión europea _____	224
22.	Panel de Consulta de las Empresas Europeas – UE – Comisión europea _____	227
23.	Portal Techweb – UE – Comisión europea _____	227
IV.2.	Eventos / Espacios	228
1.	Semana Nacional de la Pequeña Empresa – EUA – SBA _____	228
2.	Eventos de Comercio (Trade Events) – EUA – Servicio Comercial de ITA _____	229
3.	Feria del Emprendedor – Brasil - SEBRAE _____	229
4.	Ronda de Negocios – Brasil - SEBRAE _____	230
5.	Seminarios y Rondas de Crédito – Brasil - SEBRAE _____	231
6.	Centro Demostrador TIC - Unión Europea - CIP _____	231
7.	Emprende Colombia 2012 - Colombia – Dir. de la MIPyME (MCIT) _____	233
8.	Compre Colombiano - Colombia - Dir. de la MIPyME (MCIT) _____	237
9.	Colombia Crece - Colombia - Dir. de la MIPyME (MCIT) _____	239
10.	Promoción de negocios nacionales - Colombia - Cámara de Comercio Bogotá _____	240
11.	Bogotá Emprende, Festival del Emprendedor - Colombia - Cámara de Comercio Bogotá	
	241	
12.	Semana Nacional PyME – México – Dir. General de Promoción empresarial _____	241
13.	Semanas Regionales PyME – México – Dir. General de Promoción empresarial _____	242
14.	Eventos y Foros PyME – México – Instituto Mexiquense del Emprendedor _____	243

15.	Semana de las PyMEs europeas – UE – Comisión europea	244
16.	Incentivos y oportunidades para la innovación de las PYME - Italia – APRE	245
IV.3.	Asistencia y Consultoría	246
IV.3.1.	Online - Inicio actividades	246
1.	Ideas de Negocios – Brasil - SEBRAE	246
2.	Negocio Correcto (Negócio Certo) - Brasil - SEBRAE	246
3.	Autodiagnóstico de Actitudes Emprendedoras - España - DGPYME	247
4.	Inventario de Franquicias y Micro-franquicias - Colombia - Dir. de la MIPyME (MCIT)	249
5.	Bogotá Emprende, Varios Servicios - Colombia - Cámara de Comercio Bogotá	249
6.	SME Toolkit - México	252
7.	ACHIEVE MORE – UE – Europe INNOVA	253
8.	Una segunda oportunidad en los negocios – UE – Comisión europea	255
9.	SOLVIT – UE – Comisión europea	258
IV.3.2.	Online - Expansión / Mejoras	261
1.	SEBRAE Franquicia (SEBRAE Franquia) – Brasil - SEBRAE	261
2.	Relevamiento de líneas de Crédito – Brasil - SEBRAE	262
3.	Brújula SEBRAE (Bússola SEBRAE) – Brasil - SEBRAE	263
4.	Plan de marketing online (Click Marketing) – Brasil - SEBRAE	264
5.	Canal del Proveedor – Brasil - SEBRAE	266
6.	CEVIPYME - España - DGPYME	267
7.	Bogotá Emprende, Varios Servicios - Colombia - Cámara de Comercio Bogotá	268
8.	Termómetro Empresarial – México - NAFIN	270
9.	Ejecutivo PyME – México - NAFIN	270
10.	Ley de las Pequeñas y Medianas Empresas – UE – Comisión Europea	271
11.	Observatorio Europeo de Clústers – UE – Europe INNOVA	273
12.	IMProve (Mejorar) de un vistazo – UE – Europe INNOVA	274
13.	Puntos Nacionales de Contacto (PNC) - Italia - APRE	277
14.	Gestión Back-Office Comercial - Italia - Start Up	278
15.	I+D Sistema de Gestión de la Información - Corea - SMBA	278
IV.3.3.	Presencial - Inicio actividades	279
1.	Score - EUA	279
2.	Encuentra un Mentor – EUA - SBA	280
3.	Centros de Negocios de la Mujer – EUA - SBA	282
4.	Propio – Brasil - SEBRAE	282
5.	Bogotá Emprende, Varios Servicios - Colombia - Cámara de Comercio Bogotá	283
6.	Gestión de consultoría – Italia – Start Up	288
7.	Formación comercial – Italia – Start Up	289
IV.3.4.	Presencial - Expansión / Mejoras	289
1.	SEBRAE más – Brasil - SEBRAE	289

2.	Sebraetec – Brasil - SEBRAE _____	290
3.	Operación de Incubadoras de Negocios - Chile - CORFO _____	290
4.	Bogotá Emprende, Varios Servicios - Colombia - Cámara de Comercio Bogotá _____	291
5.	Asesoría Financiera PyME – México – Secretaría de Economía _____	296
6.	Intermediarios Financieros Especializados – México – Secretaría de Economía _____	297
7.	Consultoría en Productividad – México – Compite _____	297
8.	Consultoría PyME-JICA – México – Secretaría de Economía _____	298
9.	Red Europa Empresa – UE – Comisión europea _____	299
10.	Servicio de Asesoría a Empresas – UE - BERD _____	304
11.	Programa de Asistencia para el Crecimiento Empresarial – UE - BERD _____	306
12.	Sistemas de IT Utilizados en el Seguimiento y Monitoreo del Proyecto – Corea - SMBA _____	309
13.	Evaluación de impacto del proyecto – COREA - SMBA _____	309
IV.4.	Apoyo a la internacionalización	310
IV.4.1.	Asistencia.....	310
1.	Primera Exportación – Brasil - MDIC _____	310
2.	Internacionalización de la Micro y la Pequeña Empresa – Brasil - SEBRAE _____	311
3.	Planificador de Negocios de Exportación – EUA - SBA _____	313
4.	Aceleración Internacional de Emprendimientos Tecnológicos - Global Connection – Chile - CORFO _____	313
5.	Proyecto Asistencia Técnica al Comercio - Colombia - Dir. de la MIPyME (MCIT) _____	314
6.	Bogotá exporta - Colombia - Cámara de Comercio Bogotá _____	316
7.	Herramientas para el Exportador Colombiano - Colombia - PROEXPORT _____	319
8.	Proyecto de Extensión Industrial Exportadora (PEIEX) – Brasil - APEX _____	321
9.	Portal del Exportador – México – Instituto del Exportador _____	322
10.	Asesoría Especializada en México – México - ProMéxico _____	323
11.	Acompañamiento Internacional – México – Alianza por las PyMEs _____	324
12.	PYMES exportadoras - México – Instituto del Exportador _____	324
13.	Consultoría y Asesoría - México – Instituto del Exportador _____	325
14.	Programa Portal de la UE – UE – Comisión Europea _____	326
15.	Primer Paso de Apoyo a las Exportaciones – Corea - KOTRA _____	327
16.	Promoción de la internacionalización - Israel - MATIMOP _____	328
17.	Portal de Promoción de las exportaciones – Israel - IEICI _____	330
IV.4.2.	Capacitación	331
18.	Análisis de Datos Comerciales – EUA – Servicio Comercial de ITA _____	331
19.	Programas de Formación Exportadora Zeiky - Colombia - PROEXPORT _____	331
20.	Programa de Formación de Ejecutivos con Japón y Corea – UE – Comisión europea _____	333
IV.4.3.	Apoyo directo	335
1.	Sabores Chile – Chile - PROCHILE _____	335
2.	Exporta Fácil - Colombia - Dir. de la MIPyME (MCIT) _____	336

3.	Descuento de facturas - Colombia - BANCOLEX	337
4.	Crédito al Comercio Exterior – EUA - SBA	339
5.	Promoción de Oferta Exportable – México - ProMéxico	339
6.	Agenda de Negocios – México - ProMéxico	340
7.	Bolsa de Viaje – México - ProMéxico	340
8.	Consultoría para registro de marca internacional – México - ProMéxico	341
9.	Tech BA – México – Secretaría de economía	341
10.	Hecho en México B2B – México - ProMéxico	343
11.	Programa Regional AI-Invest IV – UE – Comisión europea	344
12.	Financiamiento a PyMEs ítalo-uruguayas – Italia	346
13.	Promoción y Participación en Centro de Exposiciones de forma agregada – Italia - Start Up	348
14.	Redes para la internalización – Italia - Start Up	349
15.	Promoción en el exterior de los sectores productivos – Italia – Región FVG	352
16.	Programas plurianuales de promoción en el extranjero – Italia – Región FVG	353
IV.5. Premios		355
1.	Premio FINEP de Innovación - Brasil – FINEP	355
2.	Concurso de Emprendimiento en Turismo de Intereses Especiales Región de O'Higgins – Chile - CORFO	356
3.	Concurso Industrias, Servicios y Turismo - Chile - PROCHILE	356
4.	Premio Innova - Colombia - Dir. de la MIPyME (MCIT)	358
5.	Premio Colombiano a la Calidad de la Gestión - Colombia - Dir. de la MIPyME (MCIT)	359
6.	Innovación para Mujeres Rurales – España – Premios Excelencia	360
7.	Premio al Compromiso – México – Instituto Mexiquense del Emprendedor	361
8.	Premios Europeos al Emprendedorismo (EIT Entrepreneurship Awards) – UE- EIT	362
IV.6. Iniciativas asociativas		363
1.	Redes ejecutivas – EUA - NSBA	363
2.	Parques tecnológicos - Brasil – FINEP	364
3.	Programa Nacional de Apoyo a Incubadoras de Empresas y Parques Tecnológicos (PNI) – Brasil - MCTI	364
4.	Foro de las Microempresas y Empresas de Pequeño Porte – Brasil - MDIC	365
5.	Grupo de Trabajo Permanente de APLs – Brasil - MDIC	366
6.	Sibratec – Brasil - FINEP	368
7.	Programa de Apoyo a la Competitividad de las Micro y las Pequeñas Industrias (PROCOMPI) - Brasil - CNI	369
8.	Comercio Brasil – Brasil - SEBRAE	370
9.	Central de Negocios – Brasil - SEBRAE	371
10.	Promoción de Centros de Apoyo a Emprendedores - España - DGPYME	372

11.	Impulso a las Redes de Business Angels – España - DGPYME _____	374
12.	Agrupaciones Empresariales Innovadoras (AEI) - España - DGPYME _____	376
13.	Promoción Empresarial - Unión Europea - CIP _____	379
14.	Proyectos Asociativos de Fomento (PROFO) - Chile - CORFO _____	381
15.	Programa de Desarrollo de Proveedores (PDP) – Chile - CORFO _____	382
16.	Alianzas productivas – Chile - INDAP _____	383
17.	Programa PYMECO – Sector Comercio - Colombia - Dir. de la MIPyME (MCIT) _____	384
18.	Programa de apoyo a la competitividad de clúster - Colombia - BID, FOMIN y Contraparte local	388
19.	Cadenas Productivas - México - NAFIN _____	389
20.	Empresas Tractoras – México – Secretaría de Economía _____	392
21.	Parques Industriales – México – Secretaría de Economía _____	394
22.	Promoción de Distritos Industriales - Italia _____	395
23.	Programa Ciudades de Clústers Innovadores – Corea - KICOX _____	398
24.	Fundación Busan Techno Park - Corea _____	404
25.	Asociación de Tecnoparques de Corea - Corea _____	405
26.	Israel Tech Transfer Organization (ITTN) – Israel _____	407
27.	Moshav: comunidades regionales - Israel _____	409
28.	Observatorio Europeo de Clústers – UE – Europe INNOVA _____	411
IV.7. Capacitación		412
IV.7.1. Presencial.....		412
1.	Emprendedores electricistas - Brasil - SENAI _____	412
2.	SEBRAE Franquicias – Brasil - SEBRAE _____	412
3.	Empretec – Brasil - SEBRAE _____	414
4.	Programa de Becas de Inglés - Chile - CORFO _____	415
5.	Programas de capacitación - Chile - SENCE _____	416
6.	Convocatoria formación especializada y actualización tecnológica del talento humano - Colombia - SENA _____	417
7.	Jóvenes rurales emprendedores - Colombia - SENA _____	418
8.	MIPyME creSE – México – Secretaría de Economía _____	420
9.	Cultura de Calidad – México - NAFIN _____	421
10.	Simulador de negocios – México - Instituto Mexiquense del Emprendedor _____	421
11.	Capacitación Empresarial – México - Compite _____	422
12.	Talleres básicos – México – Instituto del Emprendedor _____	423
13.	Competencia de planes de negocios – México – Instituto del Emprendedor _____	425
14.	Desafío hacia Manufacturas de Clase Mundial – UE – UE-Japan Centre _____	427
15.	Programa Experiencia Empresarial – UE – Comisión Europea _____	428
16.	Instituto de Entrenamiento de Pequeñas Empresas – Corea - SBTI _____	431

17.	Programa Internacional de Capacitación - Corea - SBC _____	433
18.	Programa Ciencia y Tecnología – Corea - STP _____	433
19.	Programa Talpiot – Israel - IDF _____	435
IV.7.2.	Online	437
1.	Dejar el Negocio (Getting Out) – EUA - SBA _____	437
2.	Entendiendo las Leyes y Regulaciones – EUA - SBA _____	437
3.	Educación a Distancia – Brasil - SENAI _____	438
4.	Creación de empresas – España – DGPYME _____	438
5.	Sistema Nacional de Aprendizaje – Vinculación de Desocupados con Demanda Laboral - Colombia - SENA _____	440
6.	Capacitación en línea – México – Instituto Mexiquense del Emprendedor _____	442
7.	Desarrollo Empresarial – México – FONAES _____	443
8.	Cursos en línea – México – Instituto del Emprendedor _____	445
9.	B Creative – UE – Europe INNOVA _____	447
IV.8.	Apoyo a la Innovación.....	448
1.	Observatorio de la Innovación Sectorial – UE – Europe INNOVA _____	448
2.	TAKE IT UP – UE – Europe INNOVA _____	451
3.	Séptimo Programa Marco para la Investigación (FP7) – UE – Comisión europea _____	454
4.	Red PYMERA – España – Comunidades Autónomas _____	457
5.	Programa Nacional de Cooperación Público-Privada - subprograma INNPACTO - España 460	
6.	INNpulsas MIPyMEs - Colombia - BANCOLDEX _____	463
7.	Laboratorios TICs – UE - IET _____	465
8.	Beneficios Tributarios para Ciencia Tecnología e Innovación - Colombia - COLCIENCIAS	468
9.	Programa para la Innovación y la Competitividad (PIC) – UE – Comisión Europea – UE – Comisión europea _____	470
10.	APRE para PYME – Italia - APRE _____	475
11.	Eurostars – Italia – Eureka Networks _____	476
12.	Innovative Call – Italia – Región ER _____	477
13.	AGINNOVAZIONE – Italia _____	478
14.	Plan Básico Ciencia y Tecnología: Iniciativa 577 - Corea - SMBA - KEIT _____	481
15.	Programas de Apoyo a la Innovación PYME – Corea- SMBA _____	483
16.	Programa de Desarrollo de Innovación Tecnológica de PYMES – Corea - SMBA-KEIT ____	485
17.	Garantía de compra de nuevas tecnologías – Corea - SMBA – KEIT _____	488
18.	Sistema de Evaluación de Tecnología – Corea - KTRS _____	490
19.	Office of the Chief Scientist (OCS) e Israeli Industry Center for R&D - Israel _____	491
20.	Incentivos gubernamentales para I+D - Israel - IATI _____	495
21.	Industria Life Science en Israel – Israel - ILSI _____	497

22.	Programa Yozma - Israel - MOITAL	498
23.	El Programa de Incubadoras Tecnológicas - Israel - OCS	501
24.	Oportunidades de Ciudades Inteligentes 2013 – Italia - APRE	502
IV.9. Apoyo al Turismo.....503		
1.	Programa Isla de El Hierro - España - ENISA	503
2.	Programa de Turismo Municipal – Chile - SERNATUR	506
3.	Turismo rural – Chile - INDAP	508
4.	Servicios a empresarios del turismo - Colombia - PROEXPORT	509
5.	Moderniza – México – Secretaría de Turismo	509
6.	Turismo de Negocios – México - Sectur	512
7.	Financiamiento a empresas turísticas – Italia – Región FVG	513
8.	El apoyo financiero para el Turismo y Comercio - Italia	514
9.	Portal turístico multilinguaje – Israel - Ministerio de Turismo	517
IV.10. Apoyo al Sector Agrícola518		
1.	Subvenciones estatales - España	518
2.	Subvenciones a la suscripción de los Seguros Agrarios - España	522
3.	Subvención a la Prima del Seguro Agrícola – Chile - CORFO	525
4.	Seguro Agrícola – Chile - INDAP	526
5.	Profesionalización Campesina - Chile - INDAP	527
IV.11. Ayudas Específicas.....529		
1.	Ayudas para el fomento de la competitividad de sectores estratégicos industriales para el período 2012-2015 - España	529
2.	Plan Avanza2 - España	530
3.	Fomento a la Calidad (Focal) – Chile - CORFO	534
4.	Incentivo Tributario a la Inversión privada en I+D – Chile - CORFO	534
5.	Valorización y Protección de Propiedad Intelectual – Chile - CORFO	536
6.	Mujeres emprendedoras – UE – Comisión europea	537
7.	GreenConServe – UE – Europe INNOVA	539
8.	BIOCHEM – UE – Europe INNOVA	541
9.	Apoyos para Negocios de Mujeres – México - FONAES	543
10.	Mi Tortilla – México – México Emprende	544
11.	Programa Nacional de Franquicias – México – Secretaría de Economía	545
12.	Deducción impositiva por inversiones en Sicilia –Italia	548
13.	Promoción de sistemas de gestión ambiental – Italia – Cámara de Comercio	550
14.	Subvención para la adopción de Comercio electrónico, sistemas de calidad y seguridad – Italia – Región FVG	551
15.	Ayudas para la creación de empresas por parte de mujeres – Italia – Región FVG	552
16.	Apoyo a las Empresas de Cultura Creativa y el Conocimiento “Hallyu” – Corea - KOTEC	553

IV.12. Promoción Regional	554
1. Programa de Apoyo a la Inversión en Zonas de Oportunidades - Chile - CORFO _____	554
2. Fondo Europeo de Desarrollo Regional – UE – Dir. General de Política Regional (CE) __	555
3. Desarrollo competitivo de las pymes – Italia – Región FVG _____	557
IV.13. Compras Gubernamentales	560
1. Programa Mentor/Protegido (Mentor-Protegé Program) – EUA - GSA _____	560
2. Fomenta – Brasil - SEBRAE _____	561
3. Canal del Proveedor – Brasil - SEBRAE _____	563
4. Licitaciones en Compranet – México – Sec. de la Función Pública _____	563
5. Programa de Compras del Gobierno Federal – México – NAFIN _____	564
IV.14. Financiamiento	565
IV.14.1. General.....	565
1. Créditos CDC/504 – EUA - SBA _____	565
2. Créditos Express – EUA - SBA _____	569
3. Tarjeta BNDES (Cartão BNDES)- Brasil - BNDES _____	571
4. Fondo Criatec - Brasil - BNDES _____	572
5. Capital de Trabajo - Brasil – Banco do Brasil _____	575
6. Crédito Automático Más - Brasil – Banco do Brasil _____	576
7. Fondos Constitucionales de Financiamiento - Brasil _____	576
8. INNOVAR - Brasil – FINEP _____	580
9. Programa de Fondos de Titulización de Activos para PYME (FTPYME) – España - DGPYME	581
10. ENISA EBT – España - ENISA _____	582
11. Programa Aeronáutico – España - ENISA _____	583
12. Crédito CORFO Micro y Pequeña Empresa – Chile - CORFO _____	585
13. Línea de crédito PYME– México – Instituto PyME _____	586
14. FINAFIM – México - PRONAFIM _____	587
15. Programa Crédito PyME – México - NAFIN _____	589
16. FOMMUR– México - PRONAFIM _____	589
17. PYMEX: Pequeñas y Medianas Empresas Exportadoras – México - BancoMext _____	592
18. Programa de apoyo a empresas Desarrolladoras de Software – México – NAFIN _____	594
19. Capital de riesgo a través del Fondo de Fondos – México – NAFIN _____	595
20. Industria de software – México – HIR PyME SOFOL _____	597
21. Industria Automotriz – México – HIR PyME SOFOL _____	598
22. Proyectos Productivos – México – HIR PyME SOFOL _____	599
23. Agroindustria – México – HIR PyME SOFOL _____	600
24. Apoyo a la Inversión – México – FONAES _____	602
25. Programa Easy - UE – Comisión europea _____	603

26.	Acceso a las TIC - UE - EBAN _____	606
27.	Programa EUROSTARS – UE – Eureka Networks _____	607
28.	InnoVest – UE – Eureka Networks _____	610
29.	Mecanismo de financiación PYME – UE – BERD _____	611
30.	JEREMIE – UE – Dir. General de Política Regional (CE) _____	612
31.	JASMINE – UE – Dir. General de Política Regional (CE) _____	614
32.	Joint European Venture (JEV) – UE – Comisión europea _____	615
33.	Línea de crédito para el fomento de las PYMES mediante la compra de bienes y servicios de origen italiano - Italia _____	617
34.	Fondo Rotatorio de Iniciativa Económica (FRIE) – Italia – Región FVG _____	618
35.	Sistema de garantías de préstamos – Corea - KOTEC _____	618
36.	Tarjeta de Crédito para I+D – Corea - SMBA _____	620
37.	Financiamiento de la Small and Medium Bussiness Corporation - Corea - SBC _____	621
IV.14.2.	Emprendedores y Microemprendimientos	622
1.	Programa Nacional de Microcréditos Crescer - Brasil _____	622
2.	Spain Startup Co-Investment Fund – España - ENISA _____	622
3.	Crédito Microempresa – Chile - Banco Estado _____	624
4.	Microcréditos – México – Instituto Mexiquense del Emprendedor _____	625
5.	Fondo Mexiquense del Emprendedor – México – Instituto Mexiquense del Emprendedor	625
6.	Fondo Emprendedores – México – NAFIN _____	628
7.	Programa Microcrédito Software – México – NAFIN _____	630
8.	Capital Semilla – México – Secretaría de Economía _____	632
9.	Microfinanciación “Progress” – UE - FEI _____	633
IV.15.	Garantías para financiamiento	634
1.	Fondos Garantizadores de Capital de Riesgo - Brasil – BNDES/BDB _____	634
2.	Sociedades de Garantía de Créditos – Brasil - SEBRAE _____	637
3.	Fondo Aval para Micro y Pequeñas Empresas (FAMPE) – Brasil - SEBRAE _____	639
4.	Programa de Avaes para las PYME – España - CERSA _____	640
5.	Garantía CORFO Inversión y Capital de Trabajo - Chile - CORFO _____	642
6.	Fondos de Garantía a Instituciones de Garantía Recíproca (IGR) – Chile - CORFO _____	643
7.	Fondo de Garantías a Pequeños Empresarios – Chile - FOGAPE _____	643
8.	Fondo Nacional de Garantías (FNG) - Colombia _____	644
9.	Garantía Bursátil – México – NAFIN _____	646
10.	Fondo Regional del mecanismo de garantía PYME - Italia _____	647
11.	Garantías de Préstamos para PYMES de Base Tecnológica – Corea - KOTEC _____	648
IV.16.	Simplificación de Trámites	651

1.	Proyecto de desburocratización y simplificación de los procesos de atención - Brasil – SMPES _____	651
2.	Microempendedor individual (MEI) – Brasil _____	652
3.	Sistema Integrando de Promoción del Emprendimiento (SIPE) – Chile - MECON _____	652
4.	Portal www.tuempresa.gob.mx – México – Secretaría de Economía _____	654
5.	Trámites en Línea - México – Gobierno del Estado de Nuevo León _____	656
6.	Ventanillas Únicas Virtuales y Físicas – UE – Comisión europea _____	657
V.	Programas relevados en experiencias locales	658
V.1.	Comunicación y Contacto	659
1.	Programa Desarrollo del Mercado Interno e Inversiones – (Gov. Mendoza) - Mendoza	659
V.2.	Eventos / Espacios	661
1.	Ferias y Exposiciones – (Gov. Mendoza) –Mendoza _____	661
2.	Jornada Provincial de Mejora de Productividad en Pymes – (INTI – Gov.Pcial.) San Luis	662
V.3.	Asistencia y Consultoría	662
1.	Programa de Modernización Tecnológica (PMT) – (Gov. Pcia. de Bs. As.) - Buenos Aires	662
V.4.	Apoyo a la internacionalización.....	664
1.	Programa NEX de Desarrollo de Nuevos Exportadores - (ProMendoza) - Mendoza ____	664
2.	Programa PYMEXPORTA – (ProMendoza) - Mendoza _____	665
3.	Programa DIMEX: Diversificación de Mercados – (ProMendoza) - Mendoza _____	666
4.	Programa de Asociatividad (PAS) – (ProMendoza)- Mendoza _____	668
	Programa Competir: Competitividad e Internacionalización Regional - (CERCA) – Salta _____	669
5.	Planes sectoriales de internacionalización – (Gov. Ciudad de Bs. As.) - Buenos Aires _	671
V.5.	Iniciativas asociativas	671
1.	Programa de Apoyo a los Grupos Asociativos y Consorcios de Exportación – (Gov. Ciudad de Bs. As. - DGCE) -Buenos Aires _____	671
V.6.	Capacitación.....	672
1.	Programa ‘Potencia tus ventas a través de internet’ – (Gov. Ciudad de Bs. As.)- Buenos Aires	672
2.	Programa Eventos y Capacitación – (MPDC) -Catamarca _____	673
V.7.	Apoyo al Turismo	675
1.	Programa Líneas de Crédito para Turismo Aventura - (Gov.Salta) – Salta _____	675
2.	Programa Línea de Crédito Fondetur - (Secretaria de Turismo de Catamarca) – Catamarca	676
V.8.	Apoyo al Sector Agrícola.....	678
1.	Programa Reactivación Agropecuaria para el Pequeño y Mediano Productor - (MPDC) - Catamarca _____	678

V.9. Promoción Regional	680
1. Programa Promover la Creación y Radicación de Empresas en la Zona Franca – (Gob. La Pampa) - La Pampa	680
V.10. Financiamiento.....	682
1. Programa Línea Microemprededora -(Gob. Mendoza -MAT) - Mendoza	682
2. Programa Créditos para PYMES – (Gob. Ciudad de Bs. As.) Buenos Aires	684
Programa Ciudad Microfinanzas – (Bco. Ciudad) - Buenos Aires	685
3. Programa Créditos Artesanos y Mineros - (AEMCA) – Catamarca	686
4. Programa Líneas de Crédito Oficio -(Gob.Salta) - Salta.....	689

IV. Programas relevados en la experiencia internacional

IV. Programas relevados en la experiencia internacional

A continuación se presenta la selección de programas realizada, estructurada en 16 secciones, de forma tal que las diferentes secciones contienen los programas de diversos países que se encuentran bajo un mismo rubro u objeto. Inicialmente se presenta un glosario de siglas de los organismos considerados.

Las categorías definidas de acuerdo a los programas identificados son las siguientes:

1. Comunicación y Contacto
2. Eventos / Espacios
3. Asistencia y Consultoría
4. Apoyo a la internacionalización
5. Premios
6. Iniciativas asociativas
7. Capacitación
8. Apoyo a la Innovación
9. Apoyo al Turismo
10. Apoyo al Sector Agrícola
11. Ayudas Específicas
12. Promoción Regional
13. Compras Gubernamentales
14. Financiamiento
15. Garantías para financiamiento
16. Simplificación de Trámites

Glosario

APEX	Agencia de Promoción de Exportaciones e Inversiones
APRE	Agenzia per la Promozione della Ricerca Europea <i>Agencia para la Promoción de la Investigación Europea</i>
BANCOLDEX	Banco Colombiano de Desarrollo Empresarial y Comercio Exterior
BANCOMEXT	Banco Nacional de Comercio Exterior - México
BB	Banco de Brasil
BERD	Banco Europeo de Reconstrucción y Desarrollo
BID	Banco Interamericano de Desarrollo
BNDES	Banco Nacional de Desarrollo Económico y Social
CE	Comisión Europea
CERSA	Compañía Española de Reafianzamiento SA
CIP	Competitiveness and Innovation Framework Programme <i>Programa Marco para la Competitividad y la Innovación</i>
CNI	Confederación Nacional de Industrias
COLCIENCIAS	Departamento Administrativo de Ciencia, Tecnología e Innovación.
CORFO	Corporación de Fomento de la Producción
DGPYME	Dirección General de Industria y de la PYME
EBAN	European Trade Association for Business Angels <i>Redes de Inversores ángeles</i>
EIT	Instituto Europeo de Innovación y Tecnología
ENISA	Empresa Nacional de Innovación SA.
EUA	Etados Unidos de América
FEDER	Fondo Europeo de Desarrollo Regional
FEI	Fondo Europeo de Inversiones
FINEP	Financiadora de Estudios y Proyectos
FNG	Fondo Nacional de Garantías
FOGAPE	Fondo de Garantías a Pequeños Empresarios
FOMIN	Fondo Multilateral de Inversiones
FONAES	Fondo Nacional de Apoyo para las Empresas en Solidaridad
GSA	General Administration Services Administración General de Servicios
IATI	Israel Advanced Technology Industries <i>Industrias de Tecnología Avanzada en Israel</i>
IEICI	Israel Export and Cooperación Internacional Institute <i>Instituto de Exportación y Cooperación Internacional de Israel</i>
IDF	Israel Defense Forces <i>Fuerzas de Defensa de Israel</i>
ILSI	Israel Life Science Industries <i>Industria Israelí de las Ciencias de la Vida</i>
IME	Instituto Mexiquense del Emprendedor
INDAP	Instituto de Desarrollo Agropecuario

ITA	International Trade Administration <i>Administración del Comercio Internacional</i>
ITTN	Israel Tech Transfer Organization <i>Organización de Transferencia de Tecnología de Israel</i>
KEIT	Korea Institute for Industrial Economics and Trade <i>Instituto de Economía Industrial y de Comercio de Corea</i>
KICOX	Korea Industrial Complex Corporation <i>Corporación del Complejo Industrial de Corea</i>
KOTEC	Korean Technology Finance Corporation <i>Cooperación Financiera de Tecnología de Corea</i>
KOTRA	Korean Trade Investment Promotion Agency <i>Agencia coreana para la Promoción del Comercio y la Inversión</i>
KTRS	Kibo Technology Ranking System <i>Sistema de Clasificación de Tecnología de Corea</i>
MATIMOP	Israeli Industry Center for R+D <i>Centro Industrial Israelí para I+D</i>
MBDA	Minority Business Development Agency <i>Agencia de Desarrollo de Negocios de Minorías</i>
MCIT	Ministerio de Comercio, Industria y Turismo - Colombia
MDIC	Ministerio de Desenvolvimento, Industria y Comercio Exterior - Brasil
MECON	Ministerio de Economía – Chile
MKE	Ministry of Knowledge Economy <i>Ministerio de Economía del Conocimiento</i>
MOITAL	Ministry of Industry, Trade and Labor of Israel Ministerio de Industria, Comercio y Trabajo de Israel
NSBA	National Small Business Association <i>Asociación Nacional de Pequeñas Empresas</i>
NAFIN	Nacional Financiera
OCS	Office of the Chief Scientist <i>Oficina del Jefe Científico</i>
PROCHILE	Dirección de Promoción a las Exportaciones
PROEXPORT	Promoción de Turismo, Inversión y Exportaciones
PRONAFIN	Programa Nacional de Financiamiento
PST	Program for Science and Technology <i>Programa para la Ciencia y la Tecnología</i>
SBA	Small Business Administración <i>Administración para la Pequeña Empresa</i>
SBC	Small and Medium Business Corporation <i>Corporación de la Pequeña y Mediana Empresa</i>
SBTI	Small Business Training Institute <i>Instituto de Entrenamiento para la Pequeña Empresa</i>
SE	Secretaría de Economía – Gobierno Federal de México

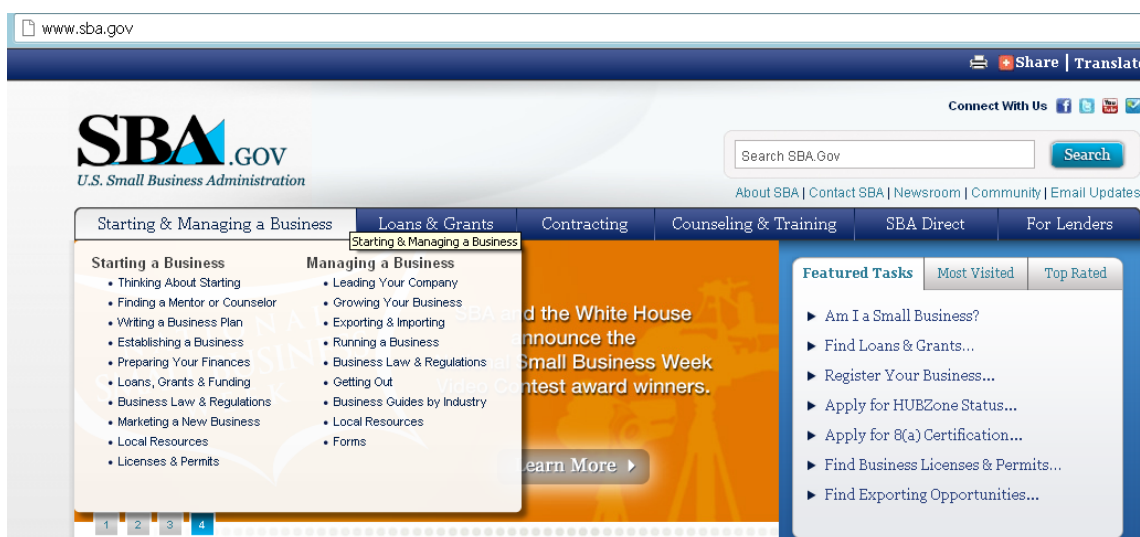
IV.1. Comunicación y Contacto

1. Sitio web de la SBA – EUA – SBA

<http://www.sba.gov/>

El sitio web de la Asociación para Pequeños Negocios (Small Business Administration – SBA) se encuentra preparado para ayudar a cualquier emprendedor que desee abrir su negocio, o empresario con alguna experiencia en la materia. Esto es así, ya que cuenta con una interface amigable, en la que se puede iniciar la búsqueda de la información necesaria a través de los canales Iniciar un Negocio (Starting a Business) y Administrar un negocio en marcha (Managing a Business).

De ahí en adelante, la página guía al usuario no solo hacia todos los programas disponibles de la SBA, sino también a organismos externos que brinden programas, ayuda o información relevante en el tema.



2. Centros de Asistencia a la Exportación – EUA – Servicio Comercial de ITA

<http://export.gov/usoffices/index.asp>

La International Trade Administration (ITA), a través de su Servicio Comercial, promueve las exportaciones de empresas estadounidenses. Para ello cuenta con los Centros de Asistencia a la Exportación, localizados en más de 100 ciudades de los Estados Unidos.

En estos Centros se brinda la información necesaria para que los mercados internacionales sean un objetivo alcanzable para las pequeñas empresas, atendiendo a sus necesidades.

Cada Centro de Asistencia se encuentra atendido por profesionales de la Small Business Administration (SBA), el Departamento de Comercio de los Estados Unidos, el Export-Import Bank, entre otras organizaciones públicas y privadas. En conjunto se proponen brindar las herramientas necesarias para permitir que las pequeñas empresas puedan competir en el mercado global.

El Servicio Comercial cuenta con una red de especialistas en exportación e industria, conformada por sus más de 100 oficinas locales, y otras 80 en distintos países alrededor del mundo. Estos especialistas proveen asesoramiento y una gran variedad de productos y servicios especialmente diseñados para empresas de tamaño pequeño y mediano que deseen insertarse en el mercado internacional exportando sus productos y servicios.

3. *Agencia para el Desarrollo de Empresas de Minorías (MBDA) -
EUA – Depto. de Comercio*

<http://www.mbda.gov/>

La Agencia para el Desarrollo de Empresas de Minorías (MBDA – Minority Business Development Agency), es un organismo dependiente del Departamento de Comercio del Gobierno Federal de los Estados Unidos, y tiene como objetivo promover el crecimiento y desarrollo de las empresas que tienen como propietario a miembros de comunidades minoritarias.

Este organismo cuenta con numerosas oficinas en todo el país, para una atención personalizada a los emprendedores. Además, su página web ofrece contenido para todas las etapas de un negocio, organizado en la forma de *blogs*, y cuenta con un servicio de herramientas online, para planificar un negocio y para encontrar oportunidades comerciales.

www.mbda.gov/index.cfm?fuseaction=login.main&returnAddress=fuseaction%3Dbis%2Emain

General Info Press Room Business Workspace HOME | BUSINESS DASHBOARD | MY ACCOUNT | CONTACT | MY BUSINESS TOOLS

MINORITY BUSINESS DEVELOPMENT AGENCY U.S. DEPARTMENT OF COMMERCE

DEPARTMENT OF COMMERCE UNITED STATES OF AMERICA

Grow your business. Build the Nation.

MBDA Online Business Applications

Please login below or register here before using our free online business tools...

Screen snapshots of our Phoenix-Opportunity online bid matching system and our Business Plan Writer tool.

Register for the MBDA Portal in order to gain access to MBDA Business Applications including the **Phoenix/Opportunity Matching System** and the **Business Plan Writer**. If you are already a member please login to the MBDA Portal below with your registered member name and password...

After you login below you will be directed to your application...

Member Name

Password

[Login](#) [Reset](#)

[New Members](#) [Forgot Password](#)

[Register](#) | [Forgot My Password](#)

Una de las formas en las que actúa este organismo es a través del Consejo Nacional Asesor (*National Advisory Council*), el cual consiste en comisiones que trabajan constantemente en temas específicos, para luego realizar reuniones periódicas para hacer recomendaciones de política al Departamento de Comercio, referidos a este tipo de negocios.

Cuenta además con una Unidad de Investigación y Conocimiento (*Research and Knowledge Management*), la cual realiza estudios en una amplia variedad de temas concernientes a las empresas propiedad de minorías, como acceso al capital, oportunidades de crecimiento y comercio global, entre otros.

Entre los programas del organismo se encuentra “Alcance y Apoyo” (*Advocacy and Outreach*) el cual releva y monitorea la legislación que puede tener impacto en la comunidad de negocios de minorías, y proveen reportes analíticos, legislativos y de política a pedido. En “Servicios de Negocios” se brinda asesoramiento en temas como acceso al capital, a contratos gubernamentales, a mercados y consultoría en organización estratégica.

4. Sitio web de SEBRAE - Brasil

<http://www.sebrae.com.br/>

La página web del Servicio Brasileiro de Apoio a las Micro y Pequenas Empresas (SEBRAE), cuenta con toda la información necesaria para los pequeños empresarios, programas ofrecidos por la institución y links hacia otras fuentes de información u organismo relevantes.

La persona que ingrese a este sitio web, puede orientar su búsqueda fácilmente desde el inicio, según quiera abrir un negocio ('Quero abrir um negócio') o mejorar su empresa ('Quero melhorar minha empresa'). Por otro lado, la información también se encuentra organizada por sectores productivos, o temas relevantes de interés. Así mismo, tiene los datos de contacto y links a todas las unidades regionales de SEBRAE en los diferentes Estados de Brasil.

The screenshot shows the homepage of the SEBRAE website. At the top, there is a navigation bar with the SEBRAE logo and the text 'Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas'. To the right, there is a contact number 'CENTRAL DE RELACIONAMENTO 0800 570 0800' and a search bar labeled 'BUSCA' with a 'BUSCA AVANÇADA' link and an 'OK' button. Below the navigation bar, there are several menu items: 'SOBRE O SEBRAE', 'TRANSPARÊNCIA', 'CHAMADAS PÚBLICAS', and 'LICITAÇÕES'. A secondary navigation bar contains links: 'O QUE O SEBRAE PODE FAZER POR MIM', 'SERVIÇOS ON LINE', 'TEMAS DE INTERESSE', 'SETORES', and 'SEBRAE NOS ESTADOS'. The main content area features four large tiles with icons and text: 1. 'Quero Melhorar Minha Empresa' with a graph icon and text about planning the future. 2. 'Quero Abrir um Negócio' with a storefront icon and text about starting a business. 3. 'Como o Sebrae Pode me Atender' with a people icon and a list of services: 'Cursos e treinamentos', 'Consultoria', 'Informação técnica', 'Promoção e acesso ao mercado', and 'Acesso a serviços financeiros'. 4. 'Serviços ONLINE' with a laptop icon and a 'BOLSA DE NEGÓCIOS' section. Below these tiles is a search bar with the text 'BUSQUE O QUE PROCURA' and a 'BUSCAR' button. On the right side, there is a vertical menu with 'Notícias [+]', 'Blogs [+]', 'Rádio [+]', and 'TV [-]'. At the bottom, there is a section for 'Pequenas Empresas' with a hand icon.

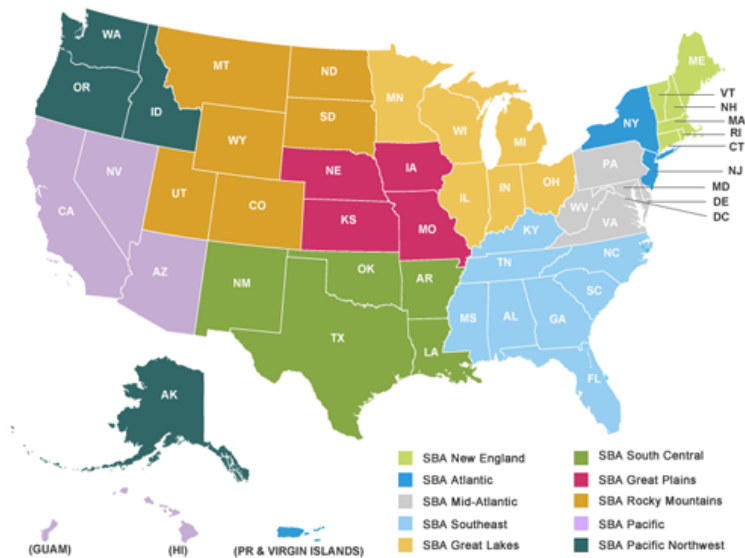
5. Recursos Locales – EUA - SBA

<http://www.sba.gov/category/navigation-structure/starting-managing-business/starting-business/local-resources-can-help>

La Administración para Pequeños Negocios (SBA – Small Business Administration) provee asesoramiento y capacitación, a través de sus diferentes programas y asociados a

lo largo de los Estados Unidos. Tiene una oficina de distrito completa en cada estado del país y además cuenta con oficinas locales, sumando más de 69 centros de atención. Todos ellos se encuentran atendidos por especialistas en desarrollo de negocios, que a través de asesoramiento y capacitaciones ayudan a emprender un nuevo negocio o brindan las herramientas para la expansión de los ya existentes.

Regional Offices



- **Region I**
SBA New England - Serving Connecticut, Maine, Massachusetts, New Hampshire, Rhode Island and Vermont
- **Region II**
SBA Atlantic - Serving New York, New Jersey, Puerto Rico, and The U.S. Virgin

SBA Newsroom

- ▶ How Do You Get Started on your Business Continuity Plan?
- ▶ SBA Proposes Increases to Size Standards in Utilities, Construction, Arts, Entertainment and Recreation Sectors
- ▶ SBA Launches Program to Help Transitioning Service Members and Veterans Become Entrepreneurs

Join Our Team!



SBA Agency Information

- ▶ Statutory Authority
- ▶ Budget and Performance

6. Medios – Brasil – SEBRAE

El SEBRAE cuenta con diferentes medios para mantenerse en contacto con los empresarios y emprendedores, y para que estos puedan estar permanentemente informados sobre los últimos programas y tendencias en materia de micro y pequeñas empresas.

- **Radio SEBRAE**

<http://www.radio.sebrae.com.br/>

Radio SEBRAE es una emisora del organismo, que emite programas educativos sobre espíritu empresarial, marketing, finanzas y ventas. Además tiene programas específicos

como “Hágalo diferente”, con oportunidades para innovar, salir de la monotonía y mejorar los resultados empresariales. Esta radio se puede escuchar además de manera online, y tiene almacenado todo el contenido emitido, organizado por temas, para ser consultados en cualquier momento por los usuarios.

- **Agencia Sebrae de Noticias**

<http://www.agenciasebrae.com.br/>

Es un sitio web que concentra todas las noticias, reportajes, fotos, entrevistas, artículos y destacados de los principales periódicos brasileños, radio y la televisión, que contengan información valiosa para las micro y pequeñas empresas.

- **TV SEBRAE**

<http://tv.sebrae.com.br/>

Consiste en el Canal SEBRAE Nacional, el cual transmite contenido para apoyar la gestión de negocios con información valiosa para aquellos que deseen iniciar un negocio o estén teniendo problemas con su compañía y necesiten encontrar soluciones. Además, todos los programas transmitidos en el canal se pueden consultar en cualquier momento en la página web de la emisora.

7. SEBRAE Itinerante – Brasil - SEBRAE

El objetivo del SEBRAE Itinerante es hacer que el empresario de la micro y pequeña empresa que se encuentra lejos de las grandes ciudades pueda tener acceso a todos los productos y servicios de SEBRAE en un único espacio. Conferencias, cursos cortos, ideas de negocios regionales, la librería SEBRAE, sesiones individuales realizadas por expertos y consultores son algunos de los servicios que se ofrecen al emprendedor.

El programa es una modalidad de atención presencial que se realiza en 25 estados de la Federación (con excepción de Sergipe) y el Distrito Federal. En 2007 se llevaron a cabo 900 incursiones de SEBRAE Itinerante, en las cuales se atendieron 399.720 emprendedores y empresarios.

El servicio tiene estas características:

- Es organizado como un evento de corta duración, generalmente los fines de semana, en lugares con poco acceso a productos y servicios de SEBRAE;

- Se le ofrece al cliente una amplia gama de soluciones de SEBRAE, tales como conferencias, cursos cortos, ideas de negocios regionales, librería SEBRAE, sesiones individuales realizadas por los expertos y consultores de SEBRAE y socios del evento (funcionarios regionales, contadores, abogados, etc.);

- Se basa en alianzas con instituciones públicas y privadas que brindan el espacio físico y movilizan la audiencia objetivo; Proporciona una oportunidad para el patrocinio de empresas privadas.

Las soluciones de atención son definidas por la unidad regional (UF) de SEBRAE y sus socios, teniendo en cuenta el perfil de micro y pequeñas empresas ubicadas en ese territorio.

También es responsabilidad de la UF de SEBRAE establecer la estrategia para el uso de los servicios de atención itinerante, identificando quienes serán convocados y las asociaciones que se articularán, teniendo en cuenta:

- La existencia de la demanda potencial en lugares con poco acceso a productos y servicios de SEBRAE;

- La conveniencia de utilizar esta estrategia de servicio como un mecanismo para movilizar a la audiencia objetivo y de aproximación con el SEBRAE;

- La existencia de entidades públicas y privadas credibilidad y acceso al público, y con interés en establecer asociación con el SEBRAE para la viabilidad del evento.

Vale destacar que la atención itinerante congrega tres factores importantes:

Diversidad: representada por la cartera de productos y servicios ofrecidos;

Calidad: competencia técnica e interpersonal del equipo de consultores movilizados para el evento;

Formación de asociaciones locales: con organizaciones públicas y privadas, en la asignación de recursos humanos, estructurales, logísticos y financieros.

8. Portal del Emprendedor – Brasil – MDIC

<http://www.portaldoempreendedor.gov.br/>



El Portal del Emprendedor es una página web del Ministerio de Desarrollo, Industria y Comercio de Brasil, que tiene como objetivo dinamizar la actividad empresarial brasileña, a través de información con credibilidad y de calidad, sobre los más diversos temas, directa o indirectamente relacionados con el sector.

El Portal provee información detallada acerca de cada tipo de empresas en Brasil (naturaleza jurídica), como requisitos, beneficios e impedimentos. Además, provee información sobre apertura, modificación, baja y formalización de emprendimientos, buscando crear un ambiente más propicio para los negocios en Brasil.

Como resultado de las acciones de la Red Nacional para la Simplificación del Registro y de la Legalización de Empresas y Negocios (REDESIM), el Portal del Emprendedor permite la realización de los pasos necesarios para la formalización del Microemprendedor Individual (MEI), agilizando los procedimientos, dado que evita tener que acudir a los organismos gubernamentales afines.

9. Red de Puntos de Tramitación Empresarial – España - DGPYME

Los Puntos de Tramitación Empresarial (PAIT) son oficinas dependientes de las Administraciones Públicas y entidades públicas y privadas, así como de colegios

profesionales, organizaciones empresariales y cámaras de comercio. También realizan funciones de PAIT los centros de Ventanilla Única Empresariales (VUE).

El PAIT tiene una doble misión:

1. Prestar servicios presenciales de información y asesoramiento a los emprendedores en la definición y tramitación telemática de sus iniciativas empresariales, así como durante los primeros años de actividad de la Sociedad de Responsabilidad Limitada.
2. Iniciar el trámite administrativo de constitución de la sociedad a través del Documento Único Electrónico (DUE).

<http://www.ipyme.org/ES-ES/SUBVENCIONESAYUDAS/Paginas/Subhome.aspx>

SERVICIOS QUE PRESTA UN PAIT

1. Información sobre las características de la Sociedad Limitada Nueva Empresa (SLNE), la Sociedad de Responsabilidad Limitada (SRL) y el Empresario Individual: marco legal, aspectos mercantiles más importantes, ventajas fiscales, aspectos contables, sistemas de tramitación, normativa aplicable; así como de otras formas jurídicas vigentes en el ordenamiento jurídico mercantil.
2. Realización de la tramitación para la constitución de empresas mediante el sistema de tramitación telemática desarrollado por la Dirección General de Política de PYME, utilizando el Documento Único Electrónico (DUE). Este servicio deberá prestarse con carácter obligatorio y gratuito.
3. Información sobre las ayudas públicas a la creación de empresas aplicables al proyecto.
4. Información sobre el régimen de Seguridad Social aplicable, criterios de adscripción, afiliación, cotización, etc.
5. Información general sobre temas de interés para las empresas, tales como: Financiación, fiscalidad, programas de ayudas, contratación laboral, internacionalización, investigación, desarrollo tecnológico e innovación, cooperación empresarial, etc.
6. Realización de la solicitud del código ID-CIRCE y la reserva de la denominación social para la tramitación presencial de la SLNE.

<http://www.circe.es/Circe.Publico.Web/Articulo.aspx?titulo=Servicios+que+presta+un+PAIT>

Tramitación telemática de una sociedad ¿Qué es?

Desde el año 2003 la normativa que regula las sociedades limitadas ofrece la posibilidad de realizar los trámites de constitución y puesta en marcha de la Sociedad Limitada de Nueva Empresa (SLNE) por medios telemáticos, evitando así desplazamientos al emprendedor y produciendo un ahorro sustancial de tiempos y costes. Esta posibilidad se extiende en el año 2006 a las Sociedades de Responsabilidad Limitada en general y en el año 2010 a los Empresarios Individuales.

Para ello el emprendedor deberá dirigirse a los Puntos de Asesoramiento e Inicio de Tramitación (PAIT) en los que se le asesorará en todo lo relacionado con la definición de su proyecto empresarial y se le permitirá iniciar los trámites de constitución y puesta en marcha del mismo por medios telemáticos, o bien podrá iniciar dichos trámites por sí mismo a través del área emprendedor de esta misma WEB.

El Sistema de Tramitación Telemática (STT) del Centro de Información y Red de Creación de Empresas (CIRCE) es un sistema informático de tramitación de expedientes electrónicos que, a través del Documento Único Electrónico (DUE), llevará a cabo el intercambio de la documentación necesaria para la creación de empresas.

Ventajas de la tramitación telemática

La tramitación telemática ofrece mayor agilidad a la hora de crear una empresa que la tramitación presencial. Además requiere menos desplazamientos a los distintos organismos. La tramitación telemática involucra a los diferentes organismos competentes en la creación de una empresa permitiendo la comunicación entre ellos y acelerando la creación de la misma

<http://www.circe.es/Circe.Publico.Web/Articulo.aspx?titulo=Documentaci%C3%B3n+necesaria>

10. Ventanilla Única Empresarial (Presencial y online) – España – Cámara de Comercio

El Programa Ventanilla Única Empresarial Online (VUE online) es un proyecto piloto de las Cámaras de Comercio, con el apoyo del Fondo Social Europeo y la Administración General del Estado, que pretende universalizar la labor de asesoramiento para la creación de empresas y apoyo a emprendedores que presta la red de oficinas de Ventanilla Única Empresarial (Oficinas VUE). Para ello, ofrece un servicio de asesoramiento online abierto y gratuito, que aspira a mantener un alto nivel de calidad, eficacia y rapidez en la gestión de las consultas recibidas (48 horas hábiles).

El asesoramiento online complementa los servicios de asesoramiento presencial y de realización de trámites de creación de empresas que ofrece la red de Oficinas VUE, en las que participan la Administración General del Estado, las Comunidades Autónomas, las Entidades Locales y las Cámaras de Comercio.

VUE Online es también complementario al asesoramiento y apoyo a la tramitación que ofrecen los Servicios de Creación de Empresas y Antenas de la red cameral.

Al mismo tiempo, VUE Online pretende ofrecer al emprendedor y al empresario desde un único portal, todos los recursos ofrecidos en internet por las diferentes administraciones públicas españolas y la red cameral, para facilitar la creación de empresas:

- Asesoramiento online
- Tramitación de la creación de empresas
- Documentación clasificada por temas
- Formación
- Enlaces de interés

Ventanilla Única Empresarial
Asesoramiento OnLine

GOBIERNO DE ESPAÑA | CÁMARAS | UNIÓN EUROPEA Fondo Social Europeo

Inicio | Programa | Servicios | Asesoramiento OnLine | Oficinas VUE | Ayudas | Crea tu empresa | Dudas frecuentes | Canal TV

¿Quieres poner en marcha tu negocio?

Servicio VUE on-line
Proyecto piloto finalizado. Puedes visitar las FAQs o solicitar asesoramiento presencial en la Ventanilla Empresarial Única.

Bienvenido a nuestra web...
Programa público de asesoramiento online gratuito con respuesta en 48h. hábiles

Puede beneficiarse de este programa cualquier persona con un proyecto emprendedor o con una empresa que desarrolle su actividad en España, sin limitación en cuanto al número de consultas que desee realizar.

Servicios | Ayudas | Asesoramiento OnLine

Resolvemos todas tus dudas
Envíanos tu consulta

Tramitación electrónica de tu empresa

EUGO España
Directiva de Servicios de la UE
Pon en marcha tu empresa en sólo tres pasos

CIRCE

Entre las herramientas que ofrece la Ventanilla Única Empresarial se encuentran:

Tests con resultados automáticos

Luego de realizar los tests con resultados automáticos, se pueden enviar los resultados obtenidos, para luego recibir una respuesta personalizada. Los test automáticos disponibles son:

- Test para la elección de la forma jurídica
- Autodiagnóstico de la idea empresarial

Plan de empresa y Plan de Viabilidad

El Plan de Empresa es el documento en el que se expone la descripción y características del proyecto. Además de ayudar al emprendedor a aclarar sus ideas, resulta útil para presentar el proyecto a posibles socios o entidades financieras.

Para analizar la viabilidad financiera de un proyecto hay que añadir, al contenido del Plan de Empresa, las inversiones necesarias para ponerlo en marcha, los recursos financieros con los que se va a hacer frente a las mismas y las previsiones de ingresos y gastos de los primeros años.

Aunque no existe un modelo estandarizado, se facilita un guión orientativo con su contenido mínimo, para que se adapte a cada caso concreto.

Estudios de mercado

Hay que analizar la demanda existente para los productos o servicios, sus motivaciones de compra, las tendencias, cómo se satisface esa demanda en la actualidad (la competencia y los productos/servicios sustitutivos), el tamaño del mercado, los canales de acceso, etc. En este sentido se envía un guión para la elaboración de un Estudio de Mercado básico.

Además se presenta un listado de páginas web para localizar a las empresas de un sector determinado y así estudiar a la competencia, analizar las tendencias del sector y localizar proveedores.

Si se desea una información más completa se puede hacer uso del buscador www.camerdata.com, aunque es de pago.

Internacionalización

Iniciarse en los mercados exteriores puede resultar complicado si no se dispone de información y conocimientos suficientes. Para ello las Cámaras de Comercio han creado una serie de servicios y herramientas que apoyan a las empresas en este proceso:

- ✓ Búsqueda de información en Internet - c@bi: Cabi (Cámaras búsqueda de información) es un Programa de las Cámaras de Comercio que proporciona a la empresa información sobre comercio exterior que existe en Internet.
- ✓ Servicio de consultoría en comercio exterior - C@sce: El servicio Casce permite a la propia empresa resolver directa y fácilmente sus consultas en materia de Comercio Exterior apoyándose en una base de preguntas y respuestas, previamente elaboradas, disponible en Internet.
- ✓ Guías on-line de apoyo al exportador: Herramientas online de apoyo y consulta para el exportador, que desarrollan apartados temáticos concretos en el campo de la internacionalización.
- ✓ Plan Cameral de Apoyo a la Exportación: Se pueden buscar las acciones de promoción, formación e información que se van a realizar en www.plancameral.org
- ✓ Plan de Iniciación a la Exportación (PIPE): El Programa PIPE es un programa conjunto de las Cámaras de Comercio e ICEX, en colaboración con las Comunidades Autónomas y la Unión Europea, que tiene como objetivo impulsar

la internacionalización de las Pequeñas y Medianas empresas españolas y conseguir que se conviertan en nuevos exportadores.

<http://www.ventanillaempresarial.org/opencms/opencms/es/Inicio/index.html>

11. Línea PyME – México – Alianza por las PYMEs

<http://www.lineapyme.com/>

<http://www.mipyme.org/>

<http://www.preguntarse.org/>

En el marco de la Alianza por las PYMES, el Instituto PYME del Consejo Mexicano para el Desarrollo Económico y Social, A.C. y la Coordinación de la Sociedad de la Información y el Conocimiento de la SCT crearon Línea PYME con el objeto de poner a disposición de las micro, pequeñas y medianas empresas de México, tecnologías de información y comunicaciones que les permitan mejorar su competitividad.

La cobertura especial sobre tecnología y comercio electrónico busca orientar a gerentes y propietarios de MIPYMES en cómo hacer uso de recursos y tecnologías desarrolladas por empresas participantes en la Alianza por las PYMES y el programa SME Toolkit México creado por la Corporación Financiera Internacional del Banco Mundial para incrementar la productividad de la empresa, descubrir nuevas formas de hacer negocios y aprovechar el poder de Internet en beneficio de sus empresas.

Línea PyME no ofrece programas ni recursos propios, es una herramienta online que reúne todos los recursos existentes en México para el desarrollo de las pequeñas y medianas empresas, nucleados en tres grandes áreas:

- **Financiamiento:** incluye todas las líneas de crédito e instituciones financieras otorgantes o intermediarias.
- **Programas:** releva los programas públicos ofrecidos por la Secretaría de Economía y la Nacional Financiera.
- **Recursos:** ordena por tema los artículos y herramientas online existentes en otras web, principalmente SME Toolkit. Entre estos recursos cabe destacar la existencia de una herramienta “Pregúntale al Experto” que funciona como un foro, donde los usuarios puede realizar sus preguntas y ser contestados por alguien de Línea PyME







12. Conecta tu Negocio - México

<http://www.conectatunegocio.com.mx/>

Esta es una iniciativa de Google y Jimdo con la colaboración de Banamex y el Instituto PyME, entre otros importantes socios, quienes comparten la inquietud por contribuir al crecimiento y desarrollo de las PYMES en México.

Conecta tu Negocio es una herramienta que permite crear una página web gratis, destinada a PyMEs que quieran explotar internet como plataforma de comunicación.

Es una iniciativa de:      

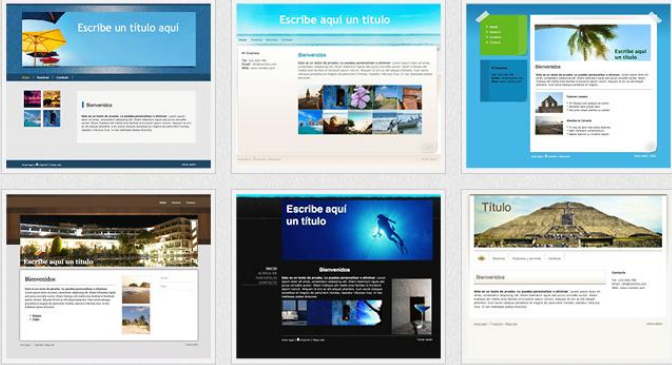
1 Registro gratis **2** Datos personales **3** Confirmación de datos **4** Personalizar página

CREA TU PÁGINA WEB GRATIS

1. Selecciona un sector

- Transporte y automotriz
- Construcción y vivienda
- Educación
- Servicios y asesoría
- Ocio y gastronomía
- Salud, belleza y deportes
- Productos alimenticios
- Industria y comercio
- Textiles, calzado y accesorios
- Viajes y alojamiento
- Arte, cultura y diseño
- Asociaciones y ONGs
- Otros

2. Selecciona una plantilla - [Más información](#)



3. Escribe el nombre de dominio que quieres para tu página - [Más información](#)

www. .com.mx

13. México Emprende - México

<http://www.mexicoemprende.org.mx>

El objetivo de México Emprende es otorgar servicios de atención integral de manera accesible, ágil y oportuna a los emprendedores y las MIPyMEs, de acuerdo con su tamaño y potencial en un sólo lugar. Es la instancia que con programas y servicios en un sólo lugar, satisface las necesidades y aspiraciones de desarrollo de los emprendedores y las MIPyMEs, genera sinergias y es referente a nivel nacional e internacional. Dentro de los objetivos principales de México Emprende está la promoción y vinculación a los programas de desarrollo de la Iniciativa Pública y Privada.

14. Vinculación a programas públicos y privados – México – México Emprende

<http://www.mexicoemprende.org.mx>

Existen dos formas de llevar a cabo dicha vinculación: La primera, es la que se realiza vía visita a algún Centro México Emprende que próximamente estarán disponibles y la segunda, directamente desde la página de Internet, ubicando y contactando el programa o servicio que se ajusta a sus necesidades.

El primer contacto del empresario o emprendedor puede ser por medio del sitio web de México Emprende, si dentro del portal, el Empresario-Emprendedor encuentra la información que necesita para saber a qué segmento productivo pertenece (tractora, gacela, emprendedor etc.) e identifica el servicio que necesita (financiamiento, gestión, innovación etc.) y encuentra alguno de los programas del segmento al que pertenece, entonces él puede iniciar su gestión con el programa que ofrece dicho servicio, contactando directamente a la gente del mismo, vía e-mail o telefónicamente.

En caso contrario, si aún visitando el portal web, siente que no cuenta con la información necesaria para saber a qué segmento pertenece y por lo tanto, saber qué

programas o a cuáles servicios aplicar o simplemente cree que necesita que lo asesoren, podrá mediante el portal web, ubicar cuál será el Centro México Emprende más cercano a su domicilio, que estará disponible próximamente, e ir o hablar para agendar una cita con algún representante, el cual lo guiará durante el proceso de vinculación a un programa que se ajuste a sus necesidades.

Dicha vinculación personalizada se hará mediante una serie de cuestionarios que se aplicarán al empresario-emprendedor, que ayudarán en una primera instancia a identificar sus necesidades, después viene una atención más personalizada en donde se involucra ya, la experiencia y pericia del asesor.



15. Mujer Emprende – México – Instituto del Emprendedor

<http://www.mujeremprende.org>

Mujer Emprende es un portal similar al Portal del Emprendedor, el cual releva todos los recursos existentes en México para el desarrollo de las pequeñas y medianas empresas, nucleados en tres grandes áreas:

- **Financiamiento:** incluye todas las líneas de crédito e instituciones financieras otorgantes o intermediaras.
- **Programas:** releva los programas públicos ofrecidos por la Secretaría de Economía y la Nacional Financiera.

- Recursos: ordena por tema los artículos y herramientas online existentes en otras web, principalmente SME Toolkit. Entre estos recursos cabe destacar la existencia de una herramienta “Pregúntale al Experto” que funciona como un foro, donde los usuarios puede realizar sus preguntas y ser contestados por alguien del portal Mujer Emprende



16. Portal europeo para las PyMEs – UE – Comisión europea

http://ec.europa.eu/small-business/index_es.htm

El portal reúne toda la información sobre y para pymes que ofrece la Unión Europea, desde consejos prácticos hasta temas relacionados con las políticas europeas. Promociona diferentes programas y herramientas que se describirán en los siguientes apartados.

En la página se encuentra un menú mediante el cual se accede a información referida a varios programas de financiamiento. Los programas se agrupan según los siguientes criterios:

- Innovación, investigación y tecnología
- Medio ambiente, energía y transporte
- Recursos humanos
- Cultura y medios
- Inversión empresarial
- Fuera de la UE

Mediante el menú también se puede acceder a información sobre:

- Reglas de mercado en UE: Se encuentra información sobre materia impositiva, negocios transfronterizos en la UE, reglas de competencia, normalización, reglas de fabricación y cómo tratar al consumidor.
- Sectores de Actividad: Se presenta material específico para los diferentes sectores de actividad.
- Recursos humanos: En esta sección se accede a información sobre cuestiones laborales, movilidad de los trabajadores, educación y formación, salud y seguridad de los trabajadores y responsabilidad social.
- Innovación, investigación y derechos de autor: Se encuentra disponible la información referida al apoyo en innovación e I+D, propiedad intelectual y aprovechamiento de la tecnología de la información.
- El medio ambiente y la empresa: Se dispone de información para que las empresas de la UE tengan en cuenta aspectos medioambientales, no solo para cumplir la normativa, sino también para crecer de forma sostenible y para mantener la competencia en el mercado global.
- Hacer negocios fuera de la UE: Están disponibles distintos programas, redes y fuentes de información de la UE para que las empresas accedan a los mercados globales.

Asimismo, en el menú se dispone de una sección que contiene información sobre estadísticas y políticas de PyME de la UE.

Finalmente, en el portal se exhiben historias de éxito.

PORTAL EUROPEO PARA LAS PYMES

Comisión Europea

Comisión Europea > Portal europeo para las PYMES

Dinero, socios y contratos públicos
 Obtención de financiación
 Socios comerciales y contratos públicos

Sacarle el máximo partido al mercado
 Reglas del mercado de la UE
 Sectores de actividad
 Recursos humanos
 Innovación, investigación y derechos de autor
 El medio ambiente y la empresa
 Hacer negocios fuera de la UE

Estadísticas y política de PYME de la UE
 Política de PYME de la UE
 Hechos y cifras

Apoyo
 Ayuda de traducción y terminología
 Puntos de contacto y servicios de apoyo

Portal europeo para las PYMES
 ¿Qué puede hacer la EU para su empresa? Ayudarle a conseguir financiación y socios y a internacionalizarse. Este portal junta toda la información sobre y para pymes que ofrece la UE, desde consejos prácticos hasta temas relacionados con las políticas europeas.

Europa te ayuda a realizar tus ideas
Interview Vice-President Tajani
Historias de Business Planet

Socios gracias a la Red Enterprise Europe Network
 La Red Enterprise Europe Network de la Comisión Europea, facilita asociaciones e más de 50 países.

¿Y qué es una PYME?

Noticias
 Missions to help EU businesses benefit from world growth regions 09/12/12
 Todas las noticias

Programas clave para empresarios
 Acceda a fondos europeos
 Internacionalice su empresa con la Enterprise Europe Network

Historia de éxito del mes
Más fuertes juntos: un banco cooperativo ayuda a las emprendedoras en Chipre y gana el premio europeo de 2012
 En los diez años de funcionamiento del Cyprus Women's Coop Bank Ltd, el porcentaje de mujeres empresarias ha pasado de alrededor del 12 % a casi el 30 %. Este banco acaba de ganar uno de los Premios Europeos a la Promoción Empresarial de 2012 de fomento del espíritu emprendedor.

Denos su opinión

17. Portal gate2growth – UE – Comisión europea

<http://www.gate2growth.com/>

El sitio web del portal gate2growth.com es administrado, financiado y operado por InvestorNet-Gate2Growth, la cual es una marca registrada de la Comisión Europea. De 2001 a 2006, la iniciativa fue apoyada por la Comisión Europea dentro de su Programa Innovación/PYMES.

Aún hoy, el portal Gate2Growth.com tiene como objetivo apoyar a los emprendedores innovadores en Europa, así como ayudar a los profesionales de la innovación a mejorar su capacidad de ayudar a los empresarios, fomentando la creación de redes y el intercambio de experiencias y buenas prácticas a nivel europeo. Además, se incluyen inversores en capital riesgo en las primeras etapas de empresas tecnológicas, gestores de

incubadoras de tecnología, gerentes de relaciones industriales y transferencia de tecnología.

Gate2Growth.com proporciona herramientas, infraestructura y servicios de apoyo dirigidos a los empresarios innovadores, así como a sus seguidores.

En el portal se encuentran diferentes herramientas para el desarrollo de negocios:

- ✓ Guía para elaborar planes de negocios
- ✓ Test online para evaluar la consistencia y completitud de los planes de negocios (Online Self Assessment Tools)
- ✓ Hojas de Excel para realizar presupuestos mensuales y anuales
- ✓ Guías sobre cómo financiar innovaciones, cómo acceder a financiamiento público y privado y cómo encontrar inversores

Gate2Growth.com
the Pan-European Gateway to Business & Innovation Financing

CONTACT | ABOUT

Validate your Business plan
Validate Now
learn more...

Social Learning System

Access to Finance
Get Access
learn more...

The Gate2Growth teams provide expert advisory services to entrepreneurs and investors on access to financing, business development, and deal flow.

Our services include on-line tools (in 11 different languages) relevant for business development, high level training (also for advisors), access to business and investor networks throughout Europe.

18. Portal Tu Europa – UE – Comisión europea

http://europa.eu/youreurope/business/index_es.htm

El portal Tu Europa es una guía práctica para hacer negocios en Europa y reúne información sobre diferentes temas de interés para las empresas. La información se encuentra en secciones:

- **Empezar:**
 - Crear una empresa

- Adquirir una empresa
- **Gestionar**
 - Contabilidad
 - Impuestos
 - Personal
 - Estadísticas
 - Dificultades financieras
- **Ampliar**
 - Socios
 - Sucursales
 - Fusiones
 - Negocios fuera de la UE
- **El mercado de la UE**
 - Mercancías
 - Servicios
 - Competir en igualdad
 - Contratos públicos
- **Innovación**
 - Nuevas ideas
 - Investigación
 - Propiedad intelectual
- **Empresas responsables**
 - Normativa ambiental
 - Normativa social
 - Sostenibilidad
- **Financiación y apoyo**
 - Acceso a financiación
 - Apoyo a empresas
- **Cerrar la empresa**
 - Transferencia de propiedad
 - Liquidación
 - Quiebra

Este portal promociona diferentes programas o herramientas que se describirán en los siguientes apartados.

En las diferentes secciones del portal se puede consultar la legislación de cada país referida a distintos temas, así como también información, consejos y sugerencias de interés, como por ejemplo:

Sistemas fiscales que faciliten el traspaso de empresas:

Estos sistemas pueden adoptar diversas formas:

- exenciones fiscales de los beneficios derivados de la venta de empresas (sobre todo si se reinvierten en otras empresas o se destinan a financiar la jubilación del propietario)
- reforma de los impuestos sobre sucesiones y donaciones (para facilitar los traspasos dentro de la familia)
- exenciones fiscales de las inversiones de los trabajadores en sus propias empresas (para facilitar las compras de empresas por los propios trabajadores).

Contabilidad:

Los sistemas contables deben adaptarse a las pequeñas empresas. La UE quiere simplificar las normas contables, sobre todo para las pequeñas empresas, y no imponer obligaciones de información injustificadas.

Así ha propuesto, por ejemplo:

- dejar a las medianas empresas exentas de la obligación de incluir datos innecesarios en la memoria de las cuentas anuales (por ejemplo, el desglose de los ingresos netos por categoría de actividad y mercado geográfico)
- un régimen especial para las pequeñas empresas, con estados financieros reducidos
- otro régimen sólo para las microempresas, con requisitos mínimos de información
- simplificar las obligaciones de información en las fusiones entre pequeñas empresas.

Del mismo modo, las empresas con filiales pequeñas ya no estarían obligadas a presentar cuentas consolidadas. Además, se puede consultar la legislación sobre este tema para cada país de la UE.

*19. EURES: Portal Europeo de la Movilidad Profesional – UE –
Comisión europea*

<http://ec.europa.eu/eures/home.jsp?lang=en&langChanged=true>

EURES, el portal europeo de la movilidad profesional, ofrece a las empresas información y ayuda a la contratación en toda la UE. Además de asistir a los demandantes de empleo, el portal permite a las empresas encontrar trabajadores en toda la UE. En las regiones fronterizas, EURES ofrece información sobre desplazamientos pendulares transfronterizos y ayuda a los trabajadores y las empresas a resolver problemas.

Home | News | Help & Support | Links | Quick Search | Advanced Search

The easy way to find information on jobs and learning opportunities throughout Europe.
 Job vacancies in 31 European countries, CVs from interested candidates, what you need to know about living and working abroad and much more brought to you by the EURES network.

26/12/2012: **0** job vacancies, **1 017 030** CVs and **29 536** employers registered.

The EURES network

- What can EURES do for you?
- Eures Advisers
- EURES in cross-border regions
- Public Employment Services

Jobseekers

- Search for a job
- Your CV On Line
- Register for a free My EURES account

Employers

- Search CVs
- Advertise a job
- Register for a free My EURES account

Log in to My EURES

Username:

Password:

Forgotten your user name or password?

Join EURES on Facebook
 Follow EURES on Twitter
 Connect to EURES on LinkedIn
 Add EURES on Google+

Living & Working

Moving to another country guide:

Learning

- Search for learning opportunities

EURES & you Newsletters
 News on the portal
 Events calendar

Discover the new EURES Jobs app

Vacancies from The Netherlands are temporarily not available

- Never give your bank details to an unknown company

Focus on...

Your first EURES job

20. Web InnovAccess – UE – Comisión europea

<http://www.innovaccess.eu/>

La web InnovAccess brinda información centralizada sobre la legislación, los procedimientos de registro y las medidas de apoyo a la innovación en cada país miembro de la Unión Europea.

Siguiendo la iniciativa de la Comisión Europea, INNOVACCESS actualmente reúne y conecta las oficinas Nacionales de Propiedad Intelectual (IP) de 26 Estados europeos. Caracterizada por una mayor cooperación, actividades conjuntas y el intercambio permanente de buenas prácticas, la red particularmente tiene como objetivo racionalizar

los servicios IP para las pequeñas y medianas empresas (PYME) proporcionados por las oficinas nacionales individuales con el fin de ofrecer una cartera de servicios IP mejorada para las PYME en Europa.

En la página, además, se encuentran 3 herramientas de utilidad para empresas:

- **Herramienta de Costo:** Esta herramienta permite evaluar los diferentes costos en varios países para proteger la propiedad intelectual.
- **¿Cómo proteger su creación?:** Esta guía interactiva le permite (a PyMEs y otros innovadores) encontrar información sobre los sistemas de derechos de propiedad intelectual que pueden ayudar en las actividades innovadoras. Esta guía, en función de la respuesta, dará lugar a la información textual y más opciones.
- **Manual del Inventor:** orientación básica sobre todas las etapas clave de convertir una invención en un producto comercial.



21. Elaboración Interactiva de Políticas – UE – Comisión europea

http://ec.europa.eu/yourvoice/ipm/index_es.htm

La iniciativa de Elaboración Interactiva de las Políticas (siglas en inglés: IPM) utiliza tecnologías actuales – en particular, Internet – para ayudar a las administraciones de los Estados miembros y las instituciones de la UE a comprender mejor las necesidades de los ciudadanos y las empresas. IPM se destina a contribuir al proceso de elaboración de

políticas haciendo posible una respuesta más rápida y precisa a los problemas e interrogantes, una mejor evaluación del impacto de las políticas (o ausencia de las mismas) y un mayor grado de responsabilidad ante los ciudadanos.

El sistema se introdujo para facilitar los procedimientos de consulta a los interesados mediante cuestionarios en línea, sencillos y de fácil manejo que simplifican la participación de los consultados y el análisis de sus respuestas por parte de los responsables.

La iniciativa IPM se financia a través del Programa de Soluciones de Interoperabilidad para las Administraciones Públicas Europeas (ISA), que viene aplicándose para mejorar la cooperación electrónica entre las administraciones públicas de los Estados miembros de la UE.

Creada en 2001, IPM ha permitido poner en marcha más de 370 consultas públicas a través del portal Tu Voz en Europa, punto de acceso único a todas las consultas de la Comisión Europea.

IPM también contribuye a la comunicación interna y la gestión de personal: se utiliza en la Comisión Europea para realizar sondeos internos y preparar actos y conferencias (inscripciones, etc.), encuestas de satisfacción de usuarios de la web, etc.

El programa IPM

IPM (Elaboración Interactiva de las Políticas) es un sistema de gestión de cuestionarios en línea desarrollado por la Dirección de Informática de la Comisión Europea (DIGIT). El programa se ejecuta desde Internet y no requiere instalación alguna en los ordenadores clientes. Sólo se necesita un navegador estándar y una conexión a Internet.

El programa IPM consta de una serie de módulos que permiten administrar el ciclo vital de los cuestionarios en línea: creación, ensayo, traducción, publicación y análisis de resultados. IPM funciona con preguntas de distintos tipos, de respuesta tanto múltiple como directa, y con campos de texto libre. Los resultados pueden presentarse en forma de histogramas, porcentajes o versión íntegra y exportarse a Excel. La interfaz de usuario existe en 22 idiomas. Además, cada cuestionario puede traducirse a cualquiera de las lenguas oficiales de la UE.

Creación: el "administrador de formularios" define las características del cuestionario online y diseña su estructura: secciones, preguntas, modo de respuesta (botones, casillas, listas desplegables, campos de texto libre, etc.), así como las relaciones de dependencia entre las preguntas.

Ensayo: el cuestionario puede ponerse a prueba con un grupo de usuarios antes de publicarse.

Traducción: se extrae de IPM un fichero maestro Excel o un fichero XML. El fichero se traduce fuera de Internet. Una vez terminadas, las traducciones se cargan inmediatamente en IPM.

Producción: el cuestionario se pone en funcionamiento y se remite su dirección URL a los posibles participantes. El acceso puede ser o bien directo o bien restringido mediante nombre del usuario y contraseña.

Análisis de los resultados: el administrador de formularios puede ver los resultados en tiempo real. Éstos pueden obtenerse en bruto, en porcentaje o en histogramas; un mecanismo integrado permite crear submuestras de los resultados y los datos pueden exportarse a Excel para su posterior análisis.

Fuente abierta de IPM

Las administraciones públicas, empresas y ciudadanos de los Estados miembros de la UE pueden descargar una versión de código abierto de IPM, desarrollada por la Dirección General de Informática de la Comisión dentro del programa ISA (Soluciones de Interoperabilidad para las Administraciones Públicas Europeas). El software puede obtenerse gratuitamente a través de la EUPL (Licencia Pública de la Unión Europea). Para obtener más información sobre IPM o descargar el software, este se encuentra disponible en las páginas de IPM en Joinup.

22. Panel de Consulta de las Empresas Europeas – UE – Comisión europea

http://ec.europa.eu/yourvoice/ebtp/index_es.htm

http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/small-business-act/listening-to-smes/index_en.htm

El Panel de Consulta de las Empresas Europeas ofrece a cada empresa la oportunidad de ser consultada periódicamente sobre las propuestas de normativas y políticas europeas que puedan afectarla.

A tal fin, deben completar un breve cuestionario disponible en todos los idiomas oficiales de la UE, tarea que toma entre 15 y 20 minutos. Solo se consulta a los miembros del Panel sobre temas de interés directo para las empresas y cada consulta (entre 6 y 8 al año) trata sobre un tema diferente. La participación es voluntaria y cualquier empresa establecida en la UE (y también Noruega e Islandia) puede afiliarse.

Las opiniones de las PyMEs son importantes en el desarrollo de la nueva legislación de la UE o de los programas que tienen un impacto directo sobre sus operaciones. Por ello, la Comisión, a través de la Enterprise Europe Network, cuenta con dos mecanismos para poner a prueba el impacto de la legislación de la UE y los programas.

- Con antelación a través de paneles de PYME: Los paneles de PyMEs están organizados para consultar a las PYME sobre la futura legislación de la UE y las políticas. Los socios de la Enterprise Europe Network seleccionan las PYME participantes, ejecutan los paneles de las PyMEs y facilitan los resultados a la Comisión. El resultado será utilizado en la preparación de nuevas propuestas legislativas o de política. Los paneles de las PyMEs son operados en coordinación con el representante de las PYME para garantizar que las necesidades de las PyMEs sean tenidas en cuenta en la legislación de la UE, de manera constante.
- Retrospectiva a través del mecanismo de retroalimentación PYME: El mecanismo de retroalimentación PYME permite a los socios de la Enterprise Europe Network recoger las opiniones y los comentarios de las PYME en una amplia gama de iniciativas políticas, acciones, leyes o programas relacionados con el mercado interior de la UE.

23. Portal Techweb – UE – Comisión europea

http://ec.europa.eu/research/sme-techweb/index_en.cfm

Techweb es un portal que acerca información relevante para PyMEs tecnológicas. En la página se pueden encontrar novedades de interés, información sobre programas para PyMEs tecnológicas, un test para determinar si las empresas son PyMEs, publicaciones

recientes sobre PyMEs, una guía paso a paso sobre cómo aplicar al Séptimo Programa Marco para la Investigación (FP7), entre otros.

RESEARCH & INNOVATION
SME

European Commission > Research & Innovation > SME Techweb > Home

HOME NEWS FP HORIZON 2020 CONTEXT

MAKING A POSITIVE DIFFERENCE

FIRELI - New hose equipment to increase safety of firemen

Every year, fires affect large areas of forest in Europe - mostly in the Mediterranean countries, where an average of around 500,000 hectares are destroyed annually. That is the equivalent of 50 times the land area of Paris. The economic cost is estimated at between €600 and €800 million per year.
[Read more >](#)

Pause

LATEST NEWS

New EU loan guarantee facility for innovative SMEs launched in Austria

The European Commission has today welcomed the commercial launch in Austria of a new European Union loan guarantee facility for innovative small and medium-sized enterprises (SMEs). The Risk Sharing Instrument, developed by the European Commission in partnership with the European Investment Bank Group...

[Read more >>](#)

European Commission welcomes historic agreement on the European unitary patent package

A one-stop shop for obtaining a patent having immediate effect in most parts of the EU's territory, combined with a single specialised patent court ensuring the highest

FP7 - PRACTICAL GUIDANCE

Is your business an SME?
[Do the test!](#)

Get funding

- [How to apply?](#)
- [Latest calls](#)
- [Help desks](#)

Specific Programmes

- [For SMEs performing research](#)
- [For SMEs acquiring research](#)

[More reference material on FP7 >>](#)

CONTEXT

SME Resources

- [Useful links](#)
- [Publications](#)
- [Workshops](#)

Other support for research and innovation with SMEs

- [Competitiveness and Innovation Framework Programme \(CIP\)](#)
- [EUROPEAN BUSINESS](#)

RECENT PUBLICATIONS

Newsletter

Peter Dröll, head of the Innovation Policy Unit at the Directorate-General for Research and Innovation, in the editorial explains how SMEs can contribute to achieving the goals of the Innovation Union initiative.

[Read more >>](#)

IV.2. Eventos / Espacios

1. Semana Nacional de la Pequeña Empresa – EUA – SBA

<http://www.nationalsmallbusinessweek.com/>

La Semana Nacional de la Pequeña Empresa (National Small Business Week) es un evento organizado por la SBA que se realiza anualmente desde hace 49 años. El evento incluye foros educativos, sesiones de trabajo en equipo y una ceremonia de premiación para reconocer el impacto hecho por los emprendedores sobresalientes en el año.

2. *Eventos de Comercio (Trade Events) – EUA – Servicio Comercial de ITA*

Los Eventos Comerciales organizados por los Centros de Asistencia a la Exportación, pertenecientes al Servicio Comercial de la Agencia para el Comercio Internacional (ITA), proporcionan lugares para los exportadores de Estados Unidos para encontrarse con compradores, distribuidores o representantes internacionales.

Mediante la organización de misiones comerciales y seminarios educativos, proveyendo servicios de asesoramiento en las ferias, y reclutando delegaciones compradoras a las ferias comerciales de los Estados Unidos, el Gobierno de EE.UU. ayuda a sus exportadores a ampliar las ventas mundiales en los eventos comerciales.

3. *Feria del Emprendedor – Brasil - SEBRAE*

<http://www.feiradoempreendedor.com.br/>

La Feria del Emprendedor (*Feira do Empreendedor*) se realiza en diferentes estados y regiones del país, ofreciendo oportunidades para la aparición de cientos de nuevas empresas en cada edición. Entre los eventos organizados por el SEBRAE, la Feria del Emprendedor es uno de los más grandes éxitos.

La idea inicial es ofrecer a los emprendedores la posibilidad de comprar equipo o iniciar un negocio con baja inversión inicial. Actualmente la Feria del Emprendedor es un hito en las ciudades donde se lleva a cabo y conserva el mismo ambiente de oportunidades de negocio.

Cada edición de la Feria del Emprendedor está diseñada de acuerdo a la cultura y la dinámica económica del lugar donde se realiza. A través de esta Feria, el SEBRAE facilita que las pequeñas empresas encuentren sus mercados y proporciona orientación al emprendedor en apertura y gestión de empresas, con continuidad, crecimiento e innovación.

Además, el visitante participa de excelentes conferencias, seminarios, talleres y atención de consultas individuales y colectivas por parte del SEBRAE, y entra en contacto con universidades, instituciones financieras y entidades vinculadas al emprendedorismo.

La última Feria realizada, tuvo lugar en Blumenau y consistió de 4 días, en los que se acercaron más de 20 mil visitantes. Entre las actividades destacadas, se formalizaron alrededor de 120 emprendedores, 693 personas realizaron consultas para iniciar un emprendimiento y 8.214 asistentes fueron capacitados en los diversos seminarios y conferencias ofrecidas.

4. Ronda de Negocios – Brasil - SEBRAE

<http://www.rodada.com.br/>

Ronda de Negocios (*'Rodada de Negócios'*) es una iniciativa de SEBRAE, que promueve negocios entre empresas en eventos de corta duración, reuniendo a empresarios que demandan y ofertan productos y servicios. Estos eventos se realizan a través de Internet (rondas virtuales) o en lugares determinados (rondas presenciales), en ambos casos en horarios predeterminados. Las fechas de las Rondas de Negocios son fijadas por los SEBRAEs regionales.

Objetivos de la Ronda de Negocios

- Facilitar el acercamiento y el intercambio comercial y tecnológico entre las empresas;
- Fomentar las asociaciones;
- Despertar el interés de negocios en común;
- Crear un ambiente propicio y saludable para reuniones de negocios;
- Facilitar el acceso a nuevos mercados;
- Aproximar oferentes y demandantes de productos y servicios.

Beneficios para los participantes

- Identificar y atraer a nuevos proveedores, clientes y socios;
- Posibilidad de contacto directo con grandes empresas y redes;
- Oportunidades de concreción rápida de negocios;
- Intercambio de información;
- Conocimiento de mercados potenciales y apertura de nuevos mercados;
- Desarrollo de alianzas e intercambios a nivel nacional e internacional;
- Contacto con un mayor número de empresas;
- La adquisición de know-how (conocimientos, habilidades y capacidades para realizar una tarea) y el acceso a las nuevas tecnologías;
- Aumento en el volumen de ventas.

Las empresas demandantes también tienen varias ventajas en la Ronda de Negocios:

- Divulgación y marketing institucional;

- Integración con la comunidad empresarial;
- Búsqueda de nuevas asociaciones;
- Identificación de nuevos proveedores en un plazo corto;
- Mayor conocimiento del mercado.

5. Seminarios y Rondas de Crédito – Brasil - SEBRAE

El SEBRAE promueve Seminarios y Rondas de Crédito que muestra a los empresarios sobre las mejores líneas de financiamiento disponibles y también ofrece atención de las instituciones financieras direccionada a las empresas. Cada representación regional de SEBRAE tiene su propio calendario respecto a estos eventos.

6. Centro Demostrador TIC - Unión Europea - CIP

Objetivo: Contribuir a fortalecer el sector industrial TIC español e impulsar la incorporación de las TIC en las pymes españolas

Centro demostrador TIC: Espacio gestionado por un Colaborador (Comunidad Autónoma o asociación/federación del sector TIC), en el que las empresas TIC autonómicas puedan mostrar a las pymes usuarias, de forma práctica, productos y servicios tecnológicos de carácter innovador. Adicionalmente, servirán de punto de encuentro entre la innovación TIC y las necesidades de las pymes

Objetivos

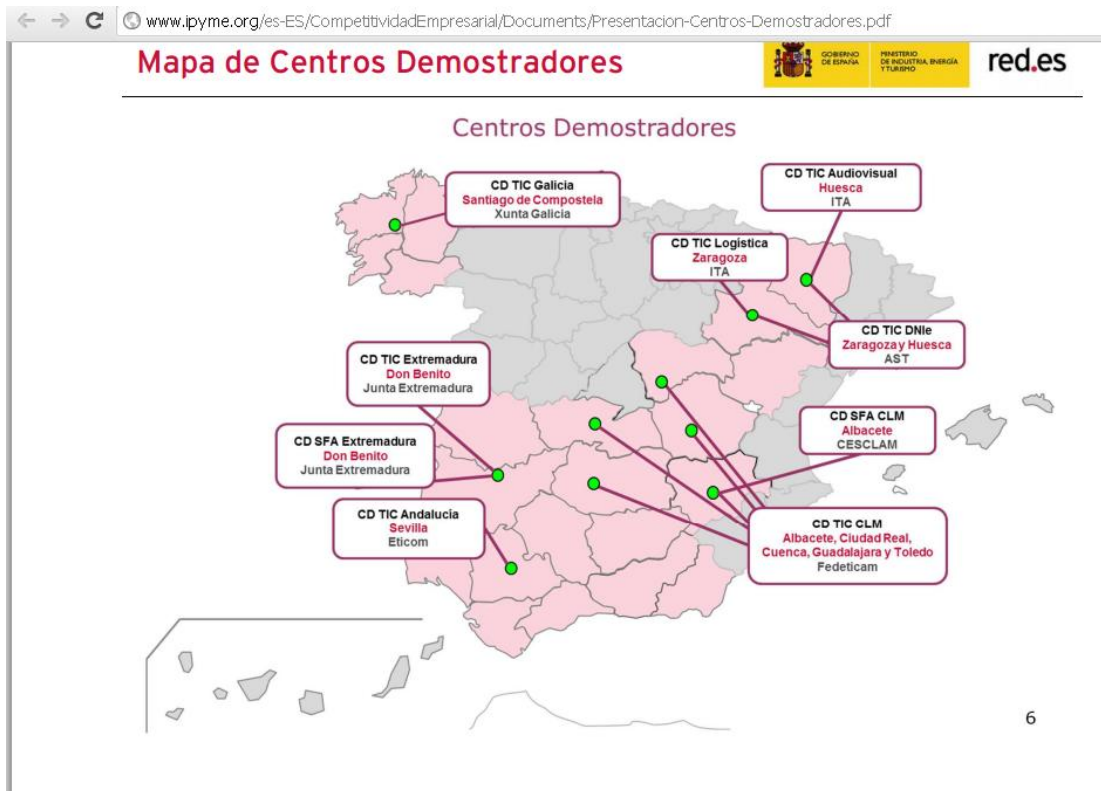
- Difundir las ventajas de la incorporación de TIC en pymes
- Impulsar la creación de espacios de encuentro entre la oferta del sector TIC y la potencial demanda de las pymes
- Facilitar la transferencia de tecnología, servicios especializados y conocimiento entre el sector TIC y las pymes
- Asesorar, capacitar y formar tecnológicamente a las empresas

Actividades

- *Simulaciones de soluciones TIC para pymes:* maquetas de productos y servicios tecnológicos, simulaciones de trabajo y visitas de asociaciones y agrupaciones de pymes no TIC
- *Demostración de innovación TIC:* creación y exposición en el Centro Público Demostrador de prototipos
- *Transferencia de tecnología* de necesidades de pymes usuarias al sector TIC

<http://www.ipyme.org/es->

[ES/CompetitividadEmpresarial/Paginas/CentrosDemostradoresTIC.aspx](http://www.ipyme.org/es-ES/CompetitividadEmpresarial/Paginas/CentrosDemostradoresTIC.aspx)



<http://www.ipyme.org/es-ES/CompetitividadEmpresarial/Documents/Presentacion-Centros-Demostradores.pdf>

Espacio Software Libre

Con el fin de poner en valor la experiencia y los distintos desarrollos que en materia de software libre ha impulsado el Gobierno de Extremadura, y de contribuir, con su difusión, a fortalecer el sector industrial TIC, se ha dotado al Centro Público Demostrador de un espacio específico para la exposición y demostración de productos y servicios basados en software libre.

Las actividades que se desarrollarán desde el Centro Público Demostrador de las TIC basadas en Software Libre girarán en torno a las tecnologías de este tipo que se han desarrollado en la región o que están disponibles en el mercado y puedan ser de interés para diferentes colectivos y empresas. Dichas actividades se concretarán en:

- Simulaciones de diversas herramientas y desarrollos acometidos por la Junta de Extremadura, entre otros de LinEx 2010, JEXPYME, JEXEELL, JEXGUÍA, LinEx educación, LinEx sector sanitario, LinEx sector público, etc.
- Simulaciones de soluciones TIC para pymes basadas en software libre: maquetas de productos y servicios tecnológicos, simulaciones de trabajo.

- Sesiones demostradoras para PYMES, donde empresas TIC mostrarán productos dirigidos a cubrir las distintas necesidades de los negocios.

<http://puntotic.extremadura.es/el-centro/centro-sfa/>

Talleres de Capacitación TIC para pymes

Por ejemplo, el Centro Demostrador TIC de Extremadura realizó en 2012 diversos talleres:

Sesión inaugural - Mesa Redonda: Rompiendo la barrera de las TIC.

Taller 1: Trabajo en orden y con seguridad.

Taller 2: Comercio electrónico.

Taller 3: Gestiono mi empresa eficazmente.

Taller 4: Mi negocio en la red.

Taller 5: Movilidad

<http://puntotic.extremadura.es/tag/pymes/>

7. Emprende Colombia 2012 - Colombia – Dir. de la MIPyME (MCIT)

El Emprendimiento y la Innovación se han venido consolidando como fuerzas indiscutibles de progreso, de creación de empleo y de generación de riqueza en todas las economías del mundo. Colombia no es la excepción, y por esto, ha venido avanzado decididamente en el fortalecimiento de ecosistemas que provean soluciones estructurales para que todos los emprendedores del país puedan construir más y mejores empresas innovadoras, competitivas y con un alto potencial de crecimiento. Se destacan diversos eventos realizados en el marco de esta iniciativa, como se describen a continuación.

Entre otras, la creación de la Ley 1014 de Fomento al Emprendimiento (2006), la Política Nacional de Emprendimiento (2009), el posicionamiento central de estos temas en el Plan Nacional de Desarrollo 2010-2014 -Prosperidad para Todos-, la consolidación de los Sectores basados en la innovación como una locomotora para la Prosperidad, una nueva Ley de Regalías que contempla grandes recursos para Ciencia, Tecnología e Innovación, nuevos vehículos de financiación en etapa temprana y más de 300 instituciones articulándose en los 32 departamentos del país, son algunos ejemplos de los avances que ha tenido el país en este sentido y que lo posicionan como uno de los líderes en el fortalecimiento de ecosistemas para el Emprendimiento y la Innovación.

En ese sentido, y conscientes de la gran tarea por delante, el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo ha decidido optar por un enfoque sistémico que busca el fortalecimiento integral de los ecosistemas a través de las Redes Regionales de Emprendimiento y de la articulación de todas las Instituciones de apoyo presentes en el país. Con los emprendedores y las regiones en el centro de su visión, buscará desarrollar durante 2012 un plan de trabajo disciplinado y colaborativo que fomente la generación de más y mejores empresas en el país.

Actividades 2012 (se destaca el Inventario de Franquicias y Micro-franquicias en Colombia que se presenta individualmente en la sección Asistencia y Consultoría, Online - Inicio de Actividades):

- ✓ *Fortalecimiento Institucional para el Emprendimiento Dinámico Innovador (Rutas para el Emprendimiento Innovador)*

En 2011 se llevó a cabo el Piloto de la Iniciativa -Rutas para el Emprendimiento Innovador- con resultados sobresalientes. Implementado en diez (10) regiones del país y con la asistencia de más de 2.600 emprendedores se logró ejecutar un modelo de generación de capacidades en emprendimiento de alto potencial tanto para emprendedores como asesores. En 2012, se trabajó de la mano con la Unidad de Desarrollo e Innovación (UDI) y su programa InnPulsa para ampliar el espectro y modalidad de esta iniciativa a la recepción de proyectos que fortalezcan las capacidades físicas, técnicas, humanas y programáticas al interior de las IES, y otras entidades, para mejorar sus servicios de apoyo al emprendimiento.

Esta convocatoria se realiza a través de los mecanismos establecidos por Bancoldex pero en un trabajo cercano con el equipo de Emprendimiento e Innovación. Es importante anotar que los proyectos de fortalecimiento deberán impactar a más de una institución y desarrollarse articuladamente con las Red Regional de Emprendimiento.

- ✓ *Fortalecimiento Institucional para Desarrollo de Prototipos Empresariales – (Laboratorios para el Emprendimiento Innovador)*

Este instrumento, también desarrollado junto a la UDI, es la evolución de la iniciativa -Laboratorios para el Emprendimiento Innovador- iniciada en 2011 donde, en principio, se articularon cinco (5) Laboratorios en los departamentos de Antioquia, Caldas, Nto Santander, Meta y Tolima.

Durante el 2012, se busca fortalecer a instituciones de apoyo al emprendimiento e innovación para que mejoren sus capacidades físicas, técnicas, humanas y programáticas en la realización de i) prototipos, ii) validaciones de mercado, iii) fortalecimiento de equipos de trabajo y v) protección de la propiedad industrial. Es importante anotar que aunque el apoyo será directo para las instituciones, se espera que los servicios que se potencien redunden en el ecosistema y apoyen directamente en los emprendedores de toda la región. En ese sentido, se manejarán indicadores de impacto y no de gestión.

Los procesos de la convocatoria de la UDI favorecerán el trabajo articulado con las Redes Regionales de Emprendimiento y proyectos construidos en el escenario de los Laboratorios para el Emprendimiento Innovador.

✓ *Acompañamiento a las Redes Regionales de Emprendimiento para la presentación de proyectos al Sistema Nacional de Regalías (SNR)*

Entre otros, el nuevo Sistema Nacional de Regalías contempla la creación de un Fondo de más de 790.000 millones de pesos (que equivale a US\$441.080.673 y a AR\$1.949.408.630, al tipo de cambio de referencia promedio para el año 2012) para proyectos en Ciencia, Tecnología e Innovación. Durante el 2012 se acompañará como mínimo a 12 Redes Regionales de Emprendimiento en la generación de capacidades para la estructuración de proyectos en Emprendimiento e Innovación ante el nuevo SNR.

A través de una asesoría profesional, con expertos nacionales y de la región, se busca trabajar articuladamente con toda la institucionalidad para generar proyectos viables ante los diferentes fondos contemplados por el sistema.

✓ *Encuentros Nacional y Regionales de Emprendimiento*

Tradicionalmente los Encuentros Regionales de Emprendimiento han sido un espacio para conocer el “estado del arte” del ecosistema de emprendimiento a través de los programas que ofrece la institucionalidad en el país.

En 2012, incrementando el número de encuentros regionales a ocho (8) y continuando con la realización de un (1) encuentro nacional se busca extender el alcance de estos espacios para: i) generar contactos y conocimiento a través de las experiencias de los actores del ecosistema, ii) exponer a emprendedores y asesores a las últimas tendencias

en el campo del Emprendimiento y la Innovación y iii) comenzar un proceso de cooperación fuerte que trascienda la lógica de los encuentros.

También, durante 2012, el Equipo de Emprendimiento e Innovación hará presencia en las Macro ruedas del programa Yo Compro Colombiano, donde se realizarán talleres y charlas sobre Emprendimiento e Innovación para emprendedores y asesores. Consideramos que estos espacios serán importantes para trabajar de la mano con las Redes Regionales de Emprendimiento y aportar a la consolidación de las mismas.

✓ *Estudios de Identificación de oportunidades de Emprendimiento*

De la mano de CONFECAMARAS, se realizarán cinco (5) estudios de identificación de ideas de negocio en el mismo número de Sectores del Programa de Transformación Productiva. El objetivo de estos es brindar a emprendedores y asesores información sobre nichos de mercado, oportunidades y tendencias para la creación de negocios de alto potencial.

✓ *Fortalecimiento de la Industria de Financiación –Nuevos vehículos de financiación en etapa temprana.*

Durante el 2011, a través del convenio 133 MCIT-CONFECAMARAS se hizo acompañamiento técnico a cinco (5) iniciativas de constitución de redes de ángeles inversionistas y se acompañó a un Fondo Privado. A la fecha, las Redes de Ángeles inversionistas del Caribe y Santander así como el Fondo Inversor (Fondo de Capital Privado) ya se encuentran en operación.

Para 2012, se busca realizar tanto un acompañamiento a dos (2) nuevos vehículos de financiación en etapa temprana como un acompañamiento que buscará articular varias iniciativas de vehículos de financiación operando en el país. El fortalecimiento de las relaciones entre ellas, es tan importante como el fortalecimiento de cada una por separado.

✓ *Eventos de Financiación para Emprendedores.*

Conscientes de la distancia que existe entre los Emprendedores y la distintas oportunidades de financiación presentes en el país, se realizarán tres (3) eventos específicamente diseñados para i) informar sobre oportunidades de financiación, ii) generar capacidades en la consecución de recursos y iii) avanzar, desde la visión de los inversionistas, en el entendimiento de la lógica de inversión en etapa temprana.

En la siguiente dirección hay documentos de utilidad dirigidos a emprendedores <http://www.mipymes.gov.co/publicaciones.php?id=2611>. Los documentos son:

- ✓ Catálogo de redes de ángeles inversionistas
- ✓ Guía práctica sobre la metodología para la constitución de vehículos de inversión
- ✓ Manual para la creación y operación de redes de ángeles inversionistas
- ✓ Guía para la constitución de SAS - Sociedades Por Acciones Simplificadas
- ✓ Guía de Iniciación formal de la actividad empresarial
- ✓ Manual para la elaboración de planes de negocios
- ✓ Las Franquicias como oportunidad para Emprender
- ✓ La Política de Emprendimiento de Colombia
- ✓ Catalogo Fondos de Capital Privado en Colombia

<http://www.mipymes.gov.co/publicaciones.php?id=2606>

8. *Compre Colombiano - Colombia - Dir. de la MIPyME (MCIT)*

<http://www.yocomprocolombiano.com/>

El objetivo general del programa es promover el crecimiento y fortalecimiento de las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYME) con base en el aprovechamiento del mercado interno, contribuyendo a incrementar sus posibilidades de éxito al interior del país.

Como objetivos específicos se encuentran:

- ✓ Consolidar información pertinente, adecuada y oportuna sobre oferta y demanda de bienes y servicios empresariales públicos y privados.
- ✓ Diseñar y desarrollar la campaña “Compre Colombiano”, entendida como una estrategia que busca generar una cultura de responsabilidad y sentido de pertenencia hacia los productos nacionales, dentro de la cual se encuentra la etapa de sensibilización, investigación y diseño y desarrollo de la estrategia.
- ✓ Organizar, promocionar, realizar y evaluar eventos comerciales tales como ruedas de negocios y ferias sectoriales para promover el mercado interno.

El programa busca promover el comercio interno, mediante la realización de eventos comerciales como macro ruedas y ruedas de negocios, muestras empresariales y tomas a centros comerciales y hoteles en diversas ciudades del país. La participación es gratuita para los empresarios.

Al empresario le sirve porque:

- ✓ Abre oportunidades para que las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas den a conocer sus productos y los vendan a compradores de todas las regiones del país.
- ✓ Promueve el crecimiento y fortalecimiento de las empresas, con lo que se contribuye a incrementar sus probabilidades de éxito en el interior del país, al tiempo que se potencializa su incursión en los mercados internacionales.
- ✓ Permite que compradores (almacenes, otras empresas y entidades del Estado) puedan contar con proveedores de bienes y servicios, insumos y materias primas, para elegir a quienes ofrezcan las mejores calidades y precios.
- ✓ Permite conocer otros integrantes de la cadena del negocio (proveedores, aliados y clientes).

Resultados de compra colombiano en el 2011

- ✓ Se realizaron 11 eventos comerciales, siete Macro ruedas de Negocios en las ciudades de Bogotá, Pereira, Bucaramanga, Cúcuta, Cali, Medellín y Barranquilla; y cuatro Ruedas en Cartagena, Duitama, Pasto y Medellín.
- ✓ En total los eventos reportaron los siguientes resultados: se atendieron 1870 MIPYMES (1475 MyPE + 395 medianas) que propiciaron un potencial de negocios interregionales por un poco más de 40 mil millones de pesos (que equivale a US\$21.663.069 y a AR\$89.440.017, al tipo de cambio de referencia promedio para el año 2011).
- ✓ Los negocios realizados representaron un incremento en las ventas anuales en promedio en un 8%.
- ✓ Los nuevos negocios generaron un incremento del 7% de la base de clientes.
- ✓ El 100% de las empresas participantes reportó los mismos empleos iniciales y un 35% generó un incremento del 10% de las plantas de personal.
- ✓ Los nuevos negocios generaron un incremento del 5% de la capacidad instalada.

Compra Colombiano en el 2012 tiene previsto realizar 10 macro ruedas y 7 ruedas de negocios, así como tres encuentros sectoriales.

Dados los resultados del 2011 se ha previsto para 2012 un significativo aumento en el presupuesto del Programa, de tal manera que de un monto de 4.500 millones de pesos (que equivale a US\$24.370.952 y a AR\$100.620.019, al tipo de cambio de referencia promedio para el año 2011), se va a incrementar a 7.000 millones de pesos (que equivale a US\$3.908.310 y a AR\$17.273.241, al tipo de cambio de referencia promedio para el año 2012), con el fin de que más MIPyMEs hagan parte del mismo y, de esta forma, contribuir a su crecimiento en el mercado doméstico.

Además, en el marco de este programa se contemplan las compras públicas. En el siguiente link se puede acceder a una guía sobre compras públicas para MIPyMEs:

http://www.yocomprocolombiano.com/images/pdfs/compras_publicas.pdf.

<http://www.mipymes.gov.co/publicaciones.php?id=2009>

9. *Colombia Crece - Colombia - Dir. de la MIPyME (MCIT)*

Es el evento que busca el fortalecimiento de la productividad y competitividad nacional de las Pymes y Microempresas, a través de la interacción, información y orientación sobre acuerdos comerciales y una política de transformación productiva, que generen un entorno favorable para incrementar la inversión nacional y extranjera, mejorar las oportunidades de creación de empresa, desarrollo de los sectores comerciales de clase mundial y la generación de empleo y de riqueza.

El evento está dirigido a empresarios, inversionistas, exportadores, estudiantes, docentes, directivos de instituciones de educación superior, funcionarios de los gobiernos locales, fundaciones y organizaciones no gubernamentales de apoyo al sector empresarial, comités empresariales de juntas de acción comunal, jóvenes emprendedores, fundaciones, ONGs, gobiernos locales, comisiones regionales de competitividad, gremios y a todo colombiano que quiera conocer la oferta del sector.

El programa Colombia Crece constituye una estrategia fundamental mediante la cual el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo transfiere a la sociedad la oferta institucional que contribuye al incremento de la productividad, la competitividad y empleo en la totalidad del territorio nacional. A través del programa se brinda un espacio para escuchar las inquietudes del empresariado y la sociedad civil, a fin de proponer estrategias conducentes a su atención y solución. En cada evento realizado, se establecen compromisos con la comunidad a través de los cuales las entidades competentes de carácter público y privado adquieren la responsabilidad de generar una estrategia para eliminar obstáculos al crecimiento económico de las regiones.

En el marco del programa han sido visitados 22 departamentos, atendiendo las expectativas de la comunidad según sus necesidades específicas. Dada la relevancia que reviste el programa para el fomento a la competitividad nacional y su amplia aceptación por parte de la sociedad, actualmente se dispone de la participación y liderazgo activo del Señor Presidente de La República, quien en 2009 asistió a 10 de los 12 eventos realizados.

A 2009, Colombia Crece ha atendido 16495 personas, contando con una asistencia promedio de 550 participantes en 30 eventos realizados. Para 2010 se espera ampliar la cobertura nacional del programa.

<http://www.comisionesregionales.gov.co/publicaciones.php?id=405>

10. Promoción de negocios nacionales - Colombia - Cámara de Comercio Bogotá

Espacios que se han creado con el fin de ofrecer nuevas y mejores oportunidades a los empresarios de forma que puedan ampliar su mercado y así, consolidarse como empresas competitivas que contribuyan al desarrollo de Bogotá - Región. Actividades que realiza la Cámara de Comercio de Bogotá para promover los negocios nacionales:

- ✓ Ferias
- ✓ Ruedas de negocios
- ✓ Misiones comerciales
- ✓ Citas de negocios
- ✓ Vitrinas comerciales

Programación Ferias, Ruedas y Misiones 2012:

Evento	Ciudad	Fecha
Feria Internacional de Bogotá (FIB)	Bogotá	1 al 5 de octubre
Feria del Hogar	Bogotá	30 de agosto al 16 de septiembre
Feria de las Colonias	Bogotá	12 al 22 de julio
Feria de belleza y salud	Bogotá	23 al 26 de agosto
Gastronomía 2012	Bogotá	19 al 23 de septiembre
Alimentec	Bogotá	19 al 23 de junio
Expoartesánias	Bogotá	5 al 18 de diciembre
Feria Leather Show	Bogotá	31 de julio al 3 de agosto
Colombiamoda	Medellín	24 al 26 de julio
Feria Especializada en Moda Infantil (EIMI)	Bucaramanga	17 al 19 de julio
Gran Rueda de Negocios CCB	Bogotá	Mayo
Gran Rueda de Negocios Bogotá Emprende	Bogotá	Julio
II Gran Rueda de Negocios CCB	Bogotá	Septiembre
II Gran Rueda de Negocios Bogotá Emprende	Bogotá	Octubre
Ruedas de negocios especializadas	Bogotá	Abril - diciembre
Ruedas de negocios regionales	Bogotá	Abril - diciembre
Despliegues tecnológicos	Bogotá	Abril - diciembre
Misiones comerciales nacionales	Bogotá	Junio - diciembre

<http://camara.ccb.org.co/contenido/contenido.aspx?catID=453&conID=6790>

11. Bogotá Emprende, Festival del Emprendedor - Colombia - Cámara de Comercio Bogotá

Bogotá Emprende es el Centro de Emprendimiento creado por la Cámara de Comercio de Bogotá y la Alcaldía Mayor, que brinda a emprendedores y empresarios servicios calificados y soluciones efectivas para la creación, crecimiento y consolidación de sus unidades económicas, de forma que contribuyan al desarrollo económico y social de la Ciudad, así como a la calidad de vida de sus habitantes.

Objetivos:

- ✓ Apoyar la creación de empresas
- ✓ Acompañar la formalización de empresas informales
- ✓ Contribuir al crecimiento de empresas en etapa temprana
- ✓ Promover negocios y vinculación al mercado para la consolidación empresarial
- ✓ Impulsar la innovación como práctica permanente en las empresas
- ✓ Facilitar el acceso al financiamiento

Bogotá Emprende ofrece diferentes servicios gratuitos, se destaca el siguiente (los demás servicios se presentan en la sección Asistencia y Consultoría):

Festival del Emprendedor

Emprendedores y empresarios participan en actividades, servicios, conferencias, charlas y asesorías gratuitas para crear o hacer crecer su empresa.

En la siguiente página están disponibles videos y memorias y de los festivales pasados:

<http://www.bogotaemprende.com/contenido/contenido.aspx?catID=762&conID=3829>

<http://camara.ccb.org.co/contenido/contenido.aspx?catID=806&conID=152>

<http://www.bogotaemprende.com/portal/default.aspx>

12. Semana Nacional PyME – México – Dir. General de Promoción empresarial

<http://www.promocionempresarial.org.mx/>

La Semana Nacional PyME es un evento de promoción empresarial que se lleva a cabo una vez al año logrando vincular a empresarios, emprendedores, profesionistas y público en general de manera gratuita, con instituciones que ofrecen productos y servicios de diversos sectores.

El área de exposición se integra por pabellones temáticos en los cuales participan cerca de mil empresas que ofrecerán soluciones de financiamiento, innovación tecnológica, consultoría, incubación de empresas, franquicias, exportación, apoyos gubernamentales y oportunidades de negocio.

Adicionalmente se programan conferencias magistrales con personalidades empresariales del ámbito nacional e internacional. Así como más de 150 conferencias, seminarios, talleres y paneles para impulsar la cultura empresarial entre el público asistente.

El objetivo es dar a los asistentes la posibilidad de identificar oportunidades de negocios y familiarizarse con los adelantos en innovación tecnológica, productos y servicios que les permitan iniciar o hacer crecer sus negocios. A la vez, ofrecer acceso a importantes conferencias y actividades de formación empresarial y dar a conocer los avances y logros obtenidos por las políticas públicas implementadas durante la presente administración en materia de apoyo a micro, pequeña y mediana empresa.

Para participar como expositor es necesario ofrecer oportunidades de negocio a las PyMEs, es decir, presentar proyectos productivos que beneficien a las PyMEs y emprendedores. Existen otros requisitos como lo son el estar legalmente constituidos, y cumplir con los lineamientos del pabellón al que se pertenecerá.

Si bien esta está enfocado a emprendedores y empresarios, se permite la entrada al público en general. La participación como expositor en los pabellones de la Semana Nacional PyME no tiene costo alguno, al igual que la entrada a la exposición y a los talleres de formación empresarial.

13. Semanas Regionales PyME – México – Dir. General de Promoción empresarial

<http://www.promocionempresarial.org.mx/>

Las Semanas Regionales PyME son eventos de 5 días, organizadas por los organismos intermedios que forman parte de la región correspondiente (cuando menos dos estados de la misma región), con el apoyo de la Secretaría de Economía, a través de la SPyME, para ofrecer a las MIPYMES, emprendedores y asistentes en general en un solo lugar y de forma integral y gratuita, la posibilidad de hacer negocios, de vincularse con otras

MIPyMEs, obtener información acerca de los programas y productos que existen para apoyar el inicio, desarrollo y consolidación de una empresa en diversos temas, así como de participar en conferencias y talleres que fortalecen la cultura empresarial.

Tienen como objetivo apoyar el fortalecimiento y competitividad de los emprendedores, la micro y pequeña empresa de cada región. Ofreciendo programas, esquemas y herramientas de manera integral en los temas fundamentales para su desarrollo.

Estos eventos van dirigidos a los micro empresarios, directivos de pequeñas y medianas empresas, emprendedores, académicos y autoridades de los distintos niveles de gobierno.

El formato de las Semanas Regionales PyME permite participar en diversas modalidades:

- Expositor en los pabellones temáticos
- Como conferencista en el programa de formación empresarial
- En las citas de compra-venta entre grandes empresas y las PyMEs o
- Como patrocinador estratégico.

Es una excelente oportunidad para contactar de manera directa a empresarios y directivos de las PyMEs, mercado potencial al alcance en este evento. Promover productos y servicios dirigidos a las PyMEs. Posicionar su marca de productos y servicios y exponer los beneficios de los mismos para elevar su demanda.

14. Eventos y Foros PyME – México – Instituto Mexiquense del Emprendedor

<http://portal2.edomex.gob.mx/ime/inicio/index.htm>

Las Caravanas del Emprendedor tienen por objetivo llevar a cabo encuentros con la sociedad, para promover y estimular el espíritu emprendedor, a través de un grupo de unidades móviles y de fácil acceso en todo el país, con el apoyo y colaboración de aliados estratégicos, en éste caso, el Gobierno del Estado de México.

Los Foros Mexiquenses PyME son espacios de difusión de la oferta al sector de las PyMEs y los emprendedores que existen en el Estado de México, así como un recinto para brindar herramientas empresariales, para el desarrollo de prácticas productivas e innovadoras en las empresas, que les permitan generar oportunidades de negocio con

alto valor agregado, consolidarse y participar activamente en el bienestar de esta entidad.

- **ZONA DE CAPACITACIÓN Y ASESORÍA**

Cuenta con Conferencias magnas, Conferencias especializadas, Ciclos de talleres y panel de casos de éxito.

- **RUEDA DE NEGOCIOS**

Es un punto de encuentro entre empresarios mexiquenses, donde tienen la oportunidad de desarrollar redes de contactos de negocios, que les permitirá conocer posibles proveedores o clientes potenciales; generando sinergia para el incremento de la competitividad de sus empresas.

- **ZONA DE EXPOSICIÓN**

Integrada por:

1. Exposición de la oferta de programas de apoyo gubernamentales y privados (Incubadoras, Aceleradoras de Negocios, Consultoría Empresarial, y Banca Comercial) para las PyMEs.

2. Expositores

3. Exposición de productos y servicios de las PyMEs.

15. Semana de las PyMEs europeas – UE – Comisión europea

<http://ec.europa.eu/enterprise/initiatives/sme-week>

La Semana Europea de las PyMEs es una campaña destinada a fomentar el emprendedorismo en Europa. Esta campaña europea tiene como objetivo facilitar a los empresarios actuales y potenciales el encontrar información, asesoramiento, asistencia e ideas para ayudarles a desarrollar sus actividades. La Semana Europea de las PYME es una de las medidas que implementa la Small Business Act, el primer marco completo de la política de PYME de la UE y de sus Estados miembros.

La Semana Europea de las PYME está coordinada por la Dirección General de Empresa e Industria de la Comisión Europea. Sin embargo, la mayoría de los eventos y actividades que tienen lugar durante la Semana Europea de las PyMEs están organizadas en los países participantes por organizaciones empresariales, proveedores de soporte, autoridades regionales y locales y otros asociados.

La Semana Europea de las PYME tiene como objetivo:

- proporcionar información sobre lo que la UE y las autoridades nacionales, regionales y locales están ofreciendo para el apoyo a las micro, pequeñas y medianas empresas;

- fomentar el espíritu emprendedor para que más personas y en particular los más jóvenes, consideren seriamente convertirse en un emprendedor como una opción de carrera;
- Dar reconocimiento a los empresarios por su contribución al bienestar de Europa, el empleo, la innovación y la competitividad.

*16. Incentivos y oportunidades para la innovación de las PYME - Italia
– APRE*

Evento Nacional informativo sobre "Pequeñas y Medianas Empresas", para presentar el último anuncio de "Investigación en beneficio de las PYME del Séptimo Programa Marco”

El Día Nacional de información sobre PyMEs (Giornata Informativa Nazionale PMI en el idioma original) tiene como objetivo promover la participación de las PYME, las asociaciones de empresas y el sistema de investigación italiano.

Dentro del 7 ° Programa Marco de Investigación y Desarrollo Tecnológico de la Unión Europea, el tema de las PYME sigue el enfoque de abajo hacia arriba y tiene como objetivo apoyar la adquisición por parte de las PYME y asociaciones de PYME habilidades tecnología necesaria para mejorar su competitividad internacional, la dependencia de la financiación de terceros (conocido como intérpretes de la investigación) para la investigación y el desarrollo.

La jornada también tiene como objetivo proporcionar una visión general de las oportunidades para las PYME que quieran invertir en investigación e innovación, recibiendo los discursos de los representantes del Ministerio de Desarrollo Económico y la región de Lacio.

El evento es gratuito.

<http://www.apre.it/eventi/2012/1-semester/giornata-nazionale-pmi/>

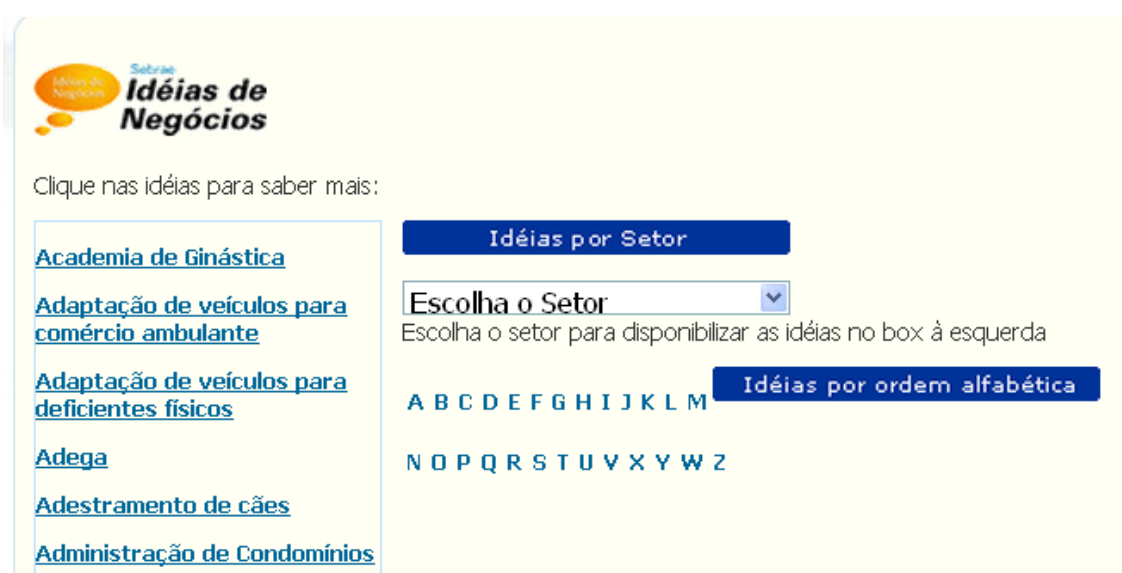
IV.3. Asistencia y Consultoría

IV.3.1. Online - Inicio actividades

1. Ideas de Negocios – Brasil - SEBRAE

<http://www.sebrae.com.br/momento/quero-abrir-um-negocio/que-negocio-abrir/ideias-1/ideias-de-negocios>

La herramienta Ideas de Negocios, brinda información detallada sobre diversas actividades empresarias. Los contenidos abarcan la legalización, las características técnicas de la actividad, la estructura del negocio y del mercado, y ayudan en la toma de decisiones. SEBRAE ha realizado varios estudios sobre diferentes líneas de negocio, haciendo una radiografía de lo que usted debe saber: espacio físico adecuado, número de empleados, equipamiento necesario, valor de la inversión, entre otros.



2. Negocio Correcto (Negócio Certo) - Brasil - SEBRAE

<http://www.negociocerto.sebrae.com.br/>

El programa *Negócio Certo* es una herramienta de autoservicio que es ofrecido de forma gratuita por el SEBRAE. Sirve tanto para aquellos que buscan orientación en la apertura de nuevos negocios, como también a empresarios que ya tienen una empresa y desean evaluar sus estrategias y mejorar su administración.

El proyecto ayuda a verificar la viabilidad de comercialización y económico-financiera de la idea de negocio. También brinda orientación sobre la formalización del contrato y ofrece herramientas de gestión y consejos básicos para la relación de la empresa con el mercado y con los clientes.

El programa está estructurado en las siguientes etapas:

Etapa 0: El propósito de esta etapa es orientar al emprendedor en relación al programa Negocio Correcto. Aquí se tienen todos los tutoriales paso a paso, para realizar con tranquilidad el resto de las etapas del programa.

Etapa 1: Esta etapa ayuda a definir la idea de negocio a partir de la realidad de cada emprendedor. Para apoyar la elección, están disponibles 700 fichas técnicas de negocios, en formato digital (Banco de Ideas de Negocios).

Etapa 2: Aquí se guía en la comprobación de la viabilidad de comercialización y la viabilidad económico-financiera de la idea de negocio elegido.

Etapa 3: En esta etapa se brinda orientación sobre la formalización del negocio. La elaboración del contenido considera desde la definición de la forma jurídica más adecuada, hasta el paso a paso del registro del futuro negocio a nivel estatal, municipal y federal. Además, la información y las directrices dadas para el proceso de registro, contemplan el tipo de negocio elegido.

Etapa 4: En esta etapa se ayuda en la gestión de la empresa ya registrada, ofreciendo herramientas relacionadas con la gestión empresarial.

Etapa 5: Este es el paso final del programa Negocio Correcto. El objetivo principal es dar a conocer algunos consejos básicos para la relación de la empresa con el mercado. Con esto se tendrá información importante sobre marketing para entender y definir la mejor manera de satisfacer las demandas y necesidades de sus clientes.

3. Autodiagnóstico de Actitudes Emprendedoras - España - DGPYME

Instrumento interactivo que permite dar un diagnóstico a los emprendedores que cumplimenten un cuestionario y, a continuación, ofrecer al emprendedor una serie de recomendaciones que le ayudarán a estar preparado para iniciar su proyecto.

¿A quién va dirigida? Emprendedores y empresarios.

¿Qué da como resultado? Un diagnóstico de aptitudes emprendedoras y una serie de recomendaciones de actuación.

<http://www.ipyme.org/es-ES/Herramientasemprendedor/Paginas/Autodiagn%C3%B3sticodeActitudesEmprendedoras.aspx>

¿Cómo funciona? El núcleo del sistema es un cuestionario de 25 preguntas cerradas, distribuidas en siete características del emprendedor (motivación, iniciativa y energía personal, perfil psicológico, capacidad de relación, capacidad de análisis, innovación y creatividad y propensión al riesgo).

A través de la cumplimentación del cuestionario usted irá obteniendo una valoración, en forma de barómetro, que le indicará si sus características y su actitud frente a determinadas cuestiones empresariales se corresponden con las identificadas con los emprendedores que ya han iniciado su actividad empresarial.

Asociadas a este barómetro, el sistema facilita una serie de recetas o recomendaciones de actuación, un sistema de información y unas herramientas de formación on-line.

Para realizar este autodiagnóstico usted deberá registrarse, lo que le permitirá ir guardando las valoraciones parciales que vaya obteniendo y lograr un informe impreso con los resultados finales.



The screenshot shows a web browser window with the URL servicios.ipyme.org/emprendedores/. The page header includes the logo of the Spanish Government and the Ministry of Industry, Energy and Tourism, along with the text 'SECRETARÍA GENERAL DE INDUSTRIA Y DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA' and 'DIRECCIÓN GENERAL DE INDUSTRIA Y DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA'. A prominent banner reads 'ACTITUDES EMPRENDEDORAS EVALUACIÓN AUTO E IDEAS DE NEGOCIO DIAGNÓSTICO'. On the right, there is a login section with fields for 'Usuario:' and 'Clave:', and a link for '¿Olvidó s...'. The main content area is titled 'Recursos de información' and contains the text 'Recursos de información en Internet sobre emprendizaje y Pyme. Seleccione el epígrafe de búsqueda que desee.' Below this is a search bar with a dropdown menu showing 'Epígrafes Organismos oficiales'. There are two buttons: 'Buscar' and 'Añadir Recurso'. A sidebar on the left contains navigation links: 'Presentación', '¿Cómo funciona?', 'Autodiagnóstico', 'Recursos de Información', 'Formación on-line', 'Regístrese', and 'Participa'. At the bottom left, there is a link 'Volver al principio de página'.

<http://servicios.ipyme.org/emprendedores/>

4. *Inventario de Franquicias y Micro-franquicias - Colombia - Dir. de la MIPyME (MCIT)*

✓ *Inventario de Franquicias y Micro-franquicias en Colombia*

Las franquicias y micro-franquicias son una nueva herramienta de expansión empresarial que no ha tenido la suficiente preponderancia en Colombia, pero que si se perfila a nivel mundial como una fuerza importante en la generación de empleos y empresas sostenibles. En 2012, con el mapeo de las oportunidades existentes en el país y la identificación de oportunidades en el campo de las micro-franquicias se avanzará en la implementación de estos modelos para la generación de emprendimientos en todo el territorio nacional y en todos los niveles de la sociedad.

<http://www.mipymes.gov.co/publicaciones.php?id=2613>

En la siguiente dirección hay documentos de utilidad dirigidos a emprendedores <http://www.mipymes.gov.co/publicaciones.php?id=2611>. Los documentos son:

- ✓ Catálogo de redes de ángeles inversionistas
- ✓ Guía práctica sobre la metodología para la constitución de vehículos de inversión
- ✓ Manual para la creación y operación de redes de ángeles inversionistas
- ✓ Guía para la constitución de SAS - Sociedades Por Acciones Simplificadas
- ✓ Guía de Iniciación formal de la actividad empresarial
- ✓ Manual para la elaboración de planes de negocios
- ✓ Las Franquicias como oportunidad para Empezar
- ✓ La Política de Emprendimiento de Colombia
- ✓ Catalogo Fondos de Capital Privado en Colombia

5. *Bogotá Emprende, Varios Servicios - Colombia - Cámara de Comercio Bogotá*

Bogotá Emprende es el Centro de Emprendimiento creado por la Cámara de Comercio de Bogotá y la Alcaldía Mayor, que brinda a emprendedores y empresarios servicios calificados y soluciones efectivas para la creación, crecimiento y consolidación de sus unidades económicas, de forma que contribuyan al desarrollo económico y social de la Ciudad, así como a la calidad de vida de sus habitantes.

Objetivos:

- ✓ Apoyar la creación de empresas
- ✓ Acompañar la formalización de empresas informales
- ✓ Contribuir al crecimiento de empresas en etapa temprana

- ✓ Promover negocios y vinculación al mercado para la consolidación empresarial
- ✓ Impulsar la innovación como práctica permanente en las empresas
- ✓ Facilitar el acceso al financiamiento

Los servicios gratuitos que ofrece Bogotá Emprende son para crear empresas (servicios para crear emprendedores) o bien para hacer crecer a las empresas (servicios para empresarios). Para acceder a los servicios primero es necesario identificar cuál es la meta prioritaria y los temas de interés, luego en la página web se presentan opciones para acceder a los servicios correspondientes de acuerdo a las siguientes opciones:

Servicios para crear empresas

- ✓ Servicios según tu necesidad
 - Decido ser empresario
 - Identifico una idea de negocio
 - Desarrollo mi Plan de Empresa
 - Constituyo mi Empresa
 - Inicio la operación de mi Empresa
- ✓ Servicios según tu tema de interés
 - Competencias emprendedoras
 - Estrategia y administración
 - Mercadeo y ventas
 - Producción y calidad
 - Finanzas y financiamiento
 - Legal y trámites
 - Innovación

En la siguiente imagen se puede apreciar lo descrito respecto a los servicios para hacer crecer empresas.

Inicio Contacto Preguntas Frecuentes Sugerencias, quejas y felicitaciones Mapa del Sitio Comunidad Interactiva Ingresar

bogotá emprende Soluciones efectivas para crear y consolidar empresa

BOGOTÁ HUMANANA Cámara de Comercio de Bogotá

Bogotá Emprende es un Programa de la Secretaría de Desarrollo Económico y la Cámara de Comercio de Bogotá

Ingreso para **Creadores de Empresa** Ingreso para **Empresarios**

Quiénes somos Nuestros Servicios Emprendedores Empresarios Oportunidades de Negocios Financiamiento

Jueves, 02 de agosto de 2012 | Actualizado hace 22 horas

Síguenos en: RSS Visítanos: English version:

Emprendedores

Si tienes una idea de negocio, este es el lugar indicado para ti. Bogotá Emprende te ofrece el acompañamiento y la asesoría que necesitas para hacer realidad tu proyecto empresarial. Aprovecha los servicios que tenemos para que crezcas y consolides tu empresa.

Servicios según tu necesidad
Identifica en qué etapa emprendedora te encuentras e insíbete en los servicios que tenemos para apoyarte en la creación de tu idea de negocio o proyecto empresarial. [Ver más](#)

Servicios según tu tema de interés
¿Estrategia? ¿Producción? Elige el aspecto de tu idea de negocio que necesitas fortalecer e insíbete en los servicios que tenemos para ti. [Ver más](#)

Financiamiento para Creadores de Empresa
Conoce las oportunidades financieras que ofrece el mercado para apoyarte en la creación de tu proyecto empresarial. [Ver más](#)

Buscador

Cómo vincularse

Actualiza tus datos

Consulta nuestra programación

Biblioteca

Una vez identificadas las necesidades en las opciones de la página web se obtienen los diferentes servicios disponibles. Entre ellos se encuentran:

Campus Virtual

Herramienta que brinda información y acompañamiento en línea, gratuito y desde cualquier lugar. Se puede acceder a talleres y herramientas virtuales, entre ellas:

- ✓ Plan de Empresa en Línea: Herramienta interactiva que guía de manera práctica y sencilla la elaboración del plan de empresa
- ✓ Herramientas virtuales financieras:
 - Análisis financiero
 - Modelo de negocios e ingresos
- ✓ Conferencias virtuales. Temas:
 - Formalización
 - Foros
 - Franquicias
 - Ideas de negocio
 - Marca
 - Servicio al cliente
 - Ventas
- ✓ Talleres disponibles:
 - Prepárate para acceder a los recursos de financiación
 - Aprende a elaborar presentaciones efectivas: marca la diferencia

- Taller interactivo: Cómo construir tu concepto de negocio
- Pasos para crear una empresa
- Servicio al cliente
- Técnicas de ventas
- ✓ Servicio de asesoría en las modalidades:
 - Virtual (Plan de Empresa, Jurídico y Financiamiento)
 - Chat

<http://www.bogotaemprende.com/contenido/categoria.aspx?catID=750>

6. SME Toolkit - México

<http://mexico.smetoolkit.org/mexico/es>

<http://integrapyme.smetoolkit.org>

La herramienta empresarial SME Toolkit es patrocinada por la Oficina de la Pequeña y Mediana Empresa para Latinoamérica y el Caribe, un programa de asistencia técnica del Departamento de Latinoamérica y el Caribe de la Corporación Financiera Internacional. La Oficina fue establecida en mayo del 2003 como el duodécimo programa en la red global de la Corporación de Financiamiento Internacional (International Finance Corporation IFC) de programas de asistencia técnica para el desarrollo de pequeñas y medianas empresas (PYME). Con el aporte del IFC y otros donantes, la Oficina provee una gran variedad de servicios a las PYME y organizaciones que apoyan las PYME por toda la región.

El objetivo principal de la Oficina es promover el desarrollo del sector privado apoyando a las PYME y, por lo tanto, contribuir a la reducción de la pobreza en Latinoamérica y el Caribe. Para alcanzar este objetivo de la forma más efectiva, la Oficina ha identificado cuatro áreas de enfoque en las cuales basa el programa de asistencia técnica:

- Fortalecer la Competitividad de las PYME;
- Simplificar los Trámites Empresariales;
- Ampliar el Acceso a Recursos Financieros; y,
- Promover Empresas Indígenas Sociales.

Por medio de sus proyectos en cada una de estas áreas, la Oficina busca habilitar a las PYME para que crezcan y tengan éxito en mercados cada vez más globalizados y competitivos, generando ingresos, trabajo, y nuevas oportunidades para gente que no ha

participado plenamente en su economía local. En adición a ello, a fin de coordinar su programa de trabajo con otros departamentos del IFC, la Oficina busca canalizar su asistencia técnica para complementar y apoyar los negocios principales del IFC.

La pagina web cuenta con artículos y guías practicas sobre todos los temas en los que puede estar interesado el propietario de una pequeña empresa, ya sea que recién inicia en el negocio o que lleva algunos años de experiencia.

7. ACHIEVE MORE – UE – Europe INNOVA

La Asociación Lograr Más (Achieve More) es una iniciativa sectorial de las TIC para ayudar a 400 PyMEs europeas para acceder a las mejores herramientas y la financiación que necesitan para acelerar su crecimiento. La Asociación es gestionada por nueve socios de cinco países europeos y extendiéndose a 50 incubadoras de empresas y tecnología, 15 clústers de TICs y hasta 5 financistas en etapas iniciales.

La Asociación busca especialmente superar las barreras y desafíos para el desarrollo de las empresas de servicios, intensivas en conocimiento en el sector de las TICs, mediante el ensamblaje de un potente conjunto de herramientas de apoyo a las empresas. Esto se difunde a través de un mecanismo de apoyo a las empresas innovadoras: La Bolsa de Innovación y Emprendimiento. Esta Bolsa se reunió físicamente varias veces para estudiar el estado del arte de la incubación y las relaciones de agrupación, pero también es una plataforma permanente para el intercambio de lo que es útil para la innovación de empresas de servicios intensivos en conocimiento. Además, vincula a profesionales en el apoyo a empresas y emprendedores para permitir altos niveles de éxito en el aprovechamiento de la innovación.

La Asociación también estableció un nuevo tipo de paradigma sobre financiamiento en etapas iniciales poniendo a prueba el potencial de desarrollar fondos semilla, ligados a los negocios de vanguardia y las incubadoras de tecnología.

Actividades:

Se desarrollan 8 paquetes de trabajo:

1. Gerencia y Coordinación de Proyectos
2. Desarrollo de la Asociación Lograr Más TIC. El objetivo principal de este paquete de trabajo consiste en construir una asociación europea, con un núcleo de 50 negocios líderes en Europa a modo de incubadoras de empresas, 15

- Clústers TIC, 5-6 organismos de financiación, con acceso directo a 400 emprendimientos de servicios intensivos en conocimiento con alto potencial de crecimiento en la UE.
3. El desarrollo de la "Bolsa de Innovación y Emprendimiento". Una característica central del mecanismo de entrega de la Asociación es a través de la Bolsa de Emprendimiento e Innovación. El objetivo es diseñar un ajuste para la plataforma que facilite el intercambio rápido y oportuno de mejores prácticas entre todos los miembros de la asociación, tanto los que están en la vanguardia del apoyo a las empresas y la creación de clústers, como también los que aspiran a unirse a ellos.
 4. Entrega de la "Bolsa de Innovación y Emprendimiento". Este paquete de trabajo puso en marcha la "bolsa de intercambio" junto a la Conferencia Anual UKBI donde se reunieron un número importante de profesionales que se dedican a ayudar a las PyMEs. El programa introdujo la Asociación Lograr Más y se inició el proceso de intercambio de mejores prácticas. Las herramientas, consejos y técnicas que ofrece la "bolsa de intercambio" son su prioridad.
 5. Acceso a la financiación. Existe una desventaja bien conocida en la financiación de etapas iniciales y particularmente en los servicios de financiación a la innovación. Este paquete de trabajo reunió a una mezcla de organismos de financiamiento públicos y privados (que trabajan para desarrollar nuevos enfoques, herramientas y modelos) para evaluar las industrias de servicios y así justificar invertir en ellas. Esta forma de pensar, conjuntamente con las herramientas desarrolladas, se promovieron más allá de la UE
 6. Acceso a los clústers y redes europeas. El desarrollo de clústers ha sido un reto para la competitividad de los países europeos, y Lograr Más estuvo en la posición afortunada de ser capaz de acceder y aprender de los clústers financiados por la primera ronda de Europa INNOVA. El proyecto ha utilizado los resultados de las redes previas e investigaciones de desarrollo global de clústers para identificar las prácticas y herramientas de excelencia que ofrecen beneficios tangibles para clústers especializados en TIC y para el desarrollo individual de las PyMEs. Este entendimiento ha sido introducido en el proceso y ha sido promocionado a través de la "bolsa de intercambio".
 7. Comunicaciones. Este paquete de trabajo ha producido una variedad de productos multimedia e interactivos que pueden ser utilizados por los socios de la Incubadora y las empresas TIC de servicios intensivos de conocimientos. Estos productos permiten aumentar la comprensión de lo que constituyen las mejores prácticas para construir o perfeccionar los procesos de apoyo a las empresas y además permiten adquirir financiamiento de los socios de negocio con mayor eficiencia. En el anterior proyecto "Lograr Más" se desarrolló una biblioteca con contenido sobre emprendedorismo e incubación y esto se utilizó como base para desarrollar una serie de mecanismos de comunicación que permite a los socios comunicarse uno-a-uno o uno-a-muchos. Este repertorio de medios de comunicación tiene una vida útil permanente pese a que el proyecto terminó en 2011. Este paquete de trabajo también fue responsable de proveer

noticias sobre el proyecto a la plataforma INNOVA y proporcionar también un canal por el cual la gente puede ver el contenido multimedia en un contexto más amplio a través del servidor de vídeo del proyecto.

8. Evaluación de impacto de políticas. Este paquete de trabajo tenía la ambición de capturar los resultados y avances del trabajo de la asociación. Un grupo de expertos independientes en las áreas de incubación, clústers, desarrollo empresarial, innovación y financiación de etapas iniciales se reunió varias veces para examinar el funcionamiento del sistema de apoyo a la innovación de servicios.

Las herramientas de este proyecto se encuentran aquí:

<http://www.europe-innova.eu/web/guest/innovation-in-services/kis-innovation-platform/achieve-more/publications-tools>

<http://www.europe-innova.eu/web/guest/innovation-in-services/kis-innovation-platform/achieve-more/about>

8. Una segunda oportunidad en los negocios – UE – Comisión europea

Se trata de una sección de la página web de la Dirección General de Empresa e Industria mediante la cual se asiste a emprendedores. La ayuda se presenta en las siguientes secciones:

Identificar los problemas a tiempo

Se pone a disposición del emprendedor una “lista de alerta temprana” y una herramienta para “evaluar la salud del negocio” y saber qué áreas se debe abordar en primer lugar. Esta herramienta se encuentra disponible en:

http://ec.europa.eu/enterprise/entrepreneurship/sme2chance/ewt/self_assessment.cfm

FOR A SECOND CHANCE POLICY - TO BENEFIT ALL OF US

Vaccinate your business against bad times

You are...
an owner of a small or medium-sized enterprise or self-employed

You invest...
15 minutes of your time

You gain...
a preventive screening of your business that might save you a lot of time and money in the future!

It helps you...
to react to warning signals and to think about how to prevent problems in the first place

We cannot give you...
the final solution to your problem. This tool is not a substitute for an analysis by an appropriate professional.

Topics of the questionnaire:

- ▶ Planning and controlling
- ▶ Business relations: Customers and suppliers
- ▶ Human resources, family and life
- ▶ Finance and money management
- ▶ Getting advice and support

START

Most effective when...
used full and frankly (don't worry - anonymous access)

Actúe anticipadamente

Proporciona algunos consejos rápidos a través de 7 reglas de oro que se aplican a cualquier tipo de negocio en problemas.

Regla 1 - Aprender de los errores. Ser honesto con uno mismo y reconocer los errores. Son una gran fuente de conocimiento y pueden convertirse en propio beneficio.

Regla 2 - Actuar pronto. No dejar que los problemas empeoren. Es más fácil resolverlos en una etapa temprana y reducir el costo para el negocio.

Regla 3 - Estar alerta por oportunidades. No perder la concentración en los problemas centrales y dejar de lado los “adornos”.

Regla 4 - La peor decisión es no decidir. No dejar que otros decidan el futuro de la empresa.

Regla 5 - Seguir hablando... a los acreedores, socios, empleados y familiares. Se necesitará de su apoyo.

Regla 6 - Comprobar qué reglas se aplican a uno. Asegurarse de mantenerse dentro de la ley. La esperanza ciega y la ignorancia no protegen de las consecuencias legales y pueden conseguir el negocio cierre antes de lo pensado.

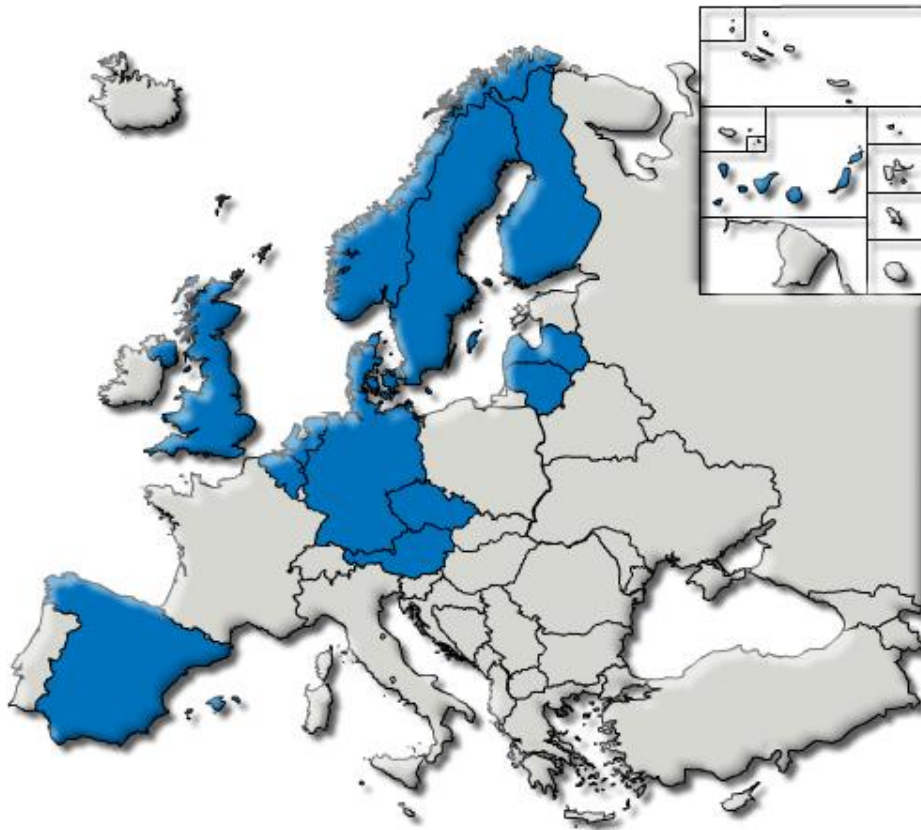
Regla 7 - Obtener ayuda o asesoramiento profesional. Busca el apoyo de expertos.

Consigue asesoramiento

La página de “dónde obtener apoyo” ayuda a obtener la evaluación objetiva de las opciones que se necesita para tomar las decisiones correctas. Esta herramienta se encuentra disponible en:

http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/business-environment/failure-new-beginning/entrepreneurs_structure/where_to_get_support/index_en.htm#

Click a blue-coloured country to discover where to get support.



Siempre hay una salida

Cualquiera sea el curso de acción elegido, limitando el daño ahora ayudará a ahorrar recursos para el futuro. Si el negocio no puede ser salvado, una retirada ordenada es la

mejor cosa a hacer. Esto ayudará a la hora de preparar el terreno para la próxima aventura.

Al respecto está disponible la página “un poco de inspiración” donde se aprende acerca de otros casos que no sobrevivieron la primera vez y fueron capaces de recuperarse después de una quiebra.

http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/business-environment/failure-new-beginning/index_en.htm

The screenshot shows the 'Enterprise and Industry' section of the European Commission website. The main heading is 'Small and medium-sized enterprises (SMEs) Entrepreneurs – Some inspiration'. A sidebar on the left lists various topics under 'Entrepreneurs', with 'A second chance in business' and 'Entrepreneurs – Some inspiration' highlighted. The main content area features a quote by Alfred Nobel: "If I have a thousand ideas and only one turns out to be good, I am satisfied". Below the quote are eight portraits of individuals, each with their name underneath: Alfred Lanfer, Hervé Lécésne, Manuela Mutschler, Cristian Rovira, Friedrich Stummer, Jacqueline Dubernet, Josef Zotter, and Michele Zanor. A logo for '2nd chance entrepreneurs in action' is also visible.

9. SOLVIT – UE – Comisión europea

http://ec.europa.eu/solvit/site/index_en.htm

SOLVIT es una red en línea de resolución de problemas en la que los Estados miembros de la UE trabajan en colaboración para resolver de manera pragmática los problemas que provoca la aplicación incorrecta de la legislación relativa al mercado interior por parte de autoridades públicas. En cada Estado miembro de la Unión Europea (así como en Noruega, Islandia y Liechtenstein) hay un Centro SOLVIT. Los centros SOLVIT pueden prestar ayuda para la tramitación de reclamos de ciudadanos y empresas. Los

centros SOLVIT forman parte de las administraciones nacionales y están comprometidos a aportar soluciones realistas a problemas reales en el breve plazo de diez semanas. Los servicios que prestan son gratuitos.

Pese a que, en general, el mercado interior funciona correctamente, resulta prácticamente inevitable que a veces se produzcan errores o surjan problemas de interpretación de sus derechos reconocidos por la Ley. Por ejemplo, es posible que existan problemas para la obtención de permisos de residencia, el reconocimiento de titulación o cualificaciones profesionales, o la matriculación del vehículo, o quizá relacionados con los derechos en el ámbito laboral, con la seguridad social, el impuesto sobre la renta o el derecho de voto. Tal vez la empresa se enfrente a obstáculos administrativos, requisitos nacionales suplementarios en relación con productos ya comercializados en otro Estado miembro de la UE o problemas para obtener el reembolso del IVA.

Cuando se presenta el caso a SOLVIT, el Centro SOLVIT local (denominado «Centro SOLVIT de origen») revisa el contenido de la solicitud para cerciorarse de que se trata de un caso de aplicación incorrecta de las normas del mercado interior y de que previamente se ha ofrecido toda la información necesaria. A continuación, el Centro introduce el caso en un sistema de bases de datos en línea y aquél será enviado automáticamente al Centro SOLVIT del otro Estado miembro en el que se ha producido el problema (denominado «Centro SOLVIT responsable»).

El Centro SOLVIT responsable deberá confirmar en el plazo de una semana si se encargará del caso. Ello dependerá en gran medida de si considera que la presentación del caso está justificada y de si resulta probable que pueda resolverse de manera pragmática. En determinados casos el problema puede residir en la propia norma, y no sólo en su aplicación. Cuando la solución de un problema exija la abolición de una norma concreta, puede llevar muchos meses (o más tiempo) y posiblemente exigir una acción judicial formal. En tales casos, SOLVIT no puede resolver el problema, aunque un Estado miembro que ha aceptado modificar una norma impugnada puede optar por renunciar a aplicarla.

SOLVIT constituye lo que se denomina un mecanismo alternativo de solución de conflictos, que funciona con mucha más rapidez que en el caso de presentación de un

reclamo formal. El solicitante no está obligado a aceptar la solución que se le proponga, pero no puede recusarla formalmente a través de SOLVIT. No obstante, en caso de que no se resuelva un problema o de que considere que es inaceptable la solución propuesta, aún puede emprender una acción judicial ante un tribunal nacional o presentar ante la Comisión Europea un reclamo formal.

SOLVIT se ocupa, en principio, de cualquier problema transfronterizo entre una empresa o un ciudadano y una autoridad pública nacional que consista en la posible aplicación incorrecta de la legislación comunitaria. Las áreas que ha abordado fundamentalmente SOLVIT hasta el momento son las siguientes:

- Reconocimiento de titulaciones y cualificaciones profesionales
- Acceso a la educación
- Permisos de residencia
- Derecho de voto
- Seguridad social
- Derechos en el ámbito laboral
- Permiso de conducción
- Matriculación de vehículos de motor
- Controles fronterizos
- Acceso de los productos al mercado
- Acceso de los servicios al mercado
- Establecimiento como trabajador por cuenta propia
- Contratación pública
- Fiscalidad
- Libre circulación de capitales o pagos

Esta lista no es exhaustiva. SOLVIT estudia todos los casos que respondan a los criterios expuestos. No obstante, dado que SOLVIT ofrece un planteamiento informal de la resolución de problemas, no debe utilizarse en situaciones en las que ya están en marcha procedimientos judiciales.

SOLVIT se compromete firmemente a dispensar a los ciudadanos y las empresas un servicio de primer orden. Por esa razón, los centros SOLVIT han acordado cumplir determinadas normas importantes de calidad y rendimiento en la resolución de problemas. Según dichas normas, el servicio que recibirá consistirá en lo siguiente:

- Puede dirigirse a su Centro SOLVIT por teléfono, fax o correo electrónico en horario de oficina; recibirá una respuesta rápida a sus preguntas.

- Si se trata de un problema al que SOLVIT puede responder, el Centro SOLVIT realizará un primer análisis del caso y le comunicará lo antes posible si se puede presentar a esta red.
- Cuando el caso se introduzca en el sistema SOLVIT en línea, recibirá una breve notificación del Centro SOLVIT.
- Si el Centro SOLVIT del país en que se produjo el problema acepta tratar de resolverlo, el plazo de resolución es de diez semanas.
- Si se llega a una solución, recibirá asesoramiento específico acerca de lo que debe hacer para beneficiarse de la solución propuesta.
- En caso de que, pese al empeño de SOLVIT, la red no pueda resolver el caso, el Centro SOLVIT local tratará de ayudar al individuo a encontrar otro modo de resolver el problema.

IV.3.2. Online - Expansión / Mejoras

1. *SEBRAE Franquicia (SEBRAE Franquia) – Brasil - SEBRAE*

SEBRAE Franquicia consiste en un conjunto de herramientas que orienta a empresas que deseen expandirse por medio del sistema de franquicias.

A través del instructivo "Cómo convertir su empresa en una franquicia", se ofrece toda información necesaria, desde la evaluación del potencial de la empresa como franquicia hasta el lanzamiento al mercado, teniendo en cuenta la legislación vigente. Este instructivo proporciona herramientas de análisis en un formato de cuestionario estructurado, para diagnosticar el potencial de la empresa, o de diagrama de flujo, mostrando las acciones de organización y desarrollo necesarias para permitir la franquicia del negocio.

También se encuentran disponibles herramientas multimedia destinadas a los franquiciadores, que luego de ser instaladas en la computadora del emprendedor interesado, almacenará datos importantes para una mejor estructuración de la empresa, tales como:

1. Análisis de franqueabilidad: realiza una evaluación inicial de la franqueabilidad del negocio;
2. Plan de Negocios para el franquiciador: ayudar en la preparación de un plan de negocios que detalle la intención de lanzar la franquicia.

Después de completar el "análisis de franqueabilidad" y el "plan de negocios", la herramienta generará un informe estructurado, lo que aumenta las posibilidades de éxito del nuevo emprendimiento.

2. Relevamiento de líneas de Crédito – Brasil - SEBRAE

<http://www.sebrae.com.br/customizado/uasf/onde-buscar-credito/micro-e-pequena-empresa>

Las instituciones financieras o de desarrollo ofrecen varias líneas de financiamiento para las micro y pequeñas empresas. El SEBRAE ha mapeado y pone a disposición las principales líneas de crédito disponibles, con el objetivo de que las PyMEs encuentren el apalancamiento y la sostenibilidad que necesitan.

Para encontrar la línea de crédito que se ajuste a las necesidades de la empresa, primero se selecciona el Estado de interés, el sector en el que la empresa realiza sus actividades y el objeto del financiamiento buscado.

Linhas de crédito para MPes

As instituições financeiras/fomento disponibilizam diversas linhas de financiamento para as micro e pequenas empresas. O Sebrae mapeou e coloca a disposição as principais linhas de crédito disponibilizadas, objetivando a alavancagem e a sustentabilidade dos pequenos empreendimentos.

Para acessar as linhas de crédito, selecione o estado em que você deseja fazer o financiamento, o setor em que a empresa atua e a finalidade do financiamento.

As informações referentes as linhas de crédito são de total responsabilidade das instituições financeiras.

Mapeamento das linhas de Crédito: Maria Aparecida Rosa V. B. Bogado.

1º Estado	2º Setor	3º Finalidade
Selecione um estado ▼	Selecione um setor ▼	Selecione uma finalidade ▼

3. *Brújula SEBRAE (Bússola SEBRAE) – Brasil - SEBRAE*

www.bussola.sebrae.com.br

Bússola SEBRAE permite al empresario obtener información sobre el entorno empresarial en el que su empresa opera o tiene intención de operar. En este caso, el emprendedor tiene acceso a análisis geomercadológicos, datos sobre el comportamiento de los clientes y los competidores, que contribuyen a una toma de decisiones estratégicas más acertada. La Brújula SEBRAE es una herramienta SIG (Sistema de Información Geográfica) destinada a generar consultas, informes, mapas temáticos y otros análisis geomercadológicos. Permite un análisis exploratorio y puede servir como base para análisis más detallados, como investigación de campo u obtención de datos primarios.

A través de esta herramienta es posible:

- Reducir el riesgo en el desarrollo de nuevos negocios;
- Direccionar campañas o acciones en el mercado donde opera la empresa;
- Asegurar la mejor selección de insumos, proveedores y distribuidores;
- Estudiar el perfil de clientes y competidores.

El objetivo principal de Brújula SEBRAE es brindar al usuario un alto grado de autonomía, eficiencia y accesibilidad en el desarrollo de la investigación de datos socio-demográficos referenciados geográficamente, mediante lo cual puede realizar gratuitamente un estudio de geomarketing.

En la Brújula SEBRAE se encuentran, entre otras cosas:

- Perfil poblacional de más de 1.000 municipios brasileños (con características como nivel de ingresos, educación, propiedad de bienes, etc.)
- 5,3 millones de empresas segmentadas por ramas de actividad (ubicación en el mapa de empresas de una rama en particular).

Brújula SEBRAE utiliza datos secundarios, es decir, información ya existente y/o recogida por otras instituciones. Este tipo de investigación, que se conoce como recopilación de datos secundarios, y las técnicas aplicadas permiten obtener a bajo costo, internamente o fuera de la empresa, una amplia variedad de datos para la investigación.

4. Plan de marketing online (Click Marketing) – Brasil - SEBRAE

<http://www.clickmarketing.sebrae.com.br/>

El Plan de Marketing Online, Click Marketing, es una herramienta gratuita en línea para la construcción y seguimiento de un plan de marketing, a la cual se puede acceder en cualquier momento y desde cualquier lugar a través de Internet. Cuenta con consejos y ejemplos en los cuales los empresarios se pueden basar para llevar adelante un plan para su propio negocio. La herramienta es totalmente gratuita y tiene como soporte un tutor que responderá a las preguntas por correo electrónico.

Con la planificación que brinda el desarrollo de un plan de marketing, es más fácil y más rápido llegar a donde se desea llevar una empresa. Con Click Marketing se pueden comprender las tendencias y oportunidades de mercado, y luego rápidamente se pueden enviar al tutor para que las analice y acompañe en la ejecución.

El Plan de Marketing Básico está estructurado con los siguientes temas:

Motivación

En este paso el empresario indicará cual es el objetivo que pretende alcanzar a través de su plan de marketing. Es importante responder a esta pregunta al principio para situar el trabajo y responder a las preguntas que quedan en función de este enfoque.

Análisis Interno

En este paso se evalúan y destacan los puntos fuertes y débiles. Este proceso es esencial para saber en qué actividades el empresario tiene más facilidad para destacarse, y para cuales deberá buscar socios o apoyo profesional que dominen estas áreas.

Análisis del Medio Ambiente

En Análisis del Medio Ambiente el empresario evaluará e indicará sus oportunidades y sus amenazas. Para cada elemento, debe pensar en todos los aspectos externos de su proyecto, que están más allá de su control, ya sean aspectos positivos (oportunidades) como negativos, que pueden interrumpir su negocio (amenazas).

Identificación de Oportunidades

En esta etapa, el empresario debe indicar cómo podrá satisfacer las necesidades y deseos de sus consumidores. La comprensión de las necesidades del consumidor es una oportunidad clave para aprender a direccionar su estrategia de marketing.

Objetivos Estratégicos

En este paso se van a fijar los objetivos para que el empresario pueda medir si estos fueron alcanzados. Con esto, se direccionarán las actividades de la empresa y se podrá motivar al equipo de trabajo. Estos objetivos se establecen anualmente y se refieren al mediano y largo plazo. Este procedimiento debe estar bien definido desde el principio, ya que es la base para determinar los recursos necesarios para poner en práctica su Plan.

Perfil de los clientes

En Perfil de los Clientes se identificará el perfil del cliente ideal, ayudando a dirigir y enfocar las inversiones de Marketing en uno o más segmentos.

Diferencial

Este paso es para reflexionar y describir las características diferenciales en el producto o servicio. Este paso es importante ya que sin una característica distintiva, el producto será simplemente uno más.

Marketing Mix

El Marketing Mix es una de las etapas más importantes del Plan de Marketing. Aquí se definirán las estrategias de mercado, sobre la base de toda la información que ya se ha completado. Las estrategias discutidas aquí incluyen: Estrategia de Producto/Servicio, Estrategia de precios, Estrategia de distribución, Estrategia de comercialización, Estrategia de Comunicación, Publicidad y Promociones.

Plan de Acción y Seguimiento

En este paso se van a completar listas que le permitirán al empresario comprobar constantemente si su negocio está en el camino correcto. Esta comprobación es muy importante, porque por más que un plan esté bien diseñado, si no se actualiza y utiliza,

quedará obsoleto y no será útil. El Plan de Acción comprende: Acciones de ajuste al Marketing MIX; acciones de la campaña de comunicación, publicidad y promoción; objetivos; presupuesto y ejecución financiera.

5. Canal del Proveedor – Brasil - SEBRAE

<http://www.sebrae.com.br/canaldofornecedor>

El Canal del Proveedor ('Canal do Fornecedor') es una base de datos de licitaciones públicas, con sistema de búsqueda, y que cuenta además toda la información necesaria sobre legislación, modalidades de licitaciones, requisitos, etc.

Creado para facilitar la participación en las licitaciones del Sistema SEBRAE, es un procedimiento utilizado para seleccionar las propuestas más ventajosas para la adquisición de bienes y servicios.

Navegue pelo site e saiba mais sobre o tema e consulte as licitações do Sistema **Sebrae**.

➤ Pesquisar Licitações

Situação:	<input type="text" value="Em Andamento"/>	Unidade:	<input type="text"/>
Modalidade:	<input type="text"/>	Ano:	<input type="text"/>
Nº da Licitação:	<input type="text"/>		
Palavra-Chave:	<input type="text"/>	PESQUISAR	

Pregão Presencial - 012/2012 DF

Unidade Sebrae: DF

Objeto: Contratação de empresa especializada para a confecção de 200 (duzentas) camisetas para atender aos produtores do Projeto PAIS - Produção Agroecológica Integrada e Sustentável do Distrito Federal, de acordo com a demanda do SEBRAE/DF em Brasília.

Data de Abertura: 14/8/2012 às 14:00 h

Situação: Em Andamento

Local da Licitação: Sala 23, no 2º andar do edifício sede do SEBRAE/DF, situado no SIA Trecho 03, Lote 1.580, Brasília

Telefone: -- Fax: --

[Detalhes da Licitação](#)

6. CEVIPYME - España - DGPYME

<http://www.cevipyme.es/>

El Centro de apoyo a la PYME en materia de gestión de derechos de propiedad industrial tiene como objetivo proporcionar a la PYME y a sus asociaciones, información y asistencia personalizadas y gratuitas sobre las opciones que mejor se adapten a sus necesidades para la protección de su propiedad industrial, así como sobre la manera más eficaz de gestionar y rentabilizar dicha propiedad una vez obtenidos y registrados los derechos correspondientes.

Se intenta de esta manera concientizar a la PYME de la necesidad de proteger sus invenciones, marcas y diseños y aumentar de esta manera su capacidad innovadora.

Formación gratuita especializada en Propiedad Industrial para la PYME

Objetivo: dotar a los participantes de unos conocimientos y herramientas básicas, que les facilite la transferencia tecnológica, así como mejorar su competitividad.

En estos momentos los cursos disponibles de formación on-line son:

Presentaciones y material básico sobre Propiedad Industrial. Aspectos prácticos de la solicitud de Patentes. Estrategias para la Pyme para la explotación de la Propiedad Industrial e Intelectual. Mecanismos de búsqueda de información.

Asesoramiento gratuito para la PYME en materia de Propiedad Industrial

CEVIpyme ofrece a la PYME un conjunto de servicios de asesoramiento gratuito en materia de Propiedad Industrial y Vigilancia e Inteligencia Estratégica, el objetivo de este servicio es orientar a la PYME sobre el tipo de gestión de su propiedad industrial, atendiendo al sector y tipo de empresa que realiza la consulta, así como sobre las vías y procedimientos para efectuar el registro de los correspondientes derechos de propiedad industrial:

- a) **Atención telefónica y correo electrónico:** a través de los cual se realizan labores de información y apoyo a PYMES en materia de gestión de propiedad industrial:
 - Estrategias de protección: Este servicio tiene como objetivo ayudar a la PYME a tomar decisiones sobre:
 - ✓ La protección de su propiedad industrial.

- ✓ La internacionalización de dicha protección industrial.
 - ✓ Transferencias, licencias, explotación y comercialización de su propiedad industrial.
 - **Diagnóstico:** Este servicio tiene como objetivo conocer la situación de las patentes y marcas del solicitante. Es decir, que la PYME sea capaz de conocer en cada momento, la situación real de su cartera de patentes y marcas, para, de este modo, poder tomar decisiones acertadas y basadas en dicha información.
- b) **Autodiagnóstico:** es una herramienta que permite a la PYME obtener con un informe detallado de la situación en Protección industrial de su PYME.
- c) **Servicios de consultoría y asesoramiento dirigidos a la PYME en materia de vigilancia e inteligencia estratégica; informes personalizados:**
- Informe de referencias científicas y/o de patentes sobre un área de invención-innovación.
 - Informes de Vigilancia Tecnológica sectorial, incluyendo recomendaciones estratégicas de corto-medio plazo.
 - Identificación de competidores líderes.
 - Identificación y caracterización de socios estratégicos y comerciales.
 - Estudio para la comercialización de productos/tecnologías e identificación de oportunidades de negocio.
 - Caracterización del entorno legislativo de un nicho de mercado y estudio de barreras de entrada a dicho nicho.
 - Asesoramiento para el Diseño e Implantación de Sistemas de Vigilancia/Inteligencia conforme a la norma ISO 166.006 de Vigilancia Tecnológica.

7. Bogotá Emprende, Varios Servicios - Colombia - Cámara de Comercio Bogotá

A los servicios para empresarios se accede identificando en la página web las siguientes necesidades:

Servicios para hacer crecer Empresa

- ✓ Por meta empresarial
 - Gestionar y Administrar la empresa
 - Aumentar la red de contactos
 - Aumentar las ventas
 - Ajustar estrategias de la empresa
 - Innovar en productos y servicios
 - Mejorar la situación financiera
 - Ampliar el mercado
- ✓ Servicios Según tu tema de interés
 - Competencias empresariales

- Estrategia y administración
- Mercadeo y ventas
- Producción y calidad
- Finanzas y financiamiento
- Legal y trámites
- Innovación

En la imagen que se presenta a continuación se aprecia lo referido a servicios para crear empresas.

The image shows the top section of the Bogotá Emprende website. At the top, there is a navigation bar with links: Inicio, Contacto, Preguntas Frecuentes, Sugerencias, quejas y felicitaciones, Mapa del Sitio, Comunidad Interactiva, and Ingresar. Below this is the main header area with the Bogotá Emprende logo on the left, the slogan "Soluciones efectivas para crear y consolidar empresa" in the center, and logos for the Alcalde Mayor de Bogotá D.C., Bogotá Humana, and the Cámara de Comercio de Bogotá on the right. A sub-header states: "Bogotá Emprende es un Programa de la Secretaría de Desarrollo Económico y la Cámara de Comercio de Bogotá". Below the header are two large buttons: "Ingreso para Creadores de Empresa" (with a woman's image) and "Ingreso para Empresarios" (with a man's image). At the bottom of the header is a navigation menu with categories: Quiénes somos, Nuestros Servicios, Emprendedores, Empresarios, Oportunidades de Negocios, and Financiamiento. Below the menu, it says "Jueves, 02 de agosto de 2012 | Actualizado hace 22 horas" and "Síguenos en:" followed by social media icons for Facebook, Twitter, YouTube, and RSS. There are also icons for "Visítanos:" and "English version:".

Empresarios

The image shows the main content area of the Bogotá Emprende website for entrepreneurs. On the left, there is a grey box with the text: "Bogotá Emprende te da la bienvenida. Si tu empresa se encuentra en proceso de crecimiento y consolidación, el Centro de Emprendimiento te ofrece el acompañamiento y asesoría que necesitas para posicionarla en el mercado y abrir nuevos espacios de negocio. Antes de empezar, identifica cuál es tu meta prioritaria y tus temas de interés." To the right of this box are three sections: "Servicios por meta Empresarial" (Identifica el objetivo primordial en el crecimiento de tu empresa y elige los servicios más adecuados para lograrlo. Ver más), "Según tu tema de interés" (¿Mercadeo y Ventas? ¿Estrategia y Administración? Elige el tema con el que quieres empezar a trabajar para el crecimiento de tu negocio. Encuentra aquí los servicios que te ayudarán a lograrlo. Ver más), and "Financiamiento para Empresarios" (Conoce las oportunidades financieras que ofrece el mercado para apoyarte en la consolidación de tu empresa. Ver más). On the far right, there is a "Buscador" (Search) box with a "Buscar" button. Below the search box are four red buttons: "Cómo vincularte", "Actualiza tus datos", "Consulta nuestra programación", and "Biblioteca".

- ✓ Herramientas virtuales financieras:
 - Análisis financiero
 - Modelo de negocios e ingresos
- ✓ Conferencias virtuales. Temas:
 - Formalización
 - Foros
 - Franquicias
 - Ideas de negocio
 - Marca
 - Servicio al cliente
 - Ventas
- ✓ Talleres disponibles:
 - Prepárate para acceder a los recursos de financiación
 - Aprende a elaborar presentaciones efectivas: marca la diferencia
 - Taller interactivo: Cómo construir tu concepto de negocio

- Servicio al cliente
- Técnicas de ventas
- ✓ Servicio de asesoría en las modalidades:
 - Virtual (Plan de Empresa, Jurídico y Financiamiento)
 - Chat

<http://www.bogotaemprende.com/contenido/categoria.aspx?catID=750>

8. Termómetro Empresarial – México - NAFIN

<http://www.nafin.com/portalfn/content/capacitacion-empresarial/>

Es una herramienta de autoevaluación de la situación de negocio y financiera de la empresa. Para completar con éxito el ejercicio, es necesario tener a mano información financiera sobre del negocio.

The screenshot shows the NAFIN website interface. At the top left is the NAFIN logo (Banca de Desarrollo). A navigation menu includes: PRODUCTOS Y SERVICIOS, VENTAS AL GOBIERNO, RED DE NEGOCIOS, CAPACITACIÓN EMPRESARIAL, HERRAMIENTAS DE NEGOCIO, SERVICIOS EN LÍNEA, and SOBRE NAFINSA. Below the menu is the breadcrumb: Inicio / Herramientas de Negocio / termometro-empresarial / and a page indicator 1 2 3 4 5 6. The main content area is titled '¿En qué fase está tu empresa?' and 'Criterios de elección'. It features three selection boxes with radio buttons:

- Creación Reciente
- Baja participación de mercado
- Alta demanda de inversión

Desarrollo

- Empresa reconocida como líder o innovadora
- Participación importante en el mercado
- Formación acelerada de capital

Consolidación

- Capacidad de inversión y diversificación
- Desarrollo de tecnología propia
- Exportación

Expansión

At the bottom right of the selection area is a blue button labeled 'Siguiente'.

9. Ejecutivo PyME – México - NAFIN

<http://www.nafin.com/portalfn/content/capacitacion-empresarial/>

Ejecutivo PyME permite tener acceso a un asesor en línea las 24 horas del día los 365 días del año, sin que el empresario deba salir de su oficina o su casa.

Ejecutivo Pyme brinda asesoría de un experto sobre temas de financiamiento, desarrollo empresarial y en general sobre cualquier producto o servicio que ofrece Nafinsa.

El tiempo de respuesta del Ejecutivo Pyme es de 72 horas. Para obtener acceso al Ejecutivo Pyme, es necesario estar registrado.

10. Ley de las Pequeñas y Medianas Empresas – UE – Comisión Europea

<http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/small-business-act/>

Aprobada en junio de 2008, la Ley de las Pequeñas Empresas (Small Business Act - SBA) para Europa refleja la voluntad política de la Comisión de reconocer el papel central de las PYMEs en la economía de la UE y por primera vez pone en marcha un amplio marco de política de la PYME para la UE y sus Estados Miembros.

Su objetivo es mejorar el enfoque global del emprendedorismo, para fijar irreversiblemente el principio "pensar primero a pequeña escala" en la formulación de políticas, desde regulación hasta servicios públicos, y promover el crecimiento de las PYME ayudándolas a afrontar los problemas que obstaculizan su desarrollo.

La Ley de las Pequeñas Empresas para Europa se aplica a todas las empresas que son independientes y tienen menos de 250 empleados: el 99% del total de empresas europeas.

En muchas áreas de la política PYME, la Comisión Europea trabaja en colaboración con los Estados miembros, facilitando la identificación e intercambio de buenas prácticas. Durante muchos años, este proceso se basó en la European Charter for Small Businesses (Carta Europea para Pequeñas Empresas), y este método ha sido continuado y ampliado de acuerdo con las prioridades de la Small Business Act.

Una base de datos de buenas prácticas identificadas de esta manera se encuentra disponible, y se compone de dos aplicaciones de red interrelacionada:

- Base de datos pública para consultas: Herramienta de consulta abierta al público en general
- Base de datos restringida de mantenimiento: Herramienta de gestión que requiere un inicio de sesión para editar la base de datos

The screenshot shows the 'Small Business Act - Database of good practices' search interface on the European Commission website. The page features a navigation menu on the left with options like 'Good Practice list', 'Evaluation criteria', 'Login', 'Privacy statement', 'Help', 'Charter for Small Enterprises', 'European Enterprise Awards', and 'EuroMed Good Practices'. The main search area includes a 'Search' section with the following fields: 'Country' (dropdown menu), 'SBA policy area' (dropdown menu), 'Text' (text input), 'Year of submission' (dropdown menu), and 'Source' (dropdown menu). Below these fields are 'Search' and 'Clear' buttons. A note below the buttons reads: 'For further information on a specific measure in a particular country, please contact the person indicated for each good practice.' At the bottom of the search area, it displays 'Good Practices Found: 863'.

Una "buena práctica" es generalmente aceptada para ilustrar un enfoque que merece la atención y el interés de otros responsables políticos o profesionales. Su propósito es inspirar nuevos cambios y una "mejor práctica" mientras se mira más allá de las circunstancias locales y las fronteras nacionales.

Un ejemplo de buenas prácticas debe:

- ser una medida política, proyecto, instrumento u otro, introducido por (o a la iniciativa de) las autoridades públicas a nivel nacional, regional o local, con el objetivo de aplicar la SBA;
- estar dirigida especialmente a las PyMEs y/o específicamente debe tener en cuenta las necesidades de las PyMEs, con el fin de implementar una o varias de las prioridades de la SBA;
- tener resultados tangibles;
- ser transferible.
- claramente superar el rendimiento de otras prácticas en términos de eficiencia y eficacia, o mejorar sustancialmente la situación de las PyMEs en dicho Estado Miembro.

Un ejemplo de buena práctica preferiblemente debe:

- incluir una estrategia de comunicación adaptada a su público objetivo;
- ser original e innovadora;
- prever una evaluación continua de sus resultados, preferentemente sobre la base de claros y medibles objetivos predefinidos.

11. Observatorio Europeo de Clústers – UE – Europe INNOVA

<http://www.clusterobservatory.eu/index.html>

El Observatorio Europeo de Clústers es una plataforma online que proporciona un punto único de acceso a la información y análisis de clústers y política de Clústers en Europa.

Originalmente lanzado en 2007, el Observatorio ofrece ahora una gama de nuevos servicios. Proporciona datos y análisis sobre clústers y competitividad, una biblioteca y un aula para educación sobre clústers. El Observatorio también produce análisis e informes sobre las condiciones regionales de competitividad, redes transnacionales de clústers, clústers en industrias emergentes y estudios sobre las mejores prácticas en las organizaciones de clústers.

El Observatorio está dirigido a tres grupos objetivo principales:

- Los responsables de políticas y funcionarios gubernamentales a nivel europeo, nacional, regional y local;
- Personal de administración de clústeres;
- Académicos e investigadores.

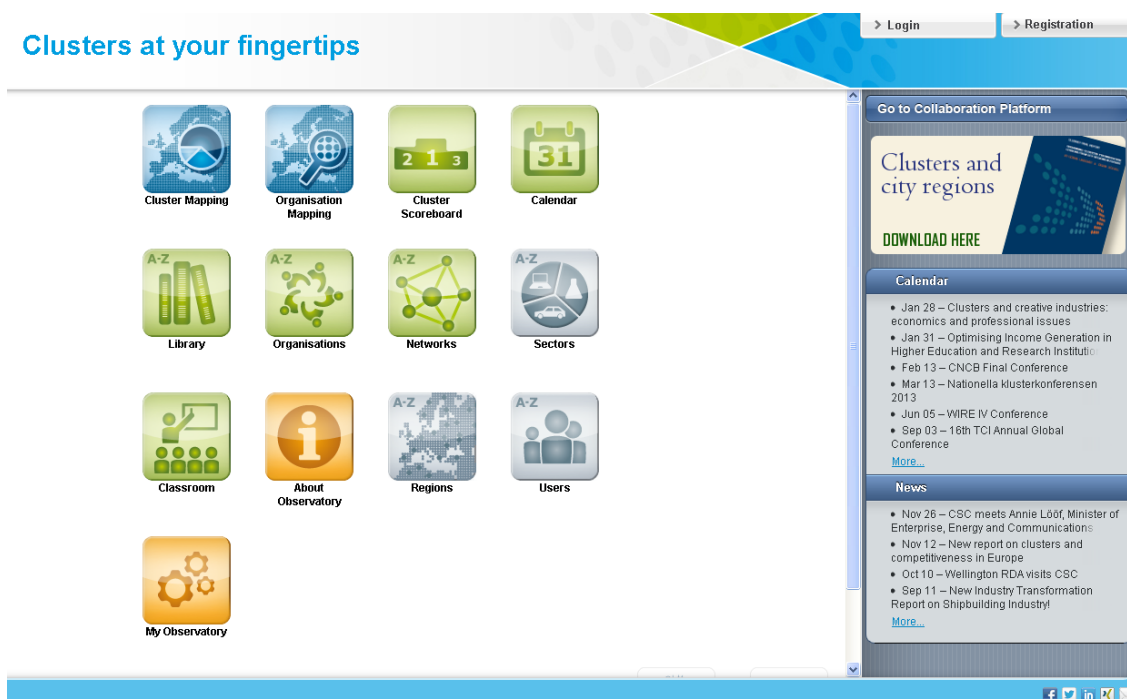
El Observatorio de Clústers ofrece una caja de herramientas (basadas en la política y el aprendizaje) orientada a los usuarios para facilitar el análisis y el apoyo:

- Mapeo del Clúster: La herramienta de Mapeo del Clúster da acceso a un conjunto de datos avanzados sobre clústers y regiones de Europa. Se ofrece información estadística (a partir de una amplia gama de fuentes) de la concentración geográfica de las diversas industrias y los indicadores de desempeño económico. Además, el Observatorio ofrece datos sobre las condiciones generales que determinan la competitividad regional. Los usuarios pueden acceder a los datos de los sectores y regiones estándar, o utilizar definiciones especiales que se irán agregando a la herramienta de mapeo. Los usuarios también pueden aplicar sus propias definiciones personalizadas de regiones.
- Calendario del Clúster: Los usuarios pueden publicar información sobre eventos que quieren promover en la comunidad clúster, tales como conferencias, seminarios y talleres.
- Salón de Clases para Clústers: El Aula ofrece videos y otros materiales educativos que dan una introducción a los clústers y la política de clúster.
- Wiki Clústers: Las páginas wiki presentan información acerca de las regiones, sectores, organizaciones y redes, lo cual puede estar relacionado con cada uno de los otros documentos y eventos. Los usuarios aportan los contenidos de las páginas. Por ejemplo, un oficial de la política de clústers de una determinada

región puede proporcionar información sobre los programas de agrupamiento en la región, subir documentos pertinentes y los vinculan a la región o a sus organizaciones de agrupaciones locales.

- Biblioteca Clúster: Esta dispone de todo tipo de documentos relacionados con los clústers. Los usuarios pueden navegar y buscar informes de políticas de clústers, informes sectoriales, informes regionales y los casos particulares. Los usuarios también pueden contribuir a la Biblioteca mediante la adición de sus propios documentos. Un sistema permite a los usuarios suscribirse para ser notificados cuando nuevos documentos pertinentes o eventos se postean.

El Observatorio de Clústers está gestionado por el Centro para la Estrategia y la Competitividad (CSC por su sigla en inglés) en la Escuela de Economía de Estocolmo (Suecia), en colaboración con Orkestra (Instituto Vasco de Competitividad, País Vasco, España).



12. IMProve (Mejorar) de un vistazo – UE – Europe INNOVA

<https://www.improve-innovation.eu>

IMProve ha pasado de ser una herramienta de evaluación en línea para las PYMES a un enfoque integral para la mejora de la competitividad y del crecimiento rentable de las PyMEs europeas. La experiencia ha demostrado que no es suficiente proporcionar a las PyMEs una herramienta de evaluación de la gestión de innovación. Es esencial que haya

proveedores de servicios calificados en el lugar para prestar un apoyo eficaz a las PyMEs en gestión de la innovación. Para desarrollar una red de profesionales de la gestión de innovación se desarrolló la idea IMProve -Academia Europea de Gestión de la Innovación-.

IMProve pretende mejorar el rendimiento de la gestión de la Innovación. Esta misión se lleva adelante a través de las cuatro áreas principales de IMProve:

- Evaluación IMProve: La Evaluación IMProve proporciona un indicador de la competitividad y el crecimiento sustentable de la empresa. Esto demuestra hasta qué punto las capacidades de gestión de la innovación contribuyen a la competitividad de la empresa. Casi 3000 pequeñas y medianas empresas a nivel mundial ya se han beneficiado de la Evaluación IMProve.
- Academia Europea de Gestión de la Innovación IMProve: Combina la educación y la investigación en innovación en las pequeñas y medianas empresas. Se ocupa de las necesidades del mercado para la investigación académica y la educación de calidad orientada a las necesidades de las PyMEs.
- Investigación IMProve: Constituye una base fundamental para el desarrollo de estudios en Gestión de la Innovación de las PyMEs en Europa. El resultado principal del análisis de los datos recogidos por la plataforma IMProve es la evaluación empírica sobre el rendimiento de las PyMEs y su impacto en la competitividad. Estos datos se complementan con estudios de casos sobre prácticas de innovación más importantes, desarrolladas a través de visitas de campo con las PyMEs. Estos estudios de casos también se incluyen en el "depósito" de la plataforma IMProve. Son un medio crucial para apoyar los servicios asociados, así como las actividades de capacitación y certificación.
- Servicios para Socios de IMProve: IMProve ofrece una amplia gama de servicios a sus socios para la creación de redes, capacitación, desarrollo de la propia empresa y la infraestructura de la Gestión de Innovación.
 - Redes
 - Acceso a las comunidades internacionales de gestión de la innovación
 - Posibilidades de colaboración a escala nacional e internacional
 - Participación en actividades de asociativismo IMProve s
 - Capacitación
 - Capacitación en temas relacionados con la innovación
 - Aplicación práctica de los aprendizajes
 - Programas conjuntos de Gestión de la Innovación con socios académicos
 - Desarrollo de Negocios e Infraestructura
 - Gestión de clientes a través de la plataforma IMProve
 - Promoción y apoyo para el desarrollo del marketing a través de la plataforma IMProve

- Diferenciación en las licitaciones como socio IMProve
- Apoyo en la elaboración de medidas eficaces de gestión de la innovación
- Desarrollo de infraestructuras (especialmente para los socios de las agencias de desarrollo y ministerios)
- Desarrollo de un enfoque común para el desarrollo de la competitividad de las PyMEs y las capacidades de innovación
- Desarrollo de la red de proveedores calificados de apoyo a la gestión de la innovación
- Establecimiento de un premio IMProve nacional o regional

IMProve es una marca registrada, adoptada tanto en Europa, como en otros países. Socios en Australia, Canadá, América Latina, Asia y Oriente Medio contribuyen al crecimiento y desarrollo de IMProve. Esto es beneficioso para todos, ya que ayuda a desarrollar un enfoque común para mejorar aún más la Gestión de la Innovación y los servicios de apoyo a la misma.

¿Cuáles son los beneficios para PyMEs?

- Transparencia de su posición competitiva
- Transparencia del impacto de la Gestión de la Innovación en el rendimiento del negocio
- Identificación de áreas para mejorar el rendimiento de la gestión de la innovación y la competitividad
- Evaluación bien estructurada de la competitividad y el rendimiento de la Gestión de la Innovación para la mejora continua
- Apreciaciones sobre la situación competitiva de los mercados de destino
- Documentación bien estructurada del desempeño de la Gestión de la Innovación que puede ser compartida dentro de la organización impulsando así la innovación
- Acceso a consultores especialistas y proveedores de apoyo en Gestión de la Innovación
- Hoja de ruta para mejorar las capacidades de gestión de la innovación y aumentar la competitividad
- Informe de evaluación IMProve como elemento diferenciador a la hora de solicitar financiación o en los procesos de licitación pública

13. Puntos Nacionales de Contacto (PNC) - Italia - APRE

http://cordis.europa.eu/fp7/ncp_en.html

APRE contiene todos los Puntos de Contacto Nacionales (PNC) del Séptimo Programa Marco en Italia. PNC son nombrados por el Ministerio de Universidades e Investigación y tienen un papel activo en la Comisión Europea.

El PNC APRE ofrecer un servicio de forma gratuita, información y asistencia sobre:

- cuestiones prioritarias o los programas de investigación;
- instrumentos financieros;
- los procedimientos administrativos;
- la preparación de la propuesta (incluyendo pre-selección).

Los puntos de contacto nacionales en APRE se pueden contactar por teléfono o por correo electrónico haciendo click en el nombre de la PNC del área o sector de su interés.

14. Gestión Back-Office Comercial - Italia - Start Up

<http://www.startup-italia.it/?IDC=15>

El objetivo es aumentar la base de clientes con el apoyo de un sistema eficaz de back-office de negocio: la fuerza reside en el uso de la gestión de base de datos y modelos operativos, funcionales y detallados.

En particular:

- Crear bases de datos específicas de nuevos clientes potenciales, desglosados por tamaño de potencial (A, B y C) y por categoría de producto de interés.
- La organización de eventos locales de presentación y participación en ferias o eventos corporativos.
- Enviar boletines mensuales dirigidos a los posibles clientes.
- Gestionar la presencia activa de las empresas clientes en las principales redes sociales (Facebook, Twitter, Tumblr, LinkedIn).

Se ofrece un servicio completo para todas las fases de ventas y desarrollo empresarial: el control de la fiabilidad de los socios comerciales, la realización de las órdenes hasta llegar a la administración y coordinación de una empresa de venta que garantiza la cobertura los mercados en términos de geografía, canal y producto.

15. I+D Sistema de Gestión de la Información - Corea - SMBA

<http://www.smtech.kr/>

Un complemento on-line es el sistema de gestión de la información que se ha configurado para gestionar las aplicaciones y operaciones de los "Programas de Desarrollo Tecnológico de la Innovación".

La motivación para la implementación de este sistema fue superar las limitaciones físicas de los diferentes organismos y localidades involucradas en el funcionamiento de los programas. Las operaciones que el sistema puede manejar se han expandido durante los últimos años. El sistema ahora se encarga de los siguientes aspectos de los programas;

- Recoger datos para la encuesta de demanda de las pymes
- Anunciar programas
- Evaluaciones de los proyectos On-line, por ejemplo, cerca de 6.000 trabajos en 2010

- En la línea de la firma del contrato electrónico por medio de un funcionario de la firma electrónica.
- Informes de avance del proyecto y los informes finales pueden presentarse en línea.
- Se integra con los puntos de fondos de I + D y el sistema de tarjeta de crédito para pagos.
- Vinculado con el Banco Industrial de Corea.
- La evaluación de proyectos y el control ex-post, es decir, la parte de la subvención que se paga de nuevo al gobierno de proyectos exitosos.

Además, el sitio web actúa como un portal de información de I+D y cuenta de enlaces con otros organismos, por ejemplo con el Servicio Nacional de Ciencia y Tecnología de la información, es decir, una base de datos que recoge información sobre todos los proyectos nacionales de I+D financiados y con el Banco Industrial de Corea para el control financiero.

El sistema es administrado por KEIT y tuvo cerca de 1,8 millones de visitas de usuarios en 2010.

IV.3.3. Presencial - Inicio actividades

1. *Score - EUA*

<http://www.score.org/mentors>

Score es una organización sin fines de lucro, respaldada por la Administración de Pequeñas Empresas (SBA) y por diferentes corporaciones, dedicada a apoyar a las pequeñas empresas a crecer, con actividades de capacitación y consultoría. A través de una red de más de 13.000 voluntarios, proveen estos servicios de manera gratuita o a muy bajo costo.

Durante 2010 atendieron a aproximadamente 600.000 emprendedores y empresarios, colaborando con generar ingresos por aproximadamente US\$19,4 mil millones (unos AR\$75,9 mil millones¹¹).

SCORE es una asociación sin fines de lucro que desde hace 50 años está dedicada a ayudar a las pequeñas empresas a despegar del suelo, crecer y alcanzar sus metas a través de la educación y las tutorías (Mentorship).

¹¹ Al tipo de cambio de referencia promedio para el año 2010.

El apoyo de las corporaciones y las empresas permite el desarrollo e implementación de programas, proyectos y recursos de SCORE. Estas alianzas de asociados permiten a millones de empresarios y propietarios de pequeñas empresas recibir un impresionante despliegue de recursos, herramientas y talleres de educación.

Los mentores de SCORE ofrecen, asesoramiento gratuito, confidencial y valioso para las necesidades empresariales. Ya sea un emprendimiento o un negocio ya existente, los mentores ayudan a llegar a los clientes y alcanzar las metas de cada empresa.

- Encontrarse cara a cara: SCORE conecta al empresario con el mentor adecuado a sus necesidades, a través de sus oficinas locales.
- Encontrar un tutor por email: el empresario puede buscar en las bases de datos de mentores de SCORE y contactar al que considere adecuado.

2. Encuentra un Mentor – EUA - SBA

<http://www.sba.gov/content/steps-finding-mentor>

Mientras se inicia un negocio, se puede aprovechar la formación gratuita y el asesoramiento de los propietarios de negocios con experiencia que ya han transitado el mismo camino. Un mentor es alguien experimentado, exitoso y dispuesto a proporcionar consejo y orientación, sin buscar un beneficio personal.

Para ello, la SBA ofrece algunos pasos para encontrar y trabajar con un mentor para un nuevo pequeño emprendimiento.

1. Organizaciones de Mentores Patrocinadas por el Gobierno

El gobierno de los Estados Unidos ofrece una gran cantidad de recursos y servicios gratuitos para apoyar a los pequeños empresarios, tanto online como presencial. Las siguientes son algunas organizaciones existentes:

- SCORE: Ofrece asesoramiento gratuito y confidencial, y tutorías a los propietarios de pequeñas empresas en todo el país a través de su red de más de 12.400 ejecutivos de negocios retirados, líderes y voluntarios. SCORE es patrocinado por la SBA y hace que los voluntarios compartan sus conocimientos y experiencias a través de asesoramiento presencial y online.

- Centros de Desarrollo de Pequeños Negocios: Proporciona asistencia de gestión a actuales y futuros dueños de pequeños negocios.
- Centros de la Mujer de Negocios: Proporciona capacitación empresarial, asesoramiento y otros recursos para ayudar a las mujeres a iniciar y hacer crecer empresas exitosas.
- Centros de Desarrollo de Empresas de Minorías: estos Centros forman parte del Departamento de Comercio de EE.UU., y fueron creados específicamente para fomentar el establecimiento y crecimiento de negocios propiedad de minorías en los Estados Unidos, con más de 40 centros en todo el país.

2. Asociaciones Comerciales

Muchas asociaciones de comercio operan programas del estilo mentor/protegido que proporcionan una guía para ayudar a construir un negocio. Estos programas de mentores a menudo se realizan a través de una combinación de sesiones formales de mentoría personalizada, con trabajos de grupo y oportunidades de discusión con otros participantes del programa. Los emprendedores pueden estar conectados con varios mentores diferentes durante un período de varios meses para obtener una experiencia más integral.

La mayoría de las industrias están representadas por asociaciones comerciales, como también lo están los géneros, los grupos étnicos y los diversos tipos de negocios.

3. Mentores para Contratistas del Gobierno

Si una empresa tiene previsto vender cualquier cosa al gobierno federal, debe saber que empezar puede ser difícil. La buena noticia es que la Administración de Servicios Generales (GSA) ofrece un programa de mentor/ protegido que está específicamente diseñado para animar a los principales contratistas a ayudar a que las pequeñas empresas tengan más éxito en la contratación pública y mejorar su capacidad de realizar con éxito contratos y subcontratos gubernamentales.

Esta concentración de todos los programas existentes en este estilo, para facilitar la búsqueda a los emprendedores, es algo que debe estar disponible en una web destinada

a las PyMEs, para así poder informarse de forma rápida de todas las opciones existentes.

3. Centros de Negocios de la Mujer – EUA - SBA

<http://www.sba.gov/content/womens-business-resources>

Los Centros de Negocios de la Mujer (Women's Business Centers - WBCs) representan una red nacional de cerca de 100 centros educativos diseñados para ayudar a las mujeres a iniciar y hacer crecer pequeñas empresas. Los WBCs operan con la misión de "nivelar el campo de juego" para las mujeres empresarias, que aún enfrentan obstáculos únicos en el mundo de los negocios.

A través de la asistencia técnica y de gestión proporcionada por los WBCs, a las emprendedoras (especialmente las mujeres que se encuentran económica o socialmente desfavorecidas) se les ofrece una formación integral y asesoramiento sobre una variedad de temas en varios idiomas, para ayudarlas a iniciar y hacer crecer sus propios negocios.

4. Propio – Brasil - SEBRAE

El programa Propio (*Próprio* en portugués) es un servicio presencial, que orienta al emprendedor en el mercado empresarial y en cómo organizar un plan de negocios para tener éxito. Este no es un programa gratuito, pero SEBRAE subsidia parte del costo.

Como se compone el programa:

Puertas abiertas

Es el primer contacto con Propio. En este punto, el futuro empresario conoce el programa y se informa de cómo SEBRAE puede ayudarle a encontrar el mejor camino a seguir con su negocio.

Despertando al emprendedor

El futuro de la compañía depende de la atención de su dueño. El perfil y el talento del futuro empresario son la clave para el éxito del negocio. Este módulo ayuda a reflexionar sobre las características de comportamiento y despertar todo el potencial emprendedor.

Recopilación de información

El emprendedor construye una guía para recopilar información para dar un apoyo coherente al desarrollo del plan de negocios. Es un paso importante que ayuda a consolidar el proyecto.

Conocer el negocio

El emprendedor debe organizar la información recopilada, con vistas a la situación futura del negocio, lo que le proporcionará una visión más clara y coherente a la hora de discutir sobre la viabilidad del mismo.

Consultoría de Viabilidad

El futuro empresario es atendido por un consultor y es orientado con respecto a las decisiones fundamentales para el éxito de su emprendimiento. Con la información recabada, el consultor realiza simulaciones y ayuda a analizar la viabilidad de la empresa.

Inscripción de la empresa

SEBRAE ayuda con el papeleo de inscripción, agilizando el proceso y permitiendo que la empresa quede registrada y abra sus puertas rápidamente.

5. Bogotá Emprende, Varios Servicios - Colombia - Cámara de Comercio Bogotá

Servicios presenciales que brinda Bogotá Emprende para emprendedores (en la página web de Bogotá Emprende se puede acceder a más información sobre los mismos):

Cápsulas de conocimiento

Las cápsulas de conocimiento son sesiones de aprendizaje experiencial en las que se brinda conocimiento, información y testimonios en temas específicos, de manera práctica, dinámica y útil.

En cada cápsula se trata un tema empresarial de interés, a través de la experiencia, conocimiento e inquietudes de los participantes, de tal forma que al finalizar la sesión,

hayas resuelto tus dudas sobre la gestión de tu negocio, a través de la orientación de un experto.

Capsulas para creadores:

- ✓ Cómo financiar tu plan de empresa
- ✓ Cómo identificar oportunidades de innovación
- ✓ Cómo planear la prestación de servicios al crear tu empresa
- ✓ Cómo planear la producción al crear tu empresa
- ✓ Cómo realizar pagos de seguridad social y de obligaciones parafiscales
- ✓ Cómo ubicar tu empresa teniendo en cuenta el mercado
- ✓ Conoce las formas jurídicas para legalizar la empresa
- ✓ Conoce las fuentes de información para detectar ideas de negocio
- ✓ Conoce las variables para definir el precio para tus productos y servicios
- ✓ Conoce los aspectos legales para saber dónde y cómo ubicar tu empresa en Bogotá desde el punto de vista normativo
- ✓ Conoce los pasos para registrar tu empresa ante la Cámara de Comercio de Bogotá
- ✓ Conoce los principales aspectos de la propiedad intelectual
- ✓ Conoce los trámites para legalizar tu empresa ante otras entidades, diferentes a Cámara de Comercio
- ✓ Conoce los tributos nacionales y locales para las empresas
- ✓ Convierte tu idea de negocio en una oportunidad de mercado
- ✓ Diseña la planeación tributaria de tu empresa
- ✓ Diseña tu plan de mercadeo
- ✓ Diseña tu plan de ventas
- ✓ Diseña tu plan económico y financiero
- ✓ Identifica y potencializa tus competencias emprendedoras
- ✓ Pasos para crear una cultura de innovación en tu empresa
- ✓ Planifica el talento humano al crear tu empresa
- ✓ Recursos de información para apoyar la autogestión empresarial
- ✓ Ser organizado aumenta tu efectividad personal y laboral

<http://www.bogotaemprende.com/contenido/contenido.aspx?catID=754&conID=3081>

<http://www.bogotaemprende.com/contenido/contenido.aspx?catID=754&conID=4227>

Talleres

El taller es una herramienta que ahonda de una manera práctica los temas de constitución empresarial.

Permiten:

- ✓ Adquirir herramientas útiles
- ✓ Poner en práctica lo aprendido durante el taller
- ✓ Interactúas con otros emprendedores
- ✓ Recibes asesoría profesional y personalizada

Talleres para crear tu empresa:

- ✓ Analiza e identifica tu idea de empresa
- ✓ Cómo elaborar un plan de empresa
- ✓ Cómo formalizar tu empresa
- ✓ Cómo gestionar la contabilidad de tu empresa, una visión gerencial
- ✓ Diseña tu plan de mercadeo
- ✓ Elabora tu plan de empresa

<http://www.bogotaemprende.com/contenido/contenido.aspx?catID=755&conID=4225>

Juegos de desarrollo de habilidades empresariales

Las actividades de desarrollo de habilidades empresariales son espacios de aprendizaje en los cuales se aprende de forma experiencial conceptos que apoyan el fortalecimiento de habilidades y destrezas como empresario. La educación experiencial permite evaluar la forma en que se asumieron algunas situaciones, los resultados obtenidos y qué se necesita para alcanzar el éxito empresarial y personal. Al participar en esta(s) actividad(es) se desarrollan habilidades en aspectos de la gestión integral de la empresa.

Juegos para emprendedores y empresarios:

- ✓ Aprende con los que hacen empresa - casos empresariales
- ✓ Aterriza tus sueños empresariales
- ✓ Competencias para vender tu proyecto empresarial
- ✓ El poder de la información para crear tu empresa
- ✓ Entrénate para emprender
- ✓ Supera tus límites para crear empresa

<http://www.bogotaemprende.com/contenido/contenido.aspx?catID=793&conID=3994>

Encuentros empresariales

Son espacios que permiten la relación y cooperación empresarial, el intercambio de conocimiento, experiencias y contactos que puedan generar nuevas oportunidades de negocios. Tipos de encuentros:

- ✓ Almuerzo Empresarial

- ✓ Café a café
- ✓ Cine Foro
- ✓ Encuentro Sectorial
- ✓ Entrenamiento Empresarial
- ✓ Estudio de caso
- ✓ Tertulia Empresarial
- ✓ Testimonios de Innovación
- ✓ Visita a Feria
- ✓ Visita Empresarial
- ✓ Visitas a Centros de Desarrollo Tecnológico

<http://www.bogotaemprende.com/contenido/contenido.aspx?catID=794&conID=4070>

Jornadas de Financiamiento

Las jornadas de financiamiento son espacios en los cuales se pueden presentar las necesidades de financiamiento a las entidades que apoyan y financian las ideas empresariales en la ciudad.

<http://www.bogotaemprende.com/contenido/contenido.aspx?catID=760&conID=4114>

Asesoría

Servicio de asesoría en las modalidades:

- ✓ Personalizada presencial
- ✓ Grupal

<http://www.bogotaemprende.com/contenido/contenido.aspx?catID=761&conID=4221>

Círculos de innovación

Los círculos de innovación son una competencia de ideas donde emprendedores que estén vinculados con Bogotá Emprende pueden resolver retos de innovación de grandes empresas y participar por premios. De esta manera, se puede aprender metodologías de innovación mientras se resuelven retos de grandes empresas.

<http://www.bogotaemprende.com/contenido/contenido.aspx?catID=796&conID=4047>

Herramientas prácticas

Se trata de cartillas empresariales que Bogotá Emprende ha preparado para asesorar en la creación o crecimiento de tu negocio.

- ✓ Cómo evaluar el entorno para la creación y desarrollo de tu empresa
- ✓ Cartilla práctica del IVA
- ✓ Cartilla práctica de aspectos laborales
- ✓ Cartilla práctica de impuesto de renta
- ✓ Cartilla práctica de retención en la fuente
- ✓ Cartilla práctica de seguridad social
- ✓ Cómo hacer un estudio de mercados para la creación y desarrollo inicial de una empresa
- ✓ Los diez aspectos claves para la creación de tu empresa
- ✓ Responsabilidades frente a los impuestos distritales
- ✓ Cómo operar tu empresa
- ✓ Redes empresariales: Alianzas productivas. Colaborar para competir
- ✓ Once ideas prácticas para hacer crecer tu negocio
- ✓ Networking
- ✓ Guía Práctica: Discurso del elevador
- ✓ Que no lo sorprenda la crisis en su empresa sin saber cómo enfrentarla
- ✓ Cómo realizar las ventas de acuerdo con el tipo de negocio
- ✓ Financiación de la empresa: ¿Qué se necesita saber y dónde conseguir dinero?
- ✓ Define y estructura los costos de tus productos o servicios
- ✓ Prepara tus documentos para solicitar crédito
- ✓ Conceptos básicos de innovación

<http://www.bogotaemprende.com/contenido/contenido.aspx?catID=763&conID=4071>

Plan de acompañamiento para arranque de la empresa

Uno de los momentos más importantes para ti como emprendedor que está creando su empresa es la etapa que transcurre entre terminar tu plan de empresa y la puesta en marcha de la misma.

A través del servicio de Plan de acompañamiento para arranque de la empresa, podrás recibir asesoría personalizada especializada para conseguir tus primeros clientes, implementar tu empresa operativa y tecnológicamente, con sostenibilidad económica.

Además, podrás participar en actividades que te ayudarán a mejorar tus habilidades gerenciales en pensamiento estratégico, negociación, orientación a objetivos y proactividad.

Durante cinco meses, mediante trabajo práctico y de campo, coordinado por una firma consultora, se ayuda a implementar lo establecido un plan de empresa y realizar los ajustes necesarios, de acuerdo con lo que se identifique en el diagnóstico realizado:

1. Diagnóstico de la situación actual del proyecto empresarial.
2. Desarrollo plan de trabajo, como resultado del diagnóstico.
3. Evaluación de impacto del Plan de Acompañamiento.

<http://www.bogotaemprende.com/contenido/contenido.aspx?catID=819&conID=4141>

Servicio especializado de evaluación de Plan de Empresa

A través de este servicio, un especialista analiza si tu Plan de Empresa cumple con las condiciones de viabilidad que sustenten su formalización, competitividad y sostenibilidad. Como resultado, entrega un Concepto Técnico de Viabilidad favorable o desfavorable y los aspectos en que debes ajustar tu proyecto empresarial. Con este servicio, puedes determinar las posibilidades de éxito de tu empresa y es imprescindible al momento que necesites solicitar un crédito para la constitución de tu compañía.

Este servicio no tiene ningún costo y puedes acceder a él si te encuentras en la ciudad de Bogotá.

<http://www.bogotaemprende.com/contenido/contenido.aspx?conID=4116&catID=764>

6. Gestión de consultoría – Italia – Start Up

<http://www.startup-italia.it/?IDC=13>

El fin de este instrumento es llevar a cabo análisis estratégico de mercado y estudios de viabilidad para identificar las mejores opciones para la entrada al mercado, a través de CHECK-UP de Negocios Comerciales y de análisis de mercado de referencia:

- llevar a cabo investigaciones entre los competidores, clientes potenciales, líderes de opinión y de elaborar informes sobre las tendencias de la industria y la receptividad del producto
- analizar en detalle el nivel de los costes de negociación, el derecho a los comisionistas, las políticas empresariales, prestando especial atención a los precios de venta y descuentos
- monitorizar periódicamente la situación de la empresa con el fin de tomar las medidas correctivas.

7. Formación comercial – Italia – Start Up

<http://www.startup-italia.it/?IDC=18>

La preparación adecuada y la capacitación del personal de ventas es un importante capital de la Compañía. Este método consiste en transferir las habilidades a través de un entrenamiento teórico y práctico de personal de la empresa:

- trabajar junto con el personal de ventas dentro de la empresa
- entrenar y trabajar junto a los agentes comerciales
- gestionar la formación de los planes de la organización de visitas
- trabajar junto a los agentes comerciales o intermediarios en el sitio
- analizar y gestionar la empresa junto con las principales estrategias para cerrar un trato con los clientes clave
- somos los mejores árbitros para hacer capacitaciones sobre técnicas de venta y adquisición de citas por teléfono

IV.3.4. Presencial - Expansión / Mejoras

1. SEBRAE más – Brasil - SEBRAE

<http://sebraemais.com.br/>

Este programa exclusivo de SEBRAE está dirigido a empresas con más de dos años de funcionamiento y que ya han superado las cuestiones básicas de gestión. Debe contar con más de nueve empleados y una buena estructura operativa, lo que requiere de una mayor complejidad en la administración.

SEBRAE Más (SEBRAE Mais en portugués) ofrece soluciones para micro y pequeñas empresas que deseen ampliar sus negocios. El programa permite implementar modelos avanzados de gestión empresarial, ampliar la red de contactos, poner en práctica estrategias para estimular la innovación en la empresa, analizar los aspectos fundamentales de la gestión financiera y mejorar el proceso de toma de decisiones gerenciales. El conjunto de soluciones ofrecidas se aplica según las necesidades de cada empresa. Por esto se presenta en diferentes formatos: consultoría individual, talleres, capacitaciones, conferencias y reuniones, dirigidas a la búsqueda de prácticas de gestión más avanzadas.

2. *Sebraetec – Brasil - SEBRAE*

Sebraetec ofrece soluciones tecnológicas para su empresa, con la presencia de un consultor y con el costo subsidiado por el SEBRAE. El programa brinda diferentes opciones para invertir en innovación y tecnología, y así mejorar los resultados de la empresa. A continuación se presentan algunos ejemplos de cómo mejorar la empresa mediante la contratación de servicios en innovación y tecnología.

1 - Aumentar los ingresos

- Mejorar el diseño de sus productos y el diseño de su tienda
- Mejorar la calidad de los productos/servicios alimenticios
- Proteja a su conocimiento (Registro de Propiedad Intelectual)
- Garantizar la calidad de productos y servicios a través de la implementación de Normas internacionales
- Reciclado y tratamiento de residuos

2 - Reducir costos

- Tratamiento de desechos de materias primas y eficiencia energética.
- Evite multas y restricciones comerciales y gubernamentales cumpliendo con las regulaciones requeridas
- Optimizar e innovar en los procesos de producción
- Automatización de los procesos de la empresa

3 - Invertir parte de las ganancias y hacer crecer la empresa

- Innovar en productos o servicios
- Participar en Fondos de Capital de Riesgo

3. *Operación de Incubadoras de Negocios - Chile - CORFO*

Objetivo: Este subsidio tiene como objetivo apoyar la operación de incubadoras de negocios, para potenciar el surgimiento y desarrollo de negocios innovadores.

¿A quiénes está dirigido?: Este subsidio está orientado a incubadoras que para su creación o fortalecimiento hayan recibido financiamiento del Fondo de Desarrollo e Innovación (FDI), del Comité InnovaChile u otras fuentes de financiamiento públicas o privadas, nacionales o internacionales.

Pueden ser centros de educación superior reconocidos por el Estado, personas jurídicas con o sin fines de lucro constituidas en Chile y entidades tecnológicas nacionales dependientes de universidades con personalidad jurídica propia.

¿Cuál es el apoyo que entrega? : Este subsidio apoya actividades tales como gestión y operación de la incubadora; programa de capacitación del personal de la incubadora en áreas de estrategia, gestión, control de procesos, negociación e internacionalización de emprendimientos; plan comunicacional y de difusión; desarrollo de sitio web para captar emprendimientos y actividades relativas al posicionamiento de la incubadora; evaluación y mejoras de las metodologías en los procesos de selección, diagnóstico e incubación; actividades de coordinación con otros agentes o entidades locales e internacionales relacionadas con innovación y emprendimiento que permitan el logro de mejores resultados e impactos; actividades de aceleración e internacionalización de emprendimientos; otras actividades asociadas directamente al proceso de emprendimiento; actividades relacionadas al enfoque de género.

Este programa entrega recursos de hasta 75% del total del proyecto, y diferenciados por tipo de incubadora: Incubadoras de Innovación: hasta \$200.000.000 anuales (Equivalente a AR\$1.795.009 y US\$406.091, al tipo de cambio de referencia promedio para el año 2012) Con un aporte del 25% pecuniario en relación al monto del subsidio solicitado; Incubadoras de Desarrollo: hasta \$100.000.000 (Equivalente a AR\$897.504 y US\$203.045, al tipo de cambio de referencia promedio para el año 2012) - anuales, con un aporte de al menos 15% pecuniario en relación al monto del subsidio solicitado.

En caso excepcional InnovaChile podrá aportar \$200.000.000 anuales a una Incubadora de Desarrollo, si: a.- Cobertura multiregional (oficina para atender emprendedores en más de una Región) b.- Administración de más de un Fondo de la Línea de Financiamiento "Subsidio Semilla a Asignación Flexible para el apoyo de emprendimientos de Desarrollo" o SSAF D

<http://www.corfo.cl/programas-y-concursos/programas/operacion-de-incubadoras-de-negocios>

4. Bogotá Emprende, Varios Servicios - Colombia - Cámara de Comercio Bogotá

Servicios presenciales que brinda Bogotá Emprende para empresarios (los servicios que no presentan descripción solamente se mencionan ya que fueron descriptos en las secciones anteriores, además en la página web de Bogotá Emprende se puede acceder a más información sobre los mismos):

Ferias

Son espacios comerciales en los cuales tu empresa tiene la oportunidad de exhibir y vender sus productos o servicios y realizar contactos comerciales con los diferentes actores de la cadena productiva.

Tipos de Ferias:

- ✓ Especializadas: Dirigidas a compradores o visitantes profesionales de un sector económico determinado.
- ✓ Multisectoriales: Dirigidas a compradores y consumidores de diversos sectores económicos.

Beneficios:

- ✓ Contactos comerciales
- ✓ Analizar la competencia
- ✓ Conocer tendencias
- ✓ Lanzar nuevos productos

<http://www.bogotaemprende.com/contenido/contenido.aspx?conID=3689&catID=776>

Ruedas de negocios

Son espacios creados por entidades que promocionan el comercio para facilitar el encuentro entre oferentes y demandantes que cumplen condiciones de calidad, precio, volumen, experiencia, entre otros.

Estos encuentros empresariales te ayudarán a generar negocios efectivos y reales, incrementar de manera significativa tus ventas y obtener herramientas para ser más competitivo, generando un valor agregado a tu empresa, por medio de la interactividad con otras.

Beneficios:

- ✓ Posibilidades reales de compra.
- ✓ Eliminación de la intermediación comercial.
- ✓ Portafolio ampliado de productos y servicios.
- ✓ Encuentras compradores previamente seleccionados e interesados.
- ✓ Te permite evaluar el interés que genera tu producto o servicio.
- ✓ Disminuyes el tiempo que destinas a conseguir proveedores.

<http://www.bogotaemprende.com/contenido/contenido.aspx?catID=785&conID=3168>

Misiones Comerciales

Son citas organizadas por entidades como las Cámaras de Comercio con el fin de realizar contactos individuales con jefes de compras o interesados en los productos y servicios de tu empresa en otras regiones o ciudades del país.

Tipos de misiones:

- ✓ Misiones comerciales de cercanías: Son actividades realizadas en ciudades pequeñas e intermedias cercanas a la ciudad desde la cual parte la misión.
- ✓ Misiones comerciales de fronteras: Se realizan en ciudades de frontera colombiana con otras naciones.
- ✓ Misiones exploratorias: Se llega a conocer el mercado, a testarlo para futuras misiones comerciales.

<http://www.bogotaemprende.com/contenido/contenido.aspx?catID=786&conID=3170>

Vitrinas Comerciales

Son espacios diseñados para facilitar la exhibición multisectorial de los productos y servicios de emprendedores y empresarios vinculados a Bogotá Emprende que les permiten a los participantes la exhibición de su mejor pieza proceso y acabado para que sea visible a los visitantes de los centros de emprendimiento de Kennedy y Chapinero.

Beneficios:

- ✓ Poder mostrar y dar a conocer tus productos y/o servicios al público de Bogotá Emprende.
- ✓ Testear productos y/o servicios frente al público, potenciales clientes.

<http://www.bogotaemprende.com/contenido/contenido.aspx?catID=788&conID=4068>

Muro de oportunidades

Es un espacio que facilita a todos los emprendedores y empresarios vinculados a Bogotá Emprende, dar a conocer una necesidad específica de su negocio (Qué buscas / Qué ofreces), a través de la publicación de un aviso o anuncio.

<http://www.bogotaemprende.com/contenido/contenido.aspx?catID=789&conID=4069>

Citas con compradores especializados

Estas actividades tienen como fin facilitar el contacto entre compradores (demandantes) y empresarios (oferentes) que cumplen condiciones de calidad, precio, volumen y experiencia, con la posibilidad de un intercambio comercial, en el mediano y largo plazo. Las citas con compradores especializados tienen la particularidad de estar diseñadas en función de la demanda.

Beneficios para el Comprador (Demandante):

- ✓ Disminuye el tiempo que destina a la consecución de proveedores calificados.
- ✓ Contacta con potenciales proveedores en un mismo espacio.
- ✓ Es la oportunidad de ampliar el portafolio de proveedores.
- ✓ Actividad totalmente gratuita. No es servicio social.
- ✓ Dar a conocer el interés de la empresa en nuevos proveedores.
- ✓ Conocer cómo se está moviendo el mercado.

Beneficios para el Empresario (Oferente):

- ✓ Ser parte de una demanda establecida por el comprador invitado.
- ✓ Presentar los productos y/o servicios directamente a las personas que toman las decisiones de compra en la empresa invitada como compradora.
- ✓ Recibir retroalimentación sobre el producto y/o servicio que se está ofertando.
- ✓ Evaluar el interés que genera el producto y/o servicio en el mercado.
- ✓ Hacer alianzas estratégicas con el grupo de participantes (oferentes).
- ✓ Hacer negocios en el mediano y largo plazo con la compañía compradora.
- ✓ Ampliar y fortalecer la cartera de clientes.
- ✓ Fortalecer la marca y portafolio de productos ante el comprador invitado.

<http://www.bogotaemprende.com/contenido/contenido.aspx?catID=759&conID=3979>

Cápsulas

- ✓ Cápsulas para empresarios:
- ✓ Adelántate al futuro con las tendencias de consumo de Bogotá y del mundo
- ✓ Aprende a Negociar
- ✓ Cómo administrar el tiempo de manera efectiva
- ✓ ¿Cómo aplicar soluciones creativas a los problemas de tu empresa?
- ✓ Cómo conseguir el recurso humano que necesitas para tu empresa
- ✓ Cómo conseguir y mantener clientes
- ✓ Cómo construir un escenario de futuro para tu empresa
- ✓ Cómo contratar con el Estado
- ✓ Cómo financiar tu empresa
- ✓ Cómo hacer contratos comerciales
- ✓ Cómo hacer negocios a través de las relaciones públicas

- ✓ Cómo hacer una buena planificación de inventarios
- ✓ Cómo identificar oportunidades de innovación
- ✓ Cómo incrementar el bienestar y motivación en tu equipo de trabajo
- ✓ Cómo manejar el conflicto en la empresa familiar
- ✓ Cómo manejar el dinero de tu empresa de manera efectiva
- ✓ Cómo optimizar el proceso productivo de los bienes y servicios de tu empresa
- ✓ Cómo participar en ruedas, ferias y misiones nacionales
- ✓ Cómo realizar contratos laborales que se ajusten a tu empresa
- ✓ Cómo trabajar en red empresarial
- ✓ Cómo valorar tu empresa
- ✓ Conoce el mundo de los negocios por Internet
- ✓ Conoce las reglas para ejecutar, terminar y liquidar los contratos laborales
- ✓ Conoce los requisitos de calidad que exige el mercado
- ✓ Conoce y aprovecha las oportunidades de los mercados nacionales
- ✓ Conoce y estructura los costos de tu empresa
- ✓ Construye tus propias reglas para administrar tu negocio
- ✓ Define la estructura contable y financiera de tu empresa
- ✓ Define y proyecta el flujo de caja de tu empresa
- ✓ Desarrolla la capacidad de ahorro e inversión en tu empresa
- ✓ Etiqueta y protocolo
- ✓ Formula la estrategia de tu empresa
- ✓ Franquicias: una estrategia para el crecimiento y expansión de las empresas
- ✓ Gestión ambiental empresarial
- ✓ Gestiona y optimiza la cartera de tu empresa
- ✓ Identifica el proceso logístico de tu empresa
- ✓ Imagen Corporativa
- ✓ Importancia y beneficios de las marcas
- ✓ Interpreta los estados financieros de tu empresa
- ✓ La Vitrina: herramienta de negocios y promoción visual
- ✓ Pasos para crear una cultura de innovación en tu empresa
- ✓ ¿Qué es innovación y cómo innovan las empresas?
- ✓ Responsabilidad Social Empresarial
- ✓ Revisa y ajusta la estrategia de tu empresa
- ✓ Utiliza Internet para la innovación empresarial y los negocios
- ✓ Utiliza las herramientas de informática y telecomunicaciones a favor de tu empresa

<http://www.bogotaemprende.com/contenido/contenido.aspx?catID=754&conID=4228>

Talleres

Talleres para hacer crecer la empresa:

- ✓ Cómo gestionar la contabilidad de tu empresa, una visión gerencial
- ✓ Cómo gestionar tu empresa familiar

- ✓ Cómo hacer un estudio de mercado
- ✓ Cómo negociar efectivamente
- ✓ Cómo operar tu empresa
- ✓ Cómo vender los productos y servicios de tu empresa
- ✓ Convierte la logística empresarial
- ✓ en una aliada para alcanzar la competitividad de tu empresa
- ✓ Gestión de la innovación
- ✓ Gestión por procesos, un enfoque de calidad hacia el cliente
- ✓ Marcas seductoras
- ✓ Mejora la rentabilidad de tu empresa
- ✓ Observación a la innovación

<http://www.bogotaemprende.com/contenido/contenido.aspx?catID=755&conID=4225>

- **Círculos de innovación**
- **Juegos de habilidades empresariales**
- **Encuentros empresariales**
- **Asesoría**
- **Cartillas prácticas**
- **Jornadas de Financiamiento**

5. *Asesoría Financiera PyME – México – Secretaría de Economía*

<http://www.reddeconsultoresfinancieros.com.mx>

Los Consultores Financieros PyME forman parte de la estrategia que la Secretaría de Economía ha instrumentado para facilitar el acceso al financiamiento a los Emprendedores, Micro, Pequeñas y Medianas Empresas, este programa constituye uno de los pilares del Sistema Nacional de Financiamiento PyME.

La Red Nacional de Consultores Financieros PyME surge como una respuesta para romper las barreras que han impedido una vinculación efectiva entre las PyMEs y la oferta de productos financieros enfocada a este sector.

La Red de Consultores Financieros está conformada por profesionales capacitados y acreditados por la Secretaría de Economía, quienes apoyan a los empresarios en sus gestiones para obtener el financiamiento más adecuado a sus necesidades.

Hoy en día el Consultor Financiero acompaña de principio a fin al empresario durante el proceso para obtener un financiamiento y de forma **gratuita**, diagnosticando la viabilidad de un crédito para la empresa, seleccionando junto con el empresario el

producto más adecuado y, finalmente, lo ayuda a identificar el impacto del financiamiento obtenido.

Objetivos

- **Diagnostica** las necesidades de financiamiento de la PyME
- **Identifica** si es sujeto de crédito.
- **Selecciona** junto con la empresa el producto de crédito disponible más adecuado.
- **Realiza la gestión** en coordinación con la PyME ante la institución crediticia.
- **Seguimiento** al impacto del crédito en la PyME.

6. Intermediarios Financieros Especializados – México – Secretaría de Economía

<http://www.ifespyme.org.mx/>

A través del programa IFESPYME, la Secretaría de Economía apoya la Constitución y fortalecimiento de Intermediarios Financieros No Bancarios especializados en micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYMES), con el propósito de que estas tengan acceso a más y mejores productos de financiamiento.

Este programa tiene como objetivo que las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYMES) tengan acceso a más y mejores productos de financiamiento a través de más y mejores intermediarios financieros.

Forman parte de este programa Sociedades Financieras de Objeto Limitado (SOFOLES), Sociedades Financieras de Objeto Múltiple (SOFOMES), Uniones de Crédito, Empresas de Factoraje Financiero, Arrendadoras Financieras, Entidades de Ahorro y Crédito Popular, Entidades de Fomento Estatales y en general los Intermediarios Financieros especializados en MIPYMES vinculados a programas de acceso al financiamiento de la Secretaría de Economía.

7. Consultoría en Productividad – México – Compite

<http://www.compite.org.mx>

COMPITE apoya para seguir adelante con los proyectos de crecimiento, expansión y consolidación de un negocio; en las propias instalaciones de la empresa, con consultores altamente calificados y avalados por la acreditación COMPITE, los cuales implementarán en la empresa una metodología con las siguientes características:

- De intervención Rápida Teórico- Práctica
- Teórico-Prácticas
- En esquema individual ó grupal
- Con una duración de 35 y 16 horas

El costo del curso para el esquema individual es de entre MX\$34.790 (US\$2.640 o AR\$12.100) para microempresas y MX\$58.464 (US\$4.440 o AR\$20.300), para grandes. El esquema grupal esta solo disponible para microempresas, con un costo de MX\$21.700 (US\$1.650 o AR\$7.540)¹².

8. Consultoría PyME-JICA – México – Secretaría de Economía

<http://www.consultoriapymejica.org.mx/>

En el marco del Acuerdo para el Fortalecimiento de la Asociación Económica entre Japón y los Estados Unidos Mexicanos, la Secretaría de Economía a través del Fondo PyME impulsa actualmente el Programa de Formación de Consultores PyME-JICA.

El Programa de Consultoría Empresarial PyME-JICA tiene como objetivo fomentar el desarrollo y consolidación de las PyMEs, a través de la aplicación de un modelo de atención integral de consultoría estandarizada, por los Consultores PyME-JICA registrados por la Secretaría de Economía, que los apoyen en el incremento de su competitividad de 144 Pymes en una primera etapa y 500 Pymes en una segunda etapa.

En el marco del Acuerdo para el Fortalecimiento de la Asociación Económica entre Japón y los Estados Unidos Mexicanos, la Secretaría de Economía a través del Fondo PyME impulsa actualmente el Programa de Formación de Consultores PyME-JICA.

Esta dirigido a Pequeñas y Medianas Empresas Mexicanas de los sectores de Industria, Comercio y Servicios, formalmente constituidas que no estén recibiendo apoyos federales para consultoría.

¹² Valores tomados al tipo de cambio de referencia promedio para el año 2012.

Beneficios

Servicios de consultoría estandarizada, que identifica el problema raíz dentro de un análisis diagnóstico de las áreas sustantivas de la empresa: administración, finanzas, mercadotecnia, producción y recursos humanos, guiándolos en un proceso de apoyo, atención y mejora continua con soluciones de alto impacto y bajo costo.

Requisitos

- Estar formalmente Constituida.
- Tener cuando menos 2 años de operación.
- Empresas micro de 7 empleados o más, pequeñas y medianas empresas.
- No incentivar o influir en prácticas ilegales.
- Disponibilidad de 3 meses (micro empresa) o 4 meses (pequeña y mediana empresa).
- Preferentemente que no haya participado en un proceso de consultoría anteriormente.
- Que no esté recibiendo algún subsidio para consultoría por cualquier otro Programa Federal.
- Que el dueño o representante legal esté dispuesto a proporcionar los datos económicos y financieros necesarios para elaborar un plan de Asesoría y Mejora para su empresa y tener la capacidad de invertir en las mejoras requeridas.

Duración y Costos* para el año 2011

Tamaño	Duración	Costo del Servicio	Subsidio Fondo PyME	Pago de la Empresa
Micro	50 hrs. en 3 meses	MX\$39.157 (US\$3.151 o AR\$13.020)	MX\$29.367 (US\$2.363 o AR\$9.760)	MX\$9.789 (US\$788 o AR\$3.255)
Pequeña	70hrs. en 4 meses	MX\$59.036 (US\$4.750 o AR\$19.630)	MX\$29.518 (US\$2.375 o AR\$9.800)	MX\$29.518 (US\$2.375 o AR\$9.800)
Mediana	80hrs. en 4 meses	MX\$77.109 (US\$6.205 o AR\$25.640)	MX\$38.554 (US\$3.102 o AR\$12.820)	MX\$38.554 (US\$3.102 o AR\$12.820)

* Valores tomados al tipo de cambio de referencia promedio para el año 2011.

9. Red Europa Empresa – UE – Comisión europea

http://portal.enterprise-europe-network.ec.europa.eu/index_es.htm

La Red Europa Empresa (Enterprise Europe Network) fue creada y es dirigida por la Dirección General de Empresa e Industria de la Comisión Europea. La Enterprise Europe Network ofrece una amplia gama de servicios a pymes y emprendedores, entre otros, ayudándoles a acceder a la información de mercado, superar los obstáculos legales e identificar potenciales socios comerciales en toda Europa, incluido el apoyo la innovación y el servicio de transferencia de tecnología.

La Enterprise Europe Network incluye cerca de 600 socios en 44 países que emplean a alrededor de 4.000 empleados con experiencia ayudando a incrementar la competitividad de las empresas de la UE. Es co-financiada con el presupuesto de la UE bajo el Programa para el Emprendedorismo y la Innovación (EIP) dentro del Programa para la Competitividad y la Innovación (CIP). Su presupuesto es de €320 millones para el período 2007-13 (que equivalen a US\$411 millones y a AR\$1.868 millones, al tipo de cambio de referencia promedio para el año 2012).

Los servicios que provee son los siguientes:

Internacionalización

Al expandir un negocio a otro país se necesita socios competentes y de confianza. La Enterprise Europe Network ayuda a encontrarlos. Su base de datos contiene miles de perfiles de empresas y permite conocer a posibles socios comerciales en persona en los eventos de *matchmaking* que organizan.

Con cientos de perfiles de empresas añadidas cada semana, la base de datos de cooperación empresarial es una de las mayores del mundo. Cuando se entra en contacto con la Red, esta ingresa la oferta o solicitud de cooperación en la base de datos. Luego, el ingresado recibirá las actualizaciones de las empresas interesadas en el mismo tipo de operaciones transfronterizas.

También organizan eventos de *matchmaking* en toda Europa donde se puede conocer a posibles socios comerciales en persona. Programan reuniones para los interesados y les ayudan a prepararse para las reuniones. Los eventos de “matchmaking” suelen tener lugar en las ferias internacionales, lo que ayuda a disminuir los costos de viaje y alojamiento.

Transferencia de tecnología

La Red agrupa aplicaciones de investigación y comerciales utilizando la mayor base de datos europea de tecnologías de vanguardia, que contiene más de 23.000 perfiles. La base de datos se actualiza con nuevos perfiles semanalmente.

Acceso al financiamiento

La Red ayuda a evaluar la situación financiera de las empresas y a elegir la apropiada fuente de apoyo:

- capital de riesgo y préstamos;
- ayuda financiera pública;
- créditos fiscales.

El capital de riesgo y los préstamos son importantes para los emprendedores, los start-up y las fases de crecimiento. La Red prueba los planes de negocios para asegurarse de que pueden satisfacer a los inversores más exigentes. Además, entrena a los interesados para presentar el plan de negocios y lo ponen en contacto con los inversores, inversores ángeles, entidades de capital riesgo y bancos.

La financiación de los inversores se puede completar con la ayuda de las autoridades regionales, nacionales o de la UE. Los expertos de la Red asesoran sobre cómo se puede tener acceso a los fondos públicos y subvenciones para la investigación y el desarrollo, la innovación, la inversión, los servicios de consultoría, el empleo, la formación o la exportación.

Los créditos fiscales son otra manera de financiar las empresas. Las oficinas locales de la Red asesoran sobre las oportunidades en cada país, tales como créditos fiscales para la investigación y el desarrollo, la inversión o la contratación de personal adicional.

Financiación de la investigación

La participación en un proyecto de investigación financiado por la UE es una gran manera de aumentar la competitividad de las empresas. La Enterprise Europe Network e ayuda a identificar las necesidades de las empresas y su potencial y conecta con los socios adecuados para proyectos exitosos.

La Red no financia proyectos directamente, pero ayuda a aprovechar el 7º Programa Marco de Investigación (7PM). Cuenta con un presupuesto de € 50,5 mil millones (que equivalen a US\$64,8 mil millones y a AR\$294,4 mil millones, al tipo de cambio de referencia promedio para el año 2012) para el período 2007-13, con € 1,3 mil millones (que equivalen a US\$1,7 mil millones y a AR\$7,6 mil millones) reservados exclusivamente para pequeñas empresas.

En primer lugar se necesita una idea convincente y un buen equipo, luego la Enterprise Europe Network lleva a cabo las siguientes tareas:

- evalúa la tecnología para identificar el potenciales, las necesidades y las oportunidades de financiación;
- ayuda a formular las ideas de proyectos;
- encuentra asociados;
- aumenta las habilidades de redacción de propuestas y de gestión de proyectos;
- ayuda a llegar a acuerdos de cooperación.

Asesoramiento en estándares y leyes de la UE

Los expertos de la Enterprise Europe Network ayudan a encontrar “el camino a través del laberinto legal” y así facilitar la venta de los productos o servicios en otro país de la UE.

La Red mantiene informado a los interesados acerca de las novedades en la legislación de la UE, alerta sobre las oportunidades de licitación y proporciona capacitación. Sus expertos informan sobre las políticas y programas europeos relevantes para cada negocio y cómo hacer para que funcionen para uno.

En tres años, los expertos de la Red han contestado cerca de 375.000 preguntas sobre temas de la UE.

Derechos de Propiedad Intelectual (IPRs por su sigla en inglés)

La Enterprise Europe Network ayuda a encontrar la manera de proteger y sacar el máximo partido de las ideas y tecnologías de las empresas. También conectan a los interesados con las organizaciones y expertos en derecho de propiedad intelectual, lo cual ahorra tiempo y dinero.

La Red proporciona información y asesoramiento en propiedad intelectual. Trabaja en estrecha colaboración con organizaciones especializadas que ayudan a las pequeñas empresas a utilizar los derechos de propiedad intelectual para proteger y beneficiarse de sus ideas y la innovación. También ayuda encontrar nuevos mercados y oportunidades de exportación.

Atención sobre los problemas a raíz de las leyes de la UE

La Comisión Europea se retroalimenta sobre el impacto que las propuestas e iniciativas legislativas están teniendo las pequeñas empresas. Recibe los problemas que enfrentan las empresas que hacen negocios en el país o en toda Europa.

En la elaboración de proyectos de ley que afectan a las empresas, la Comisión también consulta a las pequeñas empresas para asegurarse de que se reduce la burocracia y ayuda a sacar el máximo provecho de las oportunidades en la Unión Europea. Se ha diseñado una serie de herramientas de consulta para escuchar los puntos de vista.

La Enterprise Europe Network acerca herramientas a las empresas y transmite los mensajes de estas, utilizando todos los canales de retroalimentación disponibles, desde opinar sobre la legislación prevista y participar en paneles de pruebas hasta proponer soluciones alternativas.

European Commission
Enterprise Europe Network

Home About Services Events Success stories News & Media

Latest news
7 January 2013
India joins the Network
New year, new country: India is the 54th country joining the Network!
India has become an official member of the Enterprise Europe Network with three new partners, bringing the number of countries involved to a record 54. It will expand horizons in Asia for Network clients.

Success stories
Subscribe

Your business is our business
The Enterprise Europe Network helps small business to make the most of the European marketplace. Working through local business organisations, we can help you:

- Develop your business in **new markets**
- Source or license **new technologies**
- Access **EU finance** and **EU funding**

Click on the map to find your local branch

Success stories

- Thinking in another dimension
- Rolling into new markets
- Blazing a new trail

See all success stories

What clients say...

"We don't have the resources to explore business leads on our own. Fortunately, the Enterprise Europe Network brought a new client straight to our doorstep."
Francisco Sarrion, Ardeno Films

10. Servicio de Asesoría a Empresas – UE - BERD

<http://www.ebrd.com/pages/workingwithus/sbs/how/bas.shtml>

El Servicio de Asesoría a Empresas (BAS por su sigla en inglés) del Banco Europeo de Reconstrucción y Desarrollo, permite a las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYMES) acceder a una amplia gama de servicios de consultoría, facilitando proyectos con consultores locales sobre una base de reparto de costes. La asistencia directa para mejorar el rendimiento empresarial se combina con actividades sistemáticas de desarrollo del mercado para crear infraestructuras sostenibles y comercialmente viables de apoyo a la MIPYME en los países donde el Banco opera. BAS trabaja tanto en la demanda como de la oferta, haciendo hincapié en los beneficios del uso de consultores externos para las empresas y aumentar directamente la oferta y calidad de los servicios locales de asesoramiento. BAS trabaja en estrecha colaboración con el Programa de Crecimiento Empresarial (EGP).

Cómo trabaja BAS

Los proyectos BAS duran alrededor de cuatro meses y le permiten a las empresas desarrollarse y crecer mediante la mejora de la planificación de la competitividad empresarial, la gestión, la calidad y los proyectos estratégicos. BAS se implementa a través de una estructura de gestión que comprende equipos locales en cada país de operación. Actualmente BAS tiene alrededor de 600 proyectos en curso en 20 países del sudeste de Europa, Rusia, Mongolia, Asia Central y el Cáucaso Sur. BAS ha utilizado más de 4000 consultores locales, todos evaluados y aprobados por las oficinas locales, que mantienen una base de datos de consultores calificados.

El ciclo de un proyecto BAS

1. Aplicación: La empresa contacta al BAS y se desarrolla un equipo de trabajo de referencia
2. Selección: La empresa y BAS seleccionan al consultor local más calificado y firman un acuerdo de subvención
3. Puesta en práctica: El proyecto es llevado a cabo por el consultor con el monitoreo de BAS
4. Desembolso: La empresa confirma que el proyecto fue ejecutado con éxito, paga al consultor y recibe la subvención del BAS
5. Evaluación: BAS lleva a cabo una evaluación un año después para evaluar el impacto y los progresos realizados

Áreas para proyectos BAS

Las empresas pueden solicitar la asistencia BAS en las siguientes áreas:

- Análisis del mercado y planificación: estudios de mercado, encuestas, desarrollo de estrategias, la marca, material promocional, diseño de sitios web
- Planificación del desarrollo: planificación estratégica y de negocios, planificación de expansión/diversificación, análisis de costes, gestión financiera
- Estudios de viabilidad
- Búsqueda de socios: proveedores, inversores, búsqueda de clientes, gestión de las adquisiciones
- Reorganización/reestructuración: desarrollo organizacional, gestión de recursos humanos, ventas/distribución de sistemas, gestión de la logística
- Informatización financiera/gestión de sistemas de información: Sistema de gestión de la información financiera, CRM o sistemas ERP
- Agricultura: cultivos, ganadería y manejo de la tierra
- Sistemas computarizados de fabricación: sistemas de diseño asistido por ordenador (CAD por su sigla en inglés), fabricación asistida por ordenador (CAM por su sigla en inglés), paquetes, modelado
- Estudios de ingeniería: Planificación edilicia/Diseño, optimización de espacio, diseño de infraestructura, maquinaria/equipo de selección, instalación
- Gestión de la calidad y certificación: ISO 9000 - 27000, Análisis de Riesgos y Puntos Críticos de Control (HACCP por su sigla en inglés)
- Eficiencia energética y medio ambiente: Auditoría energética, energías renovables, evaluación de impacto ambiental, integrados de la contaminación.

Los equipos BAS ayudan a las empresas a identificar a un consultor adecuado de la base de datos de BAS y proporcionan el siguiente apoyo:

- Desarrollo del proyecto incluyendo diagnósticos empresariales, adaptando las necesidades de la empresa con el asesoramiento adecuado y la definición de las tareas de consultoría
- Supervisión durante la ejecución del proyecto
- Subvención Flexible: contribución de 25-75 por ciento del costo del proyecto total neto, con un límite de €10.000 (que equivale a US\$12.841 y a AR\$58.373, al tipo de cambio de referencia promedio para el año 2012).

¿Cómo se evalúan los proyectos BAS?

Aproximadamente 12 meses después de que un proyecto BAS se ha completado, un informe de evaluación del proyecto analiza los beneficios derivados y su impacto en la empresa. Los proyectos luego son valorados de acuerdo a una escala de: Gran éxito - éxito - Satisfactorio - Insatisfactorio - Cancelado

La calificación final de un proyecto se basa en dos tipos de evaluaciones: la calidad de la aplicación y el impacto sustentable que ha tenido en la empresa en relación con el objetivo del proyecto. Los Criterios de Asistencia para el Desarrollo de la OCDE (DAC por su sigla en inglés) para la supervisión de proyectos se incorporan a estas evaluaciones, abordando la pertinencia de un proyecto, eficiencia, eficacia, impacto y sustentabilidad. Las subvenciones de BAS se abonarán únicamente sobre la finalización satisfactoria de un proyecto.

Resultados de BAS

Desde su creación en 1995 BAS ha ayudado a más de 11.500 proyectos, comprometiendo más de €100 millones (que equivale a US\$128 millones y a AR\$584 millones, al tipo de cambio de referencia promedio para el año 2012) en fondos de donantes, acompañado de €50 millones (que equivale a US\$64 millones y a AR\$292 millones, al tipo de cambio de referencia promedio para el año 2012) en contribuciones de los clientes. Los proyectos apoyados por BAS suelen durar unos cuatro meses. El 72% de los proyectos han dado lugar a aumento de la cifra de negocios de la empresa y alrededor del 50% de las empresas reportaron un aumento en el número de empleados después de un proyecto. Además, el 22% de las empresas asistidas han recibido financiamiento externo después de un proyecto BAS.

11. Programa de Asistencia para el Crecimiento Empresarial – UE - BERD

<http://www.ebrd.com/pages/workingwithus/sbs/how/egp.shtml>

El Programa de Crecimiento Empresarial (EGP por su sigla en inglés) ayuda a las pequeñas y medianas empresas a transformarse en grandes empresas. Los asesores EGP permiten que las empresas puedan hacer cambios estructurales y desarrollar nuevas habilidades de negocios a nivel directivo, ayudándoles a crecer y competir en la economía de mercado. EGP opera en conjunto con el Servicio de Asesoría a Empresa del BERD (BAS).

Cómo trabaja el EGP

Los servicios de asesoramiento del EGP son proporcionados por experimentados CEOs y directores de países económicamente desarrollados. Los asesores transmiten conocimiento técnico y de gestión a las empresas, transmitiendo los principios de una

gestión responsable y el intercambio de experiencias comerciales directas con los altos directivos.

El EGP se gestiona sobre una base sin fines de lucro, utilizando fondos de los donantes para apoyar los proyectos. Alrededor del 50% de la financiación es proporcionada por la Unión Europea. El resto proviene de países donantes individuales o grupos de países donantes. No se otorga a las empresas financiación directa.

Objetivos del EGP

- Construir la confianza de las pequeñas y medianas empresas (PYME) para operar con éxito y adaptarse a los mercados internacionales.
- Ayudar a las PYME a cumplir la legislación industrial y el desarrollo de buenas prácticas ambientales.
- Ayudar a las PYME en la preparación de un plan de negocios, basándose en las mejores prácticas de negocios internacionales.
- Establecer la dirección estratégica y atraer inversiones externas.
- Asesorar sobre las capacidades de diseño y producción para ser comparables con los competidores internacionales.
- Mejorar la posición competitiva de las PYMES con las estrategias de marketing y la red de contactos internacionales.
- Introducir nuevas técnicas empresariales y específicas de la industria directamente a la alta dirección de las PYME.
- Lograr resultados sostenibles mediante el cambio de la cultura empresarial de la empresa y la mejora de la viabilidad del negocio.

Resultados del EGP

Desde su creación en 1993 EGP ha ayudado a más de 1.975 empresas, por importe de €114 millones (que equivale a US\$146 millones y a AR\$665 millones, al tipo de cambio de referencia promedio para el año 2012) en fondos de los donantes a través de 30 países. Los proyectos de EGP por lo general tienen una duración de hasta 18 meses. De los proyectos, el 85% ha sido calificado como "éxito" o superior en las evaluaciones independientes basándose en resultados globales, como la capacidad de gestión mejorada, mayor productividad, mayor volumen de ventas, planificación de negocios y la capacidad de mejora de la comercialización y el diseño. Además, alrededor del 15% de las empresas asistidas han recibido financiamiento externo después de un proyecto EGP.

¿Cómo se estructura un proyecto EGP?

El EGP mantiene una base de datos de más de 3.000 Asesores Industriales Seniors (SIAs por su sigla en inglés) y especialistas de una amplia gama de industrias. Todos los consejeros tienen por lo menos 15 años de experiencia como jefe de una empresa en un sector importante en la economía de mercado.

Los coordinadores de los equipos nacionales de EGP (TTCCs por su sigla en inglés) evalúan la elegibilidad de las empresas para la asistencia y coordinan las operaciones de las actividades de los SIAs.

El SIA es seleccionado del mismo sector industrial que la empresa beneficiaria. El SIA dirige un equipo de proyecto EGP incluyendo uno o más especialistas funcionales y con un TTCC para ayudar. El SIA ayudará a la empresa a analizar sus problemas y hacer los cambios de gestión y culturales necesarios para crear una empresa rentable e independiente. Este cambio se producirá por la misma dirección de la empresa, el equipo EGP trabaja para transferir las habilidades y los conocimientos técnicos y evitar crear dependencia.

Cada proyecto es único, adaptado a las necesidades de cada empresa. Los elementos típicos incluyen el desarrollo de estrategias de ventas y marketing, realizar la planificación financiera y estratégica y la reestructuración de la organización para atraer financiación externa.

Cada equipo EGP pasa alrededor de 60 días con la empresa durante un período de 18-24 meses. Después de que el proyecto esté terminado, el impacto en el rendimiento del negocio de la compañía se evalúa de forma independiente.

Beneficios a largo plazo de la labor del EGP

Los proyectos EGP desarrollan fuertes y autosuficiente directores en la gestión de las empresas asociadas, creando un nuevo recurso sustentable, que sigue siendo beneficioso después de la finalización del proyecto.

Produce administradores cualificados y dinámicos que puedan contribuir a la revitalización de los sectores y lograr la reestructuración de la industria desde el interior, lo que puede ser más eficaz que las soluciones impuestas desde el exterior.

12. Sistemas de IT Utilizados en el Seguimiento y Monitoreo del Proyecto – Corea - SMBA

El sistema maneja todos los aspectos de la encuesta de la demanda, el anuncio de los programas, las aplicaciones de los programas, contratos, pagos y seguimiento financiero, etc. Parece que hay un alto grado de integración entre el sistema y los bancos, la agencia de la gestión del sistema y otras organizaciones en Corea. También parece que los participantes puedan acceder al sistema y comprobar el estado de su solicitud en línea en cualquier momento.

Estos sistemas ya se utilizan en Europa, por ejemplo, el sistema informático utilizado por Eurostars para el seguimiento de sus proyectos facilita, aplicaciones, evaluación y presentación de informes del proyecto. El sistema coreano sin embargo, no va más allá de la integración de los gastos, los vínculos con otros sistemas, como los bancos, las bases de datos nacionales de empresas y los solicitantes que permiten seguir el progreso de su propuesta.

Obviamente, también requiere una infraestructura desarrollada y un alto grado de alfabetización informática y el acceso de banda ancha y un ordenador en el grupo objetivo, de modo que, por ejemplo, todos los participantes pueden acceder y utilizar el sistema. En la mayoría de países europeos la banda ancha es disponible y efectiva en ciudades, pero este no es siempre el caso en áreas más rurales.

13. Evaluación de impacto del proyecto – COREA - SMBA

El sistema coreano parece poner mucho énfasis en el seguimiento y la supervisión de los avances del proyecto. Una buena práctica es el uso del equipo de evaluación inicial en el seguimiento de los avances del proyecto. Con ello se consigue la continuidad entre la evaluación y seguimiento que no siempre está presente en los programas de financiación. También hay mucho énfasis puesto en el seguimiento del impacto en la financiación de proyectos de las PYME. La capacidad de justificar el apoyo en términos de impacto económico es importante para cada organismo de financiación. En Corea, la recopilación de los datos de este impacto está integrada en el proceso del programa.

En particular, la evaluación posterior del proyecto es llevado a cabo por hasta 5 años después de concluido el proyecto, que se centra en gran medida en el éxito de la comercialización del proyecto. Es interesante que el impacto en desarrollo tecnológico

de la empresa sea evaluado. Esto se mide al intentar cuantificar la brecha tecnológica para el producto de años en comparación con los principales países y cuantificar la posición del producto en el mercado mundial. Se admitió que inevitablemente las respuestas de las empresas pueden ser demasiado optimistas. También parece ser un enlace de apoyo en el futuro a la trayectoria del éxito, es decir, las empresas pueden obtener un trato preferencial o no preferencial en función del éxito de la empresa o del éxito del proyecto. Esto debería proporcionar un incentivo para que las empresas y así devolver los datos del impacto después de que el proyecto haya terminado. También hay que recordar que los proyectos exitosos tienen la obligación de pagar hasta un 30% de la subvención en los "aranceles de tecnología" que pueden actuar como un desincentivo para inflar demasiado el éxito del proyecto.

En el caso de Corea, el hecho de que las empresas pueden obtener puntos extra en la evaluación del proyecto futuro basado en el éxito del proyecto anterior proporciona un buen incentivo para una alta tasa de retorno en los datos de evaluación de impacto.

IV.4. Apoyo a la internacionalización

IV.4.1. Asistencia

1. Primera Exportación – Brasil - MDIC

<http://www.primeiraexportacao.mdic.gov.br/>

Este programa tiene como objetivo incrementar las exportaciones brasileñas a través de la inclusión de pequeñas y medianas empresas al mercado internacional a través de un seguimiento sistemático del proceso de internacionalización, y desarrollar en conjunto con los gobiernos estatales, quienes a través de un conjunto de entidades locales realizan una selección de las empresas beneficiarias del programa.

El programa se inicia cuando la empresa interesada expresa su deseo de participar en la iniciativa a través de un formulario web en el sitio del programa.

En 2010, el proyecto Primera Exportación tuvo una revisión de su metodología, que se adaptó para atender a un mayor número de empresas y triplicar el número de Estados participantes. Goiás, Río Grande do Norte y Espírito Santo, Estados donde se llevó a cabo el proyecto piloto, se han asociado con la SECEX/MDIC Minas Gerais, Río de

Janeiro, Pernambuco, Paraná, Santa Catarina y Bahía. En Espírito Santo, un segundo ciclo de acompañamiento a las empresas se está estructurando.

La nueva metodología ha modificado los plazos, estableciendo la duración aproximada de 27 meses para la finalización del ciclo del proyecto. Cada ciclo se divide en tres etapas:

1. Estructuración: período de acercamiento entre la SECEX / MDIC y el gobierno estatal, movilización de las autoridades locales para conformar el Comité Directivo Regional, firma del Acuerdo de Cooperación Técnica y la Agenda de Trabajo pactada, pre-selección de las empresas que serán atendidas, selección y capacitación de agentes de Primera Exportación.
2. Aplicación: etapa de asesoramiento de las empresas participantes por parte de los agentes del Proyecto. Se compone de cinco fases: diagnóstico, investigación de mercado, adecuación del producto y del proceso de producción, promoción comercial y operación de la transacción.
3. Evaluación: Cuando el proyecto y el agente son valorados a través de cuestionarios por los empresarios atendidos. De la misma forma, a partir de 2010 también se evaluará el conocimiento interiorizado por las empresas durante su participación en el proyecto.

Durante el bienio 2010-2011 fueron atendidas exitosamente 6 empresas, principalmente del estado de Minas Gerais y siendo el destino de sus exportaciones América Latina.

2. Internacionalización de la Micro y la Pequeña Empresa – Brasil - SEBRAE

<http://www.sebrae.com.br/customizado/internacionalizacao-da-micro-e-pequena-empresa//>

Prepara a los empresarios para competir en Brasil y en todo el mundo, con el apoyo de socios como Apex-Brasil y el Banco do Brasil. El foco de acción se centra en la promoción de las exportaciones y nuevas oportunidades a ser explotadas por las PyMEs.

SEBRAE ayuda a miles de empresas a operar de manera sostenible en el mercado externo. La internacionalización de una empresa es un proceso complejo que involucra no sólo exportar sino también importar, hacer acuerdos de asociación con empresas extranjeras para vender a terceras partes, para proporcionar los productos y adquirir tecnología.

Actuar en el mercado internacional puede hacer que las micro y pequeñas empresas brasileñas sean más competitivas y rentables. Es una excelente oportunidad para ganar clientes en los mercados extranjeros e importar productos /servicios de alto valor agregado. Asimismo, las empresas pueden establecer alianzas con otros negocios en el extranjero para ofrecer productos.

Objetivos del programa

- Preparar a las PyMEs para un mercado interno cada vez más globalizado;
- Aumentar el número de empresas exportadoras, el volumen y la calidad de sus exportaciones;
- Crear conciencia sobre los beneficios y oportunidades de la internacionalización;
- Identificar estrategias y prácticas para obtener mayor provecho de las oportunidades de importación de bienes y servicios, y la absorción de innovación y nuevas tecnologías desde el extranjero.

Focos de Actuación

- Promoción de las exportaciones;
- Nuevos modos de acceso a los mercados extranjeros;
- Nuevas oportunidades para ser explotadas por las micro y pequeñas empresas como demandantes de bienes, servicios y tecnologías del mercado externo.

A quién está destinado

Empresas que exportan:

- Recién ingresadas a la base exportadora, con actividad exportadora discontinua, que abandonaron la base exportadora o con actividades de exportación ininterrumpidas.

Empresas que nunca han participado en el mercado internacional:

- Candidatas a ingresar en el mercado externo o que estén "listas" para exportar.

3. *Planificador de Negocios de Exportación – EUA - SBA*

<http://www.sba.gov/content/export-business-planner>

El Planificador de Negocios de Exportación (Export Business Planner) es una herramienta gratuita y personalizada para los propietarios de pequeñas empresas que están explorando la posibilidad de exportar. Usando el planificador, se puede trabajar a través de los procesos críticos de la preparación del proceso de exportación y la planificación a través de un documento de fácil acceso que puede ser actualizado y consultado una y otra vez a medida que el negocio de exportación crece.

Algunas de las etapas del Planificador son:

- Cómo determinar si la empresa está lista para exportar
- Capacitación y asesoría
- Hojas de trabajo para la investigación del mercado global
- Información sobre financiamiento y opciones existentes
- Plantillas adaptables para planes de exportación y marketing

Esta es una herramienta de bajo costo, ya que se desarrolla una vez, con manuales paso a paso para guiar al futuro exportador. Sin embargo el proceso lo lleva adelante cada uno por sí mismo, y se puede complementar con un servicio de consultas por email.

4. *Aceleración Internacional de Emprendimientos Tecnológicos - Global Connection – Chile - CORFO*

Objetivo: Este programa consiste en apoyar a emprendedores nacionales en el proceso de internacionalización de sus negocios a través de la participación en aceleradoras de negocios extranjeras de reconocido prestigio mundial.

¿Cuál es el apoyo que entrega?: Este programa apoya los aspectos necesarios para que emprendedores chilenos puedan participar en programas de aceleración, en temas tales como costos del programa de aceleración de negocios, pasajes aéreos y seguros asociados, alojamiento, movilización, emisión y renovación de garantías.

Entrega un financiamiento de hasta un 90% del costo total del programa, con un tope de \$20.000.000 de pesos chilenos (Equivalente a \$170.867 y US\$41.373, al tipo de cambio

de referencia promedio para el año 2012) por empresa, distribuidos de la siguiente manera:

- Hasta \$15.000.000 de pesos chilenos (Equivalente a \$128.150 y US\$31.030, al tipo de cambio de referencia promedio para el año 2012) para el pago del programa de aceleración internacional.
- Hasta \$5.000.000 de pesos chilenos (Equivalente a \$42.716 y US\$10.343, al tipo de cambio de referencia promedio para el año 2012) para el pago de pasajes aéreos, seguros asociados, alojamiento, movilización y emisión y renovación de garantías.

El aporte del 10% restante lo deberá realizar la empresa beneficiaria del subsidio y consiste en un aporte no pecuniario valorado en horas-hombre trabajadas durante el aceleramiento del proyecto en la entidad extranjera.

<http://www.corfo.cl/programas-y-concursos/programas/aceleracion-internacional-de-emprendimientos-tecnologicos--global-connection>

5. Proyecto Asistencia Técnica al Comercio - Colombia - Dir. de la MIPyME (MCIT)

El proyecto tiene como objetivo la promoción de las exportaciones productivas mediante el fortalecimiento institucional del sistema de comercio exterior colombiano.

Este Proyecto es una iniciativa de cooperación cofinanciada por la Unión Europea, el cual es una manifestación concreta del compromiso europeo por allanar el camino hacia un futuro acuerdo comercial el cual permitirá entrenar y actualizar a las entidades técnicas del país, al sector privado y en particular a las MIPyMEs en los procedimientos exigidos por los mercados objetivos de exportación.

El proyecto en concreto, pretende que, mediante la coordinación del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, se contribuya a superar las barreras no arancelarias y a mejorar los mecanismos para afrontar las demás barreras a la libre competencia y se sustenta en la necesidad de fortalecimiento institucional y de capacidades público privadas para aprovechar el comercio internacional como mecanismo de reducción de la pobreza.

El proyecto está estructurado para el cumplimiento de dos resultados principales. El primer resultado está orientado a reducir el impacto de las barreras arancelarias sobre las exportaciones colombianas; y el segundo resultado busca mejorar la capacidad

institucional y las herramientas, en términos de recursos legales, técnicos y humanos para la aplicación de las normas nacionales y supranacionales existentes en materia de inversión extranjera, propiedad intelectual, protección de la competencia y mecanismos de resolución de controversias.

El primer resultado busca a través de actividades de asistencia técnica, mejorar la capacidad técnica institucional que apoya al sector productivo y en especial a las MIPyMEs en el cumplimiento de los requisitos técnicos para exportar. En esta medida, se han identificado cuatro áreas claves en las cuales se implementarán acciones:

1. Se complementarán las acciones en análisis de riesgo diseñadas por el Gobierno de Colombia para el cumplimiento de las medidas sanitarias y fitosanitarias con el fin de mejorar el estatus sanitario de la producción agroalimentaria de exportación del país.
2. Se fortalecerá la capacidad analítica y metrológica a nivel nacional, con el objetivo de buscar reconocimiento internacional de las pruebas y mediciones que se realizan en el país, lo que redundará en menores costos para las empresas exportadoras.
3. Se definirán e implementarán medidas para entrenar a las instituciones técnicas nacionales y al sector empresarial en especial a las MIPyMEs en el cumplimiento de requisitos técnicos al comercio tales como etiquetado, envasado, sellos y otros procedimientos exigidos por los mercados internacionales. En términos generales se fortalecerá el subsistema nacional de la calidad con el objetivo de mejorar los servicios que este ofrece al sector productivo y a las MIPyMEs.
4. Se implementarán medidas para mejorar la responsabilidad social organizacional por parte de las empresas con particular énfasis en las MIPyMEs, con el objetivo de evitar que asuntos ambientales y/o laborales puedan convertirse en barreras técnicas al comercio.

El segundo resultado está enfocado igualmente, a través de actividades de asistencia técnica, mejorar la capacidad institucional pública y privada para implementar y aprovechar la creciente integración internacional que permitirá el acceso de más productos colombianos al exterior y fortalecer la competitividad a través de la innovación productiva y la atracción de la inversión. El objetivo es contar con un número adecuado de profesionales capacitados para responder de forma dinámica a la

evolución práctica en materia de inversión, propiedad intelectual y competencia, así como a los mecanismos de solución de controversias en estas y otras áreas, que se traducirá en un fortalecimiento de las capacidades de los servicios que presta el sistema de comercio exterior al sector empresarial y en particular a las MIPyMEs. Se trabajará en forma prioritaria en dos áreas claves:

1. Formación de profesionales en el área de comercio exterior y desarrollo empresarial en materia de inversiones, propiedad intelectual, competencia y mecanismos de resolución de controversias, por medio de capacitaciones al sector privado con especial énfasis en MIPyMEs, funcionarios públicos y formadores.
2. Fortalecimiento del sistema de protección de la libre competencia en cuanto a lo organizacional, institucional y lo normativo, lo cual constituye un elemento indispensable de la competitividad en los mercados internacionales y de eficiencia en los nacionales.

La financiación del proyecto está valorada en un monto total de 5.410.000 Euros, de los cuales 4.400.000 Euros son aportados por la Unión Europea y 1.010.000 son aportados por el Gobierno Nacional como contrapartida financiera y en especie.

<https://www.mincomercio.gov.co/minindustria/publicaciones.php?id=17402>

<http://www.asistenciatecnicaalcomercio.gov.co/seccion.php?id=1>

6. Bogotá exporta - Colombia - Cámara de Comercio Bogotá

Bogotá Exporta, es un programa de la Cámara de Comercio de Bogotá que busca apoyar al empresario en su proceso de internacionalización a través de diferentes servicios, éstos son:

- ✓ Auto-diagnóstico empresarial gratuito: Herramienta que permite conocer el estado de la empresa en términos de internacionalización. De acuerdo con los resultados obtenidos su empresa puede ser direccionada a uno de los siguientes servicios:
 - Servicios de fortalecimiento empresarial para la internacionalización
 - Plan de promoción de comercio internacional.
 - Cursos virtuales gratuitos en internacionalización de negocios.
 - Servicios empresariales de la Cámara de Comercio de Bogotá.

Luego de identificar las necesidades y fortalezas de la empresa se puede recibir acompañamiento especializado para ingresar a nuevos mercados.

Para diligenciar el autodiagnóstico, se deben tener en cuenta las siguientes recomendaciones:

- El tiempo estimado para diligenciar el formulario es de 20 minutos.
- Cada pregunta tiene una opción de respuesta. Marque la que se ajusta a la situación actual de su empresa.
- Al finalizar el diligenciamiento, el sistema le permitirá conocer su resultado mediante un archivo en PDF que incluye recomendaciones para su gestión empresarial. De igual manera, usted encontrará los servicios a los que su empresa puede acceder dependiendo del puntaje obtenido, dicha información será enviada al correo electrónico suministrado en el proceso de diligenciamiento del diagnóstico.
- El programa está dirigido a los empresarios de Bogotá y la Región.

Para el auto-diagnóstico se debe ingresar con el número de identificación tributaria (NIT) en el siguiente link:
<http://linea.ccb.org.co/diagnosticobogotaexporta/Core/ConsultaNit.aspx>

En la siguiente imagen se puede apreciar la herramienta.

Servicios en Línea

Soporte y ayuda en Línea: | Línea de Respuesta Inmediata 3830330 Chat Llamada virtual Ayuda

Bogotá Exporta | **Cámara de Comercio de Bogotá**

Estimado empresario:

A continuación lo invitamos a ingresar su número de identificación tributaria (NIT) incluyendo el dígito de verificación, seleccionando previamente si su empresa está constituida como Persona Natural o Jurídica.

Seleccione el tipo de sociedad: Persona natural Persona jurídica

Ingrese NIT: -

- ✓ Asesoría virtual: La Cámara de Comercio de Bogotá a través del programa Bogotá Exporta le brinda orientación en los siguientes temas: estadísticas de comercio exterior, información en procesos como: Incoterms, costeo DFI, Plan Vallejo, requisitos de importación y exportación, condiciones arancelarias, entre otros.

Para la consulta virtual se debe diligenciar el formulario que se encuentra en la siguiente dirección:

<http://camara.ccb.org.co/contenido/contenido.aspx?catID=93&conID=8742>

En la siguiente imagen se puede observar el formulario.

Digite a continuación la información solicitada

Los cambios marcados con asterisco (*) son de obligatorio diligenciamiento:

* Nombre de la empresa:

* Tipo de documento de identidad:

Otro, ¿Cuál?:

* Número documento de identidad:

* Nombre(s) persona contacto:

* Apellido(s) persona contacto:

* Cargo:

* Teléfono fijo:

* Teléfono celular:

* Autorizo a la CCB para enviarme información vía mensaje de texto (SMS):

* Dirección:

* Ciudad:

* País:

* Correo electrónico:

* Confirmación correo electrónico:

Sectores y subsectores

Agroalimentario:

Bebidas:

Bienes:

Industria:

Servicios:

* Consulta:

* ¿Por qué medio se enteró del servicio?:

Otro, ¿Cuál?:

- ✓ Cursos virtuales gratuitos en comercio exterior:
 - Herramientas claves para un proceso de exportación. Temas:
 - Clasifique correctamente su producto
 - Nociones básicas del proceso de exportación en Colombia
 - Conozca los Incoterms y aprenda el idioma de los negocios internacionales
 - Pasos para exportar desde Colombia

- Conozca cómo calcular los costos de una exportación para realizar cotizaciones a precios competitivos en el exterior
- Investigación de mercados internacionales. Temas:
 - Conceptos básicos para realizar una investigación de mercados
 - Pasos para planificar la investigación de mercados
 - Proceso de la investigación de mercados
 - Estudio de caso
- Asesor gerencial en negociación internacional. Temas:
 - Identificación de riesgos
 - Formas de pago
 - Mitigación de riesgo
 - Perfeccionamiento cambiario en Colombia
 - Casos de ejemplo y práctica
- Exportación de servicios. Temas:
 - Nociones básicas de los servicios y su importancia
 - Aspectos claves para la internacionalización de los servicios
 - Régimen jurídico aplicable a la exportación de servicios
 - Acuerdos comerciales e incentivos
- Monte su negociación en Internet e internacionalícese. Temas:
 - Acuerdos comerciales e incentivos
 - Introducción al tema
 - Planeación
 - Arquitectura de la información y diseño
 - Desarrollo del sitio web
 - Promoción y mercadeo

<http://camara.ccb.org.co/contenido/contenido.aspx?conID=9656&catID=93>

7. Herramientas para el Exportador Colombiano - Colombia - PROEXPORT

Sección que permite conocer información de las exportaciones colombianas, las condiciones de acceso a los principales destinos, aspectos logísticos para el transporte de las mercancías e información sobre seminarios y noticias de interés.

Herramientas:

- ✓ *Dinámica del mercado:* En esta sección, usted podrá obtener información estadística que le permitirá evaluar el comportamiento de las exportaciones colombianas, sus principales destinos, departamentos de origen, principales productos exportados por país, entre otros. Así mismo podrá evaluar las principales condiciones de acceso, enlaces oficiales o de organismos no gubernamentales sobre aranceles, normas de origen, acuerdos comerciales, reglamentos técnicos y medidas sanitarias y fitosanitarias.

- ✓ **Logística:** En esta sección, usted podrá encontrar los principales requerimientos para estructurar la cadena logística de exportación y herramientas para realizar el análisis representativo de la logística en destino. Así mismo encontrará información para identificar costos y oferta de servicios de operación. Adicionalmente, tendrá acceso a información de actualidad, programas de capacitación, eventos, enlaces de interés y servicios de apoyo que ofrece Proexport en logística
- ✓ **Documentación:** Obtenga información sobre novedades y seminarios de divulgación cuya misión es brindar a los empresarios la más completa información sobre oportunidades comerciales.
- ✓ **Ruta exportadora:** A través de la ruta exportadora Proexport presenta las fases que debe analizar, considerar y evaluar el empresario en su proceso de internacionalización; además, explica procedimientos, requisitos y presenta instrumentos de orientación para avanzar en su interés de llegar a otros mercados.

En la siguiente imagen se puede apreciar parte de la página web que contiene estas herramientas.

The screenshot shows a web browser window with several tabs open. The main content area features a navigation menu on the left with options: 'Dinámica del mercado', 'Logística', 'Documentación', and 'Ruta Exportadora'. The main heading is 'Herramientas para el Exportador Colombiano'. Below the heading is a social media share button for Facebook with '9' likes and a Twitter button with '3' retweets. A large image of a cargo ship is displayed. To the right, there is a sidebar with a red 'Encuentre oportunidades' button and a section titled 'Encuentre oportunidades' with a map of Colombia. Below that is another section titled 'Consulte los últimos estudios de mercado de comercio exterior' with a network diagram.

<http://www.colombitrade.com.co/herramientas>

8. *Proyecto de Extensión Industrial Exportadora (PEIEX) – Brasil - APEX*

<http://www.apexbrasil.com.br/portal/publicacao/engine.wsp?tmp.area=701>

El Proyecto de Extensión Industrial Exportadora PEIEX es un programa de la Agencia Brasileira para la Promoción de Inversiones y Exportaciones (APEX), que tiene como objetivo aumentar la competitividad y promover la cultura exportadora, a través de la solución de problemas técnicos de gestión y tecnológicos.

Para ello, Apex-Brasil cuenta con centros operativos en varios estados, que son responsables de ofrecer los servicios a las empresas. En cada uno de estos centros trabaja un equipo capacitado, conformado por un coordinador, un monitor y técnicos especializados (con conocimientos multidisciplinarios), todos ellos con el objetivo de sugerir mejoras para las empresas.

Entre los beneficios para las empresas se encuentran el acceso a los conocimientos impartidos por los técnicos y la implementación de las mejoras indicadas por ellos. Luego del análisis realizado por el personal de PEIEX, la compañía aumentará, sin duda, su competitividad, por lo que será capaz de conquistar nuevos mercados y enfrentar desafíos, tales como la exportación. El trabajo de los técnicos no genera costos a la empresa. Sin embargo, el empresario debe disponer de parte de su tiempo - y motivar a sus empleados - para entrevistas, verificación de procedimientos y controles establecidos en todas las áreas de la empresa. También es esencial su participación en los encuentros de capacitación para mejorar la gestión de procesos y productos.

Luego de que la Unidad Operativa del programa examina el formulario de solicitud de la empresa, un técnico es elegido para ayudarla. Este especialista visita la empresa y explica la metodología de trabajo. Si existe interés por parte del empresario en participar en el proceso, el paso siguiente es un diagnóstico integral de todas las áreas funcionales. En un informe final se indican los puntos fuertes y aquellos con posibilidades de mejora. Las fortalezas deben ser potenciadas y las debilidades, corregidas.

Para establecer las prioridades de atención, difundir los resultados de los diagnósticos y encaminar las demandas sistémicas que se hacen, el PEIEX posee un comité asesor. Este comité está formado por miembros de la Unidad Operativa, representantes de asociaciones de empresas, instituciones de oferta tecnológica, los sistemas financieros

públicos y privados, y representantes del gobierno, quienes se reúnen al principio, en el medio y al final del proyecto, para llevar adelante un acompañamiento del programa.

El PEIEX tiene como objetivo identificar y capacitar a las empresas a ser participantes en las acciones emprendidas por Apex-Brasil. Se entiende que a través de esta iniciativa habrá más industrias competitivas para competir por un espacio en el mercado externo, y con el apoyo de la Agencia, hacer de Brasil una referencia mundial en exportación de productos y servicios.

El PEIEX trabaja a través de técnicos especializados localizados en 26 unidades operativas ubicadas en varias ciudades de Brasil, que atienden a diversas empresas, ofreciendo soluciones y asistencia en las áreas de administración estratégica, recursos humanos, finanzas y costos, ventas y marketing, productos, fabricación y comercio exterior, lo que ayuda a que la empresa sea más fuerte y competitiva en un mercado cada vez más feroz. En 2009, 3.510 empresas fueron atendidas por PEIEX.

9. Portal del Exportador – México – Instituto del Exportador

<http://www.portaldelexportador.com>

En el marco de la Alianza por las PYMES, el Instituto del Exportador del Consejo Mexicano para el Desarrollo Económico y Social, A.C. y la Coordinación de la Sociedad de la Información y el Conocimiento de la SCT crearon el Portal del Exportador con el objeto de poner a disposición de las micro, pequeñas y medianas empresas de México, tecnologías de información y comunicaciones que les permitan mejorar su competitividad.

La cobertura especial sobre tecnología y comercio electrónico busca orientar a gerentes y propietarios de MIPYMES en cómo hacer uso de recursos y tecnologías desarrolladas por empresas participantes en la Alianza por las PYMES y el programa SME Toolkit México creado por la Corporación Financiera Internacional del Banco Mundial para incrementar la productividad de la empresa, descubrir nuevas formas de hacer negocios y aprovechar el poder de Internet en beneficio de sus empresas.

Portal del Exportador no ofrece programas ni recursos propios, es una herramienta online que reúne todos los recursos existentes en México para el desarrollo de las pequeñas y medianas empresas, nucleados en tres grandes áreas:

- **Financiamiento:** incluye todas las líneas de crédito e instituciones financieras otorgantes o intermediarias.
- **Programas:** releva los programas públicos ofrecidos por la Secretaría de Economía y la Nacional Financiera.
- **Recursos:** ordena por tema los artículos y herramientas online existentes en otras web, principalmente SME Toolkit. Entre estos recursos cabe destacar la existencia de una herramienta “Pregúntale al Experto” que funciona como un foro, donde los usuarios puede realizar sus preguntas y ser contestados por alguien del Portal del Emprendedor



10. Asesoría Especializada en México – México - ProMéxico

<http://www.promexico.gob.mx>

Respuesta escrita a consultas sobre: documentos, trámites y dependencias que participan en las operaciones de exportación; tratamiento arancelario de exportación en México, de importación de mercancías en país de destino; correlación de fracciones arancelarias del sistema armonizado con el sistema Naladi/Naladisa. Cumplimiento de reglas de origen, certificados de origen, términos de ventas, formas de pago, y asesoría aduanera.

El objetivo es brindar información en dos sentidos: a la empresa exportadora para que pueda realizar negocios internacionales y al inversionista para que se instale en México.

El costo del servicio es de hasta MX\$1.000 (US\$76 o AR\$347)¹³ más IVA por asesoría.

11. Acompañamiento Internacional – México – Alianza por las PyMEs

<http://www.alianzaporlaspymes.org/>

El objetivo del programa de Acompañamiento Internacional es catalizar el desarrollo internacional de las PYMES mexicanas mediante el desarrollo de la ayuda internacional y asesoría encabezados por las empresas de exportación.

El objetivo del programa es impulsar las actividades productivas y apoyar a PYMES con alto potencial exportador mediante la promoción de programas de interés mutuo con grandes empresas que tienen presencia en mercados internacionales donde las grandes empresas establecidas les dan oportunidad a sus proveedores de incursionar en mercados internacionales.

El programa de internacionalización se basa en la participación de voluntarios, solidaridad y responsabilidad de colaboradores o empleados de las propias empresas para:

- Apalancar el conocimiento de mercados internacionales de grandes empresas internacionales estableciendo alianzas con otras firmas con las que mantienen relaciones de negocios en mercados específicos.
- Garantías parciales para financiamiento al comercio exterior en favor de PYMES
- Intercambio de experiencias y buenas prácticas
- Extensión de tarifas negociadas de bienes y servicios a la exportación en particular logística y servicios financieros.
- Promover esquemas de asociacionismo

12. PYMES exportadoras - México – Instituto del Exportador

<http://www.institutodelexportador.com/>

El Instituto del Exportador ofrece servicios de asesoría para PYMES exportadoras, colabora en el diseño e implementación de estrategias de internacionalización y asiste a Gobiernos e Instituciones en el establecimiento de un clima de negocios favorable para el crecimiento del sector.

- Diseño y ejecución de programas de apoyo a las PyMEs.

¹³ Valores tomados al tipo de cambio promedio para el año 2012.

- Tecnologías de información
- Creación y fortalecimiento de agrupaciones y consorcios.
- Gestión Comercial, Financiera, Estratégica e Industrial de PyMEs.
- Política de desarrollo de la PYME
- Fortalecimiento Institucional
- Estudios.
- Sistemas de Información.
- Planes de Negocio.
- Capacitación

13. Consultoría y Asesoría - México – Instituto del Exportador

<http://www.institutodelexportador.com/>

Servicios de clase mundial a empresas, hasta hace poco solo al alcance de las grandes empresas, para apoyar el proceso de internacionalización.

El Instituto del Exportador ofrece soluciones integrales de asesoría y consultoría en el ámbito del desarrollo empresarial e institucional. Facilitan a sus clientes apoyo estratégico para una mejor toma de decisiones en sus procesos operativos. El Instituto del Exportador presta sus servicios de asesoría económica y empresarial a nivel internacional en:

- Internacionalización: estrategias y procesos.
 - Estudios de Logística de exportación; Investigación de mercado y Canales de distribución.
 - Implantación y certificación de normas y requisitos internacionales de exportación.
 - Diseño de envase, empaque, embalaje y etiquetado de productos de exportación.
 - Servicio de representación comercial en Estados Unidos y la Unión Europea
 - Estrategias de desarrollo de exportaciones.
 - Diseño de campañas de imagen internacional de productos.
- Exportación y aprovechamiento de ventajas arancelarias y no arancelarias que México negoció en tratados de libre comercio
- Programas de fomento a la exportación como IMMEX, PROSEC y PYMEX
- Devolución de Impuestos de Importación y la devolución del I.V.A.
- Programas de apoyo de PROMEXICO, Bancomext y Secretaría de Economía.
- Autodiagnóstico empresarial.
- Gestión del cambio organizacional.
- Reingeniería de procesos.

- Tratados de Libre Comercio
- Aranceles y Regulaciones no arancelarias en México y el extranjero
- Programas de fomento a la exportación
- Legislación Aduanera
- Prácticas desleales
- INCOTERMS
- Formas de pago Internacional
- Contratos Internacionales
- Multas de Comercio Exterior
- Cuentas Aduaneras en garantía
- Estrategias de Comercio Exterior
- Tratados de Libre Comercio
- Aranceles y Regulaciones no arancelarias en México y el extranjero
- Programas de fomento a la exportación
- Legislación Aduanera
- Prácticas desleales
- Formas de pago Internacional
- Asesoría legal en Contratos Internacionales
- Impuestos al Comercio Exterior
- Asesoría Legal en Estados Unidos y México
- Estudios de Logística de exportación; Investigación de mercado y, Canales de distribución

14. Programa Portal de la UE – UE – Comisión Europea

<http://www.eu-gateway.eu/>

El Programa Portal de la UE (EU Gateway Programme) organiza y financia misiones de negocios en los sectores de alta tecnología y diseño para que las empresas europeas desarrollen sus negocios en Japón y Corea. Las empresas participantes se benefician de un atractivo paquete de entrenamiento, servicios estratégicos y logísticos, así como apoyo financiero. Lanzado en 1994 y financiado por la Unión Europea, Gateway de la UE ha acompañado exitosamente a más de 3.000 empresas en Japón y Corea.

Las Misiones de Negocios actúan como boletos de entrada al mercado japonés y coreano. Le permiten a las empresas:

- Sondar oportunidades de negocio en mercados prometedores
- Identificar posibles socios comerciales
- Aumentar la visibilidad de la marca
- Aprender acerca de las tendencias actuales y futuras
- Recibir información inmediata sobre los productos y tecnologías

- Minimizar los costos que normalmente se necesitan para entrar en un nuevo mercado
- Hacer nuevos contactos y fortalecer la red
- Discutir los desafíos y oportunidades con actores de la industria
- Beneficiarse de entrenamiento profesional y seguimiento en todas las etapas
- Recibir apoyo logístico y financiero

El programa está destinado en particular a los sectores industriales de asistencia sanitaria y tecnologías médicas, materiales de construcción y tecnologías de edificios, tecnologías de la información y la comunicación, tecnologías medioambientales y relacionadas con la energía, diseño interior y diseño de moda.

The screenshot shows the website interface for the EU Gateway Programme. At the top, there's a blue header with the logo and the text "Opportunities for EU Companies in Japan and Korea". Below the header, there's a navigation menu on the left with options like "Home", "Why EU Gateway?", "Who can Participate?", "Business Missions", "Success Stories", "Apply now!", "News & More", "Events", and "Contact". The main content area features a large image of a fashion show with a quote: "Wearurope has been an invaluable education into everything Japanese, from observing cultural traditions to understanding their expectations of what fashion should deliver in terms of creativity in design and manufacture." To the right of the main content, there's a "Local websites" section with flags for Japan and Korea, and a "Member's Area" login form. At the bottom, there's a "Latest News" section with links to "NEW! January Newsletter published!", "2014 Mission calendar out now!", and "Join the EU Gateway reception at BAU trade fair 2013!".

15. Primer Paso de Apoyo a las Exportaciones – Corea - KOTRA

KOTRA (Korean Trade Investment Promotion Agency) busca que las pequeñas empresas accedan al mercado mundial apoyando la comercialización internacional efectiva, a través de servicios de tutoría.

Beneficiarios

- Pequeñas empresas nacionales o de exportación de la construcción
- Empresas prometedoras con participación empresarial de alta motivación

Servicio de Información

◦ **Descripción del negocio**

- Apoyo a la empresa seleccionada con el objetivo de dar el primer paso de exportación.
 - Especializarse en actividades de exportación para la comercialización en los mercados de ultramar de la empresa aprendiz
 - Y a identificar las compañías de apoyo y asesoramiento del comercio
- **Investigar las regiones prometedoras, brindar orientación, asesoramiento y elemento apoyo a la comercialización en el extranjero**
- El estudio de los productos básicos es una vía prometedora para avanzar en el apoyo de orientación y asesoramiento para la comercialización en el extranjero
 - La comunicación entre los compradores y las empresas, y el hecho de apoyar a los aprendices
 - Las prácticas comerciales en el proceso de negociación de los términos y condiciones necesarios para apoyar las diversas actividades
- **Esfuerzos para recibir apoyo**
- Las empresas seleccionadas podrá solicitar la asistencia de un miembro profesional para recibir apoyo en cuanto a los mercados de exportación en el extranjero.
 - Los aprendices y miembros activos de una empresa exportadora profesional podrán cooperar con datos de productos, muestras y recursos disponibles para el asesoramiento y consulta en otros adquirentes de buena fe

<http://english.kotra.or.kr/>

16. Promoción de la internacionalización - Israel - MATIMOP

MATIMOP, sigla con que se conoce al *Centro Industrial Israelí para I+D* (Israeli Industry Center for R&D), dentro del Ministerio de Industria, Comercio y Trabajo, aparece como otro de los instrumentos de la OCS, para la ejecución de una parte de los programas internacionales que dependen de la OCS.

En todos los casos, sin embargo, MATIMOP sólo promueve la participación en los programas, asesora a las empresas israelíes y las apoya en su búsqueda de socios, pero no gestiona los fondos ni evalúa los proyectos (funciones ejercidas directamente por la OCS).

Uno de los aspectos más destacables de MATIMOP es su visión internacional de la cooperación tecnológica. Desde hace algunos años, la comunidad científica internacional se ha sentido la necesidad de crear colaboraciones fuera de las fronteras de sus respectivos países.

MATIMOP promueve la colaboración internacional bajo dos básicos de cooperación.

Financiación bilateral: donde cada país financia un proyecto mediante igual contribución.

Financiación bilateral o multilateral: donde cada uno de los países crea una joint venture con una empresa del propio país.

Se mantienen relaciones en materia de I+D con gran parte de los países desarrollados: Dinamarca, Finlandia, Francia, Alemania, Italia, Eslovenia, Suecia, España, República Checa, Suiza, Turquía, EE.UU., Canadá, Argentina, India, China, Australia, Singapur y Corea del Sur.

Destacan las colaboraciones entre la UE e Israel a través del programa EUREKA. Israel se ha convertido en uno de los participantes más activos en EUREKA, con empresas israelíes de I+D en el 10 % de los proyectos, valorado en 100 millones de euros, lo que le ha llevado a asumir la presidencia del Programa durante el curso 2010-2011.

Entre Israel y EE.UU hay diferentes programas y asociaciones, algunos de ellos enfocados a la colaboración concreta entre Israel y los diferentes estados de EE.UU. Por ejemplo: BIRD, The Israel-U.S. Binational Industrial Research and Development, desde 1977 promueve la colaboración entre compañías estadounidenses y el sector industrial de alta tecnología de Israel.

Además de facilitar las relaciones comerciales entre compañías, BIRD financia el 50% del coste de los proyectos desarrollados, principalmente con empresas start-up israelíes y las grandes compañías de EEUU como IBM, General Electric, Guidant, IBM, J&J,

Motorola, Procter & Gamble, SanDisk, Spansion, Telcordia, Texas Instruments, Tyco , etc. El volumen de ventas procedente de las compañías creadas, 20 proyectos anuales, supera los 6.000 millones de euros.

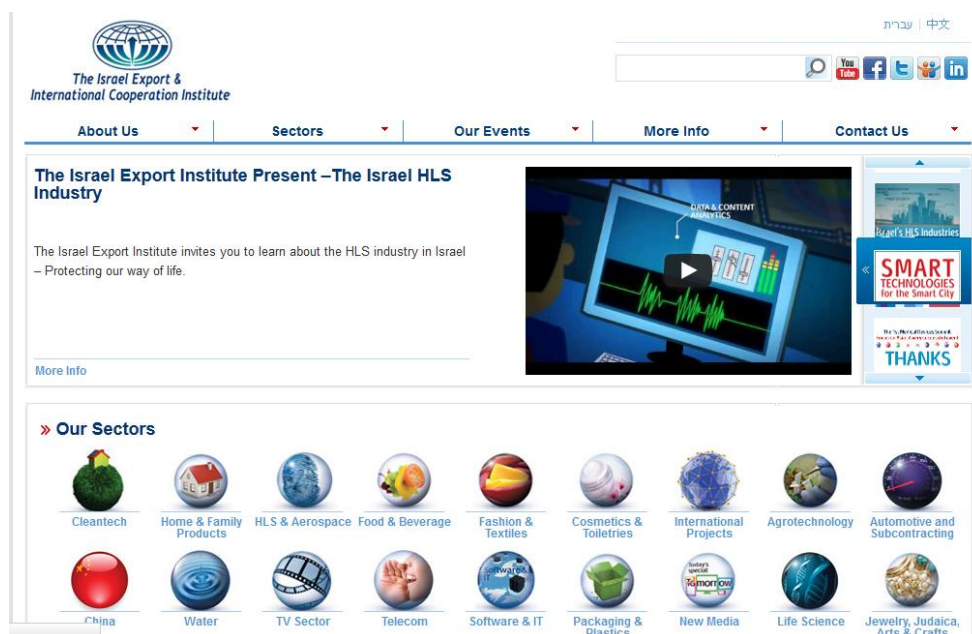
<http://www.icex.es/icex/cma/contentTypes/common/records/mostrarDocumento/?doc=4396312>

17. Portal de Promoción de las exportaciones – Israel - IEICI

www.export.gov.il/eng

El Instituto de Exportaciones y Cooperación Internacional de Israel (IEICI - Israel Export and International Cooperation Institute) desarrolla el portal www.export.gov.il/eng a partir del cual se brinda información de interés para el desarrollo de exportaciones.

En particular se destaca la fuerte promoción de un gran número de sectores estratégicos para la economía israelí:



A partir del ingreso por sectores se puede conocer las características principales del desarrollo sectorial en Israel en informes detallados, calendario de ferias específicas sobre productos del sector, un listado de empresas y datos de contacto de especialistas que forman parte del staff del instituto incluyendo teléfono e email. Posee además un importante grado de vinculación con redes sociales.

IV.4.2. Capacitación

18. Análisis de Datos Comerciales – EUA – Servicio Comercial de ITA

<http://export.gov/tradedata/index.asp>

Los datos de comercio pueden ayudar a las compañías a identificar los mejores países para focalizar sus esfuerzos de exportación, midiendo el tamaño del mercado existente para su producto y permitiéndoles también desarrollar una estrategia de precios para ser competitivos.

Introducción a los Datos de Comercio

Las estadísticas oficiales de EE.UU. de importación y exportación reflejan el comercio gubernamental y no gubernamental entre el territorio aduanero de los EE.UU (es decir, los 50 estados, el Distrito de Columbia y Puerto Rico), las Zonas de Comercio Exterior de Estados Unidos y las Islas Vírgenes, y los países extranjeros, sin tener en cuenta si está implicada o no una transacción comercial.

Dos formas de acceder a los datos comerciales

“Estadísticas de Comercio Express” (Trade Stats Express) es un servicio proporcionado por la Administración de Comercio Internacional (ITA - International Trade Administration). Con este servicio se pueden obtener los datos comerciales más recientes, anuales y trimestrales, como así también visualizar, analizar, imprimir y descargar consultas a medida.

“EE.UU. Comercio Online” (USA Trade Online) es otro servicio de datos comerciales proporcionados por la Oficina del Censo de EE.UU. Ofrece los datos más actualizados de importación y exportación, y proporciona una gran cantidad de detalles, como el precio por unidad de productos específicos en países extranjeros.

19. Programas de Formación Exportadora Zeiky - Colombia - PROEXPORT

Zeiky, es el Centro de Información y Asesoría en Comercio Exterior y fue creado mediante un convenio interinstitucional entre Proexport, el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo y Bancoldex. Apoya la generación de cultura exportadora y promueve la oferta exportable del país a través de servicios de información, capacitación y asesoría especializada en temas de comercio exterior.

Los Programas de Formación Exportadora (PFE) ofrecidos por el Zeiky están divididos en tres ciclos, de acuerdo a los saberes y necesidades de cada empresario: básico, especializado y profundización.

Cada uno de estos niveles está integrado por seminarios que buscan brindar las herramientas necesarias para incursionar en los mercados internacionales. La oferta de programas está dividida en bienes (manufactura, prendas de vestir, agroindustria), turismo y servicios, es decir, que los contenidos vistos en ellos son afines a los intereses de los diferentes exportadores.

- ✓ Ciclo básico: busca darle un primer acercamiento al empresario interesado en exportar brindándole las herramientas elementales necesarias para incursionar en los mercados internacionales. El ciclo básico es gratuito y las capacitaciones son brindadas por consultores expertos. Estos son los seminarios programados en este ciclo:
 - Estrategias de internacionalización
 - Aspectos básicos para exportar
 - Herramientas claves para hacer investigación de mercados
 - Introducción a la Distribución Física Internacional (DFI)
- ✓ Ciclo especializado: Para que el exportador pueda acceder a este segundo ciclo del Programa de Formación Exportadora del Zeiky debe cumplir antes con los seminarios fijados dentro del ciclo básico. En el ciclo especializado, el empresario será capacitado en temas clave para la exportación como: mercadeo y logística internacional, ferias internacionales, mitigar riesgos, acuerdos comerciales, entre otros. A partir de este momento el ciclo completo cuesta CO\$400.000 (que equivale a US\$223 y a AR\$987, al tipo de cambio de referencia promedio para el año 2012) y cada seminario puede ser visto en un solo día. Estos son los seminarios vistos en el ciclo especializado del Programa de Formación Exportadora:
 - Procesos operativos del certificado de origen
 - Instrumentos de promoción a las exportaciones Colombianas
 - Manejo práctico del arancel
 - Régimen cambiario
 - Mercadeo internacional
 - Logística Internacional
 - Cómo mitigar el riesgo en una negociación internacional
 - Cómo participar en ferias internacionales.
 - Gerencia en la relación con el cliente – CRM
 - ABC de las alianzas estratégicas
 - Cultura de negocios
 - Aprovechando los acuerdos comerciales
- ✓ Ciclo de profundización: El empresario aprenderá cómo diversificar sus mercados, cerrar negocios en el exterior y otros conocimientos técnicos para

exportar en uno de los tres sectores en los que capacita el PFE: bienes, servicios o turismo. Si el exportador aún no se siente preparado para viajar solo al exterior a buscar negocios, tiene la opción de ser acompañado por uno de los asesores del Zeiky. El costo del ciclo es de \$400.000 (que equivale a US\$223 y a AR\$987, al tipo de cambio de referencia promedio para el año 2012) y cada seminario puede ser visto en un solo día. Estos son los seminarios vistos en el ciclo de profundización del Programa de Formación Exportadora:

- Cadena de abastecimiento
- Sistemas de empaque y transporte para la Exportación.
- E-Commerce
- Negocios y contratos internacionales.
- Diversificación de mercados.

<http://www.colombitrade.com.co/como-exportar/programas-de-formacion-exportadora>

20. Programa de Formación de Ejecutivos con Japón y Corea – UE – Comisión europea

<http://www.euetp.eu/>

El Programa de Formación de Ejecutivos (ETP por su sigla en inglés) es una oportunidad única para ejecutivos y empresas europeas para expandir sus negocios en Japón y Corea a través del aprendizaje activo combinando negocios y la enseñanza de idiomas, una pasantía en una empresa local y apoyo al desarrollo de planes de negocios. La UE financia todo el programa y ofrece una beca a través de cada participante.

Japón y Corea son potencias económicas mundiales y socios importantes para la UE. Japón es el sexto mayor socio comercial de la UE y Corea es el noveno. Estos mercados altamente atractivos y prósperos ofrecen enormes oportunidades de negocio para las empresas europeas.

El Programa de Formación de Ejecutivos es un curso intensivo de capacitación para el desarrollo profesional que proporciona a los participantes los conocimientos pertinentes de dos de las economías más fuertes del mundo y un conocimiento profundo de la forma en que se dirigen las empresas en el Este de Asia. Este programa amplía los horizontes de las empresas de la UE y mejora sus perspectivas de negocio en los mercados japoneses y coreanos.

La Comisión Europea ayuda a los ejecutivos europeos mediante:

- La financiación del curso de formación completo de 45 semanas dirigido por universidades reconocidas internacionalmente
- Proporciona una beca de €26.400 (que equivalen a US\$33.899 y a AR\$154.105, al tipo de cambio de referencia promedio para el año 2012) para Japón (mensualmente son €2.200 que equivalen a US\$2.825 y a AR\$12.842, al tipo de cambio de referencia promedio para el año 2012) y €24.000 (que equivalen a US\$30.817 y a AR\$140.096; se realizó el mismo cálculo que en el caso anterior) para Corea (mensualmente son €2.000 que equivalen a US\$2.568 y a AR\$11.675, al tipo de cambio de referencia promedio para el año 2012) para cada participante.

Las empresas patrocinadoras son alentadas a contribuir a los gastos de manutención de los participantes ETP.

El Programa de Formación de Ejecutivos se dirige tanto a ejecutivos de la UE y a las empresas con una clara disposición a hacer negocios con Japón o Corea. Se puede solicitar el programa si se cumplen los criterios que figuran a continuación.

Requisitos mínimos para los ejecutivos de la UE:

- Ser ciudadano de uno de los Estados miembros de la Unión Europea
- Estar empleado por una empresa patrocinadora desde por lo menos 1 año
- Demostrar un excelente dominio del Inglés
- No han participado previamente en el ETP
- Puede tener: (a) un título universitario (no técnico) + 3 años de experiencia profesional como ejecutivo o (b) 2 años de estudios superiores + 5 años de experiencia profesional como ejecutivo

Requisitos mínimos para las empresas de la UE

- O bien, (a) tienen la exportaciones o inversiones en Japón o Corea o (b) tienen planes para desarrollar la exportaciones o inversiones en uno de los países o (c) prestan apoyo a las empresas europeas en desarrollo en las exportaciones o inversiones a Japón o Corea
- Ser originarias de la UE, tener la sede central ubicada en la UE, tener una identidad europea y producir bienes o servicios de origen europeos
- Emplear un mínimo de 5 personas y tener una facturación anual de €500.000 (que equivalen a US\$642.028 y a AR\$2.918.664, al tipo de cambio de referencia promedio para el año 2012) o más
- Adquirir el compromiso de contribuir a una parte de los gastos de manutención de los participantes durante todo el programa
- Comprometerse a mantener el vínculo laboral con el participante durante la duración del programa

IV.4.3. Apoyo directo

1. *Sabores Chile – Chile - PROCHILE*

Una de las herramientas más importantes para la promoción de alimentos y bebidas de Chile en el extranjero es "Sabores de Chile". Busca posicionar a los exportadores como proveedores confiables y con capacidad exportadora de alimentos de calidad y con mayor valor agregado.

¿En qué consiste?: "Sabores de Chile" consiste en una misión empresarial, que tiene como fin generar Reuniones de Negocios bilaterales con empresarios de cada destino en que se realiza. Se podrá tener contacto 1 a 1 con los compradores o potenciales compradores más relevantes de un sector, mostrar productos y establecer vínculos de negocio.

Estas agendas de negocios están organizadas por profesionales de ProChile en los mercados de destino, quienes tienen el conocimiento para seleccionar a las contrapartes más relevantes para el sector.

La actividad cuenta además con la Cena de Sabores de Chile en el que los asistentes viven una nueva experiencia gracias a la gastronomía basada en los diferentes atributos de oferta exportable chilena. En todos los destinos asisten importadores, compradores de cadenas de hoteles, supermercados y restaurantes, distribuidores, periodistas especializados y líderes de opinión, entre otros.

"Sabores de Chile" incluye además Visitas Técnicas al mercado, en las que junto a un experto de ProChile se puede conocer las claves para exportar productos, visitando puertos de destino, cadenas de supermercados, tiendas especializadas y bodegas de almacenamiento, junto con reuniones para clarificar dudas con expertos de Aduanas, agentes especializados del mercado, entre otros.

En cada uno de los Sabores de Chile se realizan Seminarios Temáticos, actividades que tienen como finalidad potenciar y posicionar a Chile como un socio confiable para hacer negocios, abarcando temas como; Promoción Turística – Atracción de Inversiones – Vinos – Productos, entre otros.

¿Quiénes pueden participar?: Pueden participar empresarios exportadores o con capacidad exportadora.

"Sabores de Chile" incluye desde el más pequeño productor hasta la agroindustria, profundizando su inserción competitiva en los mercados internacionales, áreas donde destaca la preocupación por la sanidad vegetal y animal, la inocuidad de los alimentos y la incorporación de nuevas tecnologías en el proceso productivo.

Costos de Participación

Cuota de participación por empresa y por mercado

Las empresas que participan deben cancelar una cuota de acuerdo al tamaño de la misma, sobre la base de las ventas totales promedio de los últimos dos años.

La cuota permite financiar, en parte, los aspectos relacionados con la logística de la actividad tales como arriendo de salones, equipos audiovisuales, elaboración de agendas de negocios, degustación de productos, material gráfico y promocional, traslados internos, entre otros.

Tamaño	Mínimo facturación total Anual US\$	Máximo facturación total Anual US\$	Cuota de participación por Mercado en US\$
Pyme Tramo 1	0.0	1.000.000	350
Pyme Tramo 2	1.000.001	2.500.000	350
Pyme Tramo 3	2.500.001	5.000.000	350
Pyme Tramo 4	5.000.001	7.500.000	600
Gran Empresa	7.500.001	+	600

<http://rc.prochile.gob.cl/saboresdechile2012-portada>

2. *Exporta Fácil - Colombia - Dir. de la MIPyME (MCIT)*

El programa Exporta Fácil promueve la cultura exportadora desarrollando un sistema simplificado de exportación por correo y envíos urgentes aprovechando la red postal de Colombia **4-72**. Podrán acceder todas las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas ubicadas en cualquier lugar de Colombia, aprovechando la amplia red de oficinas de la empresa oficial de correos.

Al empresario le sirve porque el sistema ofrece:

- ✓ Simplificación de los procesos al utilizar formularios claros para el empresario.
- ✓ Disminución de costos y tarifas de intermediarios, logística y transporte.
- ✓ Bajo riesgo gracias a la credibilidad y responsabilidad de la red postal 4-72
- ✓ Proceso de inspección a la mercancía de forma ágil y eficiente.
- ✓ Generar confianza ante los compradores internacionales por el cumplimiento de los trámites empresariales.

- ✓ Manejo contable y financiero adecuado de acuerdo a los requerimientos del Banco de la República y la DIAN.
- ✓ Recibir los recursos de la devolución del IVA generado por la exportación de los productos.

Para el año 2012 se planea fomentar el uso de los servicios ante un mayor número de empresarios, utilizando herramientas de divulgación proactivas en el marco de los eventos realizados por el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo y sus aliados. Además, se pretende dar soporte, información y asesoría a los actuales y potenciales usuarios del servicio.

En cuanto a los resultados se tiene que de 86 empresas que utilizaron esta modalidad en el año 2010 se pasó a 285 empresas en noviembre de 2011, traduciéndose en un incremento del 332%. Se proyecta que un mínimo de 1500 empresas utilicen el servicio.

<http://www.mipymes.gov.co/publicaciones.php?id=2010>

<http://www.4->

[72.com.co/index.php?option=com_content&view=article&id=180&Itemid=262](http://www.4-72.com.co/index.php?option=com_content&view=article&id=180&Itemid=262)

3. *Descuento de facturas - Colombia - BANCOLDEX*

Liquidex COP-USD

A través de este producto la empresa podrá recibir anticipadamente el pago de sus facturas de venta originadas por la venta a crédito en operaciones comerciales en Pesos Colombianos (COP) y o Dólares americanos (USD).

El producto Liquidex COP –USD consiste en comprar a descuento y sin recurso (elimina la responsabilidad de pago por incumplimiento del aceptante de la factura), hasta el 80% del valor de las facturas cambiarias de compraventa, originadas en operaciones comerciales domesticas y/o exportaciones por la venta a crédito de bienes o servicios, amparadas bajo la póliza de seguro de crédito emitida por Segurexpo de Colombia S.A. o Crediseguro S.A.

Beneficios:

- ✓ Mejora flujo de caja.
- ✓ Contribuye con la estabilidad financiera.
- ✓ No utiliza sus cupos de crédito con los intermediarios financieros.

- ✓ Agiliza sus cuentas por cobrar y mejora su ciclo operacional.
- ✓ Mejora sus indicadores de gestión.
- ✓ No requiere garantía adicional y no es excluyente, al ser en firme y sin recurso.
- ✓ Puede negociar descuentos por pronto pago con sus proveedores.
- ✓ Disminuye costos de gestión de crédito y cobranzas.

<http://www.bancoldex.com/contenido/contenido.aspx?catID=147&conID=351>

Liquidex cadenas productivas

Mecanismo financiero que genera flujo de caja a los proveedores nacionales y a la empresa compradora le permite desarrollar y afianzar su relación con los mismos.

Este esquema permite la optimización de recursos de los proveedores nacionales, mediante el descuento de facturas cambiarias de compraventa y/o letras de cambio, producto de las ventas a crédito de bienes y/o servicios en pesos colombianos.

Liquidex cadenas productivas les permite a los proveedores oxigenar su flujo de caja sin afectar sus cupos de crédito con el sistema financiero.

Beneficios para el comprador:

- ✓ Afianza la relación con sus proveedores a largo plazo.
- ✓ No genera endeudamiento ni utilización de sus cupos de crédito con los intermediarios financieros.
- ✓ Garantiza capital de trabajo a sus proveedores a un costo razonable.
- ✓ Menores costos transaccionales.
- ✓ Desarrollo de proveedores.

Beneficios para el proveedor:

- ✓ Mejora su flujo de caja agilizando su cartera.
- ✓ Es una fuente de capital de trabajo a menor costo.
- ✓ Libera sus cupos de crédito con los intermediarios financieros.
- ✓ Su empresa no requiere cupo de crédito con Bancoldex.
- ✓ Disminuye costos de gestión de crédito y cobranza.

<http://www.bancoldex.com/contenido/contenido.aspx?catID=147&conID=838>

4. Crédito al Comercio Exterior – EUA - SBA

www.sba.gov/content/export-loan-programs

El Programa de Crédito al Comercio Exterior (International Trade Loan Program) ofrece préstamos a largo plazo para activos fijos y capital de trabajo, a las empresas que tienen previsto iniciar o continuar la exportación de sus productos o servicios. Estos Créditos están disponibles para las pequeñas empresas que se encuentran en posición de expandir los mercados de exportación existentes o desarrollar nuevos mercados de exportación, o pequeñas empresas que han sido afectadas negativamente por el comercio internacional y necesitan rediseñarse para ser más competitivos. Para este último caso, el prestatario debe demostrar que los fondos del préstamo mejorarán su posición competitiva. El programa ofrece a la entidad crediticia con un 90% de garantía sobre los préstamos de hasta US\$5 millones (aproximadamente AR\$22 millones¹⁴).

5. Promoción de Oferta Exportable – México - ProMéxico

<http://www.promexico.gob.mx>

Servicio que consiste en promocionar en el extranjero a través de las Oficinas de Representación de ProMéxico en el Exterior (OREX) los productos y/o servicios del solicitante del servicio. Dicha promoción se realiza mediante el envío a las OREX de muestrarios, catálogos, listas de precios y especificaciones técnicas por cuenta y cargo del Beneficiario.

El objetivo es apoyar al exportador mexicano a promover sus productos y servicios.

El costo del servicio es de hasta MX\$25.000 (US\$1.900 o AR\$8.690)¹⁵ más IVA por promoción/plaza.

El servicio incluye:

- Nombre de los importadores entre los que se promovió la oferta.
- Informe por empresa extranjera, indicando su opinión acerca del producto y posibilidades de venta.
- Recomendaciones de ProMéxico para el Beneficiario y acciones sugeridas.
- Datos de contacto del potencial importador.

¹⁴ Al tipo de cambio de referencia promedio para el año 2012.

¹⁵ Valores tomados al tipo de cambio promedio para el año 2012.

6. Agenda de Negocios – México - ProMéxico

<http://www.promexico.gob.mx>

Servicio que consiste en programar entrevistas para un Beneficiario con importadores o compradores, en países donde ProMéxico cuenta con Oficinas de Representación en el Exterior (OREX). El objetivo es conectar al exportador con posibles clientes en el exterior.

El costo del servicio es de hasta MX\$25.000 (US\$1.900 o AR\$8.690¹⁶) más IVA por agenda. El beneficiario podrá solicitar su devolución una vez que haya cubierto el costo total del servicio y que en un lapso de 45 días naturales posteriores a la fecha del pago, no hubiera ejercido el servicio por falta de clientes interesados en sus productos.

La agenda incluye:

- Agenda con datos de contacto.
- Identificación de prospectos.
- Concertación de citas.
- Seguimiento de resultados.
- El número de entrevistas mínimo será de 3, salvo en aquellos casos en donde se justifique que el número sea menor.

7. Bolsa de Viaje – México - ProMéxico

<http://www.promexico.gob.mx>

Apoyo económico a reembolso para que el beneficiario agilice y obtenga las mejores condiciones en su viaje de negocios, sea para promoción comercial o de inversión, alineados con la estrategia de ProMéxico. El objetivo es fomentar los viajes de negocios para impulsar la exportación y la inversión extranjera en México. Se otorgan 4 apoyos por Beneficiario por año.

Importe máximo por región en pesos mexicanos (no sujeto a IVA):

- África, Asia y Oceanía hasta MX\$50.000 (US\$3.790 o AR\$17.380)
- Europa hasta MX\$35.000 (US\$2.660 o AR\$12.160)

¹⁶ Valores tomados al tipo de cambio promedio para el año 2012.

- Sudamérica, Centro América y el Caribe hasta MX\$30.000 (US\$2.280 o AR\$10.420)
- Norteamérica hasta MX\$20.000 (US\$1.520 o AR\$6.950)¹⁷

8. *Consultoría para registro de marca internacional – México - ProMéxico*

<http://www.promexico.gob.mx>

Apoyo económico a reembolso para contratar consultoría para:

- Gestión de registro internacional, dependiendo de los requerimientos del país de destino.
- Registro de Propiedad Intelectual.
- Trámites para patentes en el extranjero.

El objetivo es que la empresa mexicana esté protegida en el momento de exportar sus productos.

Importe máximo otorgado MX\$50.000 (US\$3.790 o AR\$17.380)¹⁸ (no sujeto a IVA)

9. *Tech BA – México – Secretaría de economía*

<http://www.techba.org>

TechBA es un esfuerzo conjunto de la Secretaria de Economía y la Fundación México Estados Unidos para la Ciencia, FUMEC, que nace en el año 2004 para cubrir la necesidad de la empresa Mexicana en conquistar mercados internacionales. El objetivo es diseñar un mecanismo que facilite al empresario mexicano conocer la manera de que su empresa expanda su mercado en Estados Unidos, Canadá y Europa.

Con el antecedente de que la empresa mexicana es capaz de realizar productos y servicios de calidad, el programa proporciona el apoyo de estrategia, operación y relacionamiento para que empresas mexicanas diseñen un proceso de expansión. Primero conociendo alternativas en 8 localidades fuera de México y después contando con espacios físicos, redes de soporte, acceso a mercados y capitales y presencia internacional.

Los objetivos principales de TechBA son:

¹⁷ Valores tomados al tipo de cambio promedio para el año 2012.

¹⁸ Valores tomados al tipo de cambio promedio para el año 2012.

- Llevar a compañías tecnológicas mexicanas exitosas a mercados globales.
- Facilitar la interacción de estas empresas con entornos internacionales que pueden impulsar su crecimiento acelerado, permitiéndoles generar ventas, alianzas estratégicas y atracción de inversión.
- Posicionar a las empresas mexicanas como proveedoras tecnológicas de clase mundial.

El enfoque de TechBA es identificar a las empresas más exitosas en el mercado nacional que tengan productos y servicios de alto valor agregado y que cuenten con una estrategia de innovación y fortalecimiento tecnológico.

Su incorporación a ecosistemas técnico-empresariales de alto dinamismo inscritos dentro de la economía del conocimiento, permite a estas empresas desarrollarse a un paso más acelerado y con criterios de eficiencia para competir en los mercados internacionales.

TechBA opera en ocho regiones de alto dinamismo: Arizona, Austin, Madrid, Michigan, Montreal, Seattle, Silicon Valley y Vancouver. En cada región, TechBA se asocia con organizaciones reconocidas que poseen un historial probado de resultados exitosos en la aceleración de compañías innovadoras, como es el caso de IC² (Innovation, Creativity and Capital Institute) de la Universidad de Texas en Austin, Inno-centre en Montreal, el Parque Científico de Madrid en España, TechTown en Michigan, SkySong en Arizona.

En Silicon Valley, TechBA ha desarrollado alianzas estratégicas con organizaciones como Silicon Ventures, Software Development Forum, U.S. Market Access Center (US MAC) y la Ciudad de San José.

La participación de Fumec como socio estratégico de la Secretaría de Economía, aporta al programa redes de negocios y de capacidades tecnológicas.

Un elemento clave en este sentido es la comprensión profunda que Fumec tiene de los factores económicos y culturales que condicionan el éxito de negocios de alto valor agregado en el contexto de Norteamérica.

El programa se centra en tres líneas principales de acción: Exploración, Expansión y Nuevas Oportunidades de Negocio.

Exploración es un programa que facilita explorar oportunidades en cualquiera de las 8 oficinas de TechBA, conocer las condiciones de mercado, requerimientos legales, costos de operación e interactuar con el medio de negocios con el fin de que tu empresa desarrolle un plan de acción que le permita expandir su cobertura de negocios.

Durante la etapa de exportación, TechBA acompaña a las empresas en las siguientes actividades, que las preparará para su exitosa incursión en nuevos mercados internacionales

- Introducción al ecosistema local (cualquiera de las oficinas en el extranjero)
- Inducción a la cultura, organización y elementos para desarrollar un plan de acción para establecer negocios fuera de México
- Análisis de la Oferta de Valor y focalización en nuevos mercados
- Apoyo a la innovación tecnológica y la migración de los negocios a operaciones de mayor valor agregado

Definición de la Estrategia Comercial y Soporte Post-Venta.

Expansión es el programa que facilita el abrir una nueva oficina internacional en Estados Unidos, Canadá o Europa. El equipo de trabajo de TechBA proporciona soporte en sus instalaciones, conecta a las empresas con el mercado local y proporciona elementos que reducen su esfuerzo para operar internacionalmente. El proceso de Aceleración dura de 8 a 10 meses y consiste en la consultoría hacia las empresas para que puedan realizar su proceso de internacionalización.

Por medio del seminario **Nuevas Oportunidades de Negocio**, NBO de sus iniciales en inglés: New Business Opportunities, un grupo de participantes que pueden ser estudiantes, emprendedores, empresarios o ejecutivos, realizan una inmersión por 30 días en actividades combinadas de creatividad y desarrollo de negocios una excursión al mundo del aprendizaje siguiendo el ciclo de "aprendiendo a aprender".

10. Hecho en México B2B – México - ProMéxico

<http://hechoenmexicob2b.com/>

Servicio que consiste en ofrecer una Plataforma de promoción internacional que busca elevar la visibilidad de la empresa mexicana sus productos y servicios en los mercados internacionales, a través de conjuntar la oferta mexicana con la demanda extranjera de

manera ágil e interactiva, ofreciendo un seguimiento puntual en relación con compradores extranjeros.

11. Programa Regional Al-Invest IV – UE – Comisión europea

<http://www.al-invest4.eu/>

Al-Invest es un programa de cooperación económica cuyo objetivo es apoyar la internacionalización de las pequeñas y medianas empresas (PyMEs) de América Latina, en colaboración con sus socios europeos, con el fin de contribuir a la cohesión social de la región.

Mediante la implementación de proyectos por organizaciones que promocionan el desarrollo del sector privado (p.e. cámaras de comercio, asociaciones de industria, agencias de promoción de exportaciones, etc.), el programa Al-Invest facilita el proceso de internacionalización de la PYMES procedentes de la UE y AL.

El programa Al-Invest comenzó con una fase piloto de 2 años en 1994. El éxito del mismo dio lugar a la aprobación de las siguientes etapas, Fase I (1995-1999), Fase II (2000-2004), y Fase III (2004-2008). En enero de 2009 se inició la fase IV de este Programa.

El objetivo general de la fase IV es contribuir a la cohesión social mediante el apoyo al fortalecimiento e internacionalización de las pequeñas y medianas empresas (PYMES) de América Latina y el intercambio de innovación, conocimientos y relaciones económicas con sus empresas homologas europeas.

El Programa AL INVEST-IV tiene una duración de cuatro años (2009-2012). La inversión total del Programa asciende a €62 Millones (que equivale a US\$80 Millones y a AR\$362 Millones, al tipo de cambio de referencia promedio para el año 2012), de los cuales, €50 Millones (que equivalen a US\$64 Millones y a AR\$292 Millones, al tipo de cambio de referencia promedio para el año 2012) son financiados por la Comisión Europea. Esta financiación comunitaria se distribuye mediante una convocatoria única de subvenciones (€40 Millones que equivalen a US\$51 Millones y a AR\$233 Millones, al tipo de cambio de referencia promedio para el año 2012) y una licitación de servicios (€10 Millones (que equivalen a US\$13 Millones y a AR\$58 Millones, al tipo de cambio de referencia promedio para el año 2012).

La ejecución de las actividades del Programa está a cargo de los siguientes tres consorcios latinoamericanos: el consorcio Centroamérica, México y Cuba (CAMC); el consorcio de la Región Andina (RA); y el consorcio del Mercosur, Chile y Venezuela (MCV). Estos tres consorcios contarán además con el apoyo de servicios horizontales que proporcionará el consorcio de Coordinación y Servicios.

El Programa ofrece los siguientes servicios a los consorcios latinoamericanos:

- asistencia técnica a las PYMES;
- participación de las empresas latinoamericanas y europeas en Ferias y Encuentros Empresariales y Tecnológicos en Europa y América Latina;
- estudios de prospección de mercados;
- red de contactos con organismos europeos;
- información sobre los procedimientos comunitarios;
- intercambios de experiencias, conocimientos y tecnología.

A través de estos servicios, los consorcios beneficiarios reciben apoyo técnico, instrumentos adecuados y buenas prácticas, que permiten asegurar la eficiencia en la ejecución de las acciones pero también desarrollar actividades de internacionalización y negocios con la Unión Europea así como poder garantizar la sostenibilidad y coherencia del Programa.

Estos servicios son proporcionados por un conjunto de instituciones lideradas por EUROCHAMBRES que cuenta además con un Equipo de Coordinación del Programa encargado de operativizar y poner en marcha dichos servicios.

Los miembros de la RED AL-INVEST América Latina - Europa tienen la posibilidad de encontrarse en los varios eventos organizados por el programa:

- Seminarios: el programa organiza diversos seminarios en el curso del año sobre temas o sectores de importancia para el desarrollo de la competitividad y la expansión comercial de las PYMES latinoamericanas. En estos seminarios pueden participar miembros de la RED AL-INVEST América Latina - Europa, tanto como ponentes cuanto como audiencia.
- La semana Europea: cada año el programa organiza una semana de encuentros y conferencias de alto nivel sobre temas estratégicos para la cooperación entre América Latina y Europa. En el 2011 se organizó en Bruselas en asociación con Friends of Europe, una Semana Europea sobre el tema “*Investing in Latin America's boom: Can its "jaguars" catch up with Asia's "tigers"?*”.
- El Encuentro Anual de la RED AL-INVEST América Latina - Europa. El encuentro anual permite medir la progresión del programa y actualizar sus perspectivas y sus líneas de acción.

Las PYMES latinoamericanas pueden acceder a los beneficios que ofrece el Programa poniéndose en contacto directamente con la institución de su país que forma parte del consorcio regional del Programa AL-INVEST IV. Dicha institución informará a la PYME de los procedimientos a seguir y de los requisitos a cumplir para poder formar parte del Programa.

AL-INVEST IV impulsa también la creación y fortalecimiento de una Red de Instituciones Interesadas (RII) en contribuir con el Programa. Forman parte de esta RII las Cámaras de Comercio, las Agencias de Promoción Comercial, las Federaciones Industriales, las Asociaciones Empresariales, y las demás instituciones pertenecientes a los antiguos COPECOS de la fase anterior.

12. Financiamiento a PyMEs ítalo-uruguayas – Italia

El gobierno de Italia brinda a Uruguay un crédito de 20 millones de euros (Equivalente a AR\$113,64 millones y US\$25,67 millones, al tipo de cambio de referencia promedio para el año 2012) destinado a financiar proyectos de pequeñas y medianas empresas ítalo-uruguayas y locales.

La Corporación Nacional para el Desarrollo (CND) será la institución encargada de administrar y otorgar los créditos.

Se dará prioridad a aquellos proyectos que aumenten la ocupación de mano de obra joven y/o mujeres. Para el otorgamiento también se dará importancia a la localización de la actividad productiva en áreas del país con alta desocupación y con emigración interna.

El tope de los préstamos es de € 500.000 (Equivalente a AR\$2,84 millones) con un plazo máximo de amortización de diez años. La moneda para tomar los créditos podrán ser dólares, Unidades Indexadas o euros. La tasa de interés anual será del 5,1% y con tres años de gracia como máximo.

El plan está dirigido a pequeñas empresas que no tengan más de 19 empleados y sus ventas anuales no superen los US\$790.000 (AR\$3,5 millones, al tipo de cambio de referencia promedio para el año 2012), como a las medianas que tengan menos de 99 trabajadores y no facturen un monto superior a los US\$6 millones (AR\$27 millones, al tipo de cambio de referencia promedio para el año 2012) por año.

El programa busca también generar mayor demanda por bienes producidos en Italia.

CARACTERÍSTICAS GENERALES:	
Monto mínimo	15.000 euros
Monto máximo	500.000 euros
Bienes financiables:	Adquisición de bienes (excepto bienes suntuarios), materias primas e insumos, transferencia de tecnología, capacitación, asistencia técnica y comercial, licencias y patentes industriales. Los bienes y servicios financiables dentro del total de la línea de crédito (20 millones de Euros), deberán ser un 50% de origen italiano, se admitirá hasta un 50% de origen uruguayo o de países de Latinoamérica.
Bienes NO financiables:	Adquisición de terrenos, realización de obras civiles y producción de armamentos, sus industrias y actividades relacionadas, servicios financieros e inmobiliarios y actividades puramente comerciales. Pago de impuestos y demás contribuciones públicas incluidos derechos de importación y derechos aduaneros; refinanciación de deudas anteriores, capital social, empresas mixtas temporarias. Inversión en vehículos no utilitarios, entendiéndose por tales, los definidos de acuerdo al Art. 7° del decreto 59/998 de 4 de marzo de 1998.
Moneda	Euros, Unidades Indexadas o U\$S
Plazo Mínimo	1 año
Plazo Máximo total	10 años
Plazo de amortización máximo	7 años
Período de gracia máximo	3 años
Cuotas Principales e intereses	Se ajustará al Flujo de Caja de la empresa, (semestrales , trimestrales o mensuales iguales y consecutivas)
Tasa de interés	5,10 % anual en Euros / UI / U\$S

<http://www.cnd.org.uy/index.php/desarrollo-productivo/productos-financieros/credito-italiano>

13. Promoción y Participación en Centro de Exposiciones de forma agregada – Italia - Start Up

Se promueve la participación en el extranjero y feria en forma conjunta, a través de asociaciones temporarias de empresas.

Objetivo: La región Emilia Romagna mantiene y apoya la participación de agrupaciones temporales de pequeñas y medianas empresas a los esfuerzos conjuntos de la representante de la industria en el extranjero.

Beneficiarios: Se les permite contribuir a las combinaciones de al menos 6 pequeñas y medianas empresas (PYME), ya establecida en Asociación Temporal de Empresas (ATI).

CRITERIOS DE SELECCIÓN: Las empresas deben pertenecer al mismo sector o en la misma línea de producción, o integrarse verticalmente, y tienen su sede en la Región de Emilia Romagna, como se indica en el acto de inscripción en la Cámara de Comercio, y todos participan financieramente en el proyecto.

Las actividades de promoción, exposiciones, formación y cooperación industrial y la representante comercial de la industria en los mercados extranjeros con una prioridad en los siguientes países: Brasil, Rusia, India, China, Sudáfrica, Turquía.

Se consideran gastos subvencionables:

a) la participación directa y colectiva en exposiciones de importancia internacional por todas las empresas pertenecientes a ATI, que se celebrará en el extranjero en 2013, referencia importante para el sector, con un valor global no exceda del 50% del coste total el proyecto, incluyendo:

- El costo de la exposición y de la base;
- El transporte de materiales y productos, incluidos los seguros;
- El costo de azafatas e intérpretes;
- El costo de los materiales específicos y la publicidad para promover la participación del centro de exposiciones.

No se permiten los gastos de viaje y gastos de subsistencia y las costumbres.

b) Promoción y publicidad en los mercados extranjeros sólo en forma agregada, incluyendo

- c) La creación de los estudios de factibilidad destinado a las inversiones posteriores en el exterior en forma agregada en las estructuras estables, como grupo de salas de exhibición (con exclusión de las oficinas de representación y puntos de venta), los centros de servicio colectivo que realizan funciones de apoyo post-venta, la formación , gestión de almacenes, servicios posventa, mantenimiento, control de calidad, logística, fabricación de bienes y servicios (incluidas las redes de distribución).
- d) La investigación en la ciudad de socios comerciales e industriales, agentes, compradores, importadores.
- e) Valoración de las asociaciones comerciales y productivas con las empresas extranjeras a través de visitas a empresas en Emilia Romagna operadores de capacitación en el extranjero de técnicos extranjeros y la producción de materiales y manuales técnicos en otros idiomas, representativos de las producciones de la combinación.

Estos gastos no pueden exceder el 20% del importe del gasto subvencionable.

MONTOS PARA AYUDA:

El aporte dado a cada proyecto hasta un 50% de los gastos subvencionables, no podrá ser inferior a € 25.000 (Equivalente a AR\$142.045 y US\$32.092, al tipo de cambio de referencia promedio para el año 2012) y más de € 200.000 (Equivalente a AR\$1.136.363 y US\$256.739, al tipo de cambio de referencia promedio para el año 2012).

<http://www.startup-italia.it/?IDC=7&ID=23&page=1>

14. Redes para la internalización – Italia - Start Up

Objetivo: La región de Emilia Romagna apoyará la creación y consolidación de redes entre las PYME destinadas a la permanente colaboración productiva, planificación, logística y prestación de servicios en los mercados internacionales.

Beneficiarios: Podrán presentar proyectos, al menos 3 pequeñas y medianas empresas, incluidas las naves, todas ellas con sede en Emilia Romagna consisten en:

- a. Las agrupaciones de PYMES y/o pequeñas empresas que se incorporan en Emilia Romagna constituye la condición jurídica de "contrato de la red";

- b. ATI - Uniones Temporales de Empresas ya establecidas entre las PYME y las empresas artesanales, con domicilio social en la Región de Emilia Romagna;
- c. Consorcio con la actividad externa, y los consorcios de las PYME y las empresas artesanales, incluidas las cooperativas constituidas, con domicilio social en la Región de Emilia-Romaña.

Caminos elegibles de la internacionalización de los mercados internacionales, a través de la agregación, puede aumentar la competitividad en el mercado de las empresas en la red, los costos de la racionalización, las habilidades se combinan, que faciliten el intercambio de conocimientos y habilidades funcionales para el sector comercial y productivo.

Los proyectos deben identificar un especialista en la cadena de suministro, o de un sector, y definir con claridad un camino estructurado de los esfuerzos de internacionalización de desarrollo, en cooperación entre empresas, las iniciativas destinadas a promover la penetración industrial y comercial que proporciona una cohesión y el propósito de acciones.

Las actividades en el mercado extranjero debe tener un carácter puramente promocional, educativo y servicios de consultoría destinados a la penetración del mercado, la organización de una red de ventas, la creación del distrito productivo en la naturaleza, en busca de proveedores, la ejecución de un proceso la calidad, la creación de joint-venture de producción, la transferencia internacional de tecnología, la creación de centros de servicios integrados.

En particular, la red formal debe identificar en detalle el propósito de su propia constitución, que debe ser realista, desarrollado a lo largo de un período de al menos 3 años de un solo país.

Los gastos elegibles sólo podrán incluir los siguientes tipos:

- a) Asesoramiento dirigido a identificar y desarrollar un proceso de internacionalización de la red corporativa, incluyendo revisión, identificación de oportunidades en el país de destino, en concreto el estudio de prefactibilidad, la preparación de un plan de negocios de la internacionalización y su aplicación, búsqueda de socios, la evaluación de la asociación comercio y la producción.

- b) Asesoramiento externo del "gestor de la red" (gerente temporal o gerentes compartida por la red de empresas, dedicado exclusivamente a la gestión, coordinación y gestión de las actividades del programa de la red, incluso en el país de destino), hasta un máximo de € 50.000 por año (Equivalente a \$284.090 y US\$64.184, al tipo de cambio de referencia promedio para el año 2012).
- c) Servicios de consultoría para la búsqueda compartida para los socios de los agentes comerciales e industriales, y los compradores, importadores, a través de la creación de una base de datos.
- d) Los servicios de consultoría para la organización de puntos de vista y de negocios Business-to-business (b2b) en Emilia-Romagna o en el país de destino.
- e) Asesoramiento para la creación y funcionamiento de centros conjuntos para proporcionar ventas, inspección y certificación de calidad, servicio post-venta, formación, logística.
- f) Adquisición de exposición destinado a directa y colectiva, por todas las empresas pertenecientes a la empresa unión temporal, una feria de importancia internacional, que se celebrará en el extranjero en el país de destino, limitada al valor equivalente al 20% de los suma de todas las partidas de gastos autorizados, con exclusión de los costes de coordinación y los gastos legales;
- g) Alquiler de habitaciones, salas de exposiciones, oficinas de representación en nombre de la red, ya sea en el contrato registrados y acompañados, en su caso, por las traducciones certificadas.
- h) Creación de materiales de promoción y redes de información, la compra de espacios publicitarios y la publicidad en los medios de comunicación / el país de destino, las actividades de azafatas, intérpretes, traducciones si están en Inglés o el idioma del país de destino, incluyendo los costos para su entrega.
- i) Los costos externos para la creación de la página web de la red en Inglés o en el idioma del país son, hasta un máximo de € 20.000 (Equivalente a AR\$113.636 y US\$25.673, al tipo de cambio de referencia promedio para el año 2012).

j) La construcción y la posible protección de la marca (marca) de la unidad, la identificación de la red.

k) empleado personal interno por uno o más de la red comercial limitada al valor igual al 20% de la suma de los elementos anteriores de gastos permitidos.

l) Los costos de la coordinación a un máximo de 5% del importe de los gastos elegibles;

m) los honorarios legales y de registro ocasionados por la prestación de la ATI y / o la formalización del contrato de la red, la cantidad de gasto máximo de € 2.000 (Equivalente a AR\$11.363 y US\$2.567, al tipo de cambio de referencia promedio para el año 2012).

INTENSIDAD: concedió una subvención por un importe máximo correspondiente al 50% de los gastos subvencionables, con una aportación que no exceda de € 150.000 (Equivalente a AR\$852.272 y US\$192.554, al tipo de cambio de referencia promedio para el año 2012) por proyecto.

Los proyectos deben ofrecer un precio mínimo de € 50.000 (Equivalente a AR\$284.090 y US\$64.184, al tipo de cambio de referencia promedio para el año 2012). Los proyectos, por un valor de la retirada de las contribuciones deben hacerse por lo menos el 60% de los costes totales subvencionables.

TIEMPO: Los gastos subvencionables deberán ser efectuados a partir de la fecha de aprobación de la lista. El proyecto debe tener un mínimo de 12 meses desde la fecha de aprobación, y un máximo de 18 meses. Y es posible solicitar una prórroga de 6 meses.

<http://www.startup-italia.it/?IDC=7&ID=25&page=1>

15. Promoción en el exterior de los sectores productivos – Italia – Región FVG

Subvenciones de capital para la promoción en el extranjero de sectores productivos específicos que se caracterizan por altos niveles de calidad de las iniciativas pueden ser individuales o en un programa coordinado de no menos de un año y se completará dentro del año siguiente al año de aplicación.

Beneficiarios: consorcios y empresas conjuntas que llevan a cabo actividades comerciales, compuesta por una mayoría de las empresas industriales con planta en región.

Gastos subvencionables

- Gastos de participación (limitada a la primera participación) en exposiciones, festivales, ferias y exposiciones, tales como la cuota de inscripción, el alquiler y el diseño del espacio expositivo, etc., en los países de la UE, en los países. Una de las razones EFTA (European Free Trade Association Asociación Europea de Libre Comercio) y los países candidatos;
- estudios de mercado en los países extranjeros en los que se propone llevar a cabo el programa de promoción;
- la publicidad en el programa de promoción de preparación y distribución de la información en un idioma extranjero en relación con los productos o servicios del sector productivo específico;
- talleres de promoción y reuniones con operadores extranjeros;
- gastos de los empleados y trabajadores independientes, limitados a su uso eficaz requiere la implementación del programa el máximo de 20% de los costes totales del programa.

Los gastos netos de impuestos.

La intensidad de los incentivos

La intensidad del incentivo (calculado como un porcentaje de los gastos subvencionables) se determina anualmente en función de los recursos disponibles. En 2008, la extensión de los incentivos fue del 50%

El monto máximo del incentivo concedido asciende a 300.000 euros (equivalente AR\$1,5 millones y US\$397.350, al tipo de cambio de referencia promedio para el año 2012).

<http://www.regione.fvg.it/rafvf/cms/RAFVG/economia-impres/industria/FOGLIA30/>

16. Programas plurianuales de promoción en el extranjero – Italia – Región FVG

¿Qué es? : Las subvenciones de capital para los programas plurianuales de promoción en el extranjero de no menos de 2 años. Se trata de programas que incluyen un complejo orgánico de iniciativas para introducir o reforzar su presencia en los mercados extranjeros PYME en la producción industrial y de servicios.

Beneficiarios: son las micro, pequeñas y medianas empresas (PYME) de la industria con sede en la región, que caen bajo la clasificación ATECO 2007 en las secciones B, C, D, E y F, así como las PYME en empresa de servicios de producción establecido como y con sede en la región cubierta por las clasificaciones ATECO 2007 resumió el nexa A de las Reglas.

Gastos subvencionables

- Gastos de participación (limitada a la primera participación) en exposiciones, festivales, ferias y exposiciones, como la cuota de inscripción, el alquiler y el diseño de la zona de exposición, la preparación y distribución de material sobre la lengua extranjera, etc., en los países de la UE, en los países de la EFTA (European Free Trade Association- Asociación Europea de Libre Comercio) y los países candidatos;
- Consejos para los estudios de mercado en relación con los países en los que tiene la intención de llevar a cabo la programa de promoción;
- Asesoramiento para el lanzamiento de nuevos productos en los mercados extranjeros;
- Asesoramiento dirigido la organización de redes de ventas y servicios en el extranjero.

No son elegibles los costes directos para apoyar las ventas y red de distribución y, en general, todos los gastos de las iniciativas que la naturaleza directamente comercial.

Los gastos netos de impuestos.

La intensidad de los incentivos

La intensidad del estímulo (calculado como un porcentaje de los gastos subvencionables) se determina anualmente en función de los recursos disponibles.

Medida de incentivo en el 2008 fue del 25%.

El monto máximo del incentivo concedido asciende a € 150.000 (Equivalente a AR\$852.272 y US\$192.554, al tipo de cambio de referencia promedio para el año 2012).

<http://www.regione.fvg.it/rafvfg/cms/RAFVG/economia-impres/industria/FOGLIA31/>

IV.5. Premios

1. Premio FINEP de Innovación - Brasil – FINEP

<http://premio.finep.gov.br/>

Creado para reconocer y promover los esfuerzos innovadores que realizan las empresas, organizaciones no lucrativas y los inventores brasileños, desarrollado en Brasil y ya aplicados en el país o en el extranjero.

El Premio FINEP es el instrumento más importante de estímulo y reconocimiento a la innovación del país. Desde 1998, se han premiado a más de 500 empresas, instituciones y particulares.

En 2012, el premio cumple 15 años y trae una serie de cambios. La principal es que la premiación se hará en efectivo: estarán disponible desde R\$100.000 (US\$52,8 mil, AR\$233,7 millones¹⁹) hasta R\$600.000 (US\$316,9 mil, AR\$1,4 millones) para los primeros finalistas regionales y nacionales de cada categoría, totalizando alrededor de R\$9 millones (US\$4,75 millones, AR\$21,04 millones). En 2011, FINEP concedió a los ganadores recursos no reembolsables, cuya liberación estaba sujeta a la presentación de un proyecto en materia de ciencia, tecnología e innovación.

Otra de las novedades de la edición 2012 es que el Premio tendrá dos categorías más, dirigidas a empresas: Tecnología de Asistencia e Innovación Sostenible. La primera incluye a los productos y procesos que promuevan la autonomía, la independencia, la calidad de vida y la inclusión social de las personas con deficiencia, discapacidad o movilidad reducida. La segunda, Innovación Sostenible, reconoce las iniciativas donde la sostenibilidad se ha integrado en el sistema de investigación, desarrollo y marketing con fines económicos, sociales y ambientales.

Estas categorías se suman a las siete ya existentes: Micro y Pequeñas Empresas, Medianas Empresas, Grandes Empresas (sólo en la etapa nacional), Institutos de Ciencia y Tecnología, Tecnología Social, Inventor Innovador y Fondos de Innovación, también limitada a la fase nacional, y se divide en tres subcategorías: Gobernanza, Equipo y Operaciones.

¹⁹ Todos los montos en este programa están tomados al tipo de cambio de referencia promedio para el año 2012.

Este tipo de reconocimientos pueden ser implementados por el Ministerio de Industria, para fomentar el desarrollo de emprendimientos en la provincia.

2. Concurso de Emprendimiento en Turismo de Intereses Especiales Región de O'Higgins – Chile - CORFO

Apoya el surgimiento de nuevos emprendimientos de turismo de intereses especiales en la Región de O'Higgins; financiando proyectos de negocios innovadores pertinentes a las oportunidades de especialización y diversificación de la oferta turística del territorio, en etapas de creación, puesta en marcha y despegue.

¿Cuál es el apoyo que entrega? : Los recursos entregados por este subsidio -a través del instrumento [Capital Semilla](#)- podrán ser utilizados en actividades conducentes a la creación, puesta en marcha y despegue de actividades de turismo de intereses especiales, tales como: contratación de asesorías especializadas para la validación de circuitos turísticos y productos turísticos de intereses especiales, promoción y difusión, entre otros.

El aporte entregado por CORFO hasta 75% del monto total del proyecto con un tope máximo de \$40 millones de pesos chilenos (Equivalente a \$359.001 y US\$81.218, al tipo de cambio de referencia promedio para el año 2012).

<http://www.corfo.cl/programas-y-concursos/programas/concurso-de-emprendimiento-en-turismo-de-intereses-especiales-region-de-ohiggins>

3. Concurso Industrias, Servicios y Turismo - Chile - PROCHILE

¿Qué es el Concurso Industrias, Servicios y Turismo?: El Concurso de Promoción de Exportaciones de Industrias, Servicios y Turismo, es un mecanismo de asignación de recursos que permite apoyar estrategias de promoción de exportaciones.

Objetivo: estimular la participación de dichos sectores exportadores en acciones de promoción de exportaciones, asegurando los principios de equidad, competitividad y libre acceso, en el segmento de pequeñas y medianas empresas exportadoras de los sectores mencionados; generar y difundir información, para que los agentes económicos de los mercados internacionales reciban información oportuna, pertinente y de alta calidad sobre estos sectores; generar y difundir información, para que las empresas de Industrias, Servicios y Turismo tengan acceso a información y conocimientos

pertinentes y de alta calidad, sobre las características y condiciones de los mercados, clientes y consumidores extranjeros; desarrollar capacidades exportadoras que faciliten la realización de estrategias sustentables en los mercados externos, en el segmento de las pequeñas y medianas empresas exportadoras; desarrollo de las empresas de Industrias, Servicios y Turismo chilenas, en la capacidad de identificar nichos de mercado que permitan al país posicionarse en los países desarrollados y en vías de desarrollo, no sólo con materias primas, sino con productos de mayor valor agregado; acciones de promoción comercial de empresas exportadoras, dirigidas a productos con mayor grado de elaboración a nivel nacional o regional; y que estas acciones de promoción comercial de empresas chilenas, apunten a nuevos mercados.

El Concurso, se encuentra basado en los siguientes principios:

- **Libre acceso:** pueden participar todos aquellos interesados de los sectores Industrias, Servicios y Turismo.
- **Cofinanciamiento:** fundado en el espíritu de compartir el riesgo asociado a la realización de un proyecto de promoción de exportaciones entre el sector público y el sector privado.
- **Competencia:** todos los proyectos presentados pasan por el mismo proceso de evaluación.
- **Objetividad:** para proyectos de promoción de exportaciones, la asignación de los recursos se realiza mediante una evaluación a cargo por personal idóneo de ProChile, con la calificación y experiencia apropiadas, de acuerdo a una metodología que permitirá evaluar adecuadamente todos los aspectos relevantes y, al mismo tiempo, asegurar que a lo largo de todo el proceso la evaluación otorgue un tratamiento justo y equitativo a todos los proyectos presentados.

Tipos de Proyectos

- **Proyectos Sectoriales de Industrias y Servicios:** Son proyectos de estrategias de promoción comercial de mediano o largo plazo de un determinado sector. Deben estar referidos a productos o servicios genéricos, sin distinción de marcas, empresas o grupos de empresas. Tienen por finalidad, posicionar en los mercados internacionales la imagen país asociada a un producto o servicio o conjunto de productos o servicios chilenos; generar y difundir inteligencia de mercado, otorgando información oportuna y de alta calidad y desarrollar capacidades exportadoras de un sector.
- **Proyectos Empresariales de Industrias, Servicios y Turismo:** Son estrategias de promoción comercial de corto o mediano plazo, que deben apuntar a la prospección o penetración de un mercado determinado por parte de una o más

empresas, contribuyendo a fomentar la diversificación tanto de mercados como de la oferta exportable de bienes y servicios.

<http://rc.prochile.gob.cl/IST2012-concurso>

4. Premio Innova - Colombia - Dir. de la MIPyME (MCIT)

El Premio Colombiano a la Innovación Tecnológica Empresarial para las MIPyMEs es un programa integral de apoyo a las MIPyMEs innovadoras, universidades en alianza con estas, establecidas en Colombia, y a las MIPyMEs extranjeras que concursen y estén en el marco de un convenio de cooperación tecnológica internacional, suscrito por el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo y/o demás entidades u organismos de la Rama Ejecutiva del poder público del orden nacional, en el que se aborde este tema con carácter recíproco.

Su objetivo principal es fomentar una cultura hacia la innovación y el desarrollo tecnológico, que conlleve a una mayor productividad y competitividad en los sectores económicos del país. Es un concurso donde los empresarios se postulan de forma gratuita y expertos seleccionan los ganadores y se otorgan premios en efectivo y acompañamiento empresarial.

El Premio está orientado para las micro, pequeñas y medianas empresas, de todos los sectores de la economía (productos y/o servicios) cualquiera que sea su naturaleza con dos años como mínimo de haber sido constituidas.

Son cuatro las CATEGORIAS del Premio Innova y en cada una de ellas se premiarán los tres (3) primeros puestos:

- ✓ Microempresa
- ✓ Pequeña Empresa
- ✓ Mediana Empresa
- ✓ Alianza Universidad- Empresa MIPyME

Las empresas se pueden postular en las siguientes dos MODALIDADES:

- ✓ Innovación : En Producto o Servicio, en Proceso o en Innovación Organizacional
- ✓ Diseño Industrial

Al empresario le sirve porque:

- ✓ Es una formidable herramienta para hacer visibles los resultados en innovación de las empresas gracias al reconocimiento obtenido.

- ✓ Recibir apoyo para representar al país en eventos y ferias internacionales y/o nacionales sobre innovación y/o desarrollo tecnológico.
- ✓ Recibir asistencia técnica nacional y/o internacional, encaminada a fortalecer su gestión estratégica, operativa, tecnológica, comercial ó técnica, que facilite su inserción exitosa y posicionamiento en los mercados nacionales e internacionales.
- ✓ Fortalecer el talento humano del equipo de trabajo al recibir capacitación especializada.
- ✓ Asesoría en la protección de la propiedad industrial como la obtención de patentes nacionales e internacionales.

<http://www.mipymes.gov.co/publicaciones.php?id=817>

5. Premio Colombiano a la Calidad de la Gestión - Colombia - Dir. de la MIPyME (MCIT)

El Premio Colombiano a la Calidad de la Gestión creado mediante Decreto 1653 de 1975 es un galardón (consiste en un reconocimiento) que entrega anualmente el Presidente de la República a la empresa o empresas que se destacan por contar con una gestión integral, que les permite alcanzar una alta competitividad y confiabilidad en sus productos y servicios.

El propósito del Premio Colombiano a la Calidad de la Gestión, es fomentar a través de modelos de calidad y de gestión el desarrollo de actividades científicas y tecnológicas a las empresas que desarrollen elementos de competitividad, innovación y aprendizaje que sirvan como referente a las demás organizaciones.

Aparte del incentivo del galardón, el Premio ofrece a quienes participan en él la oportunidad de conocer un modelo de excelencia en la gestión que ayuda a las empresas a mejorar continuamente para garantizar su competitividad.

La participación en el Premio constituye además para las empresas la oportunidad de evaluar su gestión organizacional, compararse con las mejores compañías y recibir una retroalimentación de parte de expertos, que les sirve para mejorar esa gestión. Los ganadores tienen además la oportunidad de postularse al Premio Iberoamericano de la Calidad.

El Premio Colombiano a la Calidad de la Gestión se otorga en una o varias de las siguientes categorías: en el sector privado a organizaciones industriales y a

organizaciones comerciales y de servicios, grandes, pequeñas y medianas; y en el sector público a organizaciones públicas.

<https://www.mincomercio.gov.co/publicaciones.php?id=674>

6. Innovación para Mujeres Rurales – España – Premios Excelencia

Objetivo: La presente orden tiene por objeto convocar, en régimen de concurrencia competitiva, la III edición de los Premios de Excelencia a la Innovación para Mujeres Rurales, correspondientes al año 2012.

Candidaturas y requisitos.

1. Los premios están dirigidos a aquellas personas físicas o jurídicas españolas privadas que, en razón de lo dispuesto en sus estatutos o normas por las que se rijan, desempeñen su actividad preferentemente en el medio rural y cuyo domicilio social se encuentre en el medio rural.

2. Los premios constituyen un reconocimiento al carácter de excelencia e innovación de acciones y proyectos ya completados en la fecha de publicación de la convocatoria a la que concurren.

Valoración de las candidaturas y selección de los proyectos: se llevará a cabo por un jurado y aplicará los criterios de valoración que se detallan:

a) El carácter sostenible, en los aspectos económicos, ecológico-ambientales y socioculturales (hasta 10 puntos).

b) Originalidad e innovación del contenido del proyecto, con especial hincapié en su aportación para las mujeres (hasta 10 puntos).

c) Contribución a la empleabilidad de los grupos poblacionales en riesgo de exclusión social (hasta 10 puntos).

d) Contribución a la mejora de la calidad de vida de la población rural y a la generación de condiciones de mayor equidad (hasta 10 puntos).

e) El carácter participativo y multilateral del proyecto, buscando la excelencia en materia de gobernanza respecto de la participación de las mujeres (hasta 10 puntos).

f) La viabilidad de su transferencia y contribución al desarrollo sostenible del medio rural (hasta 10 puntos).

g) Para personas jurídicas, la presencia de mujeres en el órgano de toma de decisiones (hasta 10 puntos).

h) Apoyo de personas o instituciones que respaldan la candidatura (hasta 10 puntos).

Cuantía del premio y financiación.

1. La financiación de las ayudas previstas en la presente resolución para el año 2012 se efectuará por un importe máximo total de 225.000,00 euros (Equivalente a \$1.278.409 y US\$288.831).

2. El importe del premio ascenderá a 25.000 euros (Equivalente a \$142.045 y US\$32.092, todos los valores tomados al tipo de cambio de referencia promedio para el año 2012), por lo que el número de iniciativas a premiar para la presente convocatoria es hasta nueve.

7. Premio al Compromiso – México – Instituto Mexiquense del Emprendedor

<http://portal2.edomex.gob.mx/ime/inicio/index.htm>

Apoyo orientado principalmente a las mujeres emprendedoras, que realicen una actividad económica, que cuenten con una línea de crédito de una microfinanciera que tenga convenio de colaboración con el IME, mediante un esquema de premiación por el buen cumplimiento de pago, donde el Gobierno del Estado de México apoya con una o dos semanalidades de dicho crédito en una sola ocasión, mismo que se refleja en la disminución del Costo Anual Total (CAT). Dirigido principalmente a las Mujeres Emprendedoras.

Requisitos:

1. Obtener una línea de crédito con alguna de las microfinancieras participantes.
2. Sea residente del Estado de México.
3. Edad de 18 a 65 años.

4. Pago puntual perfecto de sus créditos.
5. Grupos de 7 personas en adelante o créditos individuales.
6. Check list de cada microfinanciera.

Características:

- Premio topado a MX\$800 (US\$61 o AR\$278)²⁰
- Financiamiento dirigido a sectores de menos ingresos.
- Convenio con tres microfinancieras (CAME, FINSOL y SIEMPRE CRECIENDO).

8. *Premios Europeos al Emprendedorismo (EIT Entrepreneurship Awards) – UE- EIT*

<http://eit.europa.eu/entrepreneurship/entrepreneurship-awards-2012/>

El Instituto Europeo de Innovación y Tecnología (IET) es un organismo de la Unión Europea que se estableció en marzo de 2008. Su misión es aumentar el crecimiento europeo sostenible y la competitividad industrial reforzando la capacidad de innovación de la UE.

Una parte central de la misión del Instituto Europeo de Innovación y Tecnología (EIT) es crear un marco que permita el florecimiento de una cultura empresarial, como una forma de pensar y como una acción. El ‘Premio Anual al Emprendedorismo del EIT’ se concedió por primera vez en 2012, como una iniciativa para promover una cultura emprendedora de toma de riesgos.

La competencia por el premio destaca y alienta las iniciativas empresariales dentro de los tres ejes temáticos del IET y es organizado en colaboración con las Comunidades de Conocimiento e Innovación (KICs): Climate KIC-IET, Laboratorios de TICs y KIC InnoEnergy.

Por primera vez en el 2012, cada KIC presentó una serie de destacados proyectos empresariales con un alto potencial de innovación en sus respectivos campos. Estos

²⁰ Valores en dólares tomados al tipo de cambio promedio para el año 2012.

finalistas fueron invitados a asistir a un curso de capacitación sobre la forma de presentar sus negocios a los potenciales inversionistas y para dar un "discurso" sobre sus negocios en una conferencia de alto nivel. Los ganadores tienen la oportunidad de asistir a un programa de entrenamiento con entrenadores de negocios de alto nivel y para reunirse con empresarios líderes, que les proporcionen orientación sobre cómo prepararse para la ampliación de sus negocios y que les permite beneficiarse de una mayor visibilidad y reconocimiento de sus ideas de negocios.

IV.6. Iniciativas asociativas

1. Redes ejecutivas – EUA - NSBA

La Asociación Nacional de los Pequeños Negocios (National Small Business Association - NSBA), a través de su consejo para la exportación, la Asociación de Pequeños Negocios Exportadores (Small Business Exporters Association - SBEA) ofrece una red para que los empresarios puedan conocer y construir relaciones con otros exportadores.

SBEA es un gran lugar para conocer a algunos de los pequeños exportadores más exitosos de los Estados Unidos. A través de esta red es posible conectar a quienes están considerando la posibilidad de exportación, o son nuevos en esto, con empresarios que ya tienen su lugar en el comercio exterior.

El promedio de los miembros SBEA exporta a cuatro países o más, han estado exportando por más de 10 años, y venden más productos en el extranjero que en el mercado nacional. Muchos de sus miembros han ganado premios a la exportación, locales, estatales, regionales y nacionales. Las empresas miembros van desde un empleado hasta varios cientos, con ventas de US\$50.000 (AR\$206,5 mil) al año hasta más de US\$200 millones al año (AR\$826,1 millones²¹).

Los eventos de miembros de SBEA ofrecen la oportunidad de intercambiar información y contactos con este destacado grupo de empresarios. SBEA también invita a un número limitado de proveedores de servicios de exportación cuidadosamente seleccionados a unirse a estas reuniones. Así existe la oportunidad de conocer a especialistas en

²¹ Al tipo de cambio de referencia promedio para el año 2011.

financiación de las exportaciones, despachantes de aduana, consultores de marketing, y empresas de gestión de exportaciones que SBEA ha llegado a conocer y confiar.

2. *Parques tecnológicos - Brasil – FINEP*

Este programa desarrollado por la Financiadora de Estudios y Proyectos (FINEP) del Gobierno de Brasil, está orientado a la creación de parques tecnológicos que tengan como objetivo desarrollar habilidades tecnológicas, enfocadas en actividades regionales o en la existencia de cadenas de distribución específicas, y que presenten planes de negocios destinados a promover la autosustentabilidad de estas iniciativas. El programa es operado a través de convocatorias públicas para la presentación de proyectos innovadores, cuyo apoyo financiero consiste en aportes no reembolsables.

A fines del año 2010, FINEP lanzó una oferta de R\$40 millones (US\$22,7 millones, AR\$88,9 millones²²) dirigido al desarrollo de infraestructura de Parques Tecnológicos. El dinero tenía previsto destinarse al desarrollo apoyo de hasta 10 parques, con modalidad de financiamiento no reembolsable, que iba desde R\$4 millones (US\$2,2 millones, AR\$8,8 millones) a R\$8 millones (US\$4,5 millones, AR\$17,8 millones). Para poder acceder a ese financiamiento, eran necesarios los siguientes requisitos: diseño básico del Parque Tecnológico, estudio de viabilidad técnica y económica, permisos ambientales y de construcción, terreno disponible y listo para ser utilizado, contrato firmado con al menos una empresa *ancla*, solvencia financiera del Parque Tecnológico, regularidad ante el FINEP y demostración de vinculación existente con centros de excelencia en el desarrollo de procesos y productos para las empresas.

3. *Programa Nacional de Apoyo a Incubadoras de Empresas y Parques Tecnológicos (PNI) – Brasil - MCTI*

<http://www.mct.gov.br/index.php/content/view/5228.html>

El Programa Nacional de Apoyo a Incubadoras de Empresas y Parques Tecnológicos (PNI) es una iniciativa desarrollada por el Ministerio de Ciencia, Tecnología e Innovación, con el objetivo de reunir, articular y divulgar los esfuerzos institucionales y financieros de soporte a las incubadoras de empresas y parques industriales, a fin de optimizar los recursos orientados al apoyo de las pequeñas y medianas empresas innovadoras.

²² Todos los valores están tomados al tipo de cambio de referencia promedio para el año 2010.

El objetivo de este programa es fomentar el surgimiento y consolidación de incubadoras de empresas de base tecnológica, mixtas y tradicionales caracterizadas por la innovación tecnológica, ya sea por el contenido tecnológico de sus productos, procesos y servicios, así como también por el uso de métodos modernos de gestión.

Otro gran objetivo de este programa es apoyar el surgimiento y consolidación de parques tecnológicos en diferentes regiones del país, ubicadas en las zonas cercanas a universidades y centros de investigación, para implementar los servicios de relevancia tecnológica, viabilidad y sustentabilidad económica, en las actividades industriales

En Marzo del 2009, el MCTI conjuntamente con el FINEP realizaron una llamada pública con el objetivo de seleccionar propuestas para apoyo financiero a incubadoras de empresas de base tecnológica y de emprendimientos económicos solidarios, que demuestren capacidad de promover un aumento significativo de la tasa de éxito de las empresas o los emprendimientos solidarios incubados. Fueron destinados R\$15,5 millones (US\$7,7 millones)²³ en total, siendo R\$12 millones para incubadoras de base tecnológica y R\$3,5 millones para incubadoras de emprendimientos económicos solidarios.

4. Foro de las Microempresas y Empresas de Pequeño Porte – Brasil - MDIC

El Foro de las PyMEs es un organismo presidido por el Ministro de Desarrollo, Industria y Comercio Exterior (MDIC) y tiene como objetivo promover el fortalecimiento del sector, a través de los esfuerzos conjuntos del gobierno y del sector privado.

La parte técnica de este Foro es ejercida por la Secretaria de Comercio y Servicios, a través del Departamento de Micro, Pequeñas y Medianas Empresas, también pertenecientes al MDIC.

Este Foro cuenta con 6 comités encargados de llevar adelante estudios y elaborar propuestas de políticas públicas para el sector, quienes se reúnen bimestralmente. Las áreas de trabajo de estos comités son Comercio Exterior, Compras Gubernamentales,

²³ Al tipo de cambio de referencia promedio para el año 2009.

Desburocratización, Inversión y Financiamiento, Información y Capacitación, y Tecnología e Innovación.

Existen además Foros Regionales, destinados a promover las acciones del Foro a nivel federal, atendiendo a las demandas locales de cada región.

El Foro nacional presenta anualmente un balance de las acciones y cuenta además con una Agenda Estratégica para las PyMEs 2011-2020.

5. Grupo de Trabajo Permanente de APLs – Brasil - MDIC

<http://www.desenvolvimento.gov.br/sitio/interna/interna.php?area=2&menu=2985>

El Grupo de Trabajo Permanente de Conjuntos Productivos Locales (APLs – *Arranjos Produtivos Locais*) es un organismo constituido por 33 instituciones gubernamentales y no gubernamentales, coordinado por el Ministerio de Desarrollo, Industria y Comercio, con el objetivo de elaborar y coordinar con el gobierno líneas de apoyo a los Conjuntos Productivos Locales en todo el país.

El fin de este programa es que los actores locales puedan movilizar demandas conjuntas y coordinadas, para luego elaborar un Plan de Desarrollo único y participativo.

La actuación del Grupo de Trabajo Permanente (GTP) se da, entre otros, en:

- Mantener el tema en la agenda pública:
- Participar en eventos nacionales e internacionales sobre el tema; organización y apoyo a los eventos nacionales en el tema.
- Incentivar la organización institucional: implementación de oficinas de orientación para los gobiernos Locales.
- La divulgación de los programas, anuncios y eventos en Estado central; Recepción, consolidación y provisión de los Planes de Desarrollo - Acciones para APLs.
- Intersección de las ofertas de las instituciones con las demandas de los Planes de Desarrollo, así como su comunicación a los Núcleos Estaduales;

- El desarrollo de un sistema de enrutamiento y monitoreo de planes de acción (en desarrollo).

Las actividades de este Grupo de Trabajo se centraron inicialmente en 11 APLs pilotos, distribuidos en las 5 regiones del país, con el propósito de probar la metodología de actuación integrada.

Con el fin de dar prioridad a algunos conjuntos productivos particulares y ampliar la actuación de GTP-APL, una lista de 10 clústers prioritarios para el Estado fue ratificado por los socios Estadales.

El último relevamiento realizado en 2005, identificó 957 Conjuntos, permitiendo la elaboración de informes a partir del sector económico, la unidad de la federación y la entidad que actúe en la localidad.

La existencia de este gran número de APLs fue decisiva en la elaboración de la Estrategia de Extensión de Actuación de los GTP-APL. Se estimó que se requeriría la adopción de mecanismos para dar cabida a los proyectos y la participación de las instituciones estadales para fomentar y llevar adelante la dirección de los APLs en el proceso de elaboración de los Planes de Desarrollo y las consiguientes articulaciones institucionales y emprendedoras.

Para cumplir esta función, los Núcleos Estadales u organizaciones similares en los Estados, canalizarían las demandas de los APLs, realizando un análisis de sus propuestas y promoviendo los vínculos institucionales con el fin de apoyar las demandas de cada Plan de Desarrollo. Por lo tanto, dada la naturaleza pública y sistémica de la "estrategia integral" propuesta por el GTP-APL, se impuso la necesidad de ampliar este esfuerzo interinstitucional.

En la actualidad, el GTP-APL centra sus operaciones en 267 APLs prioritarios, designados por los Núcleos Estadales de Apoyo, tratando de cumplir con los criterios de diversidad sectorial y las prioridades de desarrollo regional.

Metodología de los GTP-APL

La lógica de apoyo a los APL supone que los diferentes actores locales (empresarios, sindicatos, asociaciones, instituciones de capacitación, de educación, de crédito, de

tecnología, agencias de desarrollo, entre otros) pueden movilizarse e identificar sus demandas colectivas, de manera coordinada, por iniciativa propia o por inducción de las entidades que participan en el segmento de actuación.

En este sentido, la metodología para la acción conjunta en los APL busca un acuerdo entre los actores locales para organizar sus demandas en un Plan de Desarrollo único y, al mismo tiempo, comprometerlos con la participación en las posibles vías de solución para el desarrollo de los APLs.

Por lo tanto, la metodología del GTP-APL tiene como eje principal el reconocimiento y la valorización de las iniciativas locales, por medio de:

- Fomentar la construcción de Planes de Desarrollo participativos, involucrando necesariamente, pero no exclusivamente, las instituciones locales y regionales;
- Buscar consenso por un diálogo local común (conjuntamente con los órganos del Grupo de Trabajo) y por una articulación local con capacidad para estimular el proceso de construcción del Plan de Desarrollo.

La segunda línea de metodología complementa lo anterior, promoviendo:

- La nivelación del conocimiento acerca de las actuaciones individuales en los APLs;
- La distribución de los canales de comunicación locales, estatales y federales, y
- La alineación de los programas de las instituciones para ponerse de acuerdo sobre una estrategia de actuación integrada.

6. *Sibratec – Brasil - FINEP*

<http://www.mct.gov.br/index.php/content/view/313014.html#tt>

El Sistema Brasileiro de Tecnología - SIBRATEC incluye acciones de apoyo a asociaciones entre el sector productivo y las instituciones de ciencia y tecnología. A través de las redes SIBRATEC las empresas podrán tener acceso a servicios tecnológicos, asistencia tecnológica y especializada y a la realización de proyectos de innovación en colaboración con instituciones de ciencia y tecnología.

El SIBRATEC fue establecido por el Decreto 6.259/07 a fin de apoyar el desarrollo tecnológico del sector empresarial nacional. El SIBRATEC apoya actividades de I+D orientadas a la innovación en productos y procesos, en línea con las prioridades de las políticas industriales, tecnológicas y de comercio exterior. El principal objetivo de SIBRATEC es aumentar la competitividad de las empresas brasileñas.

Las entidades integrantes de SIBRATEC se encuentran organizadas en tres redes:

Redes de Centros de Innovación

El objetivo de las Redes de Centros de Innovación es generar y transformar los conocimientos científicos y tecnológicos en innovaciones de productos y procesos. Los Centros de Innovación son unidades o grupos de desarrollo pertenecientes a institutos de investigación tecnológica o a las universidades, con experiencia en el desarrollo de productos o procesos en colaboración con las empresas.

Red de Servicios de Tecnología

El objetivo de la Red de Servicios de Tecnología es apoyar a las empresas a través de la prestación de servicios de metrología, normalización y evaluación de conformidad a fin de superar los requisitos técnicos para el acceso al mercado.

El apoyo a las Redes de Servicios de Tecnología permite adaptar y modernizar la infraestructura de los laboratorios prestadores de servicios de las redes brasileñas de calibración, ensayos y análisis.

Redes de Extensión Tecnológica

El objetivo de las Redes de Extensión Tecnológica es promover la asistencia técnica especializada para el proceso de innovación en todos sus aspectos, a través de acuerdos con instituciones especializadas. Las Redes de Extensión se forman a nivel estadual y tienen como prioridad la atención de los sectores productivos.

El alcance de la atención proporcionada por las Redes de Extensión Tecnológica incluye, entre otras, actividades para mejorar los productos y procesos productivos, reducir los costos operativos, capacitación asociada a la consultoría tecnológica, diseño de nuevos productos e implementación de sistemas de costos.

7. Programa de Apoyo a la Competitividad de las Micro y las Pequeñas Industrias (PROCOMPI) - Brasil - CNI

www.cni.org.br/procompi

El PROCOMPI es un programa desarrollado en conjunto entre la Confederación Nacional de Industrias (CNI) y el Servicio Brasileño de Apoyo a las Micro y Pequeñas Empresas (SEBRAE), y está operando desde 1998. Este programa busca aumentar la

competitividad de las pequeñas empresas industriales, a través de la cooperación entre firmas, la organización del sector y el desarrollo empresarial y territorial. Para el financiamiento de un proyecto se necesitan al menos 25 empresas, ya que este programa está destinado a APLs (Sistemas Productivos Locales) y proyectos sectoriales.

Supuestos estratégicos

Fortalecimiento de las micro y pequeñas industrias en el contexto de su territorio y de su sector productivo; participación en acciones colectivas; una mayor integración con otras instituciones, dando lugar a un desarrollo sostenible.

Tipos de proyectos

El PROCOMPI financia proyectos sectoriales y de Sistemas Productivos Locales (APLs), con una participación mínima de 25 empresas industriales de tamaño micro y pequeño (de acuerdo a los criterios de facturación de la Ley General de PyMEs).

Los proyectos tienen por objeto:

- Formar núcleos sectoriales que estimulen la cooperación entre las empresas, para discutir y hacer frente a problemas comunes;
- Atender las acciones de estructuración de los APLs;
- Responder a las acciones específicas priorizadas por los empresarios.

Mecanismo de gestión

El Programa es administrado por el Comité Nacional, integrado por representantes de la Confederación Nacional de la Industria (CNI) y la Unidad de Atención Colectivo Industria (Uacin) del SEBRAE nacional. Los proyectos son ejecutados por las Federaciones Estaduales de Industria, en colaboración con la unidad regional local de SEBRAE.

8. Comercio Brasil – Brasil - SEBRAE

<http://www.sebrae.com.br/customizado/acesso-a-mercados/sebrae-mercado/comercio-brasil/>

El proyecto Comercio Brasil aproxima a las micro y pequeñas empresas con los canales de comercialización, promoviendo el acceso a los mercados de una forma sostenible y perdurable. A través de un grupo interestadual de consultores, llamado Red de Agentes

de Mercado, las empresas acceden a nuevas oportunidades de negocio y nuevos canales para la comercialización de productos. El proyecto, a través de una red de agentes especializados, tiene como objetivo identificar nuevas oportunidades de mercado, proporcionando nuevos mecanismos para la apertura y la expansión del mercado de las empresas participantes, el establecimiento de alianzas y asociaciones de negocios y contribuye al mantenimiento y/o aumento de la facturación de las micro y pequeñas empresas, dentro y fuera de los estados que participan en el proyecto.

El proyecto está dirigido a las micro y pequeñas empresas formales del sector industrial, comercial y agrícola, incluidas las cooperativas y asociaciones.

Inicialmente se realiza la selección de los agentes de mercado en los estados interesados en participar en el proyecto, así como la identificación de los segmentos y de las empresas que serán trabajadas en la región. Después del resultado del diagnóstico se realiza la selección de empresas y productos que se trabajarán en el proyecto, así como la identificación y selección de los representantes y otros canales de comercialización (comercio minorista, mayorista y distribuidor).

Por último, se inicia la fase "operación de la red", en la cual se lleva a cabo el acercamiento entre las empresas oferentes y los proveedores/canales de comercialización, que pueden estar ubicadas en el mismo Estado donde se encuentra localizada la empresa oferente, o en otro Estado participante en el proyecto.

9. Central de Negocios – Brasil - SEBRAE

<http://www.sebrae.com.br/customizado/acesso-a-mercados/sebrae-mercado/centrais-de-negocios/>

Central de Negocios es una metodología desarrollada por SEBRAE, con el objetivo de fomentar una cultura de cooperación, lo que permite el fortalecimiento de los pequeños grupos de emprendedores o empresarios en la misma rama de actividad.

Las acciones del proyecto están dirigidas a la organización de estos grupos, para que puedan realizar compras y/o ventas en conjunto, contratar servicios especializados, realizar acciones de marketing, etc. De esta forma, los empresarios ganan en economías de escala y en una mayor participación en el mercado, aumentando su competitividad y

facilitando el acceso a productos, servicios y mercados que, individualmente, serían inviables.

Pueden participar empresas/emprendedores que:

- Tengan proveedores y/o clientes en común;
- Estén trabajando en el mismo segmento de mercado o segmentos complementarios;
- Tengan objetivos comunes;
- Tengan interés y disposición a participar en actividades de grupo.

El proyecto tiene una duración de 12 meses y consiste en:

- Estudio de la Actividad Empresarial en el sector a ser trabajado, para un mejor conocimiento del negocio;
- Talleres quincenales o semanales de cuatro horas, divididas en cuatro etapas: preparación de grupo, formación de grupo, aplicación de acciones conjuntas y seguimiento de los trabajos;
- Capacitación Gerencial de SEBRAE: Técnicas de Negociación, Cómo vender más y mejor I y II, entre otros.

10. Promoción de Centros de Apoyo a Emprendedores - España - DGPYME

Actualmente en España existe una oferta importante de servicios de apoyo al emprendedor que quiere iniciar un proyecto empresarial así como a la pequeña y mediana empresa (PYME) ya constituida. En dicha oferta intervienen organismos de la más variada procedencia, Administraciones públicas, asociaciones empresariales, Cámaras de comercio, etc.

Con este programa se pretende mejorar la oferta ya existente de servicios dirigidos a PYME y emprendedores, incidiendo en una mayor especialización de los mismos y reforzando la cooperación y coordinación entre centros. De esta manera se incide tanto en la creación de empresas como en la mejora de la competitividad de las empresas, al impulsar y reforzar los servicios de apoyo con los que cuentan, en las diferentes etapas del ciclo de vida de sus proyectos empresariales.

Objetivos y régimen de ayudas: Las actuaciones relacionadas con este programa tienen como finalidad principal mejorar y reforzar la oferta de servicios de los Centros de Apoyo a Emprendedores (CEAE) que actualmente existen en España, así como su calidad y adaptación a las necesidades de éstos, mediante la puesta en marcha de proyectos en

cooperación. Asimismo se pretende que estas actuaciones favorezcan la complementariedad y la especialización de los CEAE.

Las ayudas serán en forma de subvenciones. Las convocatorias serán de carácter anual, con un procedimiento único de evaluación y resolución.

El régimen de concesión será de concurrencia competitiva, conforme a los principios de publicidad, transparencia, igualdad y no discriminación.

Todos los proyectos y actuaciones se realizarán en la modalidad de cooperación, debiendo participar al menos tres beneficiarios. En el caso de actuaciones en la isla de El Hierro deberán participar al menos dos beneficiarios.

Cada solicitante/participante sólo podrá formar parte de un único proyecto. Con carácter excepcional, un beneficiario presente en un proyecto de actuaciones en la isla de El Hierro podrá formar parte de otro proyecto en el marco general del programa.

Ninguno de los participantes en el proyecto de cooperación podrá tener una participación superior al 60 % en el desarrollo y en los costes subvencionables del proyecto. En el caso de proyectos referentes a actuaciones en la isla de El Hierro, esta participación no podrá ser superior al 75 %.

Beneficiarios: Podrán ser beneficiarios las entidades públicas de carácter autonómico o local, las corporaciones locales, las comunidades autónomas, las entidades privadas sin ánimo de lucro y con personalidad jurídica propia, así como las entidades con participación mayoritaria de capital público autonómico o local, siempre que, en todos los casos, presten servicios de apoyo a los emprendedores

Gastos subvencionables: Adquisición y adaptación de software, así como desarrollo de aplicaciones informáticas. Gastos de personal técnico de la entidad participante que esté directamente relacionado con el proyecto. Coste de colaboraciones externas tales como asistencia técnica, gastos externos de consultoría y de aquellos otros servicios que se especifiquen de manera detallada en la solicitud de ayuda y resulten necesarios para la ejecución de la actuación prevista. Viajes interurbanos, en transporte público o vehículo propio, y alojamiento necesarios para la realización de las actuaciones, por parte del personal técnico de la entidad participante. Gastos generales, de acuerdo con las

especificaciones explicitadas en las normas de justificación, que no podrán superar el 10 % por ciento del presupuesto subvencionable.

El informe realizado por un auditor o empresa de auditoría inscrita en el Registro Oficial de Auditores de Cuentas hasta un máximo de 800 € (Equivalente a \$4.545 y US\$1.026, al tipo de cambio de referencia promedio para el año 2012).

http://www.ipyme.org/Es-ES/SUBVENCIONESAYUDAS/CENTROSAPOYOEMPREENDEDORES/Paginas/Ceas_Ficha.aspx

11. Impulso a las Redes de Business Angels – España - DGPYME

Estas ayudas tienen como finalidad contribuir al fortalecimiento y profesionalización de aquellas organizaciones que desarrollan servicios de intermediación entre empresas emprendedoras y potenciales inversores (business angels) de manera que con un desarrollo más amplio y profesionalizado de los servicios que prestan se favorezca un mejor acceso de las pequeñas y medianas empresas a una modalidad novedosa de financiación como es la que protagonizan los denominados “business angels”.

Las ayudas convocadas están abiertas a aquellas entidades que tengan personalidad jurídica propia, pública o privada, demuestren un potencial cierto para atraer inversores, tengan capacidad para evaluar y promover la inversión en proyectos de innovación de PYMES emprendedoras y sean capaces de cooperar con los diferentes agentes que actúan en el ámbito de la creación de empresas y la innovación (agencias de desarrollo, parques y centros tecnológicos, etc.).

Objetivos y régimen de ayudas: Apoyar y dar visibilidad a las “redes de Business angels” que presten servicios de calidad, de forma transparente y regular, tanto a emprendedores como a inversores, con el objeto último de ampliar y facilitar el acceso de las pequeñas y medianas empresas a nuevas fuentes y modalidades de financiación.

La convocatoria para el ejercicio de 2012 será de carácter anual, con procedimiento único de evaluación y resolución. El régimen de concesión será de concurrencia competitiva, conforme a los principios de publicidad, transparencia, igualdad y no discriminación.

Beneficiarios: Entidades constituidas con personalidad jurídica propia, públicas o privadas, con o sin fin de lucro cuyo objeto social sea la realización de las actividades específicas de una red de “business angels”. También podrán serlo aquellas que, con objeto social más amplio, acrediten que, entre las diferentes actividades que desarrollan, realizan las que resultan propias de una red de “Business angels” a fin de favorecer la aportación de recursos financieros a proyectos emprendedores mediante la realización de las tareas de información, difusión e intermediación que resultan precisas para tal fin.

Financiación y cuantía máxima: La financiación de estas ayudas se imputará a las aplicaciones que para cada año se determinen en los correspondientes Presupuestos Generales del Estado y se especifiquen en cada convocatoria. En el año 2012, el importe de las ayudas alcanza la cuantía de 349.833,70 € (Equivalente a \$1.987.691 y US\$449.080, al tipo de cambio de referencia promedio para el año 2012).

Las ayudas otorgadas revestirán la forma de subvenciones. La cuantía máxima de subvención concedida no podrá superar los 30.000 € anuales (Equivalente a \$170.454 y US\$38.510, al tipo de cambio de referencia promedio para el año 2012).

Gastos subvencionables

- Gastos de personal técnico directamente involucrado en el desarrollo de la actuación.
- Gastos de asesoría o consultoría externa para la realización de las actuaciones para las que se solicita ayuda.
- Gastos de organización de jornadas, foros y encuentros.
- Gastos de difusión, marketing y promoción de la figura de los “business angels”
- Gastos derivados de los estudios de viabilidad y rentabilidad de proyectos de inversión.
- Gastos de personal administrativo y gastos corrientes, con un máximo del 10% de los gastos conjuntos de personal técnico que figuren en la memoria técnica y económica.

<http://www.ipyme.org/es-ES/SubvencionesAyudas/RedesBusinessAngels/Paginas/ImpulsoRedesBusinessAngels.aspx>

12. Agrupaciones Empresariales Innovadoras (AEI) - España - DGPYME

El Programa de Agrupaciones Empresariales Innovadoras (AEI) del Ministerio de Industria, Energía y Turismo (MINETUR), puesto en marcha en 2007, participa de la estrategia europea de promoción de la competitividad a través de la creación y desarrollo de clústers innovadores, acciones recogidas como prioritarias por el Programa Marco (2007-2013) de Competitividad e Innovación de la Unión Europea.

Programa específico de Capacidades (VII Programa Marco). Apoyo a los clústers innovadores

La Comisión pone énfasis en el logro de sinergias entre las políticas regionales, de innovación y de I+D

1. Adopción del programa de 2008. Propuesta de la Comisión

Para adoptar el programa de 2008 en las tres secciones de que se ocupa el Comité (desarrollo coherente de políticas, potencial de investigación y regiones del conocimiento). A reserva del contenido final de las convocatorias, y como novedad principal, el programa de 2008 permitirá (como excepción) gastos de equipamiento de hasta el 45% para acciones en las que participen países candidatos. Este límite era del 30% en la convocatoria de 2007.

2. Algunos resultados y lecciones aprendidas de la convocatoria de 2007

Programa de Regiones del Conocimiento - Resultados

Facilidad 1. Propuestas de clústers ya formados

Sobre un total de 97 propuestas recibidas (100%), 71 fueron evaluadas (73%), 24 (25%) superaron todos los umbrales y 11 (11%) van a ser financiadas.

Facilidad 2. Propuestas de nuevos clústers

Sobre 28 propuestas recibidas (100%), 22 fueron evaluadas (78%) y 5 financiadas (18%).

Lecciones aprendidas

- Amplia cobertura territorial de las propuestas.

- Los sectores energéticos, de medio ambiente, TIC y biotecnológico han sido los que han contado con mayor representación de propuestas.
- El enfoque de la "triple hélice" como concepto soporte del programa, debe explicarse mejor para convocatorias futuras.
- El elevado nivel de propuestas que, habiendo superado los umbrales de evaluación no han sido financiadas, se considera "inaceptable" (sic). En este sentido hubo intervenciones –que fueron compartidas por la Comisión- sobre el riesgo de "fabricar perdedores" (sic) en estos programas.
- Potencial de investigación

3. Desarrollo del programa de 2008

Acciones de difusión prevista

Prioridades para 2008: promover la mayor eficiencia en el uso de infraestructuras tecnológicas y la reducir las emisiones de CO2.

El Programa Específico de Regiones del Conocimiento (disponible en el portal CORDIS) responde a la necesidad de incrementar la capacidad de los agentes territoriales en la promoción de iniciativas científicas y tecnológicas.

Para 2008 se prevé una articulación del programa análoga a la que ha tenido en 2007, sobre la base de dos acciones o subprogramas complementarios entre sí:

- Actividad 1. Análisis, asesoría e integración de agentes de investigación.
- Actividad 2. Fomento de la emergencia de nuevos clústers innovadores.

En 2008 las propuestas que reciban financiación comunitaria a través de las Actividades 1 ó 2, tendrán como objetivo bien maximizar los beneficios de las infraestructuras de investigación e innovación, bien contribuir a la reducción de las emisiones de CO2, a través de acciones de mejora de sostenibilidad energética.

Facilidad 1

En cuanto a la Actividad 1, podrán participar en los mismos consorcios que agrupen al menos seis socios de al menos dos países comunitarios. Cada consorcio agrupará, al menos, dos clústers empresariales innovadores y, el resto de los socios, estará integrado por agentes tales como: centros públicos o privados de investigación, oficinas de transferencia de tecnología, agencias de desarrollo regional, cámaras de comercio, entidades financieras y agentes de capital riesgo, entre otros.

El plazo de ejecución de las actividades financiadas por el programa podrá ser de hasta 36 meses, pudiéndose llegar a financiar el 100% de los costes elegibles, hasta un millón de euros.

Entre las actividades financiadas por el programa estarán: estudios, definición de estrategias para el acceso de los agentes a los programas e instrumentos financieros comunitarios a través de planes de acción, realización de actividades de transferencia de tecnología, evaluaciones de impacto, programas y proyectos cooperativos, conferencias, seminarios, talleres, intercambios de personas entre organizaciones y difusión de mejores prácticas, entre otras.

Este conjunto de actividades se orientará a conseguir objetivos en terrenos tales como: aumento del potencial de investigación, mayor movilidad entre los agentes involucrados, racionalización en el uso conjunto o colaborativo de infraestructuras de innovación en I+D, transferencia de conocimiento, establecimiento de redes, mejora del acceso de las PYME a los servicios de apoyo, entre otros.

Facilidad 2

El objetivo de esta segunda actividad es facilitar la creación de nuevos clústers innovadores que podrán tener una dimensión nacional o europea, contemplándose ambas opciones.

Con un plazo de ejecución de hasta 24 meses se financiarán, hasta el límite de los 200.000 euros por acción, actividades tales como: estudios, talleres, conferencias, mesas redondas, intercambio de mejores prácticas, reuniones de grupos de expertos y actividades de difusión, entre otras. Como en el caso de la Actividad 1, la financiación comunitaria podrá alcanzar hasta el 100% de los costes elegibles.

Las propuestas a financiar por esta segunda actividad del Programa de Regiones del Conocimiento en 2008, contarán con al menos tres socios: una entidad pública o privada de investigación, una entidad pública con atribuciones en materia de promoción del desarrollo regional o local y un clúster innovador, normalmente integrado por empresas.

<http://www.ipyme.org/ES-ES/SUBVENCIONESAYUDAS/AEI/Paginas/AEINueva.aspx>

13. Promoción Empresarial - Unión Europea - CIP

La iniciativa empresarial y la Innovación (EIP) son compatibles con las actividades destinadas a fomentar el espíritu empresarial y la cultura de la creación de mejores condiciones marco para las PYME que operan en la UE.

A través de contratos y subvenciones una labor de análisis se lleva a cabo centrándose tanto en la perspectiva horizontal (la política de innovación de las PYME), así como en determinados sectores industriales.

http://ec.europa.eu/cip/eip/promotion-entrepreneurship/index_en.htm

- **Información y la Comunicación Política de Tecnologías de Apoyo a los Programas (PAP-TIC)**

El Programa de Información y Comunicación Política de Tecnologías de Apoyo (PAP-TIC) tiene por objeto estimular una mayor penetración de servicios innovadores basados en las TIC y la explotación de contenidos digitales en toda Europa por los ciudadanos, los gobiernos y las empresas, especialmente las PYME.

Objetivos: La atención se centra en la conducción de esta captación en áreas de interés público, mientras que la UE hacer frente a retos como avanzar hacia una economía baja en carbono o hacer frente a una sociedad que envejece.

El programa contribuye a un mejor ambiente para el desarrollo de servicios basados en las TIC y ayuda a superar obstáculos como la falta de interoperabilidad y la fragmentación del mercado.

Las actividades apoyadas por el PAP-TIC: La financiación se destina principalmente a acciones piloto, con la participación tanto de organizaciones públicas y privadas, para la validación en entornos reales, los servicios de TIC innovadoras e interoperables basados en áreas tales como:

- TIC para la salud, el envejecimiento y la inclusión;
- Bibliotecas digitales;
- TIC para la mejora de los servicios públicos;
- TIC para la eficiencia energética y la movilidad inteligente;
- Web multilingüe y la evolución de Internet.

Las acciones de conexión en red para compartir experiencias y preparar la implantación de soluciones innovadoras basadas en esas zonas también son compatibles, así como la

supervisión de la Sociedad de la Información a través de benchmarking, análisis y acciones de sensibilización.

http://ec.europa.eu/cip/ict-psp/index_en.htm

- **Programa para la Competitividad de las empresas y las PYME (COSME) 2014-2020**

El nuevo programa para la competitividad de las empresas y de las Pequeñas y Medianas Empresas (COSME) se ejecutará desde 2014 hasta 2020, con un presupuesto previsto de 2,5 € mil millones (precios corrientes) (Equivalente a \$14,2 mil millones y US\$3,2 mil millones, al tipo de cambio de referencia promedio para el año 2012)

Objetivos

- a) facilitar el acceso a la financiación para las pequeñas y medianas empresas (PYME)
- b) la creación de un entorno favorable a la creación de empresas y el crecimiento
- c) fomentar una cultura empresarial en Europa
- d) aumentar la competitividad sostenible de las empresas de la UE
- e) ayudar a las pequeñas empresas operan fuera de sus países de origen y mejorar su acceso a los mercados

Resultados esperados

- a) un acceso más fácil a la financiación para emprendedores y pequeñas empresas
- b) papel más destacado para el desarrollo de auto-empleo y de negocios como fuentes importantes de crecimiento y creación de empleo
- c) en los distintos países de la UE: una industria más competitiva, más empresarios y las mayores tasas de empleo.

Los principales beneficiarios

Empresarios existentes (en particular las pequeñas empresas) - un acceso más fácil a la financiación para el desarrollo, consolidación y crecimiento de su negocio.

Los futuros empresarios (incluidos los jóvenes) - Asistencia en la creación de su propio negocio.

Las autoridades nacionales, regionales y locales: herramientas para una efectiva reforma de la política: los datos fiables y de escala de la UE y las estadísticas, las mejores prácticas y apoyo financiero para poner a prueba y ampliar las soluciones sostenibles para la mejora de la competitividad global.

Impacto sobre la competitividad de las empresas grandes y pequeñas

- COSME se espera que contribuya a un aumento anual de € 1,1bn (Equivalente a \$6,25 billones y US\$1,41 billones, al tipo de cambio de referencia promedio para el año 2012) en el PIB de la UE.
- La red Enterprise Europe Network se espera para asistir a 40.000 empresas con acuerdos de asociación, lo que resulta en:
 - productos nuevos negocios, servicios o procesos al año
 - € 400mn (equivalente a AR\$2.272 millones y US\$513,5 millones, al tipo de cambio de referencia promedio para el año 2012) anuales en volumen de negocio adicional para las empresas asistidas.
- El acceso al financiamiento será más fácil para los empresarios, en particular, quienes están dispuestos a poner en marcha las actividades transfronterizas, lo que resulta en un aumento anual esperado de € 3.5 billones (Equivalente a \$19,88 billones y US\$4,49 billones, al tipo de cambio de referencia promedio para el año 2012) en préstamos adicionales y / o inversión para las empresas de la UE.

http://ec.europa.eu/cip/cosme/index_en.htm

14. Proyectos Asociativos de Fomento (PROFO) - Chile - CORFO

Objetivo: Este programa tiene como objetivo apoyar iniciativas de un grupo de al menos tres empresas, que busquen materializar una idea de negocio común con el fin de mejorar su competitividad. El nuevo proyecto puede instalar y/o fortalecer las capacidades técnicas, productivas, financieras, asociativas y de gestión de las empresas para la formación de un nuevo negocio y/o la implementación de nuevas estrategias de negocios que las hagan más rentables, competitivas y sostenibles en el tiempo.

¿A quiénes está dirigido? : Este programa está orientado a empresas que individualmente tengan una renta líquida imponible o ventas netas anuales de entre UF 2.400 y UF 100.000 (mediana empresa). Se permite que hasta un 35% de las empresas participantes estén fuera de ese rango.

¿Cuál es el apoyo que entrega? : Este programa subsidia el 50% de todas las actividades necesarias para el diagnóstico de las empresas participantes, con un tope de \$8.000.000 (Equivalente a \$71.800 y US\$16.243); y el 50% con tope de \$40.000.000 (Equivalente a \$359.000 y US\$81.218, al tipo de cambio de referencia promedio para el año 2012) para la etapa de desarrollo, que contempla la elaboración de un plan de trabajo asociativo y su implementación.

Entre las actividades a cofinanciar, se considera la contratación de consultorías, asistencia técnica, capacitación y acciones de promoción y difusión, según corresponda.

<http://www.corfo.cl/programas-y-concursos/programas/proyectos-asociativos-de-fomento-profo>

15. Programa de Desarrollo de Proveedores (PDP) – Chile - CORFO

Objetivo: Este programa tiene como objetivo apoyar proyectos de empresas que busquen mejorar la calidad y productividad de sus proveedores. De esta manera, la “empresa líder” o demandante debe presentar una estrategia de desarrollo para un grupo de sus empresas proveedoras, el cual debe estar compuesto por un mínimo de 10 empresas si pertenecen al sector silvoagropecuario o cinco empresas si son de otros sectores productivos.

¿A quiénes está dirigido?: Este programa está orientado a empresas demandantes con rentas líquidas imponibles, ventas anuales netas o proyección de estas superiores a UF 50.000 (microempresas), que desean aplicar un plan de mejoramiento para sus empresas proveedoras. Estas últimas deben demostrar individualmente ventas anuales menores que las de su empresa demandante y que no excedan las UF 100.000 (mediana empresas).

¿Cuál es el apoyo que entrega?: Este programa financia todas las actividades necesarias para el diagnóstico de los proveedores y de la empresa demandante, para la elaboración del plan de trabajo y su implementación. Entre ellas, se considera la contratación de consultorías, asistencia técnica, capacitación, transferencia tecnológica y acciones de promoción y difusión, entre otras.

Subsidia hasta el 50% del costo total, con tope máximo de \$10.000.000 (Equivalente a \$85.433 y US\$20.686) para la Etapa de Diagnóstico y \$59.000.000 (Equivalente a \$504.058 y US\$122.052, al tipo de cambio de referencia promedio para el año 2012) para la Etapa de Desarrollo.

<http://www.corfo.cl/programas-y-concursos/programas/programa-de-desarrollo-de-proveedores-pdp>

16. Alianzas productivas – Chile - INDAP

Objetivo:

- a) Promover y fortalecer alianzas productivas sustentables en el tiempo, por medio del acceso de pequeños productores a cadenas agroindustriales.
- b) Establecer un vínculo Empresa demandante-Proveedor, con la finalidad de lograr relaciones comerciales transparentes y sustentables en el tiempo.
- c) Articular oferta y demanda, generando oportunidades de negocios y lograr un grado de compromiso entre las partes, para consolidar relaciones de abastecimiento seguro.
- d) Mejorar la calidad e inocuidad de los productos y servicios que ofrece la pequeña agricultura nacional, en concordancia con los requerimientos de los mercados y la industria.
- e) Implementación oportuna y pertinente de las inversiones, que permitan mejorar la eficiencia y competitividad de los pequeños agricultores.
- f) Informativo Alianzas Productivas.

¿En qué consiste?: Corresponde a un servicio integral de asesoría técnica en que INDAP le transfiere a la empresa demandante parte de los recursos para la prestación del referido servicio a proveedores-usuarios INDAP. La empresa demandante y los proveedores por su parte, deberán cofinanciar el valor del servicio que no es aportado por INDAP, de acuerdo a la Normativa vigente.

¿A quién está dirigido?: El programa está dirigido al Pequeño productor de perfil comercial capaz de proveer productos o servicios de interés para la industria agroalimentaria, u otros agentes comerciales formales; y dirigido también a empresas formalmente constituidas que, actuando como poder comprador, demanda productos y servicios de los pequeños agricultores, con el objeto de procesarlos y/o comercializarlos en mercados a los que éstos no acceden directamente.

Beneficios para el usuario

- a) Permitirá acercar a los participantes, coordinar mejor las tareas, focalizar las inversiones y bajar los costos de transacción y, por lo tanto, crear valor para todos los que participen en ella.
- b) La empresa demandante otorgará una asistencia técnica de calidad a los usuarios participantes, de acuerdo al rubro que se pretende comercializar.

http://www.indap.gob.cl/Programasdeindap/disp_programas.aspx?ids=33

17. Programa PYMECO – Sector Comercio - Colombia - Dir. de la MIPyME (MCIT)

Pymes de comercio para los colombianos es un ambicioso proyecto liderado por la Dirección General de Comercio y Promoción de la Competencia del Ministerio, que nació al comprobarse el grave problema al que se enfrentaban los pequeños comerciantes en general y las tiendas de barrio en particular, cuando un almacén perteneciente a una gran cadena se ubicaba cerca de un sitio residencial. El objetivo de *Pymeco* es el de minimizar las debilidades de los pequeños comerciantes, utilizando una serie de estrategias encaminadas a que los tenderos sean cada vez más competitivos y darle sostenibilidad en el tiempo al empleo que generan en Colombia (más de 1 millón de personas ocupadas).

El objeto del proyecto en su primera fase es la promoción de la participación de los tenderos de todo el país en cooperativas, es decir asociados entre sí en una gran empresa.

El análisis realizado permitió sacar a la luz las más grandes debilidades en la gestión económica del sector de los tenderos. La primera de ellas y tal vez la más importante, se encontró en el proceso de compras y adquisiciones, debido al escaso conocimiento sobre técnicas de negociación, manejo especializado de la gestión de inventarios y de la cadena del frío, obtención de beneficios por compras en volumen y exigencia de inclusión en promociones entre otros factores; la segunda, en el proceso de gestión empresarial, es decir, el manejo interno de su pequeño comercio como unidad empresarial, el bajo conocimiento de sistemas de información, la inexistencia de contabilidades confiables, los bajos niveles de desarrollo tecnológico y utilización tecnologías de punta y la informalidad; y, la tercera, en los procesos comercial, de mercadeo y de servicio al cliente.

Pymeco es pues un proyecto que tiene como componentes básicos y representativos, la capacitación y el soporte mediante acompañamiento, ya que es indispensable educar al pequeño comerciante en aquellos aspectos que se han definido como debilidades en su gestión y acompañarlo en la creación y generación de estrategias de defensa que le garanticen su supervivencia. Hasta hoy la capacitación ofrecida a los tenderos se basaba primordialmente en aspectos contables y comerciales, lo que efectivamente permite un nivel de mejoramiento en cuanto al servicio al cliente, la percepción sobre el pequeño

comercio, técnicas de ventas, etc., pero dado que el cliente tradicional busca como factor primordial un buen precio de compra, el resultado en ventas no es el esperado. Es decir, el cliente está siendo mejor atendido, pero no hay diferencia en los precios y esto le hace preferir un gran almacén.

Capacitación: El Ministerio a través de la Dirección General de Comercio y Promoción de la Competencia, ha llegado a un acuerdo con el SENA, el cual será protocolizado mediante la firma de un convenio interinstitucional que se encuentra en estudio jurídico, para montar una mesa sectorial de competencia laboral con base en el Ministerio, cuyo propósito será el de desarrollar una norma de competencia laboral para pequeños comerciantes que incluya todos los aspectos básicos requeridos para obtener “pequeños comerciantes profesionales” en Colombia. El Sena tiene hoy en operación 30 mesas de competencia laboral, competencia que se refiere no a competir sino a ser competente. En estas mesas se sientan todos los que saben de un tema específico, especialistas y profesionales y entre todos producen una norma de competencia laboral para reglamentar determinado oficio. Es decir, si por ejemplo un ciudadano quiere ser plomero, tiene que llenar un perfil o unos requisitos para poder desempeñar esa labor en Colombia. Esta mesa tiene como objetivo definir las directrices sobre qué tipo de competencia debe tener quien quiera realizar el oficio de comerciante y como resultado, expedir una norma que a su vez, genere un programa académico en el SENA para cumplir con esa norma. Una vez establecido el programa académico, el SENA puede certificar a instituciones educativas públicas y privadas, a las cámaras de comercio o a los gremios, para que dicten los cursos que certifiquen la competencia laboral de los pequeños comerciantes.

El pequeño comerciante, será capacitado, entre otros, en los siguientes aspectos: En Cooperativismo, técnicas de negociación y adquisiciones, en logística de inventarios, logística de distribución, manejo de la cadena del frío y manejo general de perecederos. Con este componente, se espera que esté en capacidad de dirigir en forma adecuada todo el proceso de montaje de su negocio, proyección de rentabilidad, establecimiento de relaciones comerciales duraderas con sus proveedores, manejo adecuado de sus inventarios y de la rotación de los mismos, manejo adecuado de perecederos y cárnicos, etc.

El segundo paso es la capacitación en temas de administración general, impuestos, relaciones laborales, tecnología e informática y contabilidad, entre otros. En esta etapa *Pymeco* busca que el pequeño comerciante esté en capacidad de gerenciar su micro, pequeña o mediana empresa de comercio, haciendo uso de la tecnología como factor de desarrollo, entendiendo la importancia de operar formalmente, optimizando el trato al personal a su cargo, etc.

La tercera parte del componente de capacitación de *Pymeco* es aquella en la cual se reconocen los mejores resultados por parte de entidades privadas como FENALCO y las Cámaras de Comercio en cuanto a ayuda a los pequeños comerciantes, es decir, en el proceso comercial. *Pymeco* tiene como meta, capacitar a los pequeños comerciantes en temas de mercadeo tales como distribución física y diseño de tiendas y pequeños comercios, identidad e imagen corporativas, sistemas de promoción y ventas, atención al cliente, servicio posventa, manejo de bases de datos de clientes, mercadeo relacional, entre otros.

Soporte y Acompañamiento

Este actor, es decir la gran cooperativa de tenderos, operará en forma similar a cualquier gran cadena de almacenes en cuanto a la gestión administrativa, pero utilizando un formato diferente. Mientras que una gran cadena opera bajo el formato de grandes superficies, bodegas de 10, 12 o 15 mil metros cuadrados en un solo sitio y con pocas sedes en una ciudad, *Pymeco* propone tener una cadena similar, una gran central de compras con una infraestructura importante pero en vez de operar en pocos sitios en la ciudad, opera en varios miles de locales.

Esto implica para *Pymeco* una misma imagen corporativa, tecnología similar, manejo de inventarios serio, manejo de logística de distribución profesional pero utilizando varios miles de puntos de venta, hasta llegar a tiendas similares en cualquier ubicación dentro de la ciudad, con la meta de llegar a tener una gran cadena nacional.

Un ejemplo puede ilustrarnos más sobre las ventajas del sistema propuesto. Si un tendero promedio puede vender 10 rollos de papel higiénico al día y *Pymeco* llegase a tener únicamente 5.000 tenderos asociados, éstos venderían 50 mil rollos de papel higiénico diariamente. Eso significa cerca de 1.200.000 rollos de papel higiénico al mes. Cuando se negocian 1.200.000 rollos de papel higiénico al mes, definitivamente se

conseguirán precios que permitirán que los tenderos compitan en el mercado en las mismas condiciones que las grandes superficies.

El proyecto inició su operación en Barranquilla con la creación de la Cooperativa denominada Coundeco, la cual llegará a tener 3.000 tenderos afiliados durante el primer año. Con respecto a las centrales de compra, se va a empezar el proceso negociando únicamente aquellos productos de mayor rotación. Posteriormente, en la medida en que el mercado así lo exija, *Pymeco* buscará el desarrollo de marcas propias con el fin de que los pequeños comerciantes encuentren economías de escala que los hagan cada día más competitivos.

¿En qué está Pymeco?

Una vez iniciado el proceso asociativo, las cooperativas resultantes del proceso *Pymeco* van a tener acceso a los recursos de Fomipyme y en algunos casos los de Colciencias. Adicionalmente, el Sena mediante el convenio marco que firmará con el Ministerio apoyará el programa con recursos para ayuda a los pequeños comerciantes en temas de modernización y capacitación que están previstos para este tipo de iniciativas.

Esta no es una solución para un gremio como entidad o como persona jurídica, es un beneficio directo para ese pequeño comerciante que ha venido a golpear a la puerta del Ministerio.

Para poder iniciar un proyecto de esta magnitud con altas posibilidades de éxito, el Ministerio inició el trabajo buscando organizaciones en Colombia que tuvieran como asociados a pequeños comerciantes y que pudieran estar interesadas en adelantar un proceso común tendiente a desarrollar fortalezas mediante sistemas solidarios de agremiación, es decir, a través de la forma de cooperativas. Lo que se buscaba, era lograr una gran fuerza en las negociaciones, debido a la sinergia producida por el esfuerzo conjunto de un número significativo de pequeños comerciantes negociando en grupo.

<http://www.mipymes.gov.co/publicaciones.php?id=22024>

18. Programa de apoyo a la competitividad de clúster - Colombia - BID, FOMIN y Contraparte local

El Ministerio de Comercio, Industria y Turismo participó en el Comité técnico de este programa del BID – FOMIN. Así mismo con recursos de financiación del Fomipyme. El objetivo del programa es “Establecer un mecanismo institucional publico privado, con cobertura nacional, de apoyo al desarrollo competitivo de conglomerados, que muestre incrementos verificables en la competitividad de las empresas participantes”. Es una programa concursable de apoyo al desarrollo de clústers, que promueve el trabajo asociativo entre las empresas.

El Programa tiene cobertura nacional y busca racionalizar el apoyo al trabajo asociativo entre empresas a través de Entidades Promotoras ubicadas dentro de los clústers. Igualmente el Programa profundizará en la competitividad de los clústers existentes en el país aprovechando los beneficios del trabajo colectivo entre empresas e instituciones y desarrollando ventajas competitivas sostenibles.

El Programa contribuirá a la definición de mejores prácticas de intervención en clústers a través de resultados verificables en términos de productividad, niveles de comercialización, innovación y desarrollo tecnológico, asociatividad y fortalecimiento de la capacidad institucional de los clústers seleccionados.

El monto total del Programa es de US\$5.980.000 de los cuales el BID aporta recursos de cooperación técnica no reembolsable, la contrapartida es asumida por el Gobierno Nacional, la Universidad de los Andes, las Entidades Promotoras y las empresas beneficiarias (57,7% BID-FOMIN y 42,3% contraparte local).

El Programa posee un esquema institucional con predominio de entidades privadas, encaminado a sistematizar el conocimiento y otorgar sostenibilidad a los futuros esfuerzos en materia de promoción de clústers y estrategias asociativas para elevar la competitividad de las empresas colombianas.

Resumen del desempeño del proyecto desde el inicio hasta Diciembre de 2010

A diciembre de 2010 El Programa de Apoyo a la Competitividad de Clústers ha logrado:

- ✓ El cierre técnico y financiero de 10 subproyectos.

- ✓ Firma del acta de liquidación de los 10 convenios suscritos entre el Organismo Ejecutor y las Entidades Beneficiarias del Programa.
- ✓ Formalización del contrato con la firma Competitiveness.
- ✓ Definir los TDR relativos a la contratación con la firma The Breakthrough, con el fin de plantear una metodología para analizar lo “atractivo de un clúster” con base en su potencial para desatar emprendimientos de alto impacto; los espacios de oportunidad para el emprendimiento de cada clúster y desarrollar una metodología (guía práctica) para desatar emprendimientos en clúster.

Lecciones prácticas a Diciembre de 2010

- ✓ Proponer nuevos proyectos debe llevar consigo una evaluación del FOMIN de la capacidad e interés no sólo del responsable dentro de la UE, en este caso la Decana, sino de quienes deberán ejecutar los nuevos proyectos. En este caso, recayó sobre la Especialista ayudar a definir conceptualmente los tres nuevos proyectos, conseguir los consultores, ayudar a hacer el seguimiento y ayudar a revisar productos para ver el nivel de satisfacción. No obstante, el Especialista no debería haber generado dependencia en estos nuevos proyectos ya que no es su función coejecutar.
- ✓ El conocimiento adquirido durante la ejecución del Programa normalmente queda en las personas que participan en el desarrollo del mismo, como consultores, en muy pocas ocasiones el conocimiento y experiencia de proyectos de este tipo se queda en las Entidades Promotoras y en el Organismo Ejecutor, quienes deberían asegurar la sostenibilidad y divulgación, así como la implementación de nuevos proyectos de este tipo.
- ✓ Acciones tales como la implementación de un sistema de información gerencial del Programa en el que se evidencie la evolución de cada uno de los proyectos, sus propósitos, indicadores y resultados tendría mayor validez y sería una herramienta de gran utilidad tanto para la UE como para cada una de las Entidades Promotoras si se definiera y comenzará a trabajar simultáneamente con la ejecución del Proyecto.
- ✓ En cuanto a las Entidades Promotoras: Se evidencia la baja responsabilidad y compromiso frente al Programa, una vez los Consultores contratados para la ejecución del Proyecto terminan sus labores y se desvinculan de la Entidad. En un alto porcentaje las Entidades Promotoras no vinculan y/o comprometen su recurso humano a las actividades propias del desarrollo del Proyecto; lo cual genera pocas acciones de sostenibilidad y seguimiento del Programa.

<http://cec.uniandes.edu.co/index.php/bid>

<http://idbdocs.iadb.org/wsdocs/getdocument.aspx?docnum=905284>

19. Cadenas Productivas - México - NAFIN

<http://www.nafin.com/>

Es un programa orientado a los proveedores de grandes empresas del sector privado, del Gobierno Federal, Estatal y Municipal que formen una Cadena Productiva.

Estos proveedores tienen la oportunidad de obtener liquidez sobre sus cuentas por cobrar, al operarlos en factoraje sin necesidad de esperar la fecha de vencimiento de los mismos, además tiene acceso a herramientas que permiten incrementar su competitividad a través de cursos de capacitación y asistencia técnica.

El objetivo de Cadenas Productivas es ofrecer una solución a los problemas de liquidez para la micro, pequeña y mediana empresa al anticipar mediante la operación de factoraje, sus cuentas por cobrar de manera electrónica, a través de la red de intermediarios financieros incorporados.

El financiamiento es otorgado por los intermediarios financieros participantes con el respaldo de Nafinsa.

¿Quiénes forman una Cadena Productiva?

- Empresas Privadas de Primer Orden comprometidas en el desarrollo de su red de proveeduría permitiendo establecer relaciones comerciales de largo plazo.
- Entidades y dependencias del Gobierno Federal quienes de acuerdo al Presupuesto de Egresos de la Federación para 2007, emitido el 28 de Diciembre de 2006 y que deberán publicar sus cuentas por pagar en beneficio de la transparencia en sus pagos y en el desarrollo de proveedores y contratistas
- Gobiernos Estatales y Municipales interesados en apoyar el desarrollo regional de proveeduría transparentar sus procesos de pago apoyando el desarrollo regional de proveeduría.

Características:

- Operación de factoraje financiero sin recurso.
- Descuento hasta por el 100% del importe de la cuenta por cobrar.
- Sin comisiones.
- Con tasas de interés competitivas.
- Sin garantías.
- En pesos o dólares a tasa fija durante el plazo del crédito
- El financiamiento se otorga a partir de la operación en factoraje de un documento dado de alta en las Cadenas Productivas.
- El pago de intereses es por anticipado los cuales descuentan el importe de la cuenta por cobrar.

Beneficios para el proveedor:

- Obtén liquidez para realizar más negocios
- Reduce gastos de cobranza
- Mejora la eficiencia del capital de trabajo de tu negocio
- Agiliza tu cobranza
- La disposición de los recursos es inmediata, en forma electrónica y el banco para operar es a elección.
- Realiza las transacciones desde tu empresa en un sistema amigable y sencillo
- Acceso a capacitación y asistencia técnica
- Crea un historial crediticio, brindándote la posibilidad de acceder a otros esquemas de financiamiento.

Beneficios para las Empresas de Primer Orden

- Desarrollo de su red de proveedores con servicios integrales.
- Reducción de costos, riesgos y tiempos de operación.
- Posibilidad de desarrollar a su red de distribuidores.
- Negociación de mejores plazos con sus proveedores.
- Permite una mejor administración de pagos de su negocio.
- Simplifica su operación bancaria al contar con un solo mecanismo de dispersión de fondos multibanco.
- Trabaja con el intermediario financiero de su preferencia.

Beneficios para la Dependencia o Entidad Gubernamental:

- Coadyuva a la transparencia en la emisión de pagos.
- Mayor eficiencia en los procesos de pago.
- Detonador del crecimiento económico sectorial y regional.
- Fomenta el Gobierno digital.
- Proporciona mayor agilidad en los pagos para sus proveedores.
- Permite el desarrollo de proveedores otorgándoles liquidez sobre sus cuentas por cobrar.
- Cumplimiento con lo establecido en el Presupuesto de Egresos de la Federación 2007

Requisitos

- Estar afiliado en alguna Cadena Productiva Nafinsa.

Requisitos para las Empresa de Primer Orden para contratar una Cadena Productiva

- **Para el sector privado:**
- Contar con ventas anuales de más de MX\$250 millones (US\$19 millones o AR\$87 millones)²⁴.
- Contar con al menos una línea de crédito vigente con cualquier Intermediario Financiero.
- **Para una Entidad o Dependencia Federal:**
- Solicitar su implementación.
- **Para un Gobierno Estatal o Municipal:**
- Contar con al menos una línea de crédito vigente con cualquier Intermediario Financiero.

En todos los casos el servicio que se ofrece de instalación e implementación de una Cadena Productiva es sin costo.

20. Empresas Tractoras – México – Secretaría de Economía

<http://www.empresastractoras.org.mx>

El Programa Nacional de Empresas Tractoras es una estrategia que forma parte del Plan Nacional de Desarrollo 2007-2012. Se fundamenta en la oportunidad de proveeduría que las grandes empresas compradoras, llamadas empresas tractoras ofrecen a sus proveedores de categoría “gacela” de responder de manera competitiva a la demanda de productos y servicios, las cuales tienen la capacidad de arrastrar a cientos o miles de PYMES.

Las empresas "tractoras" son todas aquellas que se encargan de producir productos a gran escala y que son el motor de la economía nacional con la opción de construir grandes clústers proveedores. Un ejemplo de estas empresas son las grandes trasnacionales de los automóviles, los almacenes comerciales y las industrias de alimentos de gran escala.

Datos de la Secretaría de Economía indican que alrededor de 240 mil millones de dólares anuales dejan ir las PyMEs del país a manos de proveedores extranjeros que hoy surten a las grandes empresas multinacionales, desaprovechando su condición local que aportaría de inicio ahorros significativos en la cadena de valor; y mejor aún, su

²⁴ Valores tomados al tipo de cambio promedio para el año 2012.

incursión en el comercio internacional. La dependencia estima que el país importa al año 120 mil millones de dólares de bienes intermedios que podrían ser suministrados por compañías nacionales, muchas de ellas pequeñas y medianas.

De una base de dos mil empresas que ha recabado este organismo, sólo 5 por ciento de ellas están preparadas para abastecer a las tractoras, mientras el 95 por ciento restante requiere de un periodo de preparación de entre seis y 18 meses para cumplir con las necesidades pedidas por los compradores.

El Programa Nacional de Empresas Tractoras tiene como objetivo principal el fortalecimiento de las cadenas de valor de las principales empresas tractoras del país.

Esta estrategia ha identificado cinco sectores para el fortalecimiento de las cadenas de valor de México, que son: compras de gobierno; industria maquiladora; industria de la transformación (automotriz, industria aeroespacial, electrónica, electrodomésticos, industria alimenticia entre otros); cadenas comerciales y cadenas hoteleras. Entendiendo por cadenas de valor, las eslabonadas en su particularidad por cada empresa tractora.

Al amparo de este programa se atendieron siete empresas tractoras, que atrajeron a 73 proveedores, los cuales adoptaron la metodología del Programa de Desarrollo de Proveedores de las Naciones Unidas, consistente en seis etapas; promoción, diagnóstico, interacción, plan de mejora, implementación y replicabilidad, lo que ha permitido la reconversión de estas empresas como PYMES más competitivas, además de apoyar a proveedores que estaban en riesgo de dejar de serlo para lograr el estándar esperado en el nivel de servicio que prestan.

Etapas del programa

El programa se inicia realizando una visita a la Empresa Tractora para presentar el programa y los beneficios que el mismo brinda. Se identifican las necesidades de la empresa, proyectos de inversión que tengan y los proveedores/distribuidores que les gustaría se desarrollaran.

Una vez seleccionadas las Empresas Gacelas, se les realiza una evaluación y posteriormente una Metodología de Desarrollo de Proveedores. El Programa transfiere a la PYME los conocimientos y las prácticas de negocio que le permitan cumplir con los estándares de la Empresa Tractora.

- **Promoción (2 meses):** Selección de Empresas Gacelas Participantes y definición de las áreas a desarrollar
- **Diagnóstico (2 meses):** Evaluación financiera, técnica y operativa de la empresa Gacela e Identificación de áreas de oportunidad
- **Interacción (1 mes):** Reuniones entre la empresa tractora y cada una de las empresas Gacelas para definir acuerdos y compromisos.
- **Plan de Mejora (1 mes):** Diseño de líneas de acción por empresa Gacela. Identificación de Instrumentos de Apoyo requerido por empresa Gacela.
- **Implantación (3 meses):** Aplicación de las líneas de acción por empresa Gacela. Aplicación de apoyos.
- **Replicabilidad (1 mes):** Documentación de los Resultados. Estrategia para que la Cadena de Valor aplique la metodología a más Gacelas.

La Secretaría de Economía, por medio del Fondo PYME participa con un subsidio porcentual en la aplicación de las evaluaciones y de la metodología de Desarrollo de Proveedores.

Los apoyos que otorga la Secretaría de Economía son solicitados por medio de una cédula de apoyo del Fondo PYME. Estos apoyos son aplicables a las Empresas Gacelas (PYMES)

Requisitos para acceder al Apoyo:

Para las Empresas Tractoras:

- Ser una empresa líder en su sector
- Ser una empresa interesada en desarrollar su cadena de valor
- Contar con un área de oportunidad atractiva para que el programa opere y brinde los beneficios que se pretenden

Para las Empresas Gacelas (PyMEs):

- Ser una de las empresas seleccionadas por la empresa tractora para la aplicación de la evaluación y metodología de desarrollo de proveedores

21. Parques Industriales – México – Secretaría de Economía

<http://www.parquesindustriales.org.mx/>

El programa Parque Industriales tiene como objetivos:

- Fortalecer, crear y promover los parques industriales, como un mecanismo para impulsar la consolidación de cadenas productivas que sirva de elemento detonador del desarrollo económico regional.
- Promover el establecimiento de las MIPYMES en los parques industriales.

- Fomentar la integración de cadenas productivas a través de los parques industriales.
- Elevar la calidad de los parques industriales.
- Promover a nivel internacional la oferta de infraestructura existente en los parques industriales, a través del Sistema Mexicano de Promoción de Parques Industriales (SIMPPI), para atraer inversión extranjera.

El Sistema Mexicano de Promoción de Parques Industriales (*SIMPPI*), es un instrumento diseñado para atraer inversionistas nacionales y extranjeros a los desarrollos industriales del país.

La información contenida en este sistema la obtiene directamente la Secretaría de Economía, a través de sus diferentes Delegaciones Federales establecidas en el territorio nacional y de la Asociación Mexicana de Parques Industriales Privados (*AMPIP*).

La Subsecretaría para la Pequeña y Mediana Empresa, a través del Fondo de Apoyo para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (Fondo PYME), contribuye al desarrollo de infraestructura industrial. En este sentido:

- Se apoyarán proyectos de infraestructura, particularmente aquellos orientados a la instalación de MPYMES.
- Se apoyará la construcción y rehabilitación de naves industriales especialmente diseñadas para PYMES
- Se incentivará la verificación de Parques Industriales mediante el otorgamiento del 25% del costo total.

22. Promoción de Distritos Industriales - Italia

Las actuales políticas europeas de innovación y desarrollo industrial ponen un gran énfasis en el nivel regional de formulación de políticas.

En primer lugar, por la distancia relativa entre el gobierno regional y los contextos locales y, en segundo lugar, la aparición de posibles sinergias entre los diferentes sistemas locales que pueden ser reguladas a escala regional (Bellandi y Caloffi, 2010). Se entiende que el responsable de la política regional puede apoyar procesos de fertilización cruzada entre los diferentes sistemas locales, por ejemplo sobre la promoción y la aplicación de ciertas tecnologías o soluciones organizativas generadas o desarrolladas dentro de determinados sistemas innovadores tecnológicos.

Sistema basado en la política local en Italia: la promoción de distritos industriales

Basados en el sistema de unidades de política surgen en Italia en el comienzo de los años noventa (del siglo pasado), cuando las políticas industriales nacionales reconocen el papel de los distritos industriales (Caloffi, 2000; IPI, 2002; Altobelli y Carnazza, 2010). La ley nacional 317, firmada en 1991, que tiene por objeto regular el apoyo público a la innovación de las pequeñas empresas, ofrece una definición política del distrito industrial y define un marco general para la ejecución de intervenciones específicas dentro de estos sistemas.

En particular, con la creación de centros de servicios de desarrollo empresarial, las políticas locales marcan diferencia con el modelo basado en incentivos monetarios otorgados a las empresas individuales, sobre los que se basa la política nacional industrial. Su objetivo era crear asociaciones público-privadas organizaciones capaces de prestar servicios especializados a las empresas locales, para apoyar el conocimiento y la transferencia de tecnología de los centros de investigación, y para facilitar el aprendizaje (Brusco, 1992; Bianchi 1996).

Dentro de la ley anteriormente citada, en el artículo 36 se adoptó una definición de distrito industrial ,afirmando que "un distrito industrial es un área territorial caracterizada por una alta concentración de pequeñas empresas especializadas, donde se es una relación particular entre las empresas locales y la población" de las intervenciones específicas a los gobiernos regionales.

Estas políticas destinadas a combinar las acciones de abajo hacia arriba con la intervención del gobierno regional: por un lado, los agentes del distrito, agrupados en un comité local o consorcio, tuvieron que elaborar un "plan de desarrollo del distrito" compuesto de proyectos innovadores y, por el otro lado, las regiones tenían que financiar estos proyectos innovadores sobre la base de convocatorias periódicas.

En las regiones más activas, como Lombardía, Toscana, Piamonte, los planes de desarrollo de distrito han sido financiados por algunos años.

Distritos tecnológicos y redes de innovación

El enfoque fundamental para la promoción de la innovación sugiere concentrar los recursos públicos y privados en contextos sectoriales y territoriales que cuentan con mayor potencial de desarrollo.

Bajo el concepto de Distritos industriales, todas las empresas de un sector se unen para trabajar en un mismo proceso productivo, logrando así hacer frente a las economías de escalas de las grandes empresas.

Ejemplo de estos distritos se tiene:

- los motores eléctricos de Vicenza
- los cueros curtidos de Arzignano
- la producción de automóviles deportivos como Lamborghini o Maserati en la ciudad de Módena, o los Ferrari en Maranello
- en Capri se producen los tejidos de punto
- en Bolonia, el complejo de envasado y empaquetado

Estas integraciones promueven además, la creación de nuevas empresas que suplan las necesidades del mercado, es decir, que cuando el distrito considera la necesidad de desarrollar una nueva MIPYME que aumente la cantidad de producción, las mismas empresas buscan entre ellas a sus mejores empleados para que sean ellos quienes las creen y dirijan, y de esta manera asegurar la calidad de sus productos y la continuidad eficiente de cadena de abastecimiento.

Estas acciones brindan fortaleza y posicionamiento a la región en su totalidad. Al lograrse las ventas de un producto, se genera un beneficio global tanto en riquezas como en reconocimiento. El caso tal vez más relevante es el del gran conglomerado lácteo Parmalat, el cual deriva su nombre de la región donde proviene “Parma”. Gracias a su proceso de asociatividad, esta región es hoy reconocida a nivel mundial como gran productora de leche y derivados.

Claves del desarrollo de clústers: tercerización de procesos industriales, manejo integral de precios al público, inversión unísona en vías, medios de comunicación, publicidad, investigación, desarrollo en conjunto de nuevos productos, creación de empresas lideradas por sus propios empleados, etc.

Principales instrumentos de política aplicados en Italia

Existen variados instrumentos que se fueron aplicando y se aplican en la actualidad, los cuales se concentran en los siguientes tipos de programa (OECD 2007):

- Coordinación de proyectos de investigación conjuntos involucrando a centros de altos estudios y a empresas privadas, fortaleciendo la infraestructura de I+D (por ejemplo con la adquisición de equipamiento)
- Atraer y entrenar investigadores (desarrollando laboratorios, becas y cursos específicos para la especialidad del clúster)
- Financiado actividades de tipo spin-off y expansiones de negocios (incluyendo apoyo a emprendedores, ayuda en el manejo de propiedad industrial y marketing).

23. Programa Ciudades de Clústers Innovadores – Corea - KICOX

Breve reseña del desarrollo de Clústers o ‘Chaebol’ en Corea

<http://www.applet-magic.com/chaebolsp.htm>

Los conglomerados empresariales del Corea del Sur llamados "chaebol" (traducido literalmente como “asociación de negocios”). Se han convertido en pocos años en compañías de enorme dimensión y notable capacidad tecnológica mostrándose especialmente fuertes ciertos sectores de actividad como: electrónica, automóvil, industria naval, tecnología de la información, telecomunicaciones o industria petroquímica. La evolución reciente de la economía coreana y los inconvenientes de la peculiar estructura corporativa de sus grandes empresas han obligado a los "chaebol" a emprender, en los últimos años, un proceso de reestructuración interna, de diversificación comercial y de rápida multinacionalización. En este apartado se busca exponer las principales características de los "chaebol", identificar sus respuestas corporativas a un entorno cambiante y, en particular, analizar su estrategia de expansión internacional.

Los chaebol con mayor facturación en Corea en los últimos años han sido los siguientes:

Samsung Group: Con más de diecinueve empresas afiliadas, Samsung Group es el conglomerado empresarial más grande de Corea del Sur. Sus principales áreas de negocio son electrónica (Samsung Electronics), seguros (Samsung Insurance), construcción (Samsung C&T) y construcción naval (Samsung Heavy Industries).

LG Group: es uno de los conglomerados más diversificados horizontalmente de Corea del Sur. Sus negocios abarcan desde la fabricación de componentes electrónicos a la industria química, energías renovables o construcción de infraestructuras.

Hyundai Motor Group: es uno de los dos grandes conglomerados coreanos que empiezan por el nombre Hyundai. Como su nombre indica, está enfocado en el sector del automovilismo y la fabricación de autopartes, pero sus negocios abarcan hasta el sector financiero (Hyundai Capital) o las agencias de publicidad (Innocean Worldwide). Recientemente ha sido patrocinador oficial de la UEFA Euro 2012.

Hyundai Heavy Industries: El “otro Hyundai” de Corea del Sur, más enfocado en el desarrollo de proyectos de ingeniería, es uno de los líderes mundiales en construcción naval y construcción de plantas offshore. También es fabricante de equipamiento de construcción y construcción de plantas de energía renovable.

SK Group: Aunque el negocio central de SK es la construcción de zonas residenciales, su diversificación horizontal alcanza los negocios de energía, telecomunicaciones, consultoría de marketing y management, o servicios de logística.

GS Group: GS es uno de los conglomerados con mayor notoriedad en el país debido a su filial GS Shop y sus tiendas GS 25, una de las tiendas de conveniencia líderes en Corea del Sur, competidora directa del líder mundial Seven Eleven. También es constructora de plantas energéticas tanto en el mercado nacional como en el exterior mediante su filial GS E&C, y propietaria de la segunda mayor refinería de Corea del Sur, GS Caltex.

Lotte: El conglomerado Lotte está enfocado en el sector alimentación y bebidas, así como en el desarrollo de grandes centros comerciales. Es el mayor fabricante de dulces de Corea del Sur y posee una cadena de comida rápida llamada Lotteria que compite con McDonald’s o Burger King. Sus negocios se han extendido a la construcción de hoteles, parques temáticos, empresas de trading, o construcción de centrales energéticas, y abarcan todo el mercado de Asia Oriental y Sudeste Asiático.

Otros importantes chaebol: Hwanha, Hanjin, Kumho Asiana Group, Doosan, Daelim, LS Group.

La cultura predominante de los chaebols ha sido fuertemente expansionista en términos de sector y de mercados. Además, han entrado a nuevos sectores de manera rápida y decidida, muchas veces motivada por los cambios de las políticas de desarrollo gubernamentales (por ejemplo, en los 60 se especializaron en la industria ligera, dando paso posteriormente a la industria pesada y finalmente a los sectores TIC o de alto valor añadido, según el país iba modificando su modelo productivo).

En cuanto a la expansión de mercados, los chaebols han apostado tradicionalmente por la salida al exterior para aumentar su notoriedad y su futuro dominio del mercado, anteponiendo estas ideas al puro beneficio económico a corto plazo.

Quizá esta decisión y energía a la hora de afrontar los cambios ha sido y es la mayor diferencia con los keiretsu, la versión de los chaebol en Japón. Los conglomerados coreanos muestran una mayor flexibilidad que los japoneses, que en ocasiones muestran una relación con el gobierno incluso más paternalista y protector que en Corea. Esta mayor propensión al riesgo por parte de los coreanos (aunque una propensión todavía menor que el de las empresas occidentales) ha llevado a una mayor diversificación horizontal por parte de los chaebol que de los keiretsu.

En definitiva, alrededor de unos 50 clúster empresariales dominan todo un mercado de más de 45 millones de habitantes. Un mercado que se les ha quedado pequeño, por lo que muchas de ellas ya se han lanzado a la aventura internacional desde hace años, mientras que otras están a punto de hacerlo. Por ello, la búsqueda de socios internacionales para operar fuera es una constante para estas empresas con alma de gigantes pero en ocasiones con la flexibilidad de una empresa más pequeña.

Programa gubernamental de apoyo a clústers: Innovative Cluster Cities

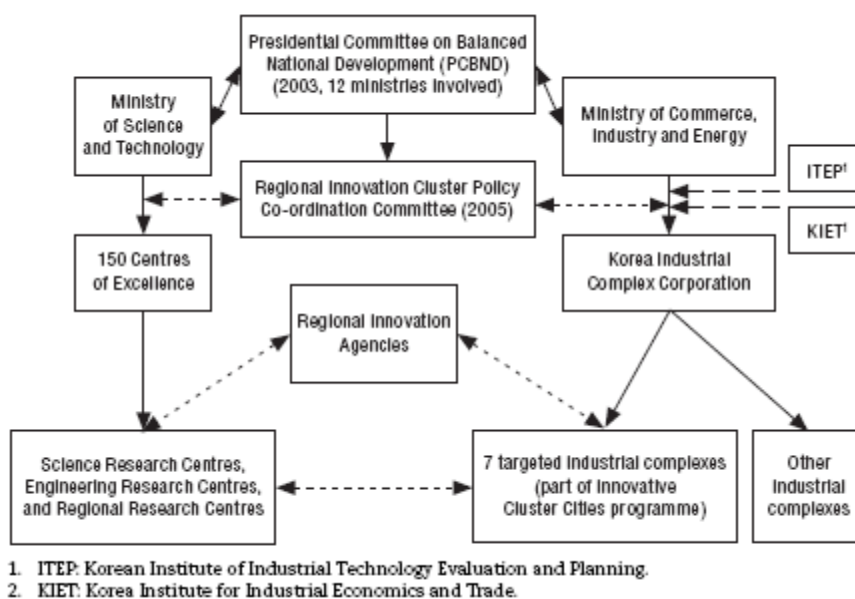
La política Ciudades de Clústers Innovadores de Corea (Innovative Cluster Cities) es parte del Plan Nacional de Desarrollo Equilibrado. Su objetivo es transformar los siete principales complejos industriales regionales de centros de fabricación en centros regionales más orientados a la innovación. El propósito de la política de clústers innovador es fortalecer los complejos industriales, mediante la integración sistemática de la intensidad en I+D (infraestructura) y el desarrollo de redes entre las instituciones académicas, industriales y de investigación (herramienta de gestión). Se trata de una experiencia piloto

Los clústers en ciudades seleccionadas se especializan en campos consistentes con las industrias nacionales prioritarias. El objetivo final de esta política es aumentar el ingreso per cápita anual de Corea a US\$35.000 (Equivalente a AR\$154.754, al tipo de cambio de referencia promedio para el año 2012).

Corea tiene una serie de políticas que apoyan la especialización regional a través de una infraestructura de diversos complejos industriales grandes y pequeñas empresas, parques tecnológicos e incubadoras de negocios. Por otra parte la especialización en investigación incluye una serie de diferentes centros de investigación conocidos como Centros de Excelencia.

El país tiene un alto nivel de inversión en I+D, aunque la mayor parte de I+D se concentra en unas pocas regiones y no está rindiendo como potencial. Corea no genera conocimiento tanto codificado (patentes y publicaciones). Las fuentes de este bajo rendimiento incluyen la necesidad de tener más en cuenta el sector de actividad en el diseño de los vínculos con la investigación, así como incentivos universitarios de investigación y desarrollo (OCDE, 2005). De acuerdo con las gráficas de las tendencias de la UE, los vínculos entre ciencia e industria se consideran muy débil en Corea a pesar de estas fuerte inversiones en tecnología e innovación (CE, 2005).

Descripción del programa en el marco de gobierno



El Complejo Industrial de Corea (KICOX) ha sido designado como el organismo supervisor del programa Clúster Ciudades innovadoras por el Ministerio de Comercio,

Industria y Energía (MOCIE) que implementa el programa. KICOX gestiona 29 grandes complejos industriales en todo el país. Los tipos de servicios que ofrece incluyen: el desarrollo de una red integrada de información, gestión y operación de los complejos, los servicios (incluidos los préstamos a las empresas para programas específicos), y el apoyo para el desarrollo de la fábrica. Entre sus objetivos temporales se plantea: 2004-08 Crear y expandir la innovación (creación de sistemas regionales, clúster de innovación y transferir organizaciones al entorno local); 2009-13 Establecer la innovación (promover la industria de la próxima generación, apuntando a la innovación de clase mundial) 2014-08 Innovación Avanzada (fortalecer sistemas de innovación y competir con clústers globales, maximizando el crecimiento nacional potencial).

Corea ha desarrollado su Visión Industrial 2010 a ser una de las cuatro principales potencias mundiales industriales, un esfuerzo encabezado por el Ministerio de Comercio, Industria y Energía. Para lograr esta visión, Corea ha designado un número de industrias estratégicas con las metas en términos de mercado internacional acción. Las Ciudades de Clúster Innovadores se especializan en algunas de estas industrias específicas nacionales.

Las áreas seleccionadas de acuerdo a la visión industrial han sido las siguientes: Industrias Básicas (naval, semiconductores, automotor, textil, petroquímica, acero, maquinaria, partes y materiales); Industrias Estratégicas Futuras (Electrónica, equipamiento médico, bio-industria, industria ambiental, industria de aviación); Industrias de Servicios (e-business)

Otra política industrial utilizada en Corea es el de zonas de libre comercio con importantes ventajas fiscales para los grandes inversionistas extranjeros para atraer IED. Por último, hay una serie de servicios de apoyo empresarial, pero una de las lagunas más importantes ha sido la falta de servicios para fomentar los vínculos entre empresas (Jeong y Kim, 2002).

Presupuesto del programa y Calendario

El programa ciudad de clúster innovadores para los siete complejos específicos se inició en abril de 2005 y duró hasta 2008. Los costos de consultoría para los proyectos de tecnología fueron cubiertos en su totalidad por el gobierno, mientras que los co-investigación y desarrollo recibió el apoyo del gobierno sólo hasta el 75%.

Corea planeó incrementar el gasto público en I+D del presupuesto en las ciudades provinciales de 27% en 2003 a un 40% de la I+D en 2007. La Dirección Nacional del Plan de Desarrollo de Presupuesto Equilibrado es el equivalente a aproximadamente U\$S 100 millones en un período de cinco años.

Objetivos y ámbito de aplicación

El objetivo general del clúster se muestra en la siguiente tabla. Dentro de estos siete complejos industriales se encuentran más de 40 mini-grupos, definidos a partir de las categorías industriales y tecnologías relacionadas.

Focos de clústers por ciudad:

- Gumi: electrónica digital
- Changwon: aparatos avanzados, industria pesada
- Ulsan: componentes automotores
- Banwot Sihwa: materiales avanzados
- Gwangju: Fotónica
- Gunsan: aparatos para automotores
- Wonju: industria médica avanzada

El número de participantes en programa Clúster ciudad innovadora hasta abril de 2006, fue de 2.632, que incluye 1.859.606 empresas, universidades y centros de investigación, y 167 instituciones de apoyo.

Hay un grupo de trabajo para cada complejo, integrado de 14 a 44 personas (194 personas en total). Los grupos de trabajo están integrados por agentes de las autoridades KICOX y locales, así como los nuevos reclutas.

Instrumentos

Las políticas de Corea para apoyar los complejos industriales tienden a utilizar instrumentos como los subsidios a empresa y la inversión en infraestructura física. También ha habido un creciente énfasis en llevar la investigación, la industria y las universidades en conjunto para aprovechar mejor las inversiones en investigación. En general, las iniciativas en Corea son públicas en lugar de privados. Los principales programas relacionados con el desarrollo de clústers se agrupan en las siguientes categorías (OECD 2007):

- Identificación y benchmarking: el gobierno establece mediciones para comparar la performance de los clústers industriales con estándares internacionales, por ejemplo en materia de costos y productividad.
- Compromiso de actores: se relacionan el sector privado y las universidades conjuntamente con las entidades de carácter regional, para lograr niveles de cooperación que favorezcan a las pequeñas y medianas empresas.
- Disponibilidad de servicios de gobierno: la concentración espacial de la actividad industrial permite facilitar la provisión de servicios, especialmente en el caso de la infraestructura.
- Recursos humanos capacitados: desarrollo y educación de los recursos laboral con énfasis en la innovación.
- Emprendedorismo e innovación: se otorga gran prioridad al desarrollo de sistemas regionales de innovación, especialmente incubadoras y servicios de soporte a emprendedores.
- Asignación de recursos de inversión: promoción de inversión extranjera para conseguir un desarrollo regional balanceado.

24. Fundación Busan Techno Park - Corea

Busan Techno Park es el único centro superior de productos industriales designado por el Ministerio de Economía del Conocimiento en Corea. Se trata de un parque tecnológico ubicado en Busan, la segunda región metropolitana del país luego de Seúl.

Realiza las siguientes actividades industriales:

- Apoyo a la comercialización de productos de alto nivel;
- El establecimiento de ensayos de certificación y banco de pruebas;
- Fomentar los expertos, la realización de investigaciones en materia de normalización;
- El apoyo a la incubación de empresas y la gestión empresarial;
- El apoyo a vitalizaciones de logística en Corea;
- La cooperación internacional y la incursión en mercados extranjeros;
- Designar los productos de alto rendimiento y las empresas y el co-desarrollo de las tecnologías por parte de las industrias, las universidades y los institutos de investigación y desarrollo.

Dentro de este parque tecnológico se pueden encontrar:

- **Agencia de Planificación de Políticas**

La misma promueve la planificación de políticas orientada hacia el futuro, se centran en sectores estratégicos, como el fomento de las 10 industrias estratégicas y la realización de proyectos de promoción de las industrias estratégicas locales bajo la supervisión del Ministerio de Economía del Conocimiento y la Ciudad

Metropolitana de Busan para jugar un decisivo papel en el desarrollo industrial de la región de Busan.

- **Agencia de Apoyo Empresarial**

Mediante la construcción de un sistema de servicio de ventanilla única que abarca todo, desde la preparación para el inicio de la producción en masa, la Agencia de Apoyo Empresarial es líder en la economía local a través de un apoyo integral, como el apoyo a las PYMES y de las empresas de riesgo de desarrollo de tecnología/startup /incubación, la construcción y el funcionamiento de red innovadora.

<http://eng.btp.or.kr/?mnco=btpen0104#>

- **Centro de Soporte Técnico de Componentes electrónicos Inteligente**

El centro de soporte técnico de componentes electrónicos inteligentes fue creado para apoyar a la industria del automóvil inteligente, la construcción naval digital e industrias en Busan y en la región del sudeste. El centro de soporte técnico de componentes electrónicos inteligentes está llevando a cabo por la construcción de un ambiente de apoyo integral para el diseño industrial, fabricación y pruebas, el rendimiento de los gobiernos y empresas de I + D, apoyo a las dificultades técnicas experimentadas por las empresas, construcción de redes; incubación inicio; fomentar humano recursos, y mucho más.

<http://eng.btp.or.kr/?mnco=btpen0212>

- **Centro de Soporte de Investigación High-Tech de componentes materiales.**

Desde que se estableció con fondos conjuntos del Ministerio de Economía del Conocimiento, Busan Metropolitan City, y de Korea Basic Science Institute, Centro de Soporte de Investigación High-Tech es una organización líder para la ciencia tecnológica en el campo de los componentes materiales, cuyo objetivo es impulsar la I + D y el análisis de los materiales pertinentes solicitados por las empresas.

<http://eng.btp.or.kr/?mnco=btpen0213>

25. Asociación de Tecnoparques de Corea - Corea

A partir de 2010, 18 parques tecnológicos en 16 ciudades y provincias están tomando la iniciativa en el desarrollo de las industrias locales, cumpliendo fielmente su misión: el desarrollo económico de Corea a través de la revitalización de la economía local. Para

ello conformaron la Asociación de Tecnoparques de Corea (Korea Technopark Association).

<http://www.technopark.kr/eng/technopark/about.php?pn=1&sn=1>

Parques tecnológicos implementan proyectos locales promovidos por el gobierno central (el Ministerio de Economía del Conocimiento y el Ministerio de Educación, Ciencia y Tecnología) y los gobiernos locales. En particular, los parques tecnológicos están llevando a cabo proyectos locales de apoyo a la industria, lo cual es un área amplia de programas de apoyo al desarrollo de cuentas promovidas por el Ministerio de Economía del Conocimiento, con fines de establecer sistemas regionales de innovación para el desarrollo especializado de la región, promover y fomentar las industrias locales la ciencia y la tecnología locales. Los proyectos de las industrias locales de apoyo consisten la promoción de proyectos estratégicos en todo el espacio económico.

Líneas generales de promoción

Promoción de industrias líderes: El objetivo de estos proyectos incluye seleccionar dos proyectos principales de la industria de cada uno de 7 amplias áreas económicas en Corea, como fomentar las industrias de clase mundial, mejorar la competitividad de la industria de productos prometedores y ampliar la base para la creación de valor.

Industrias estratégicas locales: Estos proyectos tienen como objetivo mejorar la competitividad de las industrias locales centrados en las industrias estratégicas adecuadas a las características de la región y fomentar las industrias como la clave para la innovación regional.

Industrias locales especializadas: Establecer sistemas regionales de innovación que se adapten a las industrias especializadas de la región y mejorar las capacidades regionales de innovación.

Proyectos para el establecimiento de fundaciones locales industriales: Completamente compatible con el desarrollo tecnológico y la comercialización a través de un conjunto de establecimiento y la utilización de equipos e instalaciones mediante la construcción de complejos industriales locales o bases estratégicas de innovación.

Proyectos para el desarrollo de la tecnología industrial local: Desarrollar tecnologías esenciales para las industrias especiales estratégicas para la región con el fin de fomentar un desarrollo equilibrado entre las regiones.

Compañía proyectos de servicios de apoyo: Proporcionar instrucciones técnicas, consejos, servicios de marketing y conocimiento de soporte utilizando las infraestructuras locales.

Proyectos para el funcionamiento de las juntas locales de planificación estratégica de sectores: Establecer organismos industriales de planificación de integración para promover eficientemente proyectos estratégicos locales de promoción de la industria.

Los proyectos para la promoción de las bases locales de innovación: Mejorar la función de las bases regionales de innovación centrados en parques tecnológicos establecidos y proporcionar servicios integrales de apoyo a las empresas.

Los proyectos para la promoción de las industrias locales: Conectar y promover diversos de la elementos académico de investigación industrial, incluyendo el desarrollo técnico, profesional de recursos humanos a través de la promoción y comercialización conjunta de participación de los agentes de la innovación regional con el propósito de promover las industrias que se adapten a las características y condiciones de la región.

Los proyectos regionales de innovación del centro: Promover la industria y la investigación conjunta de I + D, establecer y operar el montaje de equipos e instalaciones para la promoción de la tecnología de distribución y comercialización.

Los proyectos para la promoción de los institutos de investigación de las autoridades locales: Apoyar el establecimiento de institutos de investigación que tomará la iniciativa en I + D para promover las fortalezas de cada región y las industrias locales basadas en.

<http://www.technopark.kr/eng/technopark/business.php?pn=1&sn=5>

26. *Israel Tech Transfer Organization (ITTN) – Israel*

www.ittn.org.il

La Organización de Transferencia de Tecnología de Israel (Israel Tech Transfer Organization - ITTN), es la organización paraguas para las empresas de transferencia de tecnología de Israel.

Estas empresas están afiliadas a universidades de renombre mundial del país y a instituciones de investigación. En la actualidad, las 12 organizaciones asociadas comprenden los accionistas. ITTN tiene la intención de añadir más miembros de Israel de propiedad estatal centros médicos y centros de investigación. ITTN es una organización privada sin fines de lucro.

Uno de los factores responsables del éxito de la tecnología israelí es la colaboración continua entre las instituciones académicas y las empresas. Las instituciones académicas están compuestas por todos los centros de estudios medios y superiores que en su mayor parte entienden que la investigación debe ser esencial dentro del aprendizaje, y por lo tanto, objetivo fundamental de las universidades. Los centros académicos superiores en Israel son entendidos como centros de generación y aplicación de conocimiento, es decir que, poseen un claro carácter de dinamismo y creatividad. Los israelíes denominan a estos centros la

En Israel, debido al gran peso de la industria farmacéutica, gran parte de las investigaciones están enfocadas al desarrollo de productos de este tipo, aproximadamente el 50% de los fondos destinados a la investigación académica se dirigen al campo de las Ciencias de la Vida (Life Sciences).

Esta disciplina comprende no solo productos farmacéuticos, si no lo que se ha llamado biotecnología, donde entra en juego la ingeniería junto con los principios científicos para la transformación de organismos biológicos con el fin de producir bienes y servicios.

Instituciones de renombre internacional tales como el Technion-Israel Institute of Technology, el Instituto Weizmann de Ciencias de Rehoboth y las Universidades Hebrea de Jerusalén, Ben Gurion en el Negev y la Universidad de Tel Aviv colocan a Israel como uno de los líderes en investigación científica mundial.

De hecho, una encuesta realizada por la revista The Scientist Magazine en 2005 colocó el Instituto Weizmann como el mejor lugar en el mundo para realizar investigaciones en

el área de las Life Sciences; debido principalmente a los grandes fondos destinados a I+D así como el número de nuevas patentes.

Las relaciones entre la Academia y la empresa han estado siempre presentes en las instituciones del país. Las universidades cuentan con empresas, como es el caso de Ramot en la Universidad de Tel Aviv, que gestionan todas las actividades relacionadas con la protección y comercialización de sus descubrimientos e investigaciones, o Yeda Research and Development Company Ltd., empresa responsable de transferencia de tecnología desarrollada en el Weizmann Institute of Science, conocidas como TTOs, Technology Transfer Organizations.

Existe una gran colaboración entre estos centros de investigación y las empresas en diversos proyectos que abarcan desde el laboratorio a la comercialización. Las denominadas TTOs trabajan en éste campo, siete en el ámbito universitario, cinco en hospitales, y otras tantas especializadas en la utilización de herramientas militares en aplicaciones médicas.

Las TTOs universitarias se dedican principalmente al proceso de lanzar al mercado proyectos de investigación en una fase muy avanzada. Existen numerosos casos de éxito que tienen su origen en este tipo colaboraciones. Un ejemplo es el esfuerzo conjunto entre las empresas Teva y Hadassit (TTO de la Universidad Médica de Hadassah) para articular modelos de cooperación entre investigadores y compañías farmacéuticas, participar en experimentos clínicos, y lanzarse a la comercialización de los productos.

Si nos centramos en la ya mencionada empresa de Transferencia Tecnológica del Instituto Weizman, Yeda Research and Development Company Ltd, se encuentra un gran número de productos, spin off, compañías y proyectos que han sido comercializados con gran éxito. No solo destacan en el terreno biotecnológico si no que grandes empresas de otros sectores tienen su origen aquí. Este es el caso del NDS Ltd. empresa que desarrolla soluciones para compañías de televisión digital de pago. En estos momentos es una multinacional que cotiza en Nasdaq y posee entre sus clientes a Sky en Reino Unido, Tv Direct en EEUU, Premiere en Alemania, Foxtel en Australia o CCTV en China.

27. Moshav: comunidades regionales - Israel

<http://leweb2.loc.gov/cgi-bin/query/r?frd/cstdy:@field%28DOCID+il0066%29>

Es una forma de organización socio-económica israelí de carácter productivo y cooperativo, similar al kibutz, formado por granjas agrícolas individuales y promovidas por el sionismo laborista durante la segunda oleada de inmigración judía a Israel, conocida como aliá. Se diferencia del Kibutz por estar influido por la propiedad privada, al formarse en la segunda aliá con inmigrantes con una mentalidad más abierta y que distinguía el deseo de querer trabajar la tierra, a diferencia de la primera aliá donde el trabajo le era pagado a terceros.

El primer moshav se estableció en lo que es conocido como el Valle de Esdrelón el 11 de septiembre de 1921. En 1986 alrededor de 156.700 israelíes vivían y trabajaban en 448 moshavim (plural de moshav en la lengua original), la gran mayoría dividida entre ocho federaciones.

Las granjas en un moshav tienden a ser de propiedad individual y no de tamaño fijo ni iguales. Los trabajadores producen cosechas y bienes en sus propiedades individuales y/o agrupadas, a través del trabajo y los recursos utilizados, y generan ganancias y alimentos para sí mismos. Los proyectos comunitarios e instalaciones fueron financiados por un impuesto especial. Este impuesto era igual para todos los hogares de la comunidad, creando así un sistema en el que los buenos agricultores estaban mejor que los malos, al contrario que en los kibutzim donde todos los miembros disfrutaban del mismo nivel de vida.

Cabe destacar que hay dos tipos de moshav.

Moshav Ovdim: es una solución cooperativa de trabajadores. Este es el tipo más numeroso (405) y depende de la cooperación para las adquisiciones de suministros y comercialización de los productos, la familia o el hogar son las unidades básicas de producción y consumo. La tierra es de propiedad común.

Moshav shitufi: la solución de un pequeño colectivo agricultor que combina las características económicas de un kibutz con las características sociales de un moshav. La agricultura se realiza en conjunto y los beneficios se reparten por igual. Esta forma es más cercana a la colectividad del kibutz, aunque el consumo es familiar, la producción y comercialización son colectivas. La tierra se le asigna a los hogares o individuos, pero se trabaja de manera colectiva

Los inmigrantes recibidos a estos establecimientos constituyen una de las formas más extendidas y exitosas de absorción e integración, y les permitió un ascenso mucho más constante en la clase media que formaba parte de la vida de algunas ciudades en desarrollo, es importante destacar el espacio e impulso otorgado a los recién llegados.

Han experimentado en épocas recientes el problema de la absorción de todos los niños que deseen permanecer en la comunidad, que posteriormente fueron siendo empleados en los sectores no agrícolas fuera de la comunidad, por lo que algunos moshav se fueron transformando en aldeas.

28. Observatorio Europeo de Clústers – UE – Europe INNOVA

<http://www.clusterobservatory.eu/index.html>

El Observatorio Europeo de Clústers es una plataforma online que proporciona un punto único de acceso a la información y análisis de clústers y política de Clústers en Europa. Fue destacado en la sección de herramientas de Asistencia y Consultoría Online, en virtud de sus aplicaciones disponibles, pero se entiende oportuno reiterar sus principales características en esta sección. Los contenidos de este portal web son de gran interés y permiten promover la difusión de los clústers y estimular su interacción.

El Observatorio está dirigido a tres grupos objetivo principales:

- Los responsables de políticas y funcionarios gubernamentales a nivel europeo, nacional, regional y local;
- Personal de administración de clústeres;
- Académicos e investigadores.

El Observatorio de Clústers ofrece una caja de herramientas (basadas en la política y el aprendizaje) orientada a los usuarios para facilitar el análisis y el apoyo:

- Mapeo del Clúster: La herramienta de Mapeo del Clúster da acceso a un conjunto de datos avanzados sobre clústers y regiones de Europa. Se ofrece información estadística (a partir de una amplia gama de fuentes) de la concentración geográfica de las diversas industrias y los indicadores de desempeño económico. Además, el Observatorio ofrece datos sobre las condiciones generales que determinan la competitividad regional. Los usuarios pueden acceder a los datos de los sectores y regiones estándar, o utilizar definiciones especiales que se irán agregando a la herramienta de mapeo. Los usuarios también pueden aplicar sus propias definiciones personalizadas de regiones.

- **Calendario del Clúster:** Los usuarios pueden publicar información sobre eventos que quieren promover en la comunidad clúster, tales como conferencias, seminarios y talleres.
- **Salón de Clases para Clústers:** El Aula ofrece videos y otros materiales educativos que dan una introducción a los clústers y la política de clúster.
- **Wiki Clústers:** Las páginas wiki presentan información acerca de las regiones, sectores, organizaciones y redes, lo cual puede estar relacionado con cada uno de los otros documentos y eventos. Los usuarios aportan los contenidos de las páginas. Por ejemplo, un oficial de la política de clústers de una determinada región puede proporcionar información sobre los programas de agrupamiento en la región, subir documentos pertinentes y los vinculan a la región o a sus organizaciones de agrupaciones locales.
- **Biblioteca Clúster:** Esta dispone de todo tipo de documentos relacionados con los clústers. Los usuarios pueden navegar y buscar informes de políticas de clústers, informes sectoriales, informes regionales y los casos particulares. Los usuarios también pueden contribuir a la Biblioteca mediante la adición de sus propios documentos. Un sistema permite a los usuarios suscribirse para ser notificados cuando nuevos documentos pertinentes o eventos se postean.

IV.7. Capacitación

IV.7.1. Presencial

1. *Emprendedores electricistas - Brasil - SENAI*

Como resultado de un acuerdo entre el Servicio Nacional de Aprendizaje Industrial (SENAI) y el SEBRAE, este programa prepara a los electricistas para poner en práctica medidas de eficiencia energética. Ya fueron capacitados, de forma gratuita, más de 53.000 profesionales en todo el país.

El programa prioriza la atención de jóvenes de hasta 24 años de edad, para ser capacitados en el curso de perfeccionamiento profesional de 40 horas de duración.

SENAI y SEBRAE aseguran de esta forma la oportunidad para inserción de los jóvenes en el mundo del trabajo mediante la formación profesional.

2. *SEBRAE Franquicias – Brasil - SEBRAE*

Franquicia SEBRAE consiste en un conjunto de herramientas que ayuda a los emprendedores en el proceso de selección y decisión para elegir la franquicia que mejor se adapte a su perfil.

El empresario que quiera adquirir una franquicia tiene acceso a conferencias y cursos impartidos por el SEBRAE, que le ayudará a conocer las ventajas y desventajas del sistema. Este análisis permitirá que los candidatos a adquirir una franquicia se familiaricen con este tipo de negocio, realicen una autoevaluación, conozcan los derechos y obligaciones de las partes y entiendan la importancia de evaluar y decidir sobre una franquicia de manera prudente.

Es importante:

- Saber en qué consiste el sistema y cómo funciona una red de franquicias;
- Conocer los aspectos legales de ese formato de negocio;
- Evaluar su perfil empresarial y convertir a su negocio en la franquicia correcta, en la red correcta.

Para elegir la franquicia más adecuada para cada emprendedor, es necesario analizar los datos operacionales y de mercado del franquiciador, tales como: los aspectos jurídicos, los aspectos financieros del negocio, los aspectos operativos de la empresa, la prestación de servicios por parte del franquiciador, soporte de pre y pos-apertura, supervisión de campo, apoyo operacional y de comercialización.

Existen también aspectos externos y de inteligencia de mercado a ser evaluados, tales como: el estudio de percepción de marca antes de elegir la franquicia, el conocimiento y percepción de la marca en la región de interés, estudio de marcas de la competencia, la construcción de marca en los primeros años de la franquicia, etc.

Franquicia SEBRAE ofrece los siguientes servicios al franquiciado:

- Conferencia - Franquicias: qué es, cómo funciona y cómo adquirir una franquicia;
- Conferencia - Franquicias: cómo seleccionar y analizar el mercado;
- Curso presencial - La elección de la franquicia adecuada.

Herramientas multimedia diseñadas para apoyar a los futuros franquiciados:

1. Lista de verificación del perfil del franquiciado: evaluar las diferentes oportunidades de negocio, comparar y elegir la franquicia que mejor se adapte al perfil personal, profesional y financiero del candidato.

2. Lista de verificación para la evaluación de franquicias: evaluación de la Circular de Oferta de Franquicia y el Contrato de Franquicia de la red en la que se planea entrar.

3. *Empretec – Brasil - SEBRAE*

<http://empretec.sebrae.com.br/>

El EMPRETEC es una metodología desarrollada por las Naciones Unidas (ONU), aplicada en Brasil exclusivamente por el SEBRAE. En Empretec se estudian las características del comportamiento emprendedor y se tiene la oportunidad de experimentar fuertes cambios en el comportamiento, revisando conceptos y actitudes. Esta capacitación combina aspectos de conducta empresarial y ejercicios prácticos que mejoren las habilidades del emprendedor en la creación y conducción de negocios.

Realizado en todo Brasil, es un programa presencial. El seminario se lleva a cabo seis días consecutivos con un total de 60 horas. Requiere dedicación exclusiva de los participantes, ya que se desarrolla de 8h a 12h y de 14h a 18h. La clase se compone de hasta 30 participantes, con tres instructores en el aula todos los días. La metodología es altamente interactiva, con juegos, ejercicios, exposiciones, actividades a ser realizadas en el aula y actividades extracurriculares, todos los días.

Los instructores también proporcionan asistencia técnica en la preparación, ajuste y puesta en práctica de planes de negocios que involucran:

- Aspectos del mercado;
- Tecnología;
- Información;
- Administración;
- Finanzas.

El participante deberá, primero, identificar su potencial emprendedor y verificar cuáles son sus fortalezas y debilidades. Durante el curso, se estudiarán las diez características de la conducta emprendedora y tendrá la oportunidad de experimentar cambios de comportamiento, revisando conceptos y actitudes.

EMPRETEC es uno de los programas de mayor éxito de SEBRAE, siendo además el producto mejor evaluado en la historia de SEBRAE, con un 93% de las opiniones que lo considera excelente.

Los negocios llevados a cabo por *empretecos* (apodo dado a los que completaron el seminario) tienen más probabilidades de sobrevivir, pues la inmersión en la formación de 60 horas, llevada a cabo en seis días, da a los participantes una idea de su poder emprendedor.

Algunos de los logros más importantes obtenidos por los participantes son:

- Mejora en el rendimiento del negocio;
- Más seguridad en las decisiones;
- Una mejor planificación;
- Reducción las posibilidades de fracaso.

Pueden participar empresarios o cualquier persona interesada en la creación de su propio negocio. También pueden participar los profesionales y empleados de las empresas. Aunque el SEBRAE subsidia parte del costo, el programa no es gratuito.

4. Programa de Becas de Inglés - Chile - CORFO

Objetivo: Este programa tiene como objetivo impulsar el desarrollo y la competitividad del capital humano chileno y de las empresas, a través de un mayor acceso a la capacitación en inglés, para así potenciar el dominio de este idioma en el país. La iniciativa consiste en la implementación de cursos de formación en inglés, intensivos, orientados a chilenos con educación superior, con el objetivo de mejorar su calificación profesional y productividad laboral.

¿Cuál es el apoyo que entrega?: Este programa otorga una beca que **cubre** el costo de un curso intensivo de inglés. Este 2012, CORFO ofrece dos programas: uno de 100 horas, y otro de 200 horas de clases.

La beca incluye los libros de texto, cuadernos de trabajo y otras herramientas requeridas para cumplir con los objetivos del curso. También incluye la evaluación del progreso conseguido a través del curso, mediante la aplicación de un examen de inglés al ingreso (si no tiene un TOEIC vigente registrado en CORFO) y al egreso del curso, recibiendo en ambos casos una certificación de carácter internacional con el nivel alcanzado. La Beca **no cubre** la matrícula que deberá ser cancelada por el Becario directamente a la institución que dicte el curso. Esta tiene un costo de:

- a) \$100.000 (Equivalente a \$897 y US\$203) para el programa de 100 horas.
- b) \$200.000 (Equivalente a \$1.795 y US\$406, al tipo de cambio de referencia promedio para el año 2012) para el programa de 200 horas.

En el caso de la Provincia de Córdoba se sugiere incorporar una segunda lengua como lo es el portugués. Con el fin de brindarle, tanto a empresas como profesionales independientes, un servicio de capacitación en idiomas de gran adaptabilidad. Beneficiando de esta manera, principalmente, a empresas del sector turismo y exportador como también a sus trabajadores, aumentando así la productividad y la competitividad internacional.

<http://www.corfo.cl/programas-y-concursos/programas/programa-de-becas-de-ingles-corfo>

5. *Programas de capacitación - Chile - SENCE*

http://www.sence.cl/sence/?page_id=262

Misión de SENCE: Contribuir a la generación de empleo, dinamizar el mercado laboral y desarrollar capital humano mediante la aplicación de políticas públicas de fomento e intermediación laboral y de capacitación orientadas a la empleabilidad y a la productividad.

Objetivo: Mejorar la calidad y la cobertura de la capacitación recibida por trabajadores y personas desempleadas. Permite aumentar la productividad de las empresas y el acceso a mejores empleos.

La meta es llegar a 5.000.000 personas capacitadas durante este Gobierno, lo cual se logrará mediante una serie de iniciativas focalizadas según los distintos beneficiarios.

Personal: SENCE cuenta con una serie de herramientas orientadas a capacitar a trabajadores, desempleados, jóvenes, mujeres, mayores de 50 años. El objetivo es que cada uno adquiera nuevas competencias laborales que les permitan aumentar sus posibilidades de encontrar un trabajo o, si ya lo tienen, de acceder a uno mejor.

A través de una Empresa: Es posible capacitar a los trabajadores para mejorar sus competencias laborales, apoyando de esta manera el aumento de la productividad y

competitividad. Esa inversión puede ser deducida de los impuestos de las empresas. El mismo beneficio está disponible para capacitar a potenciales futuros trabajadores de una empresa, antes de ser contratados, o para realizar acciones de RSE con personas que no tienen ninguna relación laboral con alguna empresa y que son formadas en un oficio.

Certificación de Competencias Laborales: El Ministerio del Trabajo y Previsión Social y SENCE son parte del Sistema Nacional de Certificación de Competencias Laborales que busca reconocer los conocimientos y experiencias obtenidos formal o informalmente por las personas durante su vida laboral. El reconocimiento y certificación de sus competencias laborales representa una oportunidad concreta de mejorar sus condiciones de trabajo, realización y orgullo personal, pero también significa un beneficio para las empresas porque representa la oportunidad de incrementar su productividad y competitividad.

6. Convocatoria formación especializada y actualización tecnológica del talento humano - Colombia - SENA

Este programa es una modalidad de formación orientada a atender las necesidades específicas de capacitación y actualización del talento humano vinculado a las empresas, para contribuir a elevar la productividad y competitividad de las organizaciones, mejorar su capacidad para enfrentar los constantes cambios tecnológicos, y participar en los mercados internacionales.

Entre los objetivos de los programas de Formación Continua que adelanta el SENA en alianza con los empleadores, están:

- ✓ Responder a las necesidades puntuales de capacitación de las organizaciones.
- ✓ Promover el desarrollo personal y profesional de los trabajadores.
- ✓ Apoyar la adaptación de los trabajadores y las empresas a las nuevas tecnologías.
- ✓ Fortalecer las empresas existentes. Estimular entre las empresas la realización de alianzas estratégicas

Líneas del programa:

- ✓ SENA - Empresa: responder a las necesidades de actualización tecnológica de los trabajadores colombianos, que permita a las empresas resolver las brechas tecnológicas, a través de programas de capacitación diseñados a la medida de las necesidades de los empresarios y que se enmarquen en las líneas tecnológicas definidas por el SENA, de manera que los mismos incidan como factor de innovación y competitividad.

- ✓ Alta Gerencia: Actualizar las competencias gerenciales para optimizar la toma de decisiones estratégicas mediante eventos en temáticas enfocadas a la productividad, competitividad y tecnologías de punta.
- ✓ Líderes Innovadores: Contribuir al desarrollo de procesos de transformación y transferencia de conocimiento en sectores productivos de interés estratégico para el país, a través de la formación de líderes innovadores, vinculados a las empresas, postulados por éstas ante el SENA, para generar ventajas competitivas nacionales de primer orden.

Los programas de Alta Gerencia y SENA - Empresa se presentan en tres categorías o modalidades: Empresa Individual, Empresas agrupadas y Gremios.

En relación con el valor total del proyecto, el SENA aportará:

- ✓ Modalidad Empresa Individual: Hasta el cincuenta por ciento (50%).
- ✓ Modalidad Empresas Agrupadas y Gremios: Hasta el sesenta por ciento (60%).

El valor que financiará el SENA no podrá exceder el 50% del valor de los aportes parafiscales pagados al SENA en el año inmediatamente anterior, con recursos de la Ley 344 de 1996, Ley de Ciencia y Tecnología.

La contrapartida de los proyectos presentados en las diferentes modalidades podrá ser en dinero y en especie. El aporte en dinero deberá ser equivalente, por lo menos, al 50% del valor de su contrapartida.

<http://www.sena.edu.co/Portal/Servicios+a+Empresarios/Convocatoria+formaci%C3%B3n+especializada+y+actualizaci%C3%B3n+tecol%C3%B3gica+del+talento+humano/>

7. Jóvenes rurales emprendedores - Colombia - SENA

El Programa de Jóvenes Rurales Emprendedores tiene por objetivo promover nuevos emprendimientos en jóvenes rurales que permitan atenuar la migración del campo a la ciudad, aumentar la productividad del sector rural y disminuir el desempleo estructural creando condiciones para que la población vulnerable y rural tenga la posibilidad de incorporarse en actividades productivas de la región mediante la gestión de proyectos productivos asociados al proceso formativo para incidir favorablemente en sus ingresos, calidad de vida y productividad de los diferentes sectores de la economía.

Beneficiarios del programa:

- ✓ Jóvenes rurales entre 16 a 35 años pertenecientes a los niveles 1,2 y 3 del Sisben.

- ✓ Población Vulnerable: Indígenas, desplazados por fenómenos naturales, desplazados por orden público, discapacitados, reclusos, jóvenes vulnerables, menor infractor, mujer cabeza de hogar, afro descendientes y desmovilizados.

Duración para el desarrollo de los proyectos productivos

Para el 2009, los programas serán de 200 a 450 horas de duración, donde los emprendedores a través del desarrollo de un proyecto productivo, desarrollarán sus habilidades y destrezas aprendidas durante el proceso de formación.

Las acciones de aprendizaje del programa apuntan a la aplicación de nuevas ideas, conceptos, productos, servicios y prácticas, con la intención de ser útiles para el incremento de la productividad de los sectores económicos, creando en los aprendices una cultura que estimule la generación de conocimiento y la inclusión en el camino del emprendimiento.

Los programas que se imparten cuentan con calendario y horarios flexibles al igual que ambientes reales de aprendizajes coherentes con el objetivo del proyecto y con el ciclo productivo del mismo.

Gestión de recursos para la financiación de proyectos

Los proyectos productivos desarrollados en el Programa cuentan capital Semilla entregado por el SENA como materiales de formación.

De igual manera los emprendedores pueden acceder a recursos de financiación a través de: Banca de las Oportunidades, Fondo Emprender, Economía Solidaria entre otras. Así mismo, posibilidad a acceder a diferente líneas de crédito como: Finagro, Oportunidades Rurales Ministerio de Agricultura, Asociaciones de cadenas Productivas, Alcaldías y otras fuentes de financiación.

Acompañamiento por parte de las Unidades de Emprendimiento de los Centros de Formación Profesional, para el fortalecimiento en Gestión Empresarial.

<http://www.sena.edu.co/Portal/Portafolio+Programas+Estrat%C3%A9gicos/Empleabilidad/J%C3%B3venes+rurales+emprendedores/>

8. MIPyME creSE – México – Secretaría de Economía

<http://www.mipymecrease.com.mx>

MIPyME creSE es un programa de la Secretaría de Economía del Gobierno Federal y la industria de las tecnologías de la información, cuyo objetivo es fomentar la productividad, la competitividad y el crecimiento de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas mexicanas, por el uso adecuado de las tecnologías de información.

MIPyME creSE contribuye al desarrollo y crecimiento empresarial de México. Tiene su origen en una alianza pública-privada que da como resultado una propuesta de formación, capacitación y actualización de los esfuerzos conjuntos y coordinados del gobierno federal y de la industria de las tecnologías de la información.

En esta iniciativa participan la Secretaría de Economía del Gobierno Federal, Intel, Microsoft, las industrias de las Tecnologías de la Información (Acer, Dell, HP, Lenovo, Toshiba), la Cámara Nacional de la Industria Electrónica, de Telecomunicaciones y Tecnologías de la Información (CANIETI), la Asociación Mexicana de la Industria de Tecnologías de Información (AMITI), la Asociación Nacional de Distribuidores de Tecnología Informática y Comunicaciones A.C. (ANADIC).

Con MIPyME creSE las empresas adquirirán un conjunto de conocimientos y herramientas de productividad que les permitirán mejorar su desempeño, eficiencia y la posibilidad de conservar y generar nuevos empleos.

MIPyME creSE otorga gratuitamente cursos de capacitación para cumplir dos objetivos básicos: incrementar habilidades de negocio y aprovechar al máximo el uso de las nuevas tecnologías de la información.

Una vez registrado al programa cada interesado podrá realizar los siguientes cursos de formación ejecutiva y tecnológica:

- INTEL PC Basics

Intel® PC Basics es un curso diseñado para incrementar la alfabetización en tecnologías de la información y comunicaciones, cubriendo las necesidades de usuarios inexpertos e incluyendo el cómo empezar con una nueva computadora, enseñando a usar aplicaciones de cómputo básicas y comunes.

- Formación Ejecutiva
- Formación Tecnológica
- Microsoft Office 2010
- Windows 7

9. *Cultura de Calidad – México - NAFIN*

<http://www.nafin.com/>

Destinado a propietarios y directivos de pequeñas y medianas empresas.

Los cursos de NAFINSA ayudan a lograr la máxima calidad en los productos ofrecidos, para satisfacer así a los clientes que siempre buscan obtener lo mejor por su dinero.

Los cursos son sin costo alguno y tienen una duración de 4 horas cada uno.

Paquete de cursos:

- Justo a tiempo
- Proceso de mejora continua

Buenos productos y servicios dan buenos negocios

- Conocimientos que serán útiles en la consolidación del negocio.
- Opciones de negocio que tiene el gobierno.
- Información en temas especializados.

10. *Simulador de negocios – México - Instituto Mexiquense del Emprendedor*

<http://ime.dextro.com/>

Por medio de actividades lúdicas se le proporciona al usuario un claro ejemplo de lo que es la operación de una empresa involucrándose en el trabajo en equipo, organización, contabilidad, creatividad, ventas, negociación, planeación, calidad, proporcionando herramientas básicas para la puesta en marcha, o en su defecto la reorganización de una empresa existente.

Todos los cursos están disponibles bajo pedido mediante una carta dirigida al Director

General de este Instituto y reuniendo un mínimo de 25 personas. Todos los cursos tienen una duración entre 3 y 4 horas.

11. Capacitación Empresarial – México - Compite

<http://www.compite.org.mx>

El Comité Nacional de Productividad e Innovación Tecnológica, A.C. -COMPITE-, es una Asociación Civil creada en 1997 con el fin de fortalecer el crecimiento y la permanencia de las empresas en México.

COMPITE promueve la Productividad, la Innovación Tecnológica, los Procesos de Calidad y la Responsabilidad Social en las empresas para elevar sus estándares de competitividad.

El capital humano dentro de las empresas requiere de una preparación sistemática para integrarse al proceso productivo, con el objeto de desarrollar sus habilidades y conocimientos para beneficiar su desempeño dentro de la organización. La Capacitación Empresarial logra incrementar la productividad y la capacidad de respuesta de la empresa ante los cambios del mercado.

Cursos abiertos: Se imparten en las instalaciones de COMPITE y/o en salas especialmente acondicionadas para el propósito. Los participantes, provenientes de diversas empresas o sectores se inscriben de manera individual.

Cursos cerrados: Se imparten en las instalaciones de una empresa, está limitado a grupos no mayores de 25 personas.

- Sistemas de Gestión de la Calidad ISO 9001
- Sistemas de Gestión de Inocuidad Alimentaria ISO22000
- Responsabilidad Social
- Productividad
- Habilidades Gerenciales
- Cultura para la Calidad

Cada uno de estas áreas temáticas se componen de diferentes módulos que tienen una duración de entre 8 y 24 hs (estos últimos impartidos en tres días) y cuestan entre MX\$1388 y MX\$5000 (entre US\$105 y US\$380 o entre AR\$480 y AR\$1,740)²⁵.

²⁵ Valores tomados al tipo de cambio promedio para el año 2012.

12. Talleres básicos – México – Instituto del Emprendedor

<http://www.institutodeemprendedor.com/>

a) iExec Enterprise Essentials

iExec Enterprise Essentials es un taller propiedad de Cisco sobre liderazgo y gestión desarrollado por el Cisco's Internet Business Solutions Group (IBSG) para los países de Mercado emergentes y está diseñado para ayudar a los participantes a examinar interna y externamente a las organizaciones, identificar y priorizar oportunidades y desarrollar casos de negocio para mejorar los procesos de negocio usando el Internet y las Tecnologías de la información.

Este taller está basado, en parte en programas exitosos del programa IBSG iExec en China, India, Japón, Korea y Singapur. Este taller fue revisado y actualizado en 2007 por IBSG en sociedad con el programa del Centro de Competencia y Desarrollo de E-learning de Egipto, siguiendo con implementaciones en Egipto, Etiopía, República Dominicana, Polonia, Arabia Saudita y Serbia.

b) Taller iExec Esenciales del Sector Público

Los gobiernos se están dando cuenta de que la conectividad puede mejorar e inclusive transformar de manera radical muchos aspectos de la administración pública en el siglo 21.

El taller iExec para el Sector Público constituye la oferta de Cisco para capacitar en el uso estratégico de la tecnología en los negocios, el liderazgo y la gestión gubernamental.

El objetivo principal del taller es demostrar el valor de las soluciones TIC (Tecnologías de la Información y la Comunicación) a líderes y administradores del sector público que no están familiarizados con las tecnologías de información (IT). El taller fue específicamente diseñado para desarrollar en los líderes y "agentes de cambio" de organizaciones públicas las habilidades y conocimientos necesarios que les permitan crear un impacto de negocio duradero dentro de sus organizaciones.

En este taller, el sector público se define como los sectores económicos de cualquier tipo (servicios, comercio o industria) que son total, o parcialmente financiados por el gobierno a nivel nacional, regional o municipal.

El taller iExec Esenciales del Sector Público incluye materiales en línea y sesiones en clase con un facilitador que explora y participa activamente junto con los participantes en ejercicios grupales, casos de estudio y foros de discusión.

Todos los recursos y herramientas disponibles en el taller han sido elaborados con la intención de ayudar a los participantes a aplicar los conocimientos y experiencia adquiridos en situaciones de la vida real.

c) Iniciando un Negocio

El taller Iniciando un Negocio está específicamente diseñado para apoyar a las personas que quieren iniciar una pequeña o mediana empresa. Ser el dueño de un negocio exitoso requiere no solo elegir el tipo adecuado de negocio pero además entender los requerimientos legales, contables, de gestión y de marketing. Un plan de negocio reúne todos estos componentes. Muchas personas fallan en sus negocios porque cometen errores que se pueden evitar.

Este taller enseña cuáles son esos errores y como evitarlos. Este taller consiste en sesiones guiadas por un facilitador, trabajo en grupos pequeños, aprendizaje en línea y un proyecto individual. Ejercicios en grupo, casos de estudio, y foros de discusión, permiten a los participantes aplicar los conocimientos adquiridos en situaciones reales.

d) Creciendo una Empresa

El crecimiento de un taller de negocios es un práctico curso de negocios global sobre cómo crecer con éxito un negocio. Está diseñado para empoderar a los pequeños y medianos empresarios a expandir exitosamente sus negocios por dotarles de los conocimientos necesarios, los recursos y oportunidades de *networking*.

Propiedad de las empresas de éxito requiere no sólo iniciar un negocio correctamente, sino que también buscan continuamente maneras de mejorar y ampliar, si se trata de reorganización, la subcontratación, las franquicias, que se fusionen, o formar alianzas. El análisis de su mercado y la revisión de su plan de negocio tiran diversos componentes juntos para crecer su negocio.

13. Competencia de planes de negocios – México – Instituto del Emprendedor

<http://www.institutodelemprendedor.com/>

La competencia de planes de negocios del Instituto del Emprendedor surge como parte de la estrategia del Consejo Mexicano para el Desarrollo Económico y Social para estimular la creación de nuevas empresas competitivas capaces de incorporarse a cadenas de valor en sectores claves de la economía mexicana.

Fase I - Ideas de Negocios

Los interesados deberán inscribirse llenando el formulario de Inscripción en la Pagina del Instituto del Emprendedor la cual incluye los datos del representante de la propuesta, del emprendimiento y una descripción de la idea de negocio.

De todas las ideas inscritas, el Instituto del Emprendedor junto con un grupo de jurados externos, seleccionará las mejores propuestas siguiendo un esquema de evaluación que considerará las respuestas brindadas en términos de perfil emprendedor, resumen de idea de negocio e inclusión. Se espera que a través de este primer filtro queden seleccionados entre 60 y 80 propuestas, a los cuales se les notificara por correo electrónico.

Fase II – Capacitación y Elaboración de Planes de Negocios

La Competencia de Planes de Negocios Inclusivos capacitará a los participantes que hayan sido notificados para participar en la fase II y se les permitirá hacer contactos con agentes financieros, clientes y socios potenciales. Los talleres son gratuitos y el tiempo de consultoría que obtendrán es financiado por el programa e instituciones promotoras.

Esta etapa consta de:

- **Capacitación Básica:** Durante tres días y de manera intensiva se brindará capacitación a todos los participantes finalistas sobre que es un plan de negocio, que temas debe incluirse, etc. Esta capacitación se llevará a cabo en la Ciudad de México y Monterrey con transmisión simultánea en las ciudades de cobertura (vía video-conferencia).
- **Consultoría uno-a-uno especializada** para la elaboración de los Planes de Negocios (40 horas de consultoría por plan de negocio durante 9 a 10 semanas).

- Talleres de capacitación enfocados en las necesidades de los participantes de acuerdo a su categoría.

Los participantes recibirán, además:

- Manual de elaboración de Plan de Negocios y acceso a una sección especial con herramientas en línea del SME Toolkit.

Los participantes tienen así la oportunidad de transformar sus ideas de negocios en conceptos sólidos, con la ayuda de expertos, empresarios exitosos y sus colegas. La competencia le brindará el soporte necesario para escribir un Plan de Negocios y le facilitará el montaje de su propia empresa.

Fase III – Evaluación de Planes de Negocios

Una vez elaborados los Planes de Negocios, éstos se someterán a la evaluación de un grupo de jurados para seleccionar hasta 25 finalistas.

La selección de los finalistas no es apelable por los participantes. Los finalistas podrán asistir a talleres de comunicaciones efectivas, como apoyo para poder estructurar las presentaciones orales que harán frente a un jurado calificador quienes finalmente elegirán a los 10 ganadores, así:

- 3 o 4 del perfil 1: Ideas o pequeños proyectos
- 3 o 4 de perfil 2: Empresas constituidas

FASE IV - Seguimiento y apoyo a la implementación

En esta etapa se ofrecerá a los Planes de Negocios elaborados (incluyendo a los ganadores), una consultoría gratuita de dos horas semanales durante un período de 48 semanas realizada por expertos en negocios. La recepción de esta asesoría es obligatoria, pero depende de la disponibilidad de tiempo del participante. Si el participante no brinda las facilidades necesarias para el consultor, se le retirará el apoyo y todos los demás beneficios.

Toda la información contenida en las propuestas de idea de Negocios y Planes de Negocios presentados, con la sola excepción de la síntesis publicable, será manejada de acuerdo a los estrictos estándares de confidencialidad habituales en este tipo de eventos.

Esta información sólo será conocida por los miembros del Comité Evaluador, del Panel de Jueces y por el consultor del equipo, quienes estarán comprometidos a no revelar a terceros su contenido ni a usarlo en beneficio propio.

14. Desafío hacia Manufacturas de Clase Mundial – UE – UE-Japan Centre

<http://www.eu-japan.eu/global/business-training/world-class-manufacturing.html>

Muchas empresas japonesas avanzadas en “manufacturas de clase mundial” han tenido un éxito considerable en gran parte a través de la adopción, uso y desarrollo de únicos principios de fabricación únicos. Los métodos japoneses de producción ofrecen la mejor práctica en la producción, distribución de costos, control de calidad y ajuste de producción.

La misión Manufactura de Clase Mundial (WCM por su sigla en inglés) de 5 días de entrenamiento proporciona un análisis en profundidad de la metodología de fabricación japonesa y está dirigido exclusivamente a ejecutivos y gerentes de la UE con conocimiento de WCM y una formación en ingeniería. Ayuda a los participantes a adquirir una mejor comprensión de CTC (Control Total de Calidad), TQM (Total Quality Management), TPM (Mantenimiento Productivo Total), JIT (Just In Time), TIE (Ingeniería Industrial Total) y las prácticas de la fabricación actual KAIZEN métodos (mejora continua).

Diseño del programa y contenido

Bloque de Estudio I: Conferencias, seminarios y mesas redondas, presentados por expertos de la industria japonesa que abarcan temas tales como:

- Reducción de plazos a través de flujos simplificados de información y productos;
- Implementación de Políticas, Prácticas y Gestión de RR.HH. para mejorar la motivación del personal;
- Mejora Continua del Servicio al Cliente apoyado por WCM;
- “Lean Thinking” y enfoque de WCM en Japón;
- TQC, TQM, TPM, JIT y corbata;
- Creación de Calidad atractiva;
- Sistema de producción nivelada;
- Variable-Producto y Variable-Cantidad de Producción para satisfacer las fluctuaciones de la demanda;

- Producción Sincronizada del sistema (desde el pedido hasta la entrega);
- Fabricación Flexible implementado por QCD;
- Mejora de la capacidad de fabricación global.

Bloque de estudio II: Visitas a empresas - Preparación para visitas a empresas y revisiones post-visita. Los sectores de actividad de las empresas que serán visitadas son, entre otros:

- Productos químicos y plásticos;
- Maquinaria;
- Productos de acero;
- Industria del Automóvil.

Costo

El Centro UE-Japón cubrirá los costos relacionados con la matrícula, gastos de viaje para las visitas y la interpretación, más allá de los €2.000 (que equivalen a US\$2.568 y a AR\$11.674, al tipo de cambio de referencia promedio para el año 2012), contribución de las empresas participantes que no sean PYME.

Facilita a las pequeñas y medianas empresas (PYME) la participación en el curso, ya que estas pueden solicitar una beca para obtener 600 euros (que equivalen a US\$770 y a AR\$3.502, al tipo de cambio de referencia promedio para el año 2012) para cubrir los costos del mismo.

Las PyMEs participantes deben pagar un depósito (reembolsable) de €2.000 (que equivalen a US\$2.568 y a AR\$11.674, al tipo de cambio de referencia promedio para el año 2012) para garantizar la plaza en el curso. El depósito será reembolsado 8 semanas después del curso, previa deducción de todas las facturas pendientes de pago, a condición de que el participante asista a todo el curso y presente todos los informes que el Centro le pida.

Las empresas de los participantes deben cubrir los gastos de viaje a/desde Japón, los alojamientos y todos los demás costos no cubiertos directamente por el Centro UE-Japón.

15. Programa Experiencia Empresarial – UE – Comisión Europea

http://ec.europa.eu/enterprise/dg/enterprise-experience/index_en.htm

El Programa Experiencia Empresarial (EEP por su sigla en inglés) es una iniciativa de aprendizaje innovador desarrollada por la Dirección General de Empresa e Industria en 2005 en el marco de un proyecto piloto que involucró a seis participantes.

Para que los funcionarios de la UE aborden de manera más efectiva las necesidades de las empresas europeas se necesitan tener conocimiento de esas necesidades y del contexto de las mismas. El Programa Experiencia Empresarial fomenta esto de la manera más concreta posible, al darles a los funcionarios públicos experiencia en el lugar de trabajo de una PYME mediante una visita de una semana. El objetivo es que en un año un número considerable de funcionarios de la Dirección General de Empresa e Industria deba visitar una PYME y experimentar las diferentes funciones o departamentos de la empresa.

El EEP tiene esencialmente tres objetivos:

- En primer lugar, ofrece a los funcionarios una experiencia en el entorno empresarial en el que operan las PYME, lo que les permite representar mejor los intereses de las PYME en la política europea;
- En segundo lugar - y no menos importante - las autoridades están disponibles durante su estadía para presentar a las empresas de acogida y a la comunidad empresarial local las políticas europeas de importancia para las empresas. Esto facilitará un mejor entendimiento entre la comunidad empresarial de la UE, sus instituciones y sus políticas;
- En tercer lugar el programa ofrece una oportunidad única para que las PYME tengan contacto directo con los funcionarios de la Comisión Europea, acercando la UE a sus ciudadanos.

Ventajas para la empresa de acogida

Las autoridades están disponibles para explicar y presentar a las empresas de acogida y a las empresas locales las políticas de la UE de importancia para las empresas. Ellos le ayudarán a sus interlocutores a comprender mejor la UE, sus instituciones y su entorno.

Estas compañías pueden reflejar y determinar de antemano el tipo de información que sería más útil para ellos y, en la fase preparatoria de la visita, comunicará a las autoridades cómo pueden beneficiarse más de la oportunidad del contacto directo con los funcionarios de la Comisión.

Además, ya que el programa atrae la atención de los medios, la participación ofrece a las empresas de acogida una oportunidad única de publicidad para sus actividades.

Beneficios para los funcionarios de la UE

El EEP ofrece a los funcionarios de la Dirección General de Empresa e Industria una oportunidad única para el contacto profesional directo y personal. Los beneficios adicionales se podrían resumir como sigue:

- Mejora el conocimiento y la comprensión de los funcionarios de las políticas para PYMES;
- Profundiza el conocimiento de los funcionarios sobre los actuales programas de la UE pertinentes a las PYME;
- Aumenta la conciencia de los participantes sobre su papel como "embajador" ante los ciudadanos;
- Mejora las habilidades de comunicación de los funcionarios, en términos de hablar con la prensa/medios;
- Crea una "red de conocimientos" en la Dirección General de Empresa e Industria de los funcionarios.

La visita y el programa

No hay un formato establecido para la integración del funcionario. Las fechas y el programa para la visita se definen entre candidatos y empresas de acogida. Durante su tiempo en la empresa de acogida, los funcionarios pueden hacer algunos o todos de los siguientes: acompañar a personal clave, participar en el trabajo del día a día de la empresa, buscar información específica relevante para la empresa, reunirse con Cámaras de Comercio locales, visitar la sucursal más cercana de Enterprise Europe Network, y/o socios de trabajo, etc.

La visita debe dar al funcionario exposición a las diferentes actividades de la empresa y el conocimiento de las circunstancias, las preocupaciones y las oportunidades de una PYME.

Después de la selección, la Dirección General de Empresa e Industria, en colaboración con la organización empresarial correspondiente, se pondrá en contacto con la empresa con el fin de fijar la fecha de la visita y el programa detallado para la estadía de una semana. Los funcionarios y las empresas de acogida definen juntos el contenido de la visita, incluyendo los aspectos de comunicación/información.

La Dirección General de Empresa e Industria asegurará que los funcionarios participantes tengan un buen conocimiento de las políticas comunitarias pertinentes (en

particular las que afectan a las PYME). A las empresas de acogida se les pedirá que proporcionen información sobre su negocio y el entorno empresarial, para permitir a los funcionarios preparar su visita. Mucho antes de la visita, la empresa recibirá toda la información sobre la visita oficial.

La acción está financiada por la Dirección General de Empresa e Industria. No hay ningún costo para las empresas de acogida.

En YouTube hay disponible una explicación del funcionamiento del programa por parte de sus responsables: <http://www.youtube.com/watch?v=tumv-p1w7HU&feature=youtu.be>

16. Instituto de Entrenamiento de Pequeñas Empresas – Corea - SBTI

El Instituto de Entrenamiento de Pequeñas Empresas (Small Business Training Institute SBTI) se estableció en 1982 como una organización de formación industrial con 35.000 alumnos PYME al año.

SBTI activamente se ocupa de la rápida evolución del entorno económico mundial, tiene una diversidad de programas que abarca la tecnología, calidad, gestión, informática, para el desarrollo de los trabajadores de las PYME y mejorar su calidad. SBTI provee este tipo de programas de formación para directivos, gerentes, trabajadores del campo, trabajadores públicos y estudiantes de todo el año. Además, ofrece seminarios a los que están invitados funcionarios públicos de diversas organizaciones relacionadas con las PYME y empresarios PYME extranjeros, los cuales hablan sobre las políticas económicas de Corea, estrategias de desarrollo de la economía, y las historias de éxito de las grandes empresas, como Samsung.

SBTI también contribuye a la cooperación industrial internacional proporcionando "Visit Korea" Programas de Capacitación para trabajadores extranjeros de las PYME a participar en visitas a fábricas, estudios coreanos de políticas de PYME y mejorar su comprensión de la economía coreana y sus industrias.

http://sbti.sbc.or.kr/sbti/en/overview_01.jsp

Cursos de formación:

Clasificación	Curso	Duración
Formación de Ejecutivos	Nivel General, Nivel Avanzado, Innovación Calidad, Mujer Ejecutiva	2-3 días
Formación en Tecnología	Mecánica Tecnología Tecnología Metal Eléctrica Electrónica Textil Ingeniería Química Tecnología de Tratamiento de Superficies	3-5 días
Gestión de Calidad de Formación	Técnica de Gestión de la Innovación de campo Innovación Calidad Calidad ISO	3-5 días
Administración de Capacitación en Gestión	Comercialización Ventas Comercio Financiamiento Contabilidad Organización Asuntos del Personal de Gerencia General	3-5 días
IT Training Automatización	Tecnología de la Información Automatización / Control de la Tecnología CAD / CAM / CAE Tecnología	3-10 días
Educación post- entrenamiento	Internet-Cyber formación Tecnología de Gestión de la Calidad IT Gestión Certificado de idiomas	1-5 meses
Curso de Especialista Cultivo	Informática Diseño Industrial Computer Information Industry	2 años

http://sbti.sbc.or.kr/sbti/en/training_01.jsp

Formación internacional:

- Tipos de Formación Internacional
 - a) Invitación a funcionarios del Gobierno de Países en Desarrollo a seminarios de capacitación
 - b) Capacidad de brindar formación de PYME coreanas en países de Asia

- Propósito de Formación Internacional
 - a) Introducir la experiencia de Corea en desarrollo PYME a través de conferencias, formación in situ , alentar viajes de estudios con el fin de promover la cooperación amistosa para Corea PYME

- b) Aumentar la capacidad de las PYME Coreanas en los países asiáticos a través de envío de profesores de SBC a conferencias sobre Gestión y Control de calidad

http://sbti.sbc.or.kr/sbti/en/training_02.jsp

17. Programa Internacional de Capacitación - Corea - SBC

Para las PYME y funcionarios gubernamentales de los países en desarrollo a cargo de las políticas de promoción de las PYME, SBC (Small and medium Business Corporation), ofrece sesiones de formación sobre las políticas de apoyo a las pymes coreanas. Las cuotas de participación, viáticos y pasajes aéreos son asumidas por la SBC. Durante el programa de formación de ejecutivos, para maximizar las oportunidades que da a la cooperación industrial, las actividades globales bilaterales y multilaterales, tales como seminarios de ambiente de inversión, correspondencia de negocios uno-a-uno y sesiones de asesoramiento en inversión comercial que se llevan a cabo. En junio de 2009, Small and medium Business Training Institute ha ofrecido programas internacionales de formación para 2.068 extranjeros.

http://www.sbc.or.kr/sbc/eng/business/global_cooperation02.jsp

18. Programa Ciencia y Tecnología – Corea - STP

PST (Programme for Science and Technology) es un programa de capacitación iniciado en 2008, puesto en marcha para compartir experiencia en los parques de ciencia y tecnología. Se trata de un curso de dos semanas de duración en el que los participantes aprenden las teorías de la PST y el desarrollo operacional know-how basado en el modelo Innopolis, que ha sido probado y comprobado para las cuatro últimas décadas.

http://www.stp.or.kr/en_welcome

- **Objetivo del Proyecto**

Fortalecimiento de la interfaz con los países en desarrollo mediante la transferencia de la experiencia de Corea en el desarrollo del modelo PST y los conocimientos conexos.

El fortalecimiento del trabajo en red y la creación de oportunidades de negocio en el extranjero mediante la transferencia de PST desarrollo y operacionales conocimientos técnicos y mejorar la cooperación con los distintos países a través de su transferencia.

Objetivos principales de la Educación PST y Programa de Capacitación

Compartir el conocimiento y experiencia en el desarrollo y operación de la Ciencia de Corea y Parques Tecnológicos

Ofreciendo soluciones a la medida como un servicio de asesoramiento a los países que se están ejecutando actualmente STP planes de desarrollo

La construcción de una red social y la búsqueda de formas de cooperar con los expertos que representan a sus respectivos sectores

Política de desarrollo del sector correspondiente STP y operación

Los participantes aprenderán los conocimientos básicos necesarios en la creación de parques científicos en sus países a través de este programa educativo. En particular, el programa tiene credibilidad, ya que está a cargo de la Sede Innopolis Daedeok.

- **Proyecto de Dirección.**

Implementación personalizada específica para el país en busca de la transferencia del modelo de Corea del STP.

Se da prioridad a los países que reúnan las condiciones referentes a la carga financiera.

Cooperación y apoyo con la consideración de los beneficios para Corea e Innopolis Daedeok.

- **Método de proyecto**

Capacitación sobre el modelo coreano STP: Ejecución de un programa de capacitación sobre el desarrollo y operación de un complejo de la ciencia.

Consultoría en el extranjero: El envío de asesores para orientar a los países después de entrenarlos para llevar a cabo estudios de campo, análisis de requerimientos y consultas sobre políticas, el desarrollo, la construcción y la incubación de empresa.

Método: formación in situ, la consulta y el área específica de consultoría de implementación

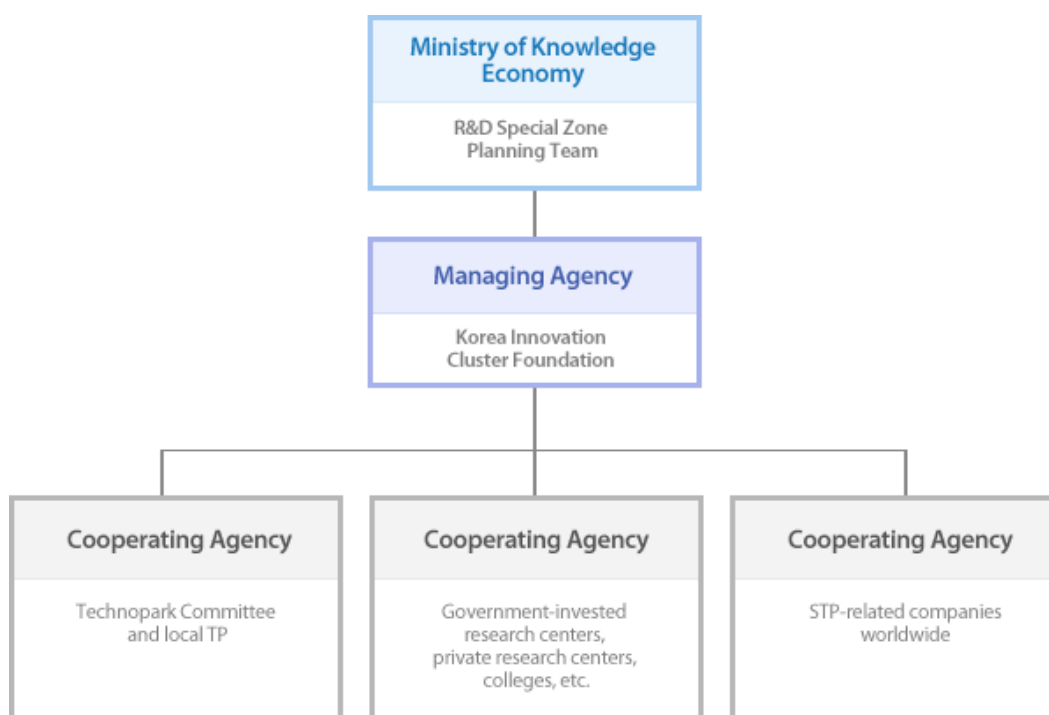
Proceso: Solicitud de Consultoría > Negociación > Contrato > Formación del Grupo consultor > Despacho > Consultoría

Apoyo a la Comercialización de Tecnología entre STPs

Varios programas de transferencia de prácticas sobre el fortalecimiento de la capacidad de los recursos humanos, la transferencia conjunta de investigación y tecnología, y la creación de centros locales de comercialización de tecnología

Los proyectos de cooperación en virtud del cual la organización especializada (centro de investigación, universidad o empresa) directamente intercambio de tecnología con la región, además de proporcionar asesoramiento sobre STP conocimientos técnicos operativos.

- **Organización del proyecto**



http://www.stp.or.kr/en_conover

http://www.stp.or.kr/en_introduction#none

19. Programa Talpiot – Israel - IDF

Programa Talpiot (La palabra Talpiot, implica una torre fortificada o academia militar), es un programa de capacitación similar al programa Havatzalot, para jóvenes que han demostrado un capacidad académica excepcional en las ciencias, física y matemáticas. Los graduados del programa Talpiot persiguen la doble enseñanza superior sirviendo en

el ejército, y luego utilizan su maestría en I+D. El programa se encuentra a cargo del Ejército de Defensa de Israel (Israel Defense Forces- IDF) y fue inaugurado en 1979.

La idea era aprovechar la creatividad humana, para desarrollar nuevas tecnologías para el ejército. El programa es patrocinado por la Fuerza Aérea de Israel y las IDF Administración para el Desarrollo de Armas y la industria tecnológica, y se ejecutan bajo los auspicios de la Universidad Hebrea de Jerusalén

Al final del curso, que dura 40 meses, los cadetes reciben un rango de primer teniente (Segen) y B.Sc. (Bachelor of Science) en I + D en las IDF y en industrias militares israelíes, o alternativamente, en posiciones de combate diferentes.

Además de los 3 años obligados por la ley israelí, el servicio cuenta con 6 años de servicio en el ejército de pie en una gran variedad de posiciones. El total del programa, incluyendo el servicio militar, es de nueve años. La primera clase tuvo 25 cadetes. Más tarde, la clase se incrementó a 50-60. El grupo de solicitantes máximos se compone de cerca de diez mil postulantes de un análisis realizado por todos los estudiantes del último año que se gradúan. Luego, entre 150 y 200 posibles solicitantes se someten a una serie de dos días de pruebas. Estos incluyen otros exámenes de coeficiente intelectual, así como grupos de tareas diseñadas para poner a prueba las propias dinámicas sociales, todo bajo la supervisión de psicólogos entrenados y personal militar.

Cada año hay más de 60 de los aproximadamente 10.000 estudiantes destacados de Israel de y de más alta calificación en matemáticas y física que son aceptados en Talpiot, que se los envía a la Universidad Hebrea de Jerusalén, seguido de seis o más años de investigación y desarrollo trabajar para las Fuerzas de Defensa de Israel (FDI).

Talpiot fue pensado para dar a Israel una ventaja militar de cosecha propia, pero también es un factor que contribuye a su ventaja en la biotecnología, la alta tecnología y la academia.

<http://israel21c.org/technology/the-idf-incubator-for-israels-future-ceos/>

IV.7.2. Online

1. *Dejar el Negocio (Getting Out) – EUA - SBA*

<http://www.sba.gov/category/navigation-structure/starting-managing-business/managing-business/getting-out>

Es posible que un empresario desee retirarse de su negocio para una variedad de razones: retiro, entregar el negocio a un familiar o simplemente porque el negocio no estuvo a la altura de sus expectativas. Cualquiera sea la razón, SBA brinda todas las herramientas necesarias para poder asesorarse adecuadamente sobre cómo salir del negocio de una manera inteligente.

Con este fin, ofrece información sobre los principales puntos a tener en cuenta a la hora de dejar un negocio:

- Planear la Salida
- Paso a paso: como cerrar un negocio
- Vender la empresa
- Transferir la propiedad
- Recursos legales para dejar un negocio
- Liquidación de Activos
- Aplicar para la protección por bancarrota

Esta iniciativa al ser información online, es una herramienta de apoyo de mucha utilidad y de bajo costo, que se elabora una vez y luego puede ser consultada por el empresario cuando la necesite. Es un elemento más con el que podría contar la web de la Secretaría PyME.

2. *Entendiendo las Leyes y Regulaciones – EUA - SBA*

<http://www.sba.gov/category/navigation-structure/starting-managing-business/starting-business/understand-business-law-r>

Las pequeñas y medianas empresas están sujetas a las mismas regulaciones que las grandes corporaciones. Existe una gran variedad de leyes y reglamentos que rigen la forma de tratar a los empleados, hacer negocios y garantizar un lugar de trabajo saludable. Pero la ley también puede proteger los intereses de las pequeñas empresas en áreas como la propiedad intelectual. Para ello la SBA cuenta con una guía de cómo

cumplir y aprovechar las ventajas que ofrece la legislación, a favor de las pequeñas empresas.

- Ley de Publicidad
- Leyes laborales
- Leyes Financieras
- Propiedad Intelectual
- Leyes sobre los negocios online
- Regulaciones ambientales
- Código Comercial Uniforme
- Contactar una Agencia Publica
- Salud y Seguridad en el Trabajo
- Empleados extranjeros, Inmigración y Requisitos de los Trabajadores

3. *Educación a Distancia – Brasil - SENAI*

<http://www.senai.br/ead/>

En un país de dimensiones continentales y con desafiantes disparidades regionales, la educación a distancia es fundamental para ampliar las oportunidades educativas. Los cursos de formación profesional están disponibles 24 horas al día, 7 días a la semana para que los estudiantes y profesionales puedan mantenerse actualizados, mejoren sus resultados de negocio o busquen nuevos retos profesionales. Con la educación a distancia, los alumnos pueden estudiar en casa, en el laboratorio de informática, en un cibercafé, en la biblioteca, en la empresa e incluso dentro de la escuela. Así como el mercado de trabajo no puede esperar, el SENAI no espera a que el estudiante llegue, va a donde él está.

Existen 200 opciones de cursos de educación a distancia en más de 20 áreas de tecnología, desde un nivel inicial hasta uno de pos-grado, el estudiante puede elegir el curso que mejor se adapte a sus necesidades de aprendizaje.

Así mismo, se pueden adquirir recursos didácticos, videos, CD-ROM y simuladores interactivos que se pueden utilizar en la empresa o en la escuela para complementar las actividades educativas llevadas a cabo. Las unidades especializadas del SENAI ofrecen, entre otros servicios, cursos que se adaptan a cada empresa y formación de tutores.

4. *Creación de empresas – España – DGPYME*

<http://www.creatuempresa.org>

Objetivos: Proporcionar a los emprendedores las herramientas necesarias para la puesta en marcha de empresas de manera más rápida, sencilla y económica.

Ofrecer un entorno guiado para la elección de la forma jurídica y proporcionar toda la información necesaria para la creación de la empresa.

Impulsar el uso de la Administración electrónica en las relaciones entre la Administración y la empresa, como medio para crear un marco favorable a la creación de empresas.

a. Crea tu empresa "paso a paso"

El proceso de constitución y puesta en marcha de una empresa es una tarea difícil, no por su complejidad, sino por la laboriosidad de la tramitación para formalizar dicha constitución.

A través de estas páginas se ven los pasos a seguir, uno a uno, desde la decisión de la forma jurídica a adoptar, hasta el inicio de la actividad.

A la hora de decidir crear una empresa, hay que tener en cuenta, entre otros, los siguientes factores: la definición de la actividad a desarrollar, la planificación global y a largo plazo, la valoración de riesgos, la capacidad financiera, la viabilidad del negocio, el estudio de mercado. Todos estos aspectos conviene recogerlos en lo que se denomina Plan de Empresa.

El siguiente paso es la elección de la forma jurídica teniendo en cuenta una serie de factores clave: el número de socios, la cuantía del capital social y la responsabilidad frente a terceros. Dependiendo de la forma jurídica escogida, habrá que llevar a cabo los trámites para la adopción de la personalidad jurídica y los correspondientes al ejercicio de la actividad. Por otra parte, el sistema de tramitación electrónica ofrece una mayor agilidad en la creación de empresas.

Finalmente, es interesante conocer los programas de financiación para emprendedores y PYME y las distintas formas de contratación laboral.

b. Constitución de empresas por Internet

El sistema de crea tu empresa "on-line" ofrece mayor agilidad a la hora de crear una empresa que la tramitación presencial. Además requiere menos desplazamientos a los

distintos organismos. La tramitación telemática implica a los diferentes organismos competentes en la creación de una empresa permitiendo la comunicación entre ellos y acelerando la creación de la misma.

Tipos de empresas que se pueden constituir a través de Internet:

- a) Sociedad de Responsabilidad Limitada (SL o SRL).
 - Trámites que se realizan a través de la tramitación electrónica.
 - Es necesario aportar la certificación negativa del nombre, trámite que se realiza en el Registro Mercantil Central.
 - b) Sociedad Limitada Nueva Empresa.
 - Trámites que se realizan a través de la tramitación electrónica.
 - c) Empresario individual.
 - Trámites que se realizan a través de la tramitación electrónica.
- c. Crea tu empresa "on-line":**

Agilización y simplificación que permita la creación rápida de empresas:

- a) Red PAIT
 - Los Puntos de Asesoramiento e Inicio de Tramitación (PAIT) son oficinas dependientes de las administraciones Públicas y entidades públicas y privadas, así como de colegios profesionales, organizaciones empresariales y cámaras de comercio.
- b) PAIT Virtual
 - Se ofrece la posibilidad de realizar los trámites de constitución y puesta en marcha de la sociedad por medios telemáticos.

5. Sistema Nacional de Aprendizaje – Vinculación de Desocupados con Demanda Laboral - Colombia - SENA

<http://sne.sena.edu.co>

El Sistema Nacional de Aprendizaje es una herramienta de información utilizada para conectar a personas desempleadas con las vacantes que generan los empresarios. Con esta herramienta el SENA contribuye a disminuir el desempleo friccional, es decir, aquel ocasionado por los problemas de comunicación entre la oferta laboral (desempleados) y la demanda (empresarios).

El sistema en línea recopila la información sobre las necesidades de personal requerido por los empresarios, con los perfiles ocupacionales de los cargos disponibles. En cuanto a la cualificación, para el Sistema Nacional de Recurso Humano aplican tanto aspirantes como cargos de distintos niveles: elementales, calificados, técnicos, profesionales y directivos.

Este servicio es gratuito, tanto para los desempleados como para los empresarios, y se presta a través de los 75 Centros de Sistema Nacional de Aprendizaje ubicados a lo largo y ancho del país.

Empresarios (demanda)

Para empresarios el **Sistema Nacional de Aprendizaje** ofrece

- ✓ Búsqueda de candidatos
- ✓ Seguimiento a candidatos
- ✓ Orientación a empresarios en definición de perfiles laborales y búsqueda de candidatos en áreas específicas
- ✓ Orientación a empresarios sobre beneficios al emplear personas con discapacidad
- ✓ Orientación a empresarios sobre como vincular personas en proceso de reintegración
- ✓ Servicios a Centros de Formación Profesional del SENA que requieran instructores especializados

Desempleados (oferta)

Para las personas que están buscando empleo, el **Sistema Nacional de Aprendizaje** les ofrece:

- ✓ Búsqueda de empleo en línea -
- ✓ Cartelera de vacantes
- ✓ Convocatorias nacionales específicas
- ✓ Convocatorias de empleo en España
- ✓ Orientación ocupacional a usuarios interesados en lograr re inserción, movilización o reactivación en el mercado laboral
- ✓ Banco de Contratistas SENA (personas interesadas en laborar en el SENA como instructores contratistas o como contratistas de apoyo a la formación profesional)
- ✓ Orientación en búsqueda de empleo a personas con discapacidad
- ✓ Orientación en búsqueda de empleo a personas en procesos de reintegración
- ✓ Búsqueda de candidatos requeridos por los Centros de Formación Profesional del SENA como instructores especializados

En la siguiente imagen se puede apreciar esta herramienta.



6. Capacitación en línea – México – Instituto Mexiquense del Emprendedor

<http://ime.dextro.com/>

Programa de Capacitación en Línea para Emprendedores y Empresarios Mexiquenses

El Gobierno del Estado de México, través de la Secretaría de Desarrollo Económico y el Instituto Mexiquense del Emprendedor, han puesto en marcha el Programa de Capacitación en Línea.

El Programa de Capacitación en Línea, tiene como objetivo otorgar capacitación en tiempo real, mediante el acceso en línea a 275 títulos en áreas de desarrollo empresarial y personal, así como también libros y recursos de aprendizaje enfocados en la aplicación de conocimiento en tu proyecto de negocio.

Es un sistema de aprendizaje que promueve la alfabetización digital y el desarrollo de competencias para que el Emprendedor o Empresario utilice las tecnologías de información y comunicación (TICs), con el objetivo de crear valor a través de la capacitación y el desarrollo de proyectos productivos innovadores.

Se realiza a través de un entorno amigable que se muestra en el equipo de cómputo del usuario, cuya sincronización vía Internet a través de un nombre de acceso y contraseña,

permite acceder a una comunidad de aprendizaje en línea, es decir, mientras el usuario se capacita puede recurrir a expertos que le ayudan a seguir aprendiendo.

Las ventajas que ofrece el programa son:

- Acceso a capacitación a distancia por un bajo costo.
- Los usuarios llevan su propio ritmo de aprendizaje.
- Cada uno de los temas está soportado por casos prácticos.
- El usuario no tiene que recorrer grandes distancias para recibir capacitación formal.

7. Desarrollo Empresarial – México – FONAES

El Fondo Nacional de Apoyo para las Empresas en Solidaridad (FONAES) ha desarrollado cursos apuntando a diversos temas de capacitación que se reseñan a continuación.

a. CRM y la lealtad

El *Customer Relationship Management* (CRM) es la administración de las relaciones con el cliente. Desde el punto de vista de ventas, se puede definir como la integración sistemática de la información, la tecnología y los recursos humanos, diseñada para proporcionar un valor máximo a los clientes y para obtener un valor máximo de ellos.

Esto ha existido durante muchos años, sin embargo, últimamente se le ha dado más relevancia dada la creciente importancia que han tenido los clientes en cuanto al desempeño de un negocio frente a la competencia. El CRM ayuda al personal de ventas a empatar a los clientes con los productos que son mejores para ellos y, al hacerlo, apalanca los recursos de la empresa para lograr un nivel de ventas más alto. Como bien lo dicen las siglas, este sistema aborda la administración de las relaciones y, al igual que los individuos tienen diferentes relaciones con otras personas, las empresas también las tienen con los clientes.

b. Como definir el precio de los productos

El precio es el elemento de la mercadotecnia que produce ingreso; los demás producen costos. El precio es uno de los elementos más flexibles: se puede modificar rápidamente, a diferencia de las características de los productos o los servicios y el canal de ventas.

Definir el precio de un producto o un servicio no es algo fácil, la decisión puede llevarte al éxito, fracaso o la indiferencia de los clientes. En realidad, poner un precio lo hace cualquiera, lo complicado son las consecuencias de alguna mala decisión.

c. Dónde pongo mi negocio

Para tener un lugar estratégico en el negocio se debe pensar en rapidez y simplicidad. El lugar donde se va a ofrecer el producto (ubicación) y la forma de llegar al cliente (distribución).

La ubicación para muchos emprendimientos representa un factor crítico para realizar la comercialización de los productos. Por ello es necesario descubrir cuáles son los criterios específicos para analizar las distintas alternativas y responder determinadas preguntas que lo pueden ayudar a decidir cuál es la más conveniente

d. Cómo conseguir y retener clientes

Muchas veces cuando se tiene la sensación de que no hay suficientes clientes para el negocio, probablemente ocurre que no se están buscando en el lugar correcto o bien que la estrategia de marketing aplicada puede no ser la adecuada. La primera interrogante obligada que se debe hacer es: ¿Quién es mi cliente?

En este paso el emprendedor debe describir a su cliente ideal y crear un perfil que le permita identificarlo para luego saber dónde buscarlo.

e. Uso efectivo del tiempo

Ser más productivo es una de las preocupaciones que tienen muchos empresarios y emprendedores; sin embargo, administrar el tiempo no se refiere a exprimirle hasta el último minuto al día, tampoco es triplicarse para poder hacer más cosas, de hecho, no tiene nada que ver con hacer más cosas; se trata de concretar lo que es más importante. Si se aplica de manera constante, se tendrá un incremento notable en la productividad, ya que al repartir inadecuadamente el tiempo entre las tareas a desarrollar parece que también se desatienden las prioridades.

8. Cursos en línea – México – Instituto del Emprendedor

El Instituto del Emprendedor ha desarrollado cursos apuntando a diversos temas de capacitación que se reseñan a continuación.

<http://www.institutodelemprendedor.com/>

a. Entrepreneurial Mindset

El curso de Entrepreneurial Mindset está específicamente diseñado para explorar la mentalidad de emprendedores exitosos. En lugar de focalizar la atención en planes de negocio y hojas de balance, se tiene la oportunidad de examinar el mundo a través de los ojos de emprendedores reales quienes contarán en sus propias palabras como piensan, como reconocen las oportunidades y la mentalidad que les ha permitido transformar esas oportunidades en negocios exitosos. A través de sus historias se podrá descubrir el misterio y explorar la realidad sobre lo que realmente se necesita para iniciar y hacer crecer un nuevo negocio exitoso.

b. Smart Technology for a Smarter Business™

El taller de Smart Technology for a Smarter Business™ (SMART) es un programa de entrenamiento altamente práctico que permite a los dueños o gerentes de los pequeños negocios construir un negocio más inteligente usando tecnología. Desarrollado con un patrocinio de US\$1.5 millones (AR\$6.2 millones)²⁶ de HP, SMART está construido basado en investigación de la industria y experiencia para proveer entrenamiento que toque retos y oportunidades específicas que enfrentan los pequeños negocios alrededor del mundo. Es modular y flexible, permitiendo a los participantes usar y adaptar el programa a sus necesidades específicas. Problemas y soluciones son presentados utilizando casos virtuales de estudio, permitiendo a los participantes que realmente se involucren y obtengan habilidades prácticas de esta experiencia de aprendizaje.

c. Computer Literacy

Computer Literacy es un curso en línea diseñado para dar una introducción general, conocimientos y habilidades sobre hardware y software. Los temas incluyen redes básicas, Internet, procesador de palabras, programas de edición, hoja de cálculo, software para presentaciones y diseño en Web.

²⁶ Valores tomados al tipo de cambio promedio para el año 2011.

d. Career Essentials

El taller de Career Essentials es una guía paso-a-paso de preparación para el trabajo. Los temas incluyen pruebas de habilidades, creando un curriculum y como encontrar un trabajo que se adecue de la mejor manera a las habilidades, experiencia y personalidad de las personas. Apoyado con metodologías de pruebas-de-campo y con una interfaz dinámica, cada modulo presenta una aplicación o habilidad necesaria para encontrar y mantener con éxito un trabajo. Este programa está alineado con los estándares académicos del departamento del trabajo de los Estados Unidos.

e. Artículos de 5 minutos

El Cisco Entrepreneur Institute está colaborando con YouAchieve.com para ofrecer una colección de artículos de 5 minutos escritos por expertos en desarrollo de negocios y administración. A través de estos diez cursos autodidactas los participantes del Cisco Entrepreneur Institute pueden tener acceso a información en comunicación, servicio al cliente, administración financiera, habilidades gerenciales, administración, liderazgo, marketing, ventas y tecnología.

YouAchieve Inc. es una empresa de servicio basada totalmente en internet que ofrece eLearning y que posee un centro de recursos de negocios y habilidades de negocios (biblioteca de contenidos en habilidades), dos sistemas de administración de aprendizaje (Learning Management Systems), herramientas de desarrollo de contenidos y un equipo experto que ofrece estrategias de eLearning y servicios a cualquier organización. Ver Más

f. GoVenture: Juegos Educativos y Simuladores

Como un simulador de vuelo para negocios. GoVenture juegos educativos y simuladores habilita a los participantes para obtener experiencia de negocios sin riesgos, en un ambiente virtual realista. Los programas de GoVenture son para jóvenes y adultos y pueden ser autodidactas o apoyados por un facilitador y cubren temas de negocios y emprendimiento, inversiones y finanzas personales así como habilidades para la vida y los negocios. El Cisco Entrepreneur Institute ha realizado una alianza con MediaSpark Inc para poner a disposición de los Institutos GoVenture juegos educativos y simuladores con un descuento significativo.

9. B Creative – UE – Europe INNOVA

<http://www.europe-innova.eu/web/guest/innovation-in-services/kis-innovation-platform/bcreative/about>

Se Creativo (B Creative) es un kit para empresas creativas sobre derechos de propiedad intelectual, capital de riesgo y habilidades emprendedoras.

Las industrias creativas se reconocen como poseedores de un potencial económico significativo y por lo tanto se han convertido cada vez más en objeto de debates públicos y políticos de toda Europa. Su potencial económico, sin embargo, aún no se ha explotado plenamente debido a problemas como la fragmentación del sector que conduce a deficiencias en la transferencia de conocimientos y la cooperación, la falta de habilidades emprendedoras de las personas creativas, el acceso limitado a capital adecuado a la naturaleza de los negocios creativos, limitado conocimiento sobre cómo proteger la propiedad intelectual, y así sucesivamente.

El objetivo principal de Se Creativo es racionalizar los diferentes mecanismos de apoyo a la innovación de las PYME del sector creativo en Europa con el fin de establecer vínculos más estrechos entre la creación de conocimiento, la incubación, las finanzas y los clústers. Al eliminar o reducir las barreras antes descritas, Se Creativo anima a las PYME a explotar mejor sus resultados de investigación y facilitar la búsqueda de potenciales inversores y socios comerciales. El proyecto establece una plataforma europea en línea para empresas reuniendo así una red europea de interesados, a los que se les ofrece un conjunto de herramientas que ayudan a acceder a capital de riesgo, a conocimientos empresariales y permiten intercambiar información sobre propiedad intelectual, asuntos legales y otras barreras que las empresas TIC enfrentan.

Se Creativo persigue los siguientes objetivos:

- Plataforma en línea para la creación de redes y transferencia de conocimientos;
- Caja de herramientas para PyMEs creativas;
- Concurso anual de planes de negocios;
- Sello de calidad para creativos emprendedores TIC;
- Sistema de concesión de vouchers de innovación.

Actividades:

Con el fin de alcanzar sus objetivos, Se Creativo lleva a cabo investigaciones que identifican y exploran:

- Oportunidades y barreras para start-ups y spin-offs creativos;
- Las ya existentes o nuevas redes, así como la posibilidad de crear sinergias mediante la vinculación;
- Herramientas de apoyo a los servicios de innovación.

Con base en la investigación, Se Creativo desarrolla un paquete de apoyo específicamente adaptado a las necesidades de las start-ups y spin-offs en el sector creativo, que incorpora herramientas como foros en línea, herramientas de auto-evaluación, instrumentos para inventariar las necesidades financieras y derechos de propiedad intelectual, etc. El paquete de apoyo es completamente accesible a través del portal web de Europe INNOVA con el fin de permitir y facilitar la creación de redes internacionales y la transferencia de conocimiento entre los diferentes actores que trabajan en el sector creativo.

B Creative también realiza una serie de actividades para promover el trabajo en red y el conocimiento, como ser un concurso de planes de negocio, talleres, seminarios y sesiones de entrenamiento. Estos eventos se dirigen tanto a los emprendedores e inversores creativos interesados en oportunidades de negocio dentro del sector creativo.

IV.8. Apoyo a la Innovación

1. Observatorio de la Innovación Sectorial – UE – Europe INNOVA

<http://www.europe-innova.eu/web/guest/sectoral-innovation-watch/about>

A finales de 2005, la Comisión Europea otorgó un contrato a un consorcio de empresas europeas líderes en innovación para apoyar el proceso de adaptación existente y diseñar nuevas políticas de innovación hechas a medida. De esto se trata el Observatorio de la Innovación Sectorial. Su objetivo general es proporcionar a los responsables políticos y profesionales de la innovación una mejor comprensión de las actuales dinámicas de innovación sectoriales en toda Europa. Los resultados obtenidos durante la primera fase (2005-2008) mostraron que la situación es muy variable, tanto a nivel nacional y sectorial. Sin embargo, el proyecto ha identificado los retos clave en todos los sectores y

ha hecho progresos reales en la formulación de una estrategia para una mayor innovación en Europa.

Durante la segunda fase del proyecto Observatorio (2008-2010), las actividades sobre indicadores de innovación, modelos y análisis estadísticos a nivel sectorial se continuaron con actualizaciones y una profundización adicional, junto con los análisis cualitativos. Además de los seis sectores incluidos en la primera fase (biotecnología, alimentos y bebidas, equipo eléctrico y óptico, automotores, espacio, aeronáutica y textiles en etapas iniciales), en esta segunda etapa se han añadido tres nuevos sectores, el comercio al por mayor y al por menor, los servicios intensivos en conocimiento y la construcción. Además, el enfoque horizontal se ha extendido a los cinco ejes de la innovación: ecológica, empresas de alto crecimiento (gacelas), organizativa, mercados líderes y especialización nacional.

Actividades:

La tarea central del Observatorio de la Innovación Sectorial es analizar las tendencias y presentar informes sobre los resultados de innovación en los nueve sectores. Para cada sector, el foco fue puesto en la identificación de los agentes innovadores y resultados de la innovación, las habilidades necesarias para la innovación y la relación entre la innovación, la productividad laboral y la disponibilidad de habilidades. El análisis de los sectores se basó en un profundo examen cuantitativo de los resultados de innovación, completado con análisis cualitativos. Los resultados sobre el rendimiento de la innovación y las tendencias principales en los nueve sectores se incluyeron en nueve informes sobre el desempeño de la innovación en los sectores.

Un segundo elemento importante es la previsión de los retos y oportunidades de innovación sectorial. Esta se dirigió a identificar mercados y tecnologías que pueden tener un efecto perjudicial sobre los nueve sectores en el futuro. El ejercicio de prospectiva exploró e identificó los principales impulsores del cambio, así como los principales acontecimientos de desarrollo futuros. Por otra parte, se desarrollaron bocetos de escenarios y se destacaron las cuestiones fundamentales de política para el futuro. Los resultados del ejercicio de prospectiva se incluyeron en los informes de sectoriales, así como en un informe final que contiene los temas transversales y el futuro

del sector. Dos talleres de prospectiva se organizaron para discutir y validar los resultados e identificar las necesidades futuras y las cuestiones políticas.

Un tercer ejercicio fue la identificación y el análisis de los cuellos de botella, actuales y potenciales, que influyen en el rendimiento de la innovación sectorial, prestando especial atención al papel de los mercados y normas. En concreto, el análisis se centró en la importancia de los diferentes factores en la propensión de las empresas a innovar. Una primera distinción se hace entre los factores genéricos y sectoriales, y luego se identifican las diferencias nacionales en el efecto relativo de los diferentes mercados y factores de política.

Además de las tres tareas principales centradas en las tendencias de innovación sectorial, el rendimiento y los factores, hubo también cinco temas horizontales y transversales relacionados con la innovación. Los cinco temas horizontales cubrieron importantes y diversas áreas de especialización nacional, que son: el desempeño de la innovación, la innovación organizacional en los servicios, los nuevos mercados piloto, el potencial de innovación ecológica y las empresas de alto crecimiento (gacelas). Estos resultados fueron presentados en 5 informes horizontales.

Los informes horizontales se utilizaron para la organización de cinco mesas temáticas de trabajo. La finalidad de estos paneles es proporcionar los servicios de la Comisión con información sobre las iniciativas de políticas actuales y propuestas. Basándose en los informes horizontales, en los paneles se discutió la situación actual en relación con la cuestión de cómo la política puede afectar el tema, así como las recomendaciones de política. De los cinco paneles se produjeron diferentes artículos.

Los programas horizontales y los sectores se analizaron estrechamente, utilizando el llamado ‘‘método de la matriz’’ que permitió tomar en consideración importantes relaciones entre sectores. Los conocimientos provenientes de las diversas tareas se combinaron en nueve informes sectoriales finales.

Las herramientas se encuentran disponibles en:

<http://www.europe-innova.eu/web/guest/sectoral-innovation-watch/publications-tools>

2. TAKE IT UP – UE – Europe INNOVA

<http://www.takeitup.eu/>

TAKE IT UP es el pilar de promoción de Europe INNOVA destinado a mejorar, difundir y facilitar la absorción de los productos desarrollados por asociaciones de Europe INNOVA.

TAKE IT UP actúa como un centro de explotación de los proyectos actuales, que ofrece apoyo especializado para:

- Mejorar el posicionamiento de los nuevos servicios/herramientas con el fin de coincidir con las necesidades de las empresas
- Mejorar la comunicación a los usuarios potenciales de Internet
- Desarrollar una estrategia de salida ganadora (asegurando el uso más amplio y continuado de los servicios/herramientas de los usuarios potenciales de internet una vez que el proyecto ha finalizado)

Portafolio de servicios TAKE IT UP:

- Servicios de explotación y de entrenamiento para la adopción exitosa de apoyo (estrategia de salida)
- Kits de herramientas metodológicas (“pruebas” y “como empezar”)
- Desarrollo de capacidades para mejorar las habilidades de los socios del proyecto
- Revisión por expertos internacionales
- Acceso a la opinión de los usuarios y un proceso de etiquetado que permite mejorar la facilidad de uso, la visibilidad y la difusión de los nuevos servicios/herramientas desarrolladas
- Asociativismo / testeo de oportunidades
- “Codificación para uso” del nuevo servicio/herramienta y su inserción en el “Almacén” de Europe INNOVA

Actividades:

- Las actividades de TAKE IT UP son:
- Servicios de Entrenamiento para los proyectos Europe INNOVA destinados a mejorar el impacto y la adopción de los servicios/herramientas de apoyo a la innovación, a través de asesoramiento especializado a medida en formación, herramientas metodológicas y sesiones de ensayo.
- Desarrollo y mantenimiento del “ Almacén” de TAKE IT UP, una base de datos en línea de servicios y herramientas de apoyo a la innovación desarrollada en Europa, que han sido sometidos a un proceso de evaluación, mejora y remodelación con el objetivo de consolidar un mejor y mayor uso de estos por parte de los intermediarios de innovación.

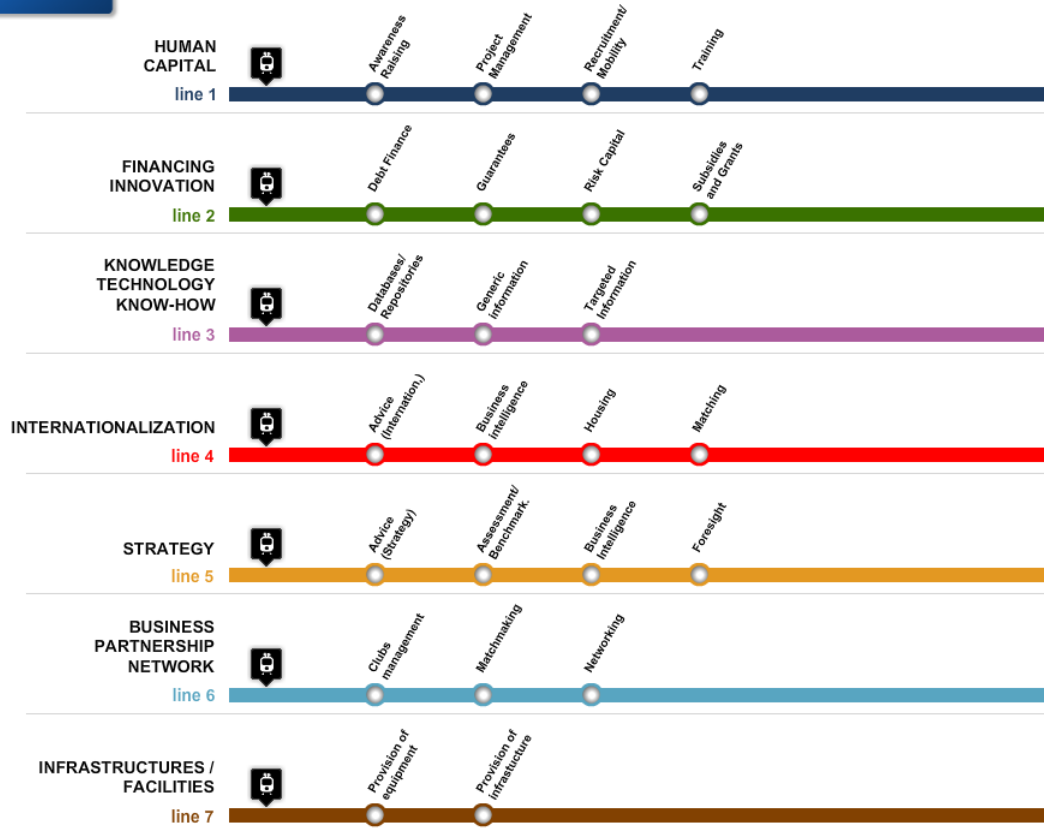
- Creación y estímulo de una comunidad de intermediarios de innovación, donde los usuarios participan directamente en la discusión y el intercambio, probando las nuevas herramientas/servicios al tiempo que sugieren posibles mejoras. La Plataforma de Validación de TAKE IT UP, un panel de expertos de alto nivel en apoyo a la innovación, está a cargo de evaluar nuevos métodos y enfoques para mejorar los procesos. Esta es el principal mecanismo para la recopilación de información cualificada de la comunidad.
- Servicios de promoción para difundir las nuevas herramientas y servicios desarrollados para los usuarios finales, a través de campañas de información, muestras y eventos de asociativismo.

Las herramientas se encuentran disponibles en:

<http://www.europe-innova.eu/web/guest/novel-tools-services/take-it-up/publications-and-tools>

En la web de TAKE IT UP se encuentran las siguientes herramientas:

- “Almacén”: El “ Almacén ” de TAKE IT UP es un mapa navegable de herramientas y servicios estructurados a lo largo de la cadena de valor de apoyo a la innovación. El “Almacén” está organizado en siete líneas que agrupan las nuevas herramientas y servicios en torno a un dominio clave de soporte. Las estaciones a lo largo de cada línea representan una determinada tipología de servicio/herramienta.



- Rincón de Aprendizaje: Permite mejorar las habilidades con metodologías y herramientas innovadoras, materiales de aprendizaje y posibilidades de formación.
 - Formación de Capacidades / Entrenamiento
 - Manual sobre Capitalización
 - Factores de éxito para la inclusión de los servicios IMP3rove en los programas de apoyo a la innovación europea - Entrenamiento TAKE IT UP uno a uno
 - IMP3rove - estrategia de marketing online
 - IMP3rove - Controladores de éxito de los Consultores de Gestión de la Innovación
 - TAKE IT UP – Apoyo a los servicios de innovación a través de Fondos Estructurales
 - TAKE IT UP Webinar - Cómo trazar un camino efectivo de un terreno de juego para su servicio de la innovación
 - Metodologías / Kits de herramientas
 - Manual sobre Capitalización - ¿Cómo diseñar una estrategia eficaz para la capitalización de nuevas herramientas y servicios de apoyo a la innovación

- TAKE IT UP - ¿Cómo presentar eficazmente su servicio innovador?
 - Cartera de Servicios y herramientas TAKE IT UP - Cómo acceder y explotar la cartera de servicios y herramientas de apoyo a la innovación desarrollada en Europa
 - TAKE IT UP – Herramientas para Testeos - Prueba de servicios y herramientas de apoyo a la innovación
 - TAKE IT UP – Testeo de líneas de metodología - Prueba de servicios y herramientas de apoyo a la innovación
- Documentos sobre políticas

3. Séptimo Programa Marco para la Investigación (FP7) – UE – Comisión europea

http://cordis.europa.eu/fp7/home_es.html

El Séptimo Programa Marco (7PM) agrupa todas las iniciativas comunitarias relativas a la investigación bajo un mismo techo y desempeña un papel crucial en el logro de los objetivos de crecimiento, competitividad y empleo, complementado por el nuevo Programa Marco para la Competitividad y la Innovación (CIP), programas de educación y formación y Fondos Estructurales y de Cohesión en apoyo de la convergencia y la competitividad de las regiones. Constituye también un pilar fundamental del Espacio Europeo de Investigación (EEI).

Podrá participar en un proyecto en colaboración (conocido como acción indirecta) cualquier empresa, universidad, centro de investigación, organización o individuo con domicilio legal en cualquier país, siempre que se cumplan las condiciones mínimas fijadas en las Normas de participación del 7PM, Capítulo II, Sección 1, pág. 12, así como cualquier otra condición establecida por programas específicos o programas de trabajo (véase el artículo 12 de las normas de participación).

Los amplios objetivos del 7PM se han agrupado en cuatro categorías: **Cooperación, Ideas, Personas y Capacidades**. Para cada tipo de objetivo hay un programa específico que se corresponde con las áreas principales de la política de investigación de la UE. Todos los programas específicos colaboran en promover y alentar la creación de polos europeos de excelencia (científica).

Cooperación: Se seleccionarán proyectos de investigación colaborativa dentro de subprogramas con arreglo a nueve temas definidos que, a grandes rasgos, dan

continuidad a las siete prioridades temáticas del 6PM. Se seleccionarán Iniciativas Tecnológicas Conjuntas a partir de las agendas estratégicas de investigación definidas por plataformas tecnológicas individuales.

Ideas: El Consejo Europeo de Investigación (CEI) apoyará la investigación básica impulsada por investigadores en todos los ámbitos científicos y tecnológicos.

Personas: En todos los temas de investigación funcionarán de forma horizontal acciones Marie Curie en apoyo de investigadores independientes.

Capacidades: En todos los ámbitos de investigación se especificarán actividades en apoyo de las infraestructuras de investigación, las PYME, la cooperación internacional, las capacidades regionales y 'Ciencia y Sociedad'.

En todos estos temas, el apoyo a la cooperación transnacional se prestará mediante:

Apoyo a acciones que se ejecutan principalmente a partir de convocatorias de propuestas:

- a) Proyectos en colaboración: Apoyo a proyectos de investigación realizados por consorcios con participantes de diferentes países, destinados a desarrollar nuevos conocimientos, nuevas tecnologías, productos, actividades de demostración o recursos de investigación comunes. Los proyectos pueden ir desde acciones de investigación focalizadas a pequeña o media escala a proyectos integradores de mayor envergadura para conseguir un objetivo determinado. Los proyectos también deberían ir dirigidos a grupos especiales como las PYME y otros agentes más pequeños.
- b) Redes de Excelencia: Apoyo a un programa conjunto de actividades ejecutadas por varios organismos de investigación que integran sus actividades en un campo determinado y a cargo de equipos de investigación que trabajan mediante formas de cooperación a largo plazo. La aplicación de este programa conjunto de actividades exigirá un compromiso formal por parte de los organismos que pongan en común parte de sus recursos y actividades.
- c) Acciones de coordinación y apoyo: Apoyo a actividades destinadas a coordinar y apoyar actividades y políticas de investigación (creación de redes, intercambios, acceso transnacional a infraestructuras de investigación, estudios, congresos, etc.). Estas acciones también podrán llevarse a cabo a través de medios distintos de las convocatorias de propuestas.
- d) Proyectos independientes: Apoyo a la investigación en las fronteras del conocimiento y a proyectos realizados por equipos de investigación independientes nacionales o transnacionales. Este régimen se utilizará para apoyar proyectos de investigación impulsados por los investigadores y en las

fronteras del conocimiento que se financien en el marco del Consejo Europeo de Investigación.

- Becas del CEI para principiantes
 - Becas avanzadas de convocatoria
- e) Apoyo a la formación y al desarrollo de las carreras de los investigadores: Principalmente para la puesta en práctica de las acciones Marie Curie.

Formación inicial:

- Redes de formación inicial - ITN

Industria-Instituciones académicas:

- Pasarelas y asociaciones entre la industria y la universidad - IAPP

Formación permanente:

- Becas intraeuropeas - IEF
- Becas europeas de reintegración - ERG
- Cofinanciación de programas regionales, nacionales e internacionales - COFUND

Dimensión internacional:

- Becas de salida a terceros países - IOF
- Becas internacionales de entrada - IIF
- Primas internacionales de regreso- IRG

Acciones específicas:

- Premios a la excelencia
 - La Noche de los investigadores
 - ERA-MORE – Red de centros de movilidad
 - Puntos de Contacto Nacionales
- f) Investigación en beneficio de grupos específicos (en particular PYME): Apoyo a proyectos de investigación donde el grueso de la investigación y el desarrollo tecnológico es realizado por universidades, centros de investigación u otras entidades jurídicas, en beneficio de grupos específicos, en particular PYME o asociaciones de PYME. Se harán esfuerzos por movilizar más financiación del Banco Europeo de Inversiones (BEI) y otros organismos financieros.

Apoyo a iniciativas a gran escala con multifinanciación:

- b) La Comunidad facilitará una contribución financiera a la ejecución conjunta de programas nacionales de investigación bien definidos, en virtud del Artículo 169 del Tratado. Esta ejecución conjunta requerirá la creación o la existencia previa de una estructura de ejecución especializada. La ayuda comunitaria estará supeditada a la definición de un plan de financiación basado en compromisos formales por parte de las autoridades nacionales competentes.

- c) La Comunidad hará una contribución financiera a la ejecución de Iniciativas Tecnológicas Conjuntas para alcanzar objetivos que no puedan lograrse mediante los regímenes de financiación especificados anteriormente. Las Iniciativas Tecnológicas Conjuntas movilizarán una combinación de financiación de diferentes tipos y de diferentes fuentes: privadas y públicas, europeas y nacionales. Esta financiación puede adoptar formas diferentes y asignarse o movilizarse mediante mecanismos diversos: apoyo del Programa Marco, préstamos del Banco Europeo de Inversiones (BEI) o apoyo al capital de riesgo. Las Iniciativas Tecnológicas Conjuntas podrán decidirse y ejecutarse basándose en el Artículo 171 del Tratado (lo cual puede incluir la creación de empresas comunes) o mediante las decisiones de los programas específicos. La ayuda comunitaria estará supeditada a la definición de un plan general de ingeniería financiera, basado en compromisos formales de todas las partes implicadas.

Para la contribución financiera comunitaria se proponen tres formas de subvención:

- reembolso de los costes subvencionables,
- pagos a tanto alzado,
- financiación a tipo fijo (puede basarse en una escala de costes unitarios, pero incluye también tipos fijos para los costes indirectos).

Presupuesto:

- Cooperación: 32.413 millones de euros (que equivalen a US\$41.620 millones y a AR\$189.205 millones)
- Ideas: 7.510 millones de euros (que equivalen a US\$9.643 millones y a AR\$43,838 millones)
- Personas: 4.750 millones de euros (que equivalen a US\$6.099 millones y a AR\$27.727 millones)
- Capacidades: 4.097 millones de euros (que equivalen a US\$5.261 millones y a AR\$23.916 millones, todos los valores tomados al tipo de cambio de referencia promedio para el año 2012)

4. Red PYMERA – España – Comunidades Autónomas

Es una red nacional en la que participan entidades de todas las Comunidades Autónomas para facilitar la participación española en programas comunitarios e internacionales de apoyo a la I+D+i, con especial atención al VII Programa Marco de Investigación, Desarrollo Tecnológico y Demostración de la Unión Europea.

Objetivos de PyMERA

- Fomentar la participación de las Pequeñas y Medianas Empresas en proyectos del VII Programa Marco en cualquiera de sus modalidades.

- Informar y Asesorar a las Pyme sobre las oportunidades, las características y los requisitos de los proyectos del VII Programa Marco.
- Incentivar la colaboración entre Pyme, Universidades y Centros de Innovación y Tecnología en los Proyectos Europeos.

A quienes está dirigida:

1. A PyMEs y sus asociaciones que quieran:
 - Innovar productos o procesos
 - Invertir en investigación y desarrollo tecnológico
 - Colaborar con empresas extranjeras
 - Abrir nuevos mercados

Con o sin capacidad investigadora

2. A todas las entidades que quieran colaborar con las PyMEs y/o sus asociaciones en proyectos europeos:
 - Asociaciones empresariales
 - Cámaras de comercio
 - Centros Tecnológicos
 - Universidades

<http://www.redit.es/media/file/6b.%2520Presentaci%25C3%25B3n%2520Red%2520py mERA%2520-%2520ainia.pdf>

Servicios ofrecidos

- a) Acción permanente de difusión de información sobre oportunidades y temas relativos a programas comunitarios e internacionales.
- b) Información directa a las empresas sobre las características y las posibilidades de los proyectos de I+D.
- c) Asesoramiento personalizado mediante entrevistas personales y visitas a las empresas y otras entidades.
- d) Atención permanente de las consultas directas recibidas de las empresas y otras entidades— Vía presencial, vía telemática.
- e) Asesoramiento técnico en:
 - La orientación y el diseño de anteproyectos
 - Cumplimentación de formularios.
 - Aspectos técnicos de los contratos.
 - Etc.
- f) Búsqueda de posibles socios que participen en el proyecto.
- g) Búsqueda de posibles proyectos en los que participar.
- h) Asesoramiento técnico y orientación en el sistema de presentación a las Instituciones.
- i) Realización de sesiones monográficas y seminarios específicos sobre diferentes aspectos del VI Programa Marco tales como:

- Preparación de propuestas.
- Aspectos legales y técnicos.
- Cuestiones específicas de coordinación de proyectos.
- Contratos.
- Consorcios.
- Etc.

<http://www.pymera.org/>

VII Programa Marco I+D

¿Qué ofrecen los programas europeos de I+D a las Pyme?

La participación en el VII Programa Marco, ofrece a las Pyme una oportunidad inigualable para solucionar sus necesidades tecnológicas.

- Financiación para los proyectos de investigación.
- Acceso a nuevas tecnologías.
- Solución a las necesidades tecnológicas de las Pyme.
- Apertura a nuevos mercados.
- Una vía para compartir riesgos.
- Cooperar con otras Pyme u organizaciones de diferentes países.

¿Qué deben incluir los Proyectos objeto de financiación del VII Programa Marco?

Los proyectos objeto de financiación del VII Programa Marco pueden incluir Actividades de I+D+I relacionadas con tecnologías, productos, procesos, servicios, aplicaciones, demostraciones, ensayos, formación, difusión y normalización, con un grado real de innovación que suponga un valor añadido a nivel europeo.

No se financian proyectos que puedan realizarse mejor a nivel regional, o nacional, sino sólo aquellos en los que esté justificada la dimensión europea.

El esquema general de financiación es el siguiente:

- Actividades de investigación: Hasta un 50% de contribución de la UE
- Actividades de demostración: Hasta un 35% de contribución de la UE
- Actividades de gestión: Hasta un 100% (<7% de la contribución total al proyecto por parte de la UE)

Dependiendo del tipo de instrumento, entidad, programa, convocatoria, etc., este criterio general puede variar.

Los participantes en un proyecto son los propietarios de los conocimientos / resultados que hayan generado en dicho proyecto. En el caso particular de las acciones de I+D específicas para PYME, son estas las propietarias de los resultados de investigación.

http://www.itccanarias.org/pymera/index.php?option=com_content&task=view&id=21&Itemid=53

5. Programa Nacional de Cooperación Público-Privada - subprograma INNPACTO - España

Objetivo: Es la aprobación de la convocatoria y el desarrollo del procedimiento de concesión para el año 2012 de las ayudas del subprograma INNPACTO.

La concesión de las ayudas financieras previstas se realizará en régimen de concurrencia competitiva, de acuerdo con los principios de publicidad, transparencia, objetividad, igualdad y no discriminación.

El objetivo de la convocatoria INNPACTO es el apoyo a proyectos en cooperación entre organismos de investigación públicos o privados y empresas, para la realización de proyectos de I+D+i orientados hacia productos, procesos y servicios, con una clara orientación al mercado y basados en la demanda.

Con estos proyectos se pretende focalizar la I+D+i, promover la creación de empresas innovadoras, orientar la actividad de empresas ya existentes hacia la actividad innovadora, movilizar la inversión privada, generar empleo y mejorar la balanza tecnológica del país, así como fomentar la participación de las entidades beneficiarias en proyectos y programas europeos e internacionales.

Características de los proyectos.

Las propuestas presentadas deberán referirse a un único sector temático o a única acción estratégica, pertenecientes Plan Nacional de Investigación Científica, Desarrollo e Innovación Tecnológica, 2008-2011.

En el caso de proyectos del sector Energía o la Acción Estratégica Energía y Cambio Climático se priorizarán aquellos proyectos cuya temática se enmarque en el ámbito del Plan Estratégico de Tecnologías Energéticas de la Unión Europea (SET Plan).

En caso de que la asignación, en la solicitud de ayuda a un sector o acción estratégica, no fuese correcta, se realizará una reasignación de oficio en el proceso de selección al sector temático o acción estratégica que se considere más adecuado.

Gastos subvencionables.

Sólo se consideran financiados aquellos gastos que estén directamente relacionados con el desarrollo del proyecto y que resulten estrictamente necesarios para su realización.

Asimismo, de acuerdo con lo previsto en la normativa europea aplicable a esta ayuda, todos los proyectos están sujetos al efecto incentivador que deben tener las ayudas públicas, por lo que solo podrán subvencionarse aquellos gastos en los que la entidad incurra desde el momento de presentación de la solicitud de ayuda.

Podrán ser objeto de ayuda los siguientes tipos de costes directos:

- a) **De personal:** Se financiará la dedicación al proyecto de investigadores, técnicos y personal auxiliar, tanto del personal propio de la entidad como nuevas contrataciones. Las horas de trabajo financiadas deberán dedicarse exclusivamente al proyecto. Sólo se financiará el personal que pertenezca a los grupos de cotización 1, 2 y 3.
- b) **Aparatos y equipos:** Esta financiación podrá cubrir el 100% del coste del aparato o equipo siempre que éste se dedique en exclusiva al proyecto y siempre que la vida útil del mismo coincida con el periodo de ejecución del proyecto. En la solicitud de ayuda sólo se podrá imputar cada año la cuota de amortización correspondiente.
- c) **El material fungible:** Se imputarán los gastos de materiales directamente derivados del proyecto. Los gastos de material de oficina y consumibles informáticos no se financiarán, por tener la consideración de gastos generales.
- d) **Las subcontrataciones exclusivamente derivadas del proyecto:** Será IMPRESCINDIBLE para que este gasto se financie que las actividades a subcontratar estén reflejadas en la memoria del proyecto como hitos o tareas. En esta partida se podrá consignar el personal autónomo siempre que sea contratado para realizar un hito o tarea del proyecto.

e) El informe realizado por un auditor inscrito en el Registro Oficial de Auditores de Cuentas, que conforme a lo establecido en el artículo 21.1 deberá presentarse en la justificación: Se financiará hasta un máximo de 1.200 euros (Equivalente a \$6.896 y US\$1.668 dólares, al tipo de cambio de referencia promedio para el año 2011) por entidad beneficiaria y año. Sólo se financiará este gasto cuando la entidad no esté obligada a auditar sus cuentas, y se haya incluido expresamente en el formulario presentado con la solicitud de ayuda.

f) Los gastos de viajes directamente relacionados con el proyecto: El viaje deberá estar relacionado con los fines del proyecto y realizado dentro de su plazo de ejecución. Únicamente se admitirán este tipo de gastos referidos a trabajadores imputados en el apartado de costes de personal, y siempre que aparezcan nominativamente identificados.

g) Otros gastos generales suplementarios directamente derivados del proyecto:

Financiación: La cuantía máxima destinada a financiar esta convocatoria es de 851.700.000 euros (Equivalente a \$4,9 mil millones y US\$1,2 mil millones, todos los valores tomados al tipo de cambio de referencia promedio para el año 2012) siendo 101.700.000 euros (Equivalente a \$584.482.758 y US\$141.446.453) en subvención y 750.000.000 euros (Equivalente a \$4,3 mil millones y US\$1.043 millones) en préstamo y Anticipo Reembolsable con cargo al FEDER, distribuidos de la siguiente manera:

En el año 2012, 100.000.000 euros (Equivalente a \$568.181.818 y US\$128.369.704) en préstamo.

En el año 2013, 21.310.000 euros (Equivalente a \$121.079.545 y US\$27.355.584) en subvención y 275.000.000 euros (Equivalente a \$1,5 mil millones y US\$353.016.688) en préstamo y Anticipo Reembolsable con cargo al FEDER.

En el año 2014, 35.000.000 euros (Equivalente a \$198.863.636 y US\$44.929.396) en subvención y 275.000.000 euros (Equivalente a \$1,5 mil millones y US\$353.016.688) en préstamo.

En el año 2015, 45.390.000 euros (Equivalente a \$257.897.727 y US\$58.267.000) en subvención y 100.000.000 euros (Equivalente a \$568.181.818 y US\$128.369.704) en préstamo.

6. *INNpulsa MIPyMEs - Colombia - BANCOLDEX*

<http://www.mipymes.gov.co/publicaciones.php?id=23362>

INNpulsa MIPyME se constituye como un fondo de modernización e innovación para las micro, pequeñas y medianas empresas, que apoya a través de la cofinanciación no reembolsable, programas, proyectos y actividades dirigidas a la innovación y competitividad de este segmento empresarial.

Con la entrada en vigencia de la Ley 1450 de 2011 el pasado 16 de junio de 2011 se dio vida al “Fondo de modernización e innovación para las micro, pequeñas y medianas empresas”, denominado “INNpulsa MIPyMEs”, que asumió la operación del anterior fondo denominado FOMIPYME. El nuevo fondo es administrado por Bancoldex para lo cual el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo y Bancoldex celebraron el Convenio Interadministrativo de Administración No. 199 del 30 de septiembre de 2011.

Las MIPyMEs pueden beneficiarse con financiación y herramientas para adaptarse a los retos y oportunidades que presenta el mercado y una dinámica de modernización e innovación y de modelos de negocio que se mueve cada vez más rápido en el mundo.

Las líneas temáticas que apoya INNpulsa MIPyME se concentran en la innovación empresarial de nuevos productos o servicios, el mejoramiento significativo de producto o servicios, y la modernización para el desarrollo de proveedores, distribuidores y encadenamientos productivos de las micros, pequeñas y medianas empresas, con más de dos años de operación.

La modalidad de participación se realiza a través de convocatorias abiertas hasta agotar recursos, están dirigidas a todas las regiones y sectores, salvo aquellos pertenecientes al sector primario (agricultura, minería, etc.). Este fondo cuenta con evaluaciones técnicas de las propuestas e interventoría especializada en manejo financiero y de gestión, para garantizar igualdad de condiciones de los proponentes y la transparencia en la asignación y manejo de los recursos de cofinanciación.

INNpulsa MIPyME se enfoca en las siguientes líneas temáticas:

a. Innovación Empresarial:

Diseñada para proyectos empresariales innovadores que nazcan de una necesidad del mercado y tengan alto impacto económico, operará con cofinanciación no reembolsable.

Este programa está dirigido al desarrollo de nuevos productos o servicios y/o a su mejoramiento en las MIPyMEs. Permite a las empresas innovadoras contar con una fuente de recursos no reembolsables para acceder a equipo humano especializado que desarrolle los nuevos productos o servicios, así como su testeado en el mercado.

b. Encadenamientos Productivos (desarrollo de proveedores, distribuidores, encadenamientos transversales o clústers):

A través de cofinanciación no reembolsable de proyectos, está dirigido a grupos de MIPyMEs que formen parte de un encadenamiento productivo (ya sea como proveedor o distribuidor de una gran empresa, o como miembro de un clúster), con el fin de minimizar sus brechas frente al escenario deseado, de manera que puedan ingresar o mantenerse en un mercado específico.

Con esta herramienta las MIPyMEs cuentan con una fuente de recursos no reembolsables para acceder a servicios de desarrollo empresarial que les permitan alcanzar el estado ideal frente a los requerimientos del encadenamiento productivo del cual hacen parte.

c. Víctimas del Desplazamiento Forzado por la Violencia:

El propósito de esta línea temática es la cofinanciación no reembolsable de proyectos que permitan el fortalecimiento empresarial y el desarrollo del potencial productivo de las víctimas del desplazamiento forzado por la violencia.

Permite a las entidades especializadas en la atención integral a esta población contar con una fuente de recursos no reembolsables para ofrecer servicios de desarrollo empresarial, acompañamiento psicosocial y formación en educación financiera a las Víctimas de Desplazamiento Forzado por la Violencia.

<http://www.innpulsacolombia.com/?lang=es&opc=4>

Convocatorias iNNpulsa MIPYMEs: El programa cuenta con varias convocatorias pero se destaca la siguiente:

- **Convocatoria para el apoyo a la implementación de aplicaciones basadas en internet que mejoren la conectividad de las MIPYMEs colombianas**

iNNpulsa MIPYME abre la convocatoria nacional para promover el uso y la apropiación de las TIC a través de aplicaciones basadas en internet.

La convocatoria contará con dos líneas temáticas:

Línea temática 1: desarrollo de proveedores / distribuidores. La cual busca mejorar la calidad y productividad de las MIPYMEs proveedoras o distribuidoras de bienes y/o servicios que pertenezcan a una cadena productiva de una empresa tractora/ demandante o ancla.

Línea temática 2: encadenamientos transversales / clúster. La cual busca mejorar la calidad y productividad de las MIPYMEs beneficiarias que pertenezcan a un Encadenamiento Transversal/Clúster.

Rubros cofinanciables:

- ✓ Honorarios Director Proyecto
- ✓ RRHH externo para: Asistencia Técnica, Capacitación, Desarrollo de Software
- ✓ Consultoría y auditoría para las certificaciones necesarias
- ✓ Pago de servicios de software de terceros
- ✓ Estudios y/o diagnósticos orientados exclusivamente a la caracterización de los beneficiarios
- ✓ Actividades de promoción y socialización del proyecto, máximo por el 10% del valor total del proyecto

Presupuesto de la convocatoria:

- ✓ Recursos de FONTIC e INNPULSA MIPYME: \$28.000.000.000 (que equivale a US\$15.633.239 y a AR\$69.092.964)
- ✓ Monto máximo por propuesta: \$1.000.000.000 (que equivale a US\$558.330 y a AR\$2.467.606, al tipo de cambio de referencia promedio para el año 2012)
- ✓ Porcentaje máximo de cofinanciación: 65%

<http://www.innpulsacolombia.com/?lang=es&opc=4&sel=2&id=1>

7. Laboratorios TICs – UE - IET

<http://www.eitictlabs.eu/>

El Instituto Europeo de Innovación y Tecnología (IET) es un organismo de la Unión Europea que se estableció en marzo de 2008. Su misión es aumentar el crecimiento europeo sostenible y la competitividad industrial reforzando la capacidad de innovación de la UE.

Esto se traduce en el desarrollo de una nueva generación de innovadores y emprendedores. Para ello, el IET ha creado estructuras integradas (Comunidades de Conocimiento e Innovación), que vinculan la educación superior, la investigación y los sectores empresariales entre sí impulsando así la innovación y el espíritu empresarial. El CCI se centran en los temas prioritarios de alto impacto social, en la actualidad: la mitigación del cambio climático (Climate-KIC), Tecnologías de la Información y la Comunicación (EIT ICT Labs), Energías Sustentables (KIC InnoEnergy).

Los Laboratorios de Tecnología de la Comunicación y la Información (Laboratorios TICs) del EIT son la Comunidad del Conocimiento y la Innovación del IET con un enfoque futuro de Sociedades de la Información y la Comunicación. Producen talento emprendedor relacionado a las TICs mediante la transformación de la educación superior hacia la promoción de la innovación y el espíritu emprendedor. Los centros KIC y los programas de movilidad ayudan a que se reúnan personas de diferentes países, disciplinas y organizaciones.

Líneas de Acción

Los Laboratorios de Tecnologías de la Comunicación y la Información son fábricas de innovación para la innovación relacionada con las TICs en Europa y las líneas de acción en innovación son las líneas de producción de la fábrica. Se abordan temas claves para la sociedad en una serie de áreas seleccionadas para que las TICs puedan aportar mejoras significativas.

- Computación en la nube
- Sistemas ciber-físicos
- Ciudades Digitales del Futuro
- Soluciones de red para ‘media’ del futuro
- Salud y Bienestar
- Las TIC para la actividad humana
- Sistemas Inteligentes de Transporte y Movilidad

- Tecnologías de Internet y Arquitectura
- Sistemas de Energía Inteligente
- Espacios inteligentes
- Privacidad, Seguridad y Confianza en la Sociedad de la Información
- Escuela de Doctorado
- Escuela de Masters

Educación

Los Laboratorios TICs tienen una ambición estratégica para equipar a los estudiantes, investigadores y profesores con habilidades para la toma de riesgos, la creatividad y la capacidad emprendedora mediante la catalización y renovación de los programas educativos a nivel de maestría y doctorado.

El objetivo es criar talento emprendedor a través de amplias actividades educativas donde los principios guía son los siguientes:

- Sólida educación empresarial
- Ampliación de la participación del titular en los programas educativos
- Experiencia práctica en la innovación y el espíritu empresarial

Una serie de catalizadores conjuntos del ámbito europeo se desplegarán para los actuales y nuevos programas locales de educación, que están integradas a nivel europeo de acuerdo a las líneas de acción relacionadas con la educación.

Los estudiantes cuentan con verdadera experiencia a través de un extenso trabajo de integración del proyecto con propietarios de proyectos externos. La innovación y el espíritu empresarial son componentes claves, integrados en la ejecución de Laboratorios de Desarrollo de Negocios.

Investigación

El objetivo de los Laboratorios TICs en el ámbito de la investigación es generar conocimiento que conduzca a nuevos productos y servicios innovadores, así como a la generación de patentes mediante la aplicación de una serie de catalizadores de investigación para las líneas de acción.

Los catalizadores de investigación son:

- un programa de movilidad para que los investigadores e ingenieros participen en actividades de investigación en otras regiones

- la creación de redes, tales como la organización de talleres temáticos y reuniones
- acceso a Pruebas y Laboratorios de Experiencias sobre el “estado del arte”.

Negocios

A través de un enfoque único de la integración de la educación, la investigación y la empresa en Europa, los Laboratorios TICs tienen como objetivo producir innovaciones revolucionarias, y de criar los mejores talentos a través de los emprendedores TIC a través de la transformación de la educación superior y la promoción de la creatividad y el espíritu emprendedor.

Suministro de energía sostenible, la gestión inteligente del tráfico y la calidad de vida son sólo algunos de los retos que la sociedad, los negocios y la política se enfrentarán en el futuro. TICs orientadas a Tecnologías Innovadoras ofrecen una manera de dar un impulso muy necesario a un nuevo conjunto de soluciones.

Los Laboratorios TICs apoyan a la innovación en las empresas existentes y la creación de nuevas oportunidades de negocio a través de un conjunto de herramientas (catalizadores de negocios):

- Acceso a la financiación
- Mejores prácticas de “ Benchmarking”
- Club de negocios
- Modelización de Negocios
- Club de Emprendedores
- Sistemas de apoyo empresarial
- Programa Europeo para las PYME
- Radares de Innovación
- Programa de Transferencia de Tecnología

8. Beneficios Tributarios para Ciencia Tecnología e Innovación - Colombia - COLCIENCIAS

El Estado colombiano incluyó dentro de sus prioridades el fomento y estímulo al desarrollo científico, tecnológico y a la innovación, reconociéndolos como requisito fundamental para superar el atraso del país y lograr una sociedad eficiente y competitiva dentro del mundo de las economías globalizadas. Para alcanzar este objetivo la legislación tributaria colombiana contempla diferentes beneficios que incentivan las actividades de ciencia, tecnología e innovación (CTI).

Deducción del impuesto de renta por inversiones o donaciones en investigación y desarrollo tecnológico

Cualquier persona que realice inversiones en proyectos calificados como de investigación y desarrollo tecnológico, según los criterios y las condiciones definidas por el Consejo Nacional de Beneficios Tributarios en Ciencia, Tecnología e Innovación tendrán derecho a deducir de su renta, el ciento setenta y cinco por ciento (175%) del valor invertido en dichos proyectos en el período gravable en que se realizó la inversión. Esta deducción no podrá exceder del cuarenta por ciento (40%) de la renta líquida, determinada antes de restar el valor de la inversión. Tales inversiones serán realizadas a través de Investigadores, Grupos o Centros de Investigación, Desarrollo Tecnológico o Innovación o Unidades de Investigación, Desarrollo Tecnológico o Innovación de Empresas, registrados y reconocidos por Colciencias.

El mismo beneficio aplica para los contribuyentes que realicen donaciones a centros o grupos reconocidos por Colciencias, siempre y cuando se destinen exclusivamente a proyectos calificados como de investigación o desarrollo tecnológico, según los criterios y las condiciones definidas por el CNBT. Serán igualmente exigibles para la deducción de donaciones los demás requisitos establecidos en los artículos 125-1, 125-2 y 125-3 del Estatuto Tributario.

EXENCIONES TRIBUTARIAS EN CT+I

- ✓ Exención del IVA: La Ley contempla beneficios para los activos importados por las instituciones de educación o los centros reconocidos por el Departamento Administrativo de Ciencia, Tecnología e Innovación - Colciencias, con destino a proyectos calificados como de investigación científica, tecnológica o de innovación (Art. 428-1 del Estatuto Tributario).
- ✓ Renta exenta por certificación de nuevo software con alto contenido científico: de acuerdo con la Ley 788 de 2002 (art. 207-1 del Estatuto Tributario), cualquier persona que desarrolle nuevos productos de software elaborados en Colombia, con un alto contenido de investigación científica y tecnológica nacional, tendrá derecho a deducir de renta los ingresos recibidos por la comercialización del mismo.
- ✓ Renta exenta por certificación de nuevos productos medicinales con alto contenido científico: de acuerdo con la Ley 788 de 2002 (art. 207-1 del Estatuto Tributario), cualquier persona que desarrolle nuevos medicamentos elaborados en Colombia, con un alto contenido de investigación científica y tecnológica

nacional, tendrá derecho a deducir de renta los ingresos recibidos por la comercialización del mismo.

http://www.colciencias.gov.co/programa_estrategia/beneficios-tributarios-para-ctei

9. Programa para la Innovación y la Competitividad (PIC) – UE – Comisión Europea – UE – Comisión europea

<http://ec.europa.eu/cip/>

El Programa marco para la Competitividad y la Innovación (Competitiveness and Innovation Framework Programme - CIP), dirigido fundamentalmente a las pequeñas y medianas empresas (PYME), apoya las actividades de innovación (incluida la ecoinnovación), facilita el acceso a la financiación y ofrece servicios de apoyo a las empresas en las regiones.

El Programa fomenta la implantación y uso de las tecnologías de la información y la comunicación (TIC), y el desarrollo de la sociedad de la información. También promueve un mayor uso de las energías renovables y la eficiencia energética.

El CIP se desarrolla de 2007 a 2013 y cuenta con un presupuesto total de 3.621 millones de euros (que equivalen a US\$4.650 millones y a AR\$21.137 millones, al tipo de cambio de referencia promedio para el año 2012).

El CIP se divide en tres programas operativos. Cada uno cuenta con sus objetivos específicos, destinados a fomentar la competitividad de las empresas y su capacidad de innovación en sus respectivas áreas, como las TIC o la energía sostenible:

a) Programa para la iniciativa empresarial y la innovación

El Programa para el Emprendedorismo y la Innovación (EIP), uno de los programas específicos del CIP, busca impulsar la innovación y las pequeñas y medianas empresas en la UE, enfocándose en:

- Acceso al financiamiento para PyMEs a través de los “Instrumentos financieros CIP”, los cuales apuntan a PyMEs en diferentes etapas de su ciclo de vida e impulsan inversiones en desarrollo tecnológico, innovación y eco-innovación, transferencia de tecnología y la expansión de los negocios más allá de las fronteras.

Los Instrumentos financieros CIP son implementados para la Comisión por el Fondo de Inversión Europeo (EIF) a través de un fideicomiso. Estos cubren diferentes necesidades, dependiendo de la etapa de desarrollo en la que se encuentre la pequeña empresa.

- Financiación de Capital: la PyME innovadora y de alto crecimiento (GIF) ofrece:
 - Capital de riesgo para PyMEs innovadoras en sus etapas tempranas (GIF1): EIF usualmente puede invertir entre 10% y 25% del total del capital financiado por el fondo intermediario o hasta el 50% en casos específicos;
 - Capital de riesgo para PyMEs con alto crecimiento potencial en su etapa de expansión (GIF2): EIF puede invertir entre 7.5% y 15% del total del capital financiado por el fondo intermediario o, excepcionalmente, hasta el 50%;
- Garantías: el servicio de garantía PyME (SMEG) ofrece:
 - Garantías de crédito: garantías para créditos para PyMEs con potencial de crecimiento
 - microcréditos - garantías para créditos de hasta €25.000 (que equivalen a US\$32.101 y a AR\$145.933, al tipo de cambio de referencia promedio para el año 2012) para micro-empresas con hasta 9 empleados, particularmente emprendedores iniciando un negocio
- Servicios de Negocios: la “Red Europa Empresas”. Los centros de servicios de innovación y negocios, localizados dentro y fuera de la UE ofrecen a las empresas una variedad de servicios gratuitos y de calidad, para ayudar a hacerlas más competitivas. Este servicio se describe en el apartado correspondiente.
- Apoyo para la mejora de las políticas de innovación: impulsa las redes transnacionales de diferentes actores en el proceso innovativo y de compañías innovadoras, incluyendo iniciativas de *referencia* (benchmarking) y el intercambio de buenas prácticas.
- Pilotos de eco-innovación y proyectos de réplicas de mercado para el testeo de productos, procesos y servicios innovadores en condiciones reales, que no han sido totalmente introducidos al mercado debido a riesgos residuales y que están destinados a reducir el impacto ambiental, previniendo la contaminación o alcanzando un uso más eficiente de los recursos naturales.
- Apoyo a la innovación y políticas de PyMEs a través de contratos y subvenciones: trabajos analíticos y actividades que creen conciencia (como conferencias o estudios) en determinados sectores industriales, PyMEs o políticas de innovación son organizados para informar e impulsar a los hacedores de política y hacer sugerencias de políticas para aumentar la cooperación entre los estados miembros de la UE.

- Promoción del emprendedorismo: a través de contratos y subvenciones un trabajo analítico (estudios) es llevado a cabo, enfocándose tanto en la perspectiva horizontal (políticas de innovación, PyMEs) como también en determinados sectores industriales.
- Adicionalmente, actividades y programas que creen conciencia son organizados para promover la cultura emprendedora en Europa, interactuando entre las conferencias, el programa Erasmus para Jóvenes Emprendedores y la Semana Europea de las PyMEs. Diversas iniciativas para promover los emprendimientos *femeninos* han sido lanzados, incluyendo la Red Europea para la Promoción de Emprendimientos de las Mujeres (The European Network to Promote Women's Entrepreneurship, WES) y Embajadoras Emprendedoras (estas iniciativas se describen en otros apartados).

Respecto al acceso al financiamiento se dispone de una página web donde se puede consultar la financiación disponible y los requisitos: <http://www.access2finance.eu/>



This site will help you to apply for finance supported by the **European Union**

Select your country (click on country code or map)

Select your preferred language

Read about how to apply

AT	EE	IE	ME	RO
BE	EL	IS	MK	RS
BG	ES	IT	MT	SE
CY	FI	LI	NL	SI
CZ	FR	LT	NO	SK
DE	HR	LU	PL	TR
DK	HU	LV	PT	UK

b) Programa de apoyo a la política de tecnologías de la información y la comunicación

El Programa de Apoyo a las Tecnologías de la Información y la Comunicación (ICT-PSP por su sigla en inglés) tiene por objeto estimular una mayor consumo de servicios innovadores basados en las TIC y la explotación de los contenidos digitales en Europa por parte de los ciudadanos, los gobiernos y las empresas, especialmente las PYME.

Objetivos del programa:

La atención se centra en la conducción de este consumo innovador en áreas de interés público, mientras se dirigen los desafíos de la UE, como la transición hacia una economía baja en carbono o hacer frente a una sociedad que envejece.

El programa contribuye a un mejor ambiente para el desarrollo de servicios basados en las TIC y ayuda a superar obstáculos como la falta de interoperabilidad y la fragmentación del mercado.

Actividades apoyadas por ICT-PSP

La financiación se destina principalmente a acciones piloto, involucrando organizaciones públicas y privadas, para la validación en entornos reales de servicios innovadores e interoperables, basados en las TIC en áreas tales como:

- TIC para la salud, el envejecimiento y la inclusión;
- Bibliotecas Digitales;
- TIC para la mejora de los servicios públicos;
- TIC para la eficiencia energética y la movilidad inteligente;
- web multilingüe y la evolución de Internet.

También son apoyadas acciones de conexión en red para compartir experiencias y preparar el despliegue de soluciones innovadoras basadas en las TIC en estas áreas, así como la supervisión de la Sociedad de la Información a través de la evaluación comparativa, el análisis y las acciones de sensibilización.

c) Programa «Energía Inteligente - Europa»

Con cerca de €730 millones (que equivalen a US\$937 millones y a AR\$4.261 millones, al tipo de cambio de referencia promedio para el año 2012) de los fondos disponibles entre 2007 y 2013, el Programa Energía Inteligente - Europa (IEE por su sigla en inglés) ayudará a cumplir los ambiciosos objetivos de cambio climático y energía que la UE ha establecido para sí misma.

El programa apoya proyectos concretos, iniciativas y mejores prácticas a través de convocatorias anuales de propuestas.

Ejemplos de proyectos financiados bajo este programa incluyen:

- Formación en nuevas técnicas de construcción que pueden conducir a un 50 % o más de ahorro de energía en comparación con los edificios tradicionales;
- Mejorar la eficacia de los sistemas de apoyo para la generación de electricidad a partir de fuentes de energía renovables en toda Europa;
- Ayudar a las ciudades europeas para desarrollar medios de transporte más energéticamente eficiente y menos contaminantes.

Además en el marco del CIP se ha elaborado el Programa para la Competitividad de las Empresas y las PyMEs (COSME por su sigla en inglés) 2014-2020

El nuevo Programa para la Competitividad de las Empresas y las Pequeñas y Medianas Empresas (COSME) se ejecutará desde 2014 hasta 2020, con un presupuesto previsto de 2,5 billones de euros (precios corrientes) (que equivalen a US\$3,2 billones y a AR\$14,6 billones, al tipo de cambio de referencia promedio para el año 2012).

Objetivos:

- facilitar el acceso a la financiación para las pequeñas y medianas empresas (PYME)
- creación de un entorno favorable a la creación de empresas y el crecimiento
- el fomento de una cultura empresarial en Europa
- el aumento de la competitividad sostenible de las empresas de la UE
- ayudar a las pequeñas empresas a operar fuera de sus países de origen y mejorar su acceso a los mercados

COSME va a:

- garantizar la continuidad de las iniciativas y acciones ya emprendidas en el marco del Programa para el Emprendedorismo y la Innovación (EIP por su sigla en inglés), tales como la Enterprise Europe Network, sobre la base de los resultados y las lecciones aprendidas.
- seguir las muchas características exitosas del EIP, al tiempo que simplifica la gestión del programa para que sea más fácil que los empresarios y las pequeñas empresas se beneficien del mismo.
- apoyar, complementar y ayudar a coordinar las acciones de los países miembros de la UE. COSME específicamente va abordar las cuestiones transnacionales que (gracias a las economías de escala y el efecto demostración) pueden resolverse más eficazmente a nivel europeo.

Resultados esperados:

- acceso más fácil a la financiación para emprendedores y pequeñas empresas
- rol más importante para el desarrollo de autoempleo y empresas como una fuente importante de crecimiento y creación de empleo

- en los distintos países de la UE: una industria más competitiva, más empresarios y mayores tasas de empleo.

Principales beneficiarios:

- Empresarios existentes (en particular pequeñas empresas) - acceso más sencillo a la financiación para el desarrollo, la consolidación y el crecimiento de las empresas.
- Futuros empresarios (incluidos los jóvenes) - asistencia en la creación de su propio negocio.
- Autoridades nacionales, regionales y locales - herramientas para una efectiva reforma de la política: datos estadísticas fiables en toda la UE, mejores prácticas y apoyo financiero para poner a prueba y ampliar las soluciones sostenibles para mejorar la competitividad global.

Impacto en la competitividad de pequeñas y grandes empresas

COSME se espera que contribuya a un aumento anual de €1,1 billones (que equivalen a US\$1,4 billones y a AR\$6,4 billones, todos los valores tomados al tipo de cambio de referencia promedio para el año 2012) en el PIB de la UE.

La Enterprise Europe Network se espera que asista a 40.000 empresas con acuerdos de asociación, lo que resulta en:

- 1.200 nuevos productos comerciales, servicios o procesos anuales
- €400 millones anuales (que equivalen a US\$514 millones y a AR\$2.335 millones) anuales en volumen de ventas adicional para las empresas asistidas.

El acceso a la financiación será más fácil para los empresarios, en particular aquellos que están dispuestos a iniciar actividades transfronterizas, lo que resulta en un incremento anual esperado de €3,5 billones (que equivalen a US\$4,5 billones y a AR\$20,4 billones) en préstamos adicionales y/o inversión para las empresas de la UE.

10. *APRE para PYME – Italia - APRE*

<http://www.apre.it/apre-per-le-pmi/>

Agencia por la Promoción de la Investigación Europea (Agenzia per la Promozione della Ricerca Europea - APRE): Los canales de financiación y servicios ofrecidos en la actualidad permiten a las PYME aumentar la tasa de innovación de sus productos y competir mejor internacionalmente. A deferencia de la estrategia Europa 2020 y el objetivo de la fundación de economía europea del conocimiento, están aumentando las

posibilidades de financiación para aquellas empresas que desean mejorar su competitividad en el mercado mediante la inversión en Investigación, Desarrollo Tecnológico e Innovación.

Para fomentar y apoyar la innovación en las PYME, APRE ha desarrollado una gama de servicios específicos adaptados a las necesidades de este tipo particular de temas económicos.

Estos servicios incluyen:

- difusión selectiva de información sobre las oportunidades para la participación en programas europeos de investigación y desarrollo tecnológico;
- asistencia en la preparación de proyectos para su presentación a las proclamas emitidas por la Comisión Europea;
- la búsqueda de socios para proyectos de cooperación en ciencia y tecnología;
- apoyo a las actividades de transferencia de tecnología, llevadas a cabo mediante la adhesión a la Enterprise Europe Network , la primera red europea para apoyar la competitividad de las empresas;
- la organización de cursos de formación específicos;
- visitas a empresas y la tecnología de auditoría.

APRE, con una experiencia de más de veinte años, ha ocupado desde 1993 (III Programa Marco), el papel institucional del Punto de Contacto Nacional para el programa dedicado a pequeñas y medianas empresas en el Programa Marco. Esta función garantiza una línea directa con la Comisión Europea y nos ha permitido ampliar y reforzar el área de soporte, la activación de numerosas colaboraciones con estructuras similares en otros países europeos.

11. *Eurostars – Italia – Eureka Networks*

<http://www.istruzione.it/web/ricerca/ricerca-internazionale/art169/eurostars>

<http://www.apre.it/apre-per-le-pmi/eurostars/>

Eurostars es un programa destinado a apoyar la investigación industrial de las pequeñas y medianas empresas europeas. Actualmente 33 países miembros de la red EUREKA, como Italia, han dado su apoyo al programa por disponibilidad de recursos humanos y financieros. El programa se detalla también en la sección de financiamiento, desde el punto de vista del programa europeo que está involucrado.

Eurostars tiene como objetivos principales:

- a) Alentar a las PyMEs a desarrollar nuevas actividades económicas basadas en los resultados de la I + D.
- b) Crear una red internacional apoyar las actividades de investigación de las PyMEs.
- c) Ayudar a las PyMEs a desarrollar rápidamente nuevos productos, procesos y servicios para el mercado.

El programa Eurostars mantendrá el enfoque de abajo hacia arriba, y todas las características de los proyectos EUREKA. Las características principales de un proyecto Eurostars son: ser una innovación en I + D con el objetivo de desarrollar un producto, proceso o servicio para el mercado, deben llevarse a cabo conjuntamente por al menos dos sujetos diferentes de dos países diferentes, el líder debe ser un innovador de las PYME y al menos la mitad de los costes del proyecto deberá contar con el apoyo de las PYME innovadoras.

El costo total del programa es de 800 millones de euros para siete años (2007-2013) (Equivalente a AR\$4.545 millones y US\$1.026 millones, todos los valores tomados al tipo de cambio de referencia promedio para el año 2012). El 12,5% será cubierto por la Comisión Europea, de 37% por los fondos nacionales y el restante 50% pagado por las empresas. La Comisión Europea ha asignado un total de € 100 millones (Equivalente a AR\$568 millones y US\$128 millones).

El Ministerio de Educación concede una financiación total de € 4 millones (Equivalente a AR\$22,72 millones y US\$5,13 millones) en dos convocatorias a las que se añaden a los 0,28 millones de € de la Comisión Europea (Equivalente a AR\$1,59 millones y US\$0,36 millones). La financiación Eurostars se concede sólo como una contribución a los gastos del 50% para la investigación industrial y del 25% para el desarrollo experimental.

12. *Innovative Call – Italia – Región ER*

<http://www.startup-italia.it/?IDC=7&ID=22&page=1>

Cada pequeña empresa formada después de 01 de enero 2010 recibe de la Región Emilia-Romagna un aporte de capital equivalente al 60% de los gastos subvencionables para apoyar la inversión y gastos involucrados en la puesta en marcha y la primera la expansión de la empresa.

El importe del proyecto no podrá ser inferior a € 75.000 (Equivalente a AR\$426.136 y US\$92.277, todos los valores tomados al tipo de cambio de referencia promedio para el año 2012). La contribución de capital que pueda concederse al máximo asciende a 100.000 € (Equivalente a AR\$568.181 y US\$128.369).

13. *AGINNOVAZIONE – Italia*

<http://www.aginnovazione.gov.it>

La Agencia para la difusión de la tecnología para la innovación (AGINNOVAZIONE) es el principal instrumento del gobierno para:

- apoyar a los distintos ministerios y regiones para la realización de proyectos de innovación
- buscar y obtener fondos para co-financiar proyectos de innovación
- establecer y gestionar las relaciones con la industria, públicas y privadas, nacionales e instituciones internacionales, poniendo a disposición todo su potencial organizativo, científico y tecnológico
- promover una cultura de la innovación y la difusión de la innovación en el tejido productivo del país (empresas e instituciones), en las escuelas y entre los jóvenes
- ayudar a la acción de comunicación en contra de las agencias gubernamentales, instituciones, empresas y ciudadanos, incluida la participación en ferias, exposiciones, eventos para promover la innovación italiana en Italia y en el extranjero

Por otra parte, teniendo en cuenta la necesidad de recaudar fondos a raíz de la reducción de las transferencias del Estado:

- celebra acuerdos con los principales centros de investigación, incubadoras, consorcios industriales, capital riesgo, Business Angels.
- apoyo activo de una acción a escala europea para el acceso a la financiación de la innovación

La Agencia desarrolla redes de innovación:

- trabaja para fortalecer la cooperación entre las distintas partes que promueven la innovación en el país, tales como parques en universidades, la ciencia y la tecnología, la administración pública, empresas locales y centrales y redes , desarrollo y consolidación de la red de la innovación a través de acciones que reúnen a los diferentes actores;
- la firma de acuerdos para promover y aumentar la innovación italiana con el fin de ofrecer a las empresas innovadoras dentro del sistema del país las mejores oportunidades en el reconocimiento nacional e internacional;

- concede el patrocinio a las personas que realizan actividades institucionales en la Agencia, en particular mediante la promoción y coordinación de cursos de capacitación, maestrías, conferencias, eventos, concursos y actividades de especial importancia en el ámbito de la innovación.

Parques Científicos y Tecnológicos

Más de 30 parques científicos y tecnológicos relacionados con la cooperación en la red se configuran como los integradores entre las necesidades de crecimiento innovador del sistema de negocio, con especial referencia a las pequeñas y muy pequeñas, y la riqueza de conocimiento expresado Centros Tecnológicos y Científicos de Excelencia, Universidades y Centros de Investigación.

El papel de los parques de ciencia y tecnología debe ser vista como un eje entre el mercado y la producción de conocimiento, como un instrumento para facilitar, acortar y reducir el costo de la ruta de acceso, debe apoyar la innovación y las posibles soluciones, incrementar el diálogo y una "fertilización cruzada" entre la investigación científica y la producción de bienes y servicios.

La mayoría de los Parques Científicos y Tecnológicos también son útiles en cuanto a los servicios e instalaciones de incubación para el nacimiento y desarrollo de nuevos negocios basados en la innovación funcional y estructuralmente integrada con el parque, donde las ideas innovadoras de la excelencia científica son un hábitat natural para convertirse en empresa.

El parque desarrolla actividades que en muchos casos, representan componentes clave de las funciones necesarias para el funcionamiento de los distritos tecnológicos, en particular la supervisión de la demanda de innovación en las PYME y la tecnología de la oferta agregada para satisfacer esa demanda.

Innovatori Jam (comunidades de innovadores)

Innovatori Jam es una iniciativa que forma parte del objetivo estratégico de la Agencia buscando incrementar la cooperación con el territorio y las comunidades virtuales que trabajan día a día la innovación: de la investigación a las instituciones financieras.

El objetivo es crear una "tormenta de ideas" exclusivamente en línea donde los usuarios registrados pueden discutir las principales cuestiones de la cooperación entre la

investigación y la industria, las instituciones locales y la financiación privada, la innovación en la administración pública y el papel del mercado, a fin de encontrar soluciones, ideas y mejores prácticas que respondan de una manera concreta las grandes preguntas. Esto es un ejercicio innovador (para las herramientas y métodos) con el fin de involucrar a un gran número de participantes, las personas que trabajan día a día con las instituciones, empresas, mercados, territorios en los que crece la capacidad de innovación del país.

La participación, colaboración y la interacción entre los miles de participantes, estimula el interés de los usuarios involucrados para enfrentar, discutir y desarrollar ideas, mejores prácticas, valores y puntos de vista.

A continuación se muestra una lista de foros en los que se dividió el debate y en los que se ha visto comprometido a muchos de los innovadores, incluyendo los parques científicos, incubadoras, Agenda Digital, la Educación BTO, innovadores, los nativos digitales, talentos de alta y otros.

Los títulos del Foro fueron:

- Innovadores italianos
- Juventud, talento y excelencia en la investigación y la innovación
- Start-ups, incubadoras, capital de riesgo
- El ranking de la innovación
- Accesibilidad, aplicaciones y nuevos canales
- Agenda Digital: open data, banda ancha, etc.
- El comercio electrónico y turismo electrónico
- IPA: Innovation and Public Administration (Innovación y Administración Pública)
- Información y nuevos canales
- Salud y la innovación

Centros de competencia: colaboración entre institutos y empresas

La agencia promueve y coordina la creación de centros especializados en las universidades y los Institutos italianos de investigación con el fin de establecer una estrecha colaboración entre estas entidades, las PYME y las grandes empresas sobre temas de interés particular para la innovación de la Administración Pública.

Los resultados derivados de los centros de competencia son desarrollados y probados a través de uno o más organismos públicos informando a las empresas las necesidades de investigación de la innovación de procesos y el logro de nuevas soluciones tecnológicas.

El objetivo final es ganar experiencia en las tecnologías y los arreglos institucionales que se ponen a disposición de las administraciones públicas implicadas.

Los centros de competencia cubren temas que van desde documentales a la computación en la nube La desmaterialización, hasta la eficiencia energética y nuevos "servicios inteligentes" para los ciudadanos. Todos los efectos están ya en un cierto punto de desarrollo de la sinergia entre la investigación, las PYME, grandes empresas y Administración Pública por lo tanto va a crear un círculo virtuoso en el que:

- PYME y grandes empresas experimentan el valor de sus propuestas de tecnología antes de realizar inversiones y recibir en contra temas de desarrollo de gran interés para la Administración Pública;
- Universidades e instituciones de investigación pueden establecer sus propias actividades sobre temas de gran interés de las empresas y por lo tanto una alta probabilidad de ingeniería posterior;
- Administración Pública encontrado un socio que requieren soluciones, y por el contrario, desde el cual recibirá propuestas para desarrollar la tecnología que permite nuevos servicios y organizaciones innovadoras.

14. Plan Básico Ciencia y Tecnología: Iniciativa 577 - Corea - SMBA - KEIT

El gobierno y el Ministerio de Economía del Conocimiento (Ministry of Knowledge Economy - MKE) están comprometidos en aumentar la inversión en innovación. El presupuesto y la planificación para la I+D es organizado de acuerdo con los planes de 5 años, el más reciente entre 2008-2012 (Plan Básico Ciencia y Tecnología: Iniciativa 577). Bajo este plan, el objetivo del gobierno es tener el 5% del PIB invertido en I+D para el año 2012, la inversión en I+D se centrará en siete áreas de tecnología y el plan requiere un enfoque en el desarrollo de siete aspectos del sistema de innovación. Innovación de las PYME es una de estas siete áreas.

Las siete áreas de tecnología han sido subdivididas en 50 tecnologías críticas y 40 tecnologías candidatas. Las siete áreas tecnológicas son:

- Tecnologías industriales tradicionales (automóvil, construcción naval, maquinaria y fabricación, semiconductores, pantallas de cristal líquido, etc.)

- Nuevas tecnologías industriales (por ejemplo, diagnóstico y tratamiento del cáncer, la ciencia del cerebro, descubrimiento de fármacos y desarrollo de tecnología, etc.)
- Conocimiento de las tecnologías basadas en servicios (software, tecnología y cultura del diseño)
- Tecnologías impulsadas por el Estado (la construcción, el transporte, el espacio y el océano, la energía nuclear)
- Cuestiones relacionadas con las Tecnologías Nacionales, (enfermedad inmune y respuesta a las enfermedades infecciosas, evaluación de la seguridad alimentaria, la tecnología informática nano-dispositivo)
- Tecnologías relacionadas con los asuntos globales, (tecnologías relacionadas con la energía, el cambio climático, el medio ambiente y la comida, etc.)
- Tecnologías Básicas y convergentes (plataforma de desarrollo de tecnología biochip y el robot biosensor, inteligente, basada en la nanotecnología, los materiales convergente, tecnologías)

Además de promover la inversión privada en I+D, el gobierno ha aumentado el gasto público en I+D desde el año 2005 con una media del 11,9%. La porción financiada por el gobierno en I+D se ha incrementado hasta el 28,7% en 2009 frente a 24,3% en 2005. En 2009 el gasto bruto de Corea en I+D fue de 3,57% del PIB. El objetivo es tener el 50% del presupuesto público en I+D destinado a la investigación básica y fundamental.

Además, el Ministerio de Economía del Conocimiento (MKE) ha seleccionado las tecnologías de la cual se espera servir como conductores del crecimiento económico, estas se conocen como "Nuevas tecnologías de motor de crecimiento", que recibirán una atención especial en términos de promoción y fomento. Desde 2011 el gobierno ha decidido centrarse en diez nuevos sectores de motor de crecimiento. Estos diez proyectos son: comunicaciones móviles de cuarta generación, los semiconductores, la biotecnología, el sistema de la industria de contenidos culturales, eléctricos vehículos y la infraestructura conexa, la energía eólica marina, las células solares de película fina, la energía edificios eficientes y tecnologías de tratamiento del agua.

Como se mencionó anteriormente la innovación de las PYME se muestra como una de las 7 áreas del sistema que se desarrollarán bajo la iniciativa 577. Específicamente este plan prevé el apoyo a la innovación de las PyMEs en las siguientes áreas;

- Ampliación de apoyo de I+D para mejorar la capacidad de innovación tecnológica de PyMEs , a través de Korea Small Business Innovation Research Program (KOSBIR)

- Asegurar un buen ambiente para la nueva tecnología Start-up similar a la de los países avanzados, incluyendo la desregulación de la nueva tecnología basada en la puesta en marcha y la simplificación del proceso de puesta en marcha
- La activación de la ayuda financiera para el desarrollo tecnológico de las PyMEs y reforzando el incentivo de la participación de las instituciones financieras del sector privado en la financiación de la tecnología. El monto de la financiación ha pasado de 5.000 millones de won en 2007 (Equivalente a AR\$16,8 millones y US\$5,41 millones) a 7.700 millones de won en 2012 (Equivalente a AR\$29,9 millones y US\$6,76 millones, al tipo de cambio de referencia promedio para el año 2012)

<http://www.keit.re.kr/eng/index.do>

<http://eng.smba.go.kr/main.jsp>

15. *Programas de Apoyo a la Innovación PYME – Corea- SMBA*

La financiación de los programas que son exclusivos para PyMEs proviene principalmente del SMBA (Small and Medium Business Administration). El presupuesto de apoyo a la I+D por parte de este organismo fue de aproximadamente € 420 millones en 2011 (Equivalente a AR\$2.413 millones y US\$584 millones, al tipo de cambio de referencia promedio para el año 2012). Este se divide en ayudas directas a la I + D en las empresas, aproximadamente € 317 millones (Equivalente a AR\$1.822 millones y US\$440 millones) y Soportes de Educación Industrial aproximadamente € 103 millones (Equivalente a AR\$592 millones y US\$143,3 millones).

El apoyo directo de I+D se divide en 11 sub-programas de los cuales el Desarrollo de la Innovación Tecnológica para las PYMES es el más grande y representa aproximadamente el 44%, le sigue el establecimiento de Growth Technology con un 20% y luego el desarrollo de productos con Opción a Compra con un 11%. La lista completa de los programas se detalla a continuación:

- **SMBA: programas de apoyo a la I+D (2011)**

2009: 487 miles de millones de won (Equivalente a AR\$1.416 millones y US\$382 millones, al tipo de cambio de referencia promedio para el año 2009)

2010: 561 miles de millones de won (Equivalente a AR\$1.896 millones y US\$486 millones, al tipo de cambio de referencia promedio para el año 2010)

2011: 623 miles de millones de won (Equivalente a AR\$2.319 millones y US\$564 millones, al tipo de cambio de referencia promedio para el año 2011)

Apoyo de I + D (presupuesto 2011, en miles de millones de won, todos los valores tomados al tipo de cambio de referencia promedio para el año 2011)

- Desarrollo de Tecnología Innovación para las PYME (W\$209) (Equivalente a AR\$778 millones y US\$189 millones.)
- Creación y Crecimiento tecnología (W\$95) (Equivalente a AR\$354 millones y US\$86 millones.)
- Desarrollo de productos con opción a Compra (W\$53) (Equivalente a AR\$197 millones y US\$48 millones.)
- I + D del entorno de producción más verde (W\$40) (Equivalente a AR\$149 millones y US\$36 millones.)
- I + D para la tecnología de convergencia de las PYME (W\$23) (Equivalente a AR \$86 millones y US\$21 millones.)
- I + D con coinversión privada y de Gobierno (W\$20) (Equivalente a AR\$74 millones y US\$18 millones.)
- I + D de Servicios (W\$10) (Equivalente a AR\$37 millones y US\$9 millones de dólares.)
- I + D de la tecnología transferida (W\$10) (Equivalente a AR \$37 millones os y US\$9 millones de dólares.)
- I + D con la cooperación de mercado en el extranjero (W\$7) (Equivalente a AR\$26 millones y US\$6 millones de dólares.)
- Innovar I + D capacidades de planificación (W\$5) (Equivalente a AR\$16 millones y US\$5 millones)
- Innovar I + D capacidad de planificación De I + D de los procesos de TI de producción integrada (W\$1,5) (Equivalente a AR \$6 millones y US\$1 millones.)

Apoyo a la Educación Industrial (presupuesto 2011, en miles de millones de won, todos los valores tomados al tipo de cambio de referencia promedio para el año 2011)

- Cooperación Educación-Industrial en I + D (W\$82) (Equivalente a AR\$305 millones y US\$74 millones.)
- Apoyo para el establecimiento de negocios instituto (W\$38) (Equivalente a AR\$141 millones y US\$34 millones.)
- I + D de los métodos que utilizan equipo (W\$20) (Equivalente a AR\$74 millones y US\$18 millones.)
- Apoyo a la puesta en común de equipo de I + D (W\$15) (Equivalente a AR\$50 millones y US\$14 millones.)

16. Programa de Desarrollo de Innovación Tecnológica de PYMES – Corea - SMBA-KEIT

El programa de Desarrollo de Innovación Tecnológica es el programa más grande en términos de presupuesto y es uno de los principales programas de apoyo a las PYME innovadoras en Corea. Este programa fue diseñado para fomentar la innovación tecnológica por parte de las PyMEs proporciona fondos a las PYME con capacidad de desarrollo de sus productos propios para que puedan utilizarlo para el desarrollo de nuevos productos. Puede ser financiado hasta el 75% del coste del proyecto. Sin embargo, se espera que si el proyecto se considera exitoso, después de la evaluación final, el participante deberá pagar el 30% de los gastos como los honorarios de tecnología en cuotas durante cinco años.

El programa crea un círculo virtuoso para que el gobierno pueda utilizar las cuotas de amortización de la inversión en el desarrollo tecnológico de las PyMEs o para el establecimiento de la infraestructura.

Teniendo en cuenta la escasez de capital que sufrían las PyMEs, se convirtió en prioridad del gobierno promover innovación tecnológica de las PyMEs para así mejorar su competitividad. Así, el gobierno puso en marcha el Programa de Innovación en Tecnología PYME, como uno de los programas iniciados para fomentar la innovación tecnológica de las mismas.

El objetivo de financiación se limita a las PyMEs con capacidad de desarrollo de tecnología propia, pero que tiene condición inferior en comparación con las grandes empresas. En otras palabras, los fabricantes de pequeñas y medianas empresas, titulares de registro de certificación de fábrica tienen derecho a solicitar los proyectos financiados por el gobierno. Candidatos posibles son las siguientes:

- 1) PyMEs que cuentan con sus institutos de investigación afiliados de acuerdo con la Ley de promoción del desarrollo tecnológico;
- 2) PyMEs que se preparan para entrar en centros de incubación de riesgo y la tecnología;
- 3) las microempresas con menos de 50 empleados y con menos de 500 metros cuadrados de su área de la fábrica de acuerdo con la Ley de Medidas Especiales para el apoyo de las pequeñas y pequeños empresarios comerciales e industriales.

Actividades Compatibles: investigación, comercialización, capacitación, tutoría, asesoramiento, etc.

Las características del programa se encuentran en el uso de las nuevas tecnologías y desarrollo de nuevos productos o nuevos modelos de productos para que puedan traer impactos económicos positivos. Los solicitantes pueden aplicar el programa con el fin de mejorar la competitividad de la tecnología en general, así como el desarrollo de patentes. Es importante destacar que este programa se divide en varios subprogramas: apoyo mundial al desafío de inversión, apoyo al desafío de liderazgo futuro, temas empresariales y cuestiones prácticas, donde las actividades apoyadas son algo diferentes de la siguiente manera;

- La sustitución de importaciones y aumento de las exportaciones por el apoyo del reto de la inversión global.
- Apoyo a las principales cuestiones nacionales para el “desafío de liderazgo futuro”.
- La creación de empresas pequeñas y base de innovación tecnológica para la expansión de la iniciativa empresarial, el apoyo de "cuestiones prácticas".

El presupuesto anual por proyecto es de ~~W~~ 100 millones (aproximadamente € 66.000) (Equivalente a AR\$389 mil y US\$88 mil, al tipo de cambio de referencia promedio para el año 2012) para los proyectos de un año.

El presupuesto máximo por proyecto es de ~~W~~ 300 millones (aproximadamente € 198.000) (Equivalente a AR\$1,17 millones y US\$264 mil, al tipo de cambio de referencia promedio para el año 2012) para proyectos de dos años de duración.

Aplicación de la medida: El SBMA establece un plan básico para apoyar la I+D del proyecto y creó el Programa de Innovación Tecnológica para el Desarrollo de las PyMEs en 1997. Estableció tareas estratégicas para ayudar a áreas de alta tecnología que pudieran crear un nuevo motor de crecimiento para las PyMEs en 2001, un instituto especializado designado para la supervisión del programa en 2002, y un sistema de tarjetas de crédito para las PyMEs tecnología fue introducida en el año 2003 con el fin de aumentar transparencia de los fondos de desarrollo tecnológico.

El éxito de la medida: El Programa de Innovación Tecnológica ha sido testigo de un rendimiento excepcional. La tasa de éxito del programa fue del 92,3% en 2002 y 93,7% en 2003. A partir de 2004, el 47,5 % del proyecto de 2002 estaba en el mercado para la

venta y el 77,9% de ella estaba en el proceso de comercialización y producción. Sólo el 10,3% del proyecto de 2002 no se comercializará. Teniendo en cuenta que el 38,3% de los proyectos de 2003, que debía finalizarse en un año, se introdujo en el mercado para la venta. En cuanto a proyectos de 2002, que terminó obteniendo ~~W~~ 570 millones (Equivalente a AR\$2,22 millones y US\$0,5 millones, todos los valores tomados al tipo de cambio de referencia promedio para el año 2012) por tarea en ventas con un promedio anual de 110.000 dólares de la exportación (en 2004), y alcanzó ~~W~~ 860 mil millones (Equivalente a \$3.344 millones y US\$755,87 millones) en ventas, nueve veces más alta en comparación con el presupuesto de 2002 (99,3 mil millones ganado) (Equivalente a AR\$386,1 millones y US\$87,3 millones). En general, el programa es una eficiente política de la asistencia a PYME con una tasa de reembolso del 56,5%.

Con la participación en el proyecto 2002 (a partir de 2004), se mejoró el 92% del 61%, mientras que el nivel tecnológico en comparación con las economías avanzadas se actualizó el 90% del 55% y la brecha tecnológica se redujo a 1,6 años a partir de 5,6 años. Se hizo una mejora dramática durante el proceso de ejecución del proyecto, y estos efectos positivos se produjeron incluso después de que se completó el proyecto iniciado por el gobierno.

Puntos fuertes de la medida:

- En 2004, un sistema de gestión integral se estableció para facilitar la informatización y análisis de rendimiento. Este sistema permite un entorno de trabajo sin papeles: todos los procedimientos de solicitud, incluyendo la propuesta de aplicación, evaluación y seguimiento ex-post, se gestionan electrónicamente. Esto refleja claramente el desarrollo de la infraestructura de IT de Corea y de informatización. En general, el sistema es muy útil en una forma que los solicitantes son capaces de comprobar el estado de su línea procedimiento de aplicación en cualquier momento.
- Además, en relación con el riesgo moral, el sistema de gestión integral de desarrollo de tecnología permite a las PyMEs comprobar si una tarea que emprenden se solapa con otros programas gubernamentales de asistencia.
- SMBA siguió llevando a cabo la evaluación integral e integrada de todas las PyMEs participantes, el estudio de su rendimiento en el trabajo antes y después de unirse al proyecto. Como resultado, SMBA se compromete con éxito a la iniciativa de gestión del

rendimiento razonable, reflejando las dificultades y las mejoras de la participación de las PyMEs en el proyecto de programa de Tecnología de Desarrollo de la PYME la innovación en el futuro.

17. *Garantía de compra de nuevas tecnologías – Corea - SMBA – KEIT*

Este programa reúne a compradores de tecnología o de nuevos productos (como las organizaciones públicas, empresas estatales o grandes empresas privadas), a PYME, los proveedores de tecnología y las agencias de desarrollo tecnológico de financiación (tal como el SMBA). La idea básica es que el gobierno, a través del SMBA, ayuda a financiar el desarrollo de la tecnología o el nuevo producto de una PYME. El esquema se refiere en inglés como “New Technology Purchasing Assurance Scheme”.

Bajo este programa, la SMBA financia el desarrollo tecnológico de las PyMEs, mientras que las instituciones públicas compran los productos por un período de tiempo determinado.

En la mayoría de los casos, el primer paso en el plan es aquel en el que la organización de compras detalla sus requerimientos para una nueva tecnología o producto. (No está claro si la garantía de comprar el producto que cumple con la especificación está implícita en la propuesta). Estas especificaciones o propuestas se presentan a la SMBA, que anuncian e invitan a las PyMEs a aplicar para prestar una solución. El SMBA evaluará las solicitudes de PyMEs y financia los gastos de desarrollo de tecnología, hasta un máximo de 75%, ya que se espera que las PyMEs financien el 25% restante. En el caso de que el comprador sea una gran empresa (privada), entonces el SMBA sólo cubrirá hasta el 55% de los costos, un 20% está cubierto por la compañía de compra y el 25% restante por la PYME.

La provisión de los fondos necesarios para la PYME es, posiblemente a través de un préstamo, aunque esto no está claro, sin embargo, se menciona que cuando una tecnología se ha desarrollado con éxito el gobierno tomará una sobrecarga de 20%.

Presupuesto anual de la medida

- ~~₩~~ 60 mil millones en 2010 (aproximadamente € 40 millones, AR\$203 millones o US\$52 millones)

Presupuesto máximo por proyecto

- 1 año – hasta ~~W~~ 0,25 millones (aproximadamente € 165.000, AR\$854.900 o US\$218.540)
- 2 años - hasta ~~W~~ 0,5 millones (aproximadamente € 330.000, AR\$1,7 millones o US\$437.000)
- 3 años - hasta ~~W~~ 0,75 millones (aproximadamente € 495.000, AR\$2,5 millones o US\$655.630)

El éxito del programa es impulsado en parte por el hecho de que las organizaciones públicas tienen la obligación de utilizar el 5% (2005) a 10% (2010) de su presupuesto a comprar nuevos productos tecnológicos.

Una de las principales políticas complementarias son los objetivos estipulados para la adquisición de nuevos productos. En el año 2005 los objetivos fueron introducidos por la legislación;

- El objetivo del 5% para la adquisición de nuevos productos tecnológicos aumentó hasta 10% el 20/12/2010
- Existe un requisito para la compra del 20% de nuevos productos excelentes (New Excellent Products -NEP, es una certificación de producto) Hay varias políticas complementarias que parecen haber sido introducidos ayuda que la recogida del régimen. Un ejemplo de esto son los siguientes;

Ejemplos de políticas complementarias son los siguientes:

- El seguro de rendimiento de los productos de las PYME que se introdujo con el fin de mitigar el comportamiento de aversión al riesgo de los compradores públicos.
- La certificación de rendimiento de los productos de las PYME que se introdujo con el fin de mitigar la incertidumbre percibida y la falta de fiabilidad de nuevos productos de tecnología de las PYMES. Las certificaciones de rendimiento incluyen NET (New Excellent Technology) y NEP (New Excellent Product).

NEP es un programa que promueve nuevos productos de forma que pueda ser comercializado con éxito a través del uso de las tecnologías de estado-de-la-arte desarrollado en exclusiva por primera vez en Corea o tecnologías innovadoras mejoradas de las tecnologías existentes. NEP está dirigido por KATS (Korean Agency for Technology and Standards).

- Se crea un Comité para la promoción de la compra de productos tecnológicos de las PyMEs.

Beneficiarios:

- Las pequeñas empresas
- Los pequeños fabricantes con instalaciones de fabricación registrado
- Incubadora de Empresas inquilinos
- Empresas de desarrollo de software

Aplicación de la medida: El programa parece distinguir entre diferentes tipos de proyectos de la siguiente manera:

"Proyectos principales"

- Tecnología/solución específica que se requiera por alguna organización contratante.
- Investigación de resultados del proyecto, tiene que ser una tecnología probada y comprobada.
- Máximo período de desarrollo de 2 años.
- Máximo financiación prevista, 75% de la para las PYME y 55% si es una empresa más grande. Si es una gran empresa, no paga completamente el 20 % de los costos
- PYME cubre el 25%

"Inversión de los proyectos de vinculación"

- Tecnología/solución específica como se requiera por alguna organización contratante
- Implica desarrollo a gran escala de la tecnología,
- Requiere inversión privada de organizaciones como capitalistas de riesgo, banco Industrial, Fondo de Inversión de Corea.
- Máximo desarrollo periodo de 3 años

"Proyectos prácticos"

- El tema no tiene por qué proceder de una encuesta
- 1 año proyecto

18. *Sistema de Evaluación de Tecnología – Corea - KTRS*

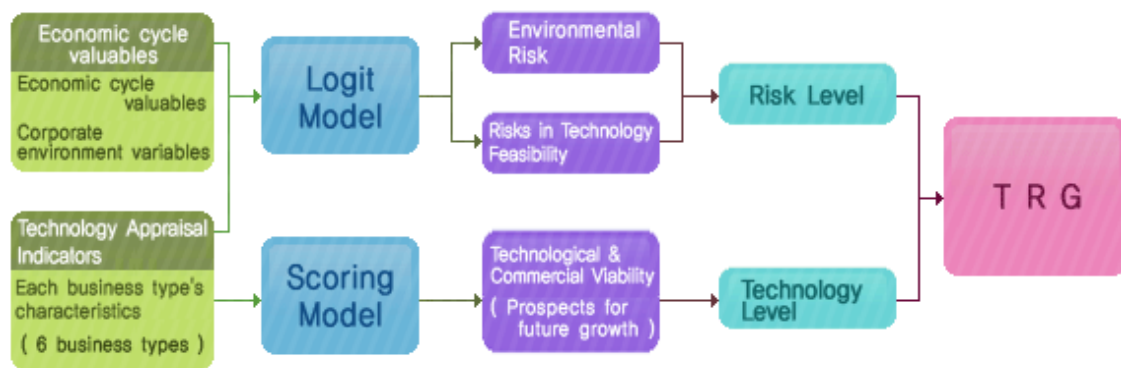
El objetivo general del sistema es identificar y apoyar a aquellas empresas fuertes en tecnología y que tienen sólidas perspectivas de negocios, pero que no calificarían para un préstamo en virtud de un análisis de crédito normal, debido a las bajas garantías.

Dicho de otra manera el sistema tiene como objetivo identificar las PYME de base tecnológica que van a tener éxito a pesar de la débiles finanzas actuales.

Además intenta proporcionar un análisis cuantitativo de las perspectivas de negocio de una empresa. El sistema cuantifica las perspectivas de una empresa en términos de una clasificación del grado de tecnología. Esta calificación del grado de la tecnología (TRG) determina si una empresa será apoyada por una garantía de préstamo.

El sistema de calificación se basa en Variables relacionadas con el ciclo económico y el entorno de la empresa, y con indicadores del nivel tecnológico alcanzado según el tipo de negocio en el que se encuentra operando la empresa.

Esquema de determinación de calificación del grado de tecnología



La calificación final se deriva de una combinación de matriz de dos factores, un nivel de riesgo y un nivel de tecnología. Ambos factores pueden tener 10 niveles

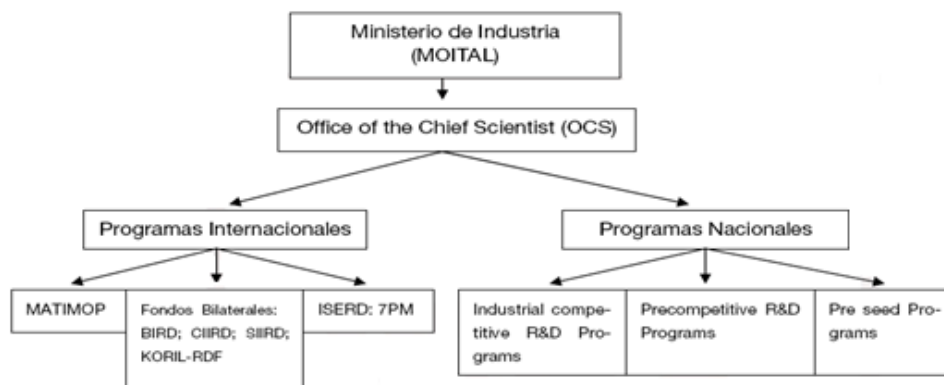
19. Office of the Chief Scientist (OCS) e Israeli Industry Center for R&D - Israel

La Oficina del Jefe Científico (OCS: Office of the Chief Scientist) es una institución dependiente del Ministerio de Industria, Comercio y Trabajo, que gestiona los fondos dedicados al apoyo a las empresas en el campo de I+D industrial y dirige algunos de los programas de apoyo a la I+D. Es decir, es la institución que maneja los fondos destinados al apoyo a las empresas en materia de innovación.

Los recursos económicos están divididos en programas nacionales e internacionales. Los programas nacionales son gestionados directamente por la OCS, representada por el Jefe Científico o Chief Science, mientras que los programas internacionales son

gestionados principalmente por MATIMOP, que es el organismo ejecutivo de la Oficina del Jefe Científico (OCS), del Ministerio de Industria, Comercio y Trabajo de Israel. MATIMOP es la agencia gubernamental que genera e implementa a nivel internacional la cooperativa industrial en I+D entre empresas israelíes y extranjeros. Israeli Industry Center for R&D. Estos últimos están más orientados a la innovación fundamental, investigación en los centros académicos, mientras que los fondos gestionados directamente por la OCS son dirigidos al tejido empresarial, es decir, innovación aplicada.

A continuación, se muestra un cuadro que refleja la gestión de los fondos dedicados a I+D



Fuente: Marc Marchador, CDTI

La Oficina del Jefe Científico es responsable de la aplicación de las políticas del gobierno respecto al apoyo y fomento de la investigación y desarrollo industrial en Israel. Su principal misión consiste en fomentar el empresariado tecnológico, promover la investigación y desarrollo de alto valor añadido, aumentar la base de conocimiento de la alta tecnología e impulsar la cooperación en investigación y desarrollo tanto a escala nacional como internacional.

La OCS ha creado diferentes programas que se adaptan a las necesidades específicas de los científicos, los centros de investigación y la situación del mercado. A continuación se exponen los programas nacionales gestionados directamente por la OCS, divididos en tres grupos que atienden a diferentes necesidades, según la fase del proyecto en la que se encuentra.

Los programas nacionales se dividen en:

- Precompetitive R&D Programs
- Pre-seed Programs
- Industrial Competitive R&D Programs

Programa MAGNET,

Se encuentra dentro de los llamados Precompetitive R&D Programs, apoya la formación de consorcios en los cuales están involucradas instituciones académicas y la industria. De este modo el programa busca el desarrollo de las infraestructuras industriales del país a través del firme apoyo a la investigación y el desarrollo de tecnologías genéricas precompetitivas. Dentro de éste programa surgió “Pharma-logic”, que busca la mejora en la toma de decisiones relacionadas con las primeras fases de desarrollo de los medicamentos.

Programa MINI-MAGNET

Con este programa, bajo el marco del programa MAGNET se ofrece la transferencia de tecnología desde las instituciones académicas hasta la industria mediante la colaboración mutua entre compañías individuales y programas académicos específicos de investigación.

MAGNETON

También bajo el marco del programa MAGNET, promociona la transferencia de las academias a la industria a través de la cooperación entre compañías y centros de investigación.

Programa NOFAR

Bajo el programa MAGNET, tiene como objetivo el hacer de puente entre investigaciones básicas y aplicadas. Apoya investigaciones académicas que han despertado interés para el mundo empresarial pero que todavía no han sido dirigidas a un producto específico.

Programa HEZNEK

Busca crear un vehículo adicional por un período de tiempo limitado movilizandoinversiones para el establecimiento de las mencionadas anteriormente, invirtiendo en compañías start-ups junto con inversores externos a cambio de derechos (no de voto) sobre las acciones.

TELEM

El programa de más reciente creación, promovido por la Oficina del Jefe Científico es la Iniciativa TELEM que consta de diferentes proyectos orientados al apoyo de infraestructuras tecnológicas. Gracias al mismo los laboratorios israelíes contarán con la tecnología necesaria para continuar su labor de investigación en las condiciones más óptimas.

TNUFA y las incubadoras tecnológicas.

Por otra parte, se encuentran los programas destinados a impulsar los proyectos innovadores en sus primeros pasos, Pre-seed Programs.

TNUFA es el programa designado para estimular y apoyar al empresariado dedicado a proyectos tecnológicos e innovadores en la fase previa (pre-seed) de los mismos y así asistir a innovadores individuales y compañías start-up en las primeras etapas de su desarrollo.

Uno de los programas más exitosos del país son las incubadoras tecnológicas, que han estado funcionando en Israel desde 1991. La principal intención ha sido la de promocionar al empresariado tecnológico creando especiales condiciones de apoyo que pudieran ayudarle a realizar trabajos de investigación y mejora para desarrollar el producto hasta la fase donde el capital privado puede ser atraído.

En la actualidad, existen más de 27 incubadoras tecnológicas cada una de las cuales acoge unos 10 proyectos por año, lo que permite el nacimiento de 200 empresas cada año, a las que provee de diversos servicios como de desarrollo legal, administrativo y de desarrollo.

Además dota a las empresas de fondos de aproximadamente €350.000 euros (equivalente a AR\$1.987.675 y US\$449.502, al tipo de cambio de referencia promedio para el año 2012) durante los 2-3 primeros años, cuando el riesgo es más alto y la necesidad de capital mayor. La incubadora que participe en este programa debe ser una empresa privada, que participa en el consejo de dirección de los proyectos acogidos. El 50% de los recursos económicos son aportados por el OCS y 50% restante son fondos privados que pueden combinar fondos tanto de la incubadora que lo acoge como fondos propios de la start-up y banca.

Incluso durante la crisis de la industria de las altas tecnologías, el Ministerio de Industria, Comercio y Trabajo continuó con el programa de incubadoras, lo cual propició la creación de investigaciones y desarrollo de ideas que están siendo actualmente comercializadas.

Por último, dentro de los programas nacionales se tienen los Programas Industriales competitivos de I+D (Industrial Competitive R&D Programs), que están compuestos por dos programas. Los Fondos hacia I+D, para el desarrollo de nuevos productos, procesos o servicios o mejora significativa de uno ya existente, y el Programa de apoyo a la Industria tradicional, aporta una asesoría y evaluación reforzada para proyectos que implican a los sectores tradicionales.

Todo este conjunto de programas permite una mejora en el marco de apoyo a los nuevos empresarios que presentan conceptos innovadores y transforman esas ideas en productos comercializables. Después del apoyo prestado mediante este programa se espera que éste se traduzca en la mejora del tejido empresarial israelí.

<http://www.icex.es/icex/cma/contentTypes/common/records/mostrarDocumento/?doc=4396312>

20. *Incentivos gubernamentales para I+D - Israel - IATI*

IATI (Israel Advanced Technology Industries) es una organización sin fines de lucro, cuya misión es fortalecer la tecnología y la industria israelí de las ciencias de la vida a través de la cadena de valor y la creación de un liderazgo tecnológico mundial.

La Oficina del Jefe Científico del Ministerio de Industria, Comercio y Trabajo se encarga de aplicar la política del Gobierno en relación con el apoyo y el estímulo de la I+D industrial.

El Fondo de I+D: Las donaciones pueden ser hasta un 50% de los gastos de I+D. El presupuesto anual de US\$300 millones que se gasta en 1000 proyectos emprendidos por 500 empresas.

Incubadoras Tecnológicas: Una incubadora es un marco de apoyo que permite a los empresarios innovadores para tener una instalación para traducir esas ideas en productos comerciales y para establecer sus propias empresas. El programa ofrece becas en I+D, I+D de infraestructura y orientación empresarial.

Tnufa: Este programa ayuda a las nuevas empresas mediante la evaluación de la tecnología y la economía de los de una idea novedosa, la preparación de la propuesta de patente, la construcción de un prototipo, la preparación de un plan de negocios, el establecimiento de contactos con representantes de la industria, que atrae a los inversores y, por último, con el apoyo directo de hasta US\$50.000 para cada proyecto.

Nofar es una nueva ruta en el programa Magnet que apunta a reducir la brecha entre la investigación básica y aplicada - un problema que caracteriza la biotecnología. Subvenciones de hasta el 90% (o aproximadamente US\$95.000) se dan a los proyectos de biotecnología.

Heznek: Este programa apoya a las empresas de semillas mediante la inversión en empresas de nueva creación, junto con inversores externos a cambio de acciones sin derecho a voto. La inversión del gobierno no podrá exceder 5 millones de NIS (aproximadamente US\$ 1,1 millones) en dos años y el 50% de la start-ups programa de trabajo. El inversionista tiene la opción de comprar Salida participación del gobierno en cualquier momento dentro de los primeros siete años.

Genérico I + D: El Programa Magnet apoya la formación de consorcios con instituciones académicas y la industria. Apoya la I + D de genéricos pre-competitivas tecnologías. Subvenciones de hasta el 66% del presupuesto aprobado están disponibles sin pago de regalías. Apoyo de largo plazo en I + D de grandes inversores en I + D. Este

programa está diseñado para empresas con más de 200 empleados o un presupuesto anual en I+D de US\$20 millones y Ingresos anuales superiores a US\$100 millones.

<http://www.iati.co.il/high-tech-in-israel/government-incentives>

21. *Industria Life Science en Israel – Israel - ILSI*

La ILSI (Israel Life Science Industries) es promovida en particular por los organismos de apoyo a la innovación. Entre los objetivos que se plantean para el sector se destaca: desarrollar y promover políticas y acciones que promuevan la ciencia biomédica, biotecnología, biotecnología agrícola y la innovación de dispositivos médicos en el Estado de Israel.

La industria de Life Science israelí (ILSI) es joven y en crecimiento. De las 702 empresas que operan en la actualidad, el 56% fueron fundadas durante la última década.

La industria de Life Science israelí está fuertemente sesgada hacia el sector de dispositivos médicos, con 401 empresas y 57% del total. La biotecnología es el segundo sector con 130 empresas y 18% y Farmacéutica es el tercero con 76 empresas o los 11% de todas las empresas de ciencias de la vida operados en Israel. Actualmente, la informática médica representa un 8% con 53 empresas de biotecnología y AG-, que no está bien representada en la base de datos, sólo cuenta con 13 empresas o el 2% del total.

Existen varias fuentes de financiamiento para la investigación en Ciencias de vida israelí y actividades de desarrollo. Las cifras exactas son difíciles de conseguir, sin embargo, es razonable suponer que la industria local y la academia gastado aproximadamente entre US\$800 millones y US\$1,0 mil millones en 2009. El financiamiento proviene principalmente de cinco fuentes:

- Gobierno Israelí (US\$100)
- Fondos competitivos (US\$130)
- Fondos Binacionales (US\$30)
- Capital de Riesgo (US\$100)
- Autofinanciadas (US\$400)

Desde 1997 hasta 2008 aproximadamente US\$2.1 mil millones fueron invertidos por los fondos de capital de riesgo en el sector de las ciencias de la vida israelí. De ellos, el

63% de los dispositivos médicos y el 37% en BioPharma una inversión de la división inversión de EE.UU.

<http://www.iati.co.il/resource-item/9/the-israeli-life-science-industry-2001-2010>

22. *Programa Yozma - Israel - MOITAL*

<http://www.yozma.com/overview/>

Yozma se ha ganado el reconocimiento mundial por ser el creador de la industria de capital de riesgo israelí. Yozma realiza inversiones de capital en empresas de tecnología que participan en los campos donde Israel ha demostrado su liderazgo mundial. El grupo apunta a empresas de alto crecimiento en los sectores de Comunicaciones, Tecnologías de la Información y Ciencias de la Vida. Fue impulsado por el Ministerio de Industria, Comercio y Trabajo de Israel (Ministry of Industry, Trade and Labor - MOITAL)

Yozma efectivamente creó el mercado de capital riesgo israelí en 1993 a través de la formación de su fondo de riesgo en primer lugar, Yozma I. Procedente de un programa de gobierno aspira a incitar a las inversiones de riesgo en Israel, Yozma me ha transformado el panorama nacional de las inversiones de capital privado. Durante un período de tres años, el Grupo estableció diez desplegables fondos, cada uno con un capital de más de US\$20 millones. Paralelamente Yozma comenzó a hacer inversiones directas en nuevas empresas. Esto marcó el comienzo de un mercado de capital riesgo gestionada por profesionales en Israel. Hoy en día, la caída se los fondos Yozma constituyen la columna vertebral del riesgo de mercado israelí.

Con el respaldo de prominentes inversionistas norteamericanos, europeos e israelíes, Yozma lanzó con éxito su segundo fondo, Yozma II, que inició sus operaciones en septiembre de 1998. Yozma II continuó con la estrategia de éxito de la realización de inversiones directas en compañías de tecnología y de desempeñar un papel importante como un valor añadido de los inversores mediante la contratación de altos directivos, la formulación de estrategias de negocio, aumentando rondas adicionales de capital y atraer a inversores estratégicos y financieros a las empresas de su cartera.

Desde su creación, el Grupo ha gestionado más de US\$170 millones en sus dos fondos: Yozma I y Yozma II y ha realizado inversiones directas en más de 40 compañías de

cartera. El grupo ayudó a un número significativo de sus empresas coticen en los mercados de valores más importantes en los EE.UU. y Europa. Además, el Grupo fue clave en el posicionamiento de su cartera de empresas para la adquisición o inversión de las corporaciones líderes como Agilent, America On Line, Cisco, Computer Associates, ECI Telecom, Enron, General Instruments, Johnson & Johnson, Medtronic, Microsoft, Sequoia Capital y Terayon.

El programa comenzó a funcionar en 1992. El objetivo explícito era crear una sólida base para una industria de capital riesgo competitivo con masa crítica, y para la adquisición de una red de contactos internacionales. Se basa en US\$100 millones.

El fondo de capital riesgo propiedad del gobierno está orientado a dos funciones: a) fondo de los fondos privados de inversión en fondos de capital riesgo ("Yozma Funds"- US\$80 millones), y b) inversiones directas en empresas de alta tecnología-US\$20 millones (a través de la propiedad del Gobierno "Yozma Venture Fund").

El objetivo básico es promover el establecimiento de políticas internas, fondos privados de capital riesgo que invirtieron en pequeños start-ups israelíes de alta tecnología ("fase temprana inversiones"), con el apoyo del gobierno y con la participación de buena reputación instituciones financieras extranjeras/inversión. Dichos fondos deberán ser gestionados por VC independiente israelí Dirección de la Sociedad. El programa Yozma favorece la entrada de los administradores profesionales o de las personas con aptitudes relacionadas con la industria de capital riesgo en lactantes. En un fondo que cumple estas condiciones, el Gobierno invertirá alrededor de un 40% (hasta US\$8 millones) de los fondos recaudados. Así, US\$100 millones de fondos del gobierno aportaría US\$ 150 millones de fondos del sector privado (nacional y extranjero).

Cada fondo Yozma tenía una opción de compra sobre las acciones del gobierno, en costo (más intereses 5-7%) y por un período de cinco (5) años.

El programa también aseguró a la realización del "aprendizaje por el lado de la oferta" a través de la participación obligatoria de las instituciones financieras extranjeras, a través de participación de la sociedad gestora del Fondo Yozma y el aprendizaje por el "Lado de la demanda" no se proporcionó por Yozma en sí, sino por el apoyo a la I+D y Programas de Incubadoras Tecnológicas Otro punto importante fue la perseguir una política agresiva de inversiones, liderado por el Fondo de Riesgo Yozma.

El Programa Yozma creó un total de 10 fondos privados; también invirtió directamente US\$20 millones a través de una propiedad del Gobierno (un Fondo Yozma), que comenzó a operar en 1993 (esta fue privatizada en 1997). El capital total recaudado por los fondos Yozma fue de aproximadamente US\$250 millones (US\$100 millones de capital del gobierno) y que han invertido en más de 200 compañías de lanzamiento.

Cabe señalar aquí el papel de tres factores adicionales:

- a) la posible existencia previa de "demanda insatisfecha" de servicios de capital de riesgo,
- b) proceso de aprendizaje y expansión del mercado de las comunicaciones y equipos relacionados con Internet y software
- c) Otro factor no menos importante fue la creciente la globalización de los mercados de capitales incluyendo una nueva tendencia mundial durante el período 1995-2000 de flujos de EE.UU. VCs y las instituciones estadounidenses que invierten en capital riesgo.

El caso israelí sugiere una serie de posibles fallos en la aplicación de VC políticas. Una clasificación de la insuficiencia (o tipos de fallo) es la siguiente:

F1- condiciones de fondo desfavorables cuando las políticas de capital de riesgo fueron implementado.

F2-Insuficiente Política, de Negocios, de Experimentación y Aprendizaje antes de la aplicación de la política de VC.

F3- fracaso de la Política de VC a pesar de las condiciones favorables de fondo y Negocios Amplio/Política de Experimentación y Aprendizaje

La causa principal del fracaso en este caso se refiere a los cambios inesperados en el entorno que rodea tanto el clúster de alta tecnología y el período de aplicación de la política de objetivos, por ejemplo, VC una crisis repentina en los mercados de productos o en los mercados de capital (por ejemplo, debido a la pérdida de confianza en las secuelas de la burbuja). Esto puede inutilizar lo que podría haber sido un excelente diseño para un VC objetivo programa.

23. *El Programa de Incubadoras Tecnológicas - Israel - OCS*

<http://www.incubators.org.il/article.aspx?id=1703>

El Programa de Incubadoras Tecnológicas se estableció en 1991 y es administrado por la Oficina del Jefe Científico (OCS) del Ministerio de Industria, Comercio y Trabajo.

El objetivo principal del programa es transformar ideas innovadoras tecnológicas, que son demasiado arriesgadas y en etapa demasiado temprana para las inversiones privadas en empresas viables de inicio que después del término incubadora son capaces de recaudar fondos del sector privado y operar por su cuenta.

Los objetivos secundarios de este programa son los siguientes:

- Promover la actividad de I + D en las áreas periféricas y minoritarias.
- Crear oportunidades de inversión para el sector privado, incluidos los capitalistas de riesgo.
- Transferir tecnologías de institutos de investigación y ponerlos en práctica en la industria.
- Crear una cultura del emprendimiento en Israel.

Una incubadora es una entidad jurídica privada, con fines de lucro, que ofrece a sus sociedades de cartera, lo siguiente: Entorno de trabajo (incluidas las oficinas, laboratorios y equipos) Servicios administrativos (secretaría, contabilidad, etc.) y guía de negocios a potenciales socios, inversionistas y clientes.

El término de la incubación en una incubadora tecnológica es de 2 años y el presupuesto total para el período de dos años es de alrededor de US\$600.000. 85% del presupuesto total es financiado por el gobierno. El 15% restante se invierte en la incubadora. La subvención del gobierno a la empresa se le paga de vuelta por las regalías de los ingresos (3%). Presupuesto para los proyectos de incubadoras de biotecnología no designadas puede ser de hasta US\$2,3 millones por tres años.

En Israel hasta la fecha hay 26 incubadoras, de las cuales 23 son incubadoras tecnológicas, dos son tecnologías basadas incubadoras industriales y 1 es una incubadora orientada a la biotecnología. Las incubadoras se extienden en Israel de Tel-Chai en el norte a Sde Boker en el Sur. De las 26 incubadoras, 16 se localizan en las

zonas periféricas. Hay aproximadamente 200 empresas en distintas fases de I + D que se están llevando a cabo en las incubadoras en cualquier momento dado.

Las incubadoras operan en todos los ámbitos de I + D, especialmente en Ciencias de la vida (incluyendo dispositivos médicos), Cleantech y las TIC. Fuera de las 200 empresas incubadas: 40% son empresas de dispositivos médicos, el 15% son Biotecnología y Pharma, el 15% son Cleantech, el 25% son las TIC y el 5% en cualquier otra zona como maquinaria y materiales.

A partir de 1991 y hasta el final de 2009, el gobierno puso en marcha más de 1.400 empresas con una inversión gubernamental total acumulado de más de 500 millones de dólares. Más de 1.200 empresas han madurado y dejado las incubadoras. La inversión total acumulada privado en empresas incubadoras graduadas llegó a casi 3 mil millones de dólares. Esto significa que por cada dólar que el gobierno invierte en una incubadora de empresas, la compañía elevó un adicional de 5 a 6 dólares por parte del sector privado.

El programa de incubadoras hoy se ha posicionado como el principal fabricante de start-ups en Israel, con el establecimiento de más de 80 nuevas empresas nuevas cada año. Este programa es la única oportunidad en la primera etapa para las empresas innovadoras de alto riesgo que aún no son capaces de recaudar dinero del sector privado. El programa se ha posicionado como una importante fuente de negocio de flujo para la industria de capital de riesgo que está buscando constantemente a las nuevas tecnologías en las que invertir. Finalmente se destaca el impacto significativo que tiene el programa en la industria de ciencias de la vida en Israel.

24. Oportunidades de Ciudades Inteligentes 2013 – Italia - APRE

APRE en nombre del Ministerio de Educación organizó en septiembre de 2012 la jornada informativa sobre "Smart Cities TIC del 7º PM" de la Comisión Europea.

El 10 de julio de 2012, la Comisión Europea puso en marcha las ciudades y comunidades Inteligentes europeas y la Asociación de Comunidades de Innovación. La asociación tiene como objetivo reunir los recursos de las TIC y Energía, temas del Séptimo Programa Marco para soportar estas aplicaciones en las áreas urbanas.

En este contexto, las empresas del sector de las TIC y Energía están invitadas a colaborar con las ciudades para satisfacer sus necesidades tecnológicas. Esto permitirá el acceso innovador, integrado y eficiente para que puedan entrar en el mercado con mayor facilidad. Se concederá financiación a través de una convocatoria anual de propuestas: € 209 millones (Equivalente a AR\$1.187 millones y US\$268,29 millones, todos los valores tomados al tipo de cambio de referencia promedio para el año 2012) para el año 2013, de los cuales € 95 millones se destinarán a las TIC (Equivalente a AR\$530,72 millones y US\$121,95 millones).

En este contexto, la jornada tiene como objetivo, por un lado explicar las oportunidades de financiación relacionadas con la parte de la convocatoria y por otro para animar el intercambio de puntos de vista que ponen de relieve las necesidades de la comunidad.

<http://www.apre.it/eventi/2012/2-semester/ict-smart-cities-2012/>

IV.9. Apoyo al Turismo

1. Programa Isla de El Hierro - España - ENISA

Es una iniciativa territorial dirigida a apoyar empresas ubicadas en la Isla de El Hierro para fomentar el tejido empresarial de la zona.

El Ministerio de Industria, Energía y Turismo ha desarrollado un Programa de Actuaciones Especiales (PAE) para el fomento de la actividad empresarial que, en una primera fase, se concreta en tres iniciativas sectoriales de apoyo a la promoción del turismo, la dinamización empresarial e industrial y el impulso a la nuevas tecnologías de la información y las comunicaciones en la isla.

Dentro de las actuaciones relativas a la Secretaría General de Industria y de la Pequeña y Mediana Empresa, ENISA participa con un programa específico de financiación de nuevos proyectos empresariales que surjan en la Isla de El Hierro. Además de la financiación a las empresas, ENISA da cobertura de asesoramiento financiero a las empresas que así lo soliciten.

<http://www.enisa.es/es/innovacion/info/programas-enisa/programa-isla-de-el-hierro>

Programa de Actuaciones Especiales para la Isla de El Hierro

Con objeto de coordinar con mayor eficacia las distintas iniciativas sectoriales del Ministerio de Industria, Energía y Turismo, para la reactivación económica de la isla de El Hierro, afectada por los recientes fenómenos sísmicos y erupciones volcánicas, se establece un Programa de Actuaciones Especiales para la isla de El Hierro con cargo a los créditos disponibles en el presente ejercicio 2012.

Dentro de este programa se ha decidido que la Sociedad Estatal para la Gestión de la Innovación y las Tecnologías Turísticas (SEGITTUR) sea responsable de seis líneas de actuación. Las actuaciones previstas son las siguientes:

1.- Programa de apoyo a la implantación de tecnologías TICs en las pymes turísticas: Se desarrollará un programa para apoyar a las pymes turísticas de la Isla, así como aquellas que tengan relación con el sector, a utilizar las nuevas tecnologías con el objetivo de mejorar el posicionamiento de la oferta en la web y las redes sociales, así como los modelos de negocio, contribuyendo a mejorar su competitividad.

Se organizarán una serie de cursos y talleres de formación y asesoramiento presencial y online en el uso de nuevas tecnologías, mejoras en la gestión de la empresa turística, calidad en la atención y servicio (cultura del detalle y embellecimiento de del destino), industria del turismo, promoción y comercialización.

2.- Implantación de una red wifi de acceso libre: Se tendrá conexión gratis desde cualquier dispositivo móvil. Su cobertura excluirá edificios o conjuntos de edificios de uso residencial o mixto.

3.- Diseño de un Centro de Interpretación Vulcanológico: Este centro irá acompañado del diseño de rutas para visitar las principales zonas vulcanológicas de la isla.

4.- Estudios necesarios para la formación del primer geoparque dentro de la Red Europea de Geoparques: Estudio y preparación de la candidatura a Geoparque de la Isla de El Hierro. Se estudiará qué zona o zonas del Hierro podrían formar parte del Geoparque que se integraría en la Red Europea de Geoparques (REG), lo que sin duda posicionará desde el punto de vista turístico los recursos geológicos de la Isla.

5.- Programa de impulso empresarial del sector turístico: Consiste en el análisis de oportunidades de negocio y creación de empresa turística en la Isla con el fin de potenciar la oferta y la creación de puestos de trabajo dependientes del sector turístico. Como paso previo a la puesta en marcha de la iniciativa se abordará un estudio de las oportunidades y nuevos nichos de negocio de la Isla, el programa se reforzará y establecerá las necesarias sinergias con las actuaciones que se realicen por parte de SEGITTUR dentro de la iniciativa de Apoyo a la incorporación de las tecnologías TICs en las pymes turísticas en la que se tendrá un contacto directo con el tejido empresarial de la Isla.

http://www.segittur.es/Proyectos/Proyectos-para-la-Secretaria-de-Estado-de-Turismo/node_1762

Contenido del Programa.

1. En el ámbito de la Secretaría de Estado de Energía: Presentación de la candidatura ante la Agencia Internacional de Energía Renovable (IRENA) de la isla de El Hierro como centro/laboratorio, a escala mundial, para la autonomía energética renovable de islas de escala similar.
2. En el ámbito de la Secretaría de Estado de Turismo:
 - a. Programa de medidas especiales de impacto de promoción y apoyo a la comercialización turística a través del Instituto de Turismo de España (TURESPAÑA).
 - b. Programa operativo para la incorporación de tecnologías en las pequeñas y medianas empresas (PYMES) turísticas de la isla, a través de la Sociedad Estatal de Gestión de la Innovación y las Tecnologías Turísticas (SEGITTUR), incluida, en su caso, la instalación y servicio de una red wifi de acceso libre en la isla de El Hierro.
 - c. Análisis de las oportunidades de negocio y de creación de empresas turísticas en la isla para emprendedores a través de SEGITTUR y el Instituto de Estudios Turísticos (IET).
 - d. Plan de actuaciones para la reactivación comercial del Parador de El Hierro, en el ámbito de la sociedad estatal Paradores de Turismo de España, SA, tutelada por el departamento.

3. En el ámbito de la Secretaría General de Industria y de la Pequeña y Mediana Empresa:

- a. Convocatoria específica para acciones de reindustrialización en la isla de El Hierro en el marco general del Programa de reindustrialización.
- b. Habilitación a la Empresa Nacional de Innovación, SA (ENISA) a que abra una línea comercial para el impulso a la creación de empresas en la isla.
- c. Promoción de la firma de convenios para el Establecimiento de Puntos de Asesoramiento e Inicio de Tramitación (PAIT) para el fomento de la creación de empresas por medios telemáticos con las entidades locales y asociaciones empresariales de la isla interesadas.
- d. Puesta en marcha de un programa de tutorización y formación (Programa TUTELA) dirigido a empresas de la isla con el fin de mejorar su competitividad y evitar su cierre en colaboración con la Fundación Pública Escuela de Organización Industrial (Fundación EOI) del Ministerio y el Fondo Social Europeo.
- e. Creación una línea específica, dentro del programa de promoción de centros de apoyo a emprendedores (Programa CEAE), para reforzar y crear nuevos servicios a pymes y emprendedores en colaboración con entidades locales o asociaciones empresariales de la isla, incluida la modificación de la orden de bases de dicho Programa con el fin de dar prioridad a los organismos de apoyo a los emprendedores en El Hierro.

Coste y financiación del Programa: Las medidas se financiarán con cargo a los créditos disponibles para este ejercicio en los estados de gastos del Ministerio de Industria, Energía y Turismo, encomendándose a la Subsecretaría del Departamento, en el ámbito de las competencias de éste y a través de la Oficina Presupuestaria, los ajustes y reasignaciones de créditos necesarias.

2. Programa de Turismo Municipal – Chile - SERNATUR

Objetivo: El objetivo del Programa de Turismo Municipal, es lograr que los municipios incorporen la actividad turística dentro de su gestión anual como un tema relevante, comprendiendo que el fortalecimiento y desarrollo de esta actividad se logra cuando se hace en forma sistemática y asociativa, ya que toda acción que se emprenda a nivel local puede tener implicancia a nivel regional y nacional.

Planificar el turismo no sólo implica prepararse para recibir turistas (turismo receptivo), sino también disponerse a entregar a la población local, oportunidades de hacer turismo (turismo emisor).

En el marco de este Programa de Turismo Municipal, SERNATUR se ha propuesto un Plan de Acción para el período 2011 – 2014, herramienta que ayudará de manera significativa a los actores involucrados, ya que implica sostener una coordinación ordenada que los oriente en la toma de decisiones relativas al desarrollo turístico del destino que comparten, ya que una comuna será parte de un destino o bien formará parte de uno, pero de cualquier forma siempre estará involucrada.

Para la ejecución del plan es fundamental y estratégico que exista en el destino algún tipo de asociación representativa y validada por los principales gestores del turismo en ese territorio, debido a que el plan debe funcionar sobre la base de la confianza entre todos los actores y ésta no se genera de un día para otro.

Por ello, si en un destino no existe esa asociación, que pueda servir de base para la puesta en marcha del plan de acción, será necesario crearla.

Es conveniente decir que esta propuesta operativa, no pretende reemplazar o duplicar alguna estructura de gestión local existente, sino proponer una forma de gestión y un contenido técnico de trabajo en la relación entre municipio y SERNATUR Regional.

Aspectos claves a resolver en la relación SERNATUR - Municipios

- a. Lograr que los municipios consideren el turismo como una actividad relevante de la gestión municipal, tanto desde lo receptivo, como de lo emisorio.
- b. Capacitar al capital humano de los municipios para que tengan la capacidad de intervenir y coordinarse técnicamente en materias de turismo.
- c. Reforzar la implementación del Sistema de Calidad y Certificación de SERNATUR.
- d. Unificar imagen y promoción del destino en coherencia con la Política Nacional de Turismo. Unificar criterios respecto de las Oficinas de Información Turística, según proyecto de SERNATUR.
- e. Estimular la asociatividad de micro y medianas empresas turísticas con el fin de generar productos turísticos para el turismo local, nacional e internacional.
- f. Impulsar el desarrollo turístico sustentable en el territorio comunal.
- g. Generar información para la toma de decisiones en la actividad turística.
- h. Fomentar la Conciencia Turística en la comunidad local.

<http://www.sernatur.cl/programa-de-turismo-municipal>

3. Turismo rural – Chile - INDAP

Objetivo: El Programa de Turismo Rural tiene por finalidad generar condiciones de apoyo para promover acciones de asesoría, capacitación y promoción de los emprendimientos de los usuarios o potenciales usuarios que se dedican a este rubro.

Entre los objetivos específicos destacan los siguientes:

- Diversificar e incrementar los ingresos de los pequeños productores agrícolas y sus familias.
- Ayudar a la generación de nuevas alternativas de empleo en el ámbito rural, considerando especialmente el trabajo del joven y la mujer rural.
- Desarrollar las capacidades de las empresas de familias campesinas para la identificación y gestión de iniciativas de turismo rural.
- Fomentar la integración de la oferta de turismo rural entre las empresas familiares campesinas dedicadas a esta actividad.

¿En qué consiste?: Apoyar a pequeños agricultores en el desarrollo y consolidación de emprendimientos que ofrezcan servicios turísticos enmarcados en la definición de INDAP:

Se entenderá como Turismo Rural, aquella actividad turística desarrollada en un espacio rural por usuarios y/o potenciales usuarios de INDAP que tengan como soporte la explotación silvoagropecuaria, y lugares conexos que ofrezca al cliente el conocer, compartir y experimentar la cultura y las tradiciones campesinas.

Comprende la prestación de servicios (alojamiento, restauración y/u oferta complementaria), en los que el turista participa de las faenas productivas y/o vive experiencias turísticas que valoricen la cultura e identidad campesina.

Se puede acceder a incentivos no reembolsables a través del Programa de desarrollo de Inversiones (PDI), apoyo en Asistencia Técnica a través del Servicio de Asistencia Técnica (SAT); apoyo en promoción y difusión de las iniciativas a través de apoyo en comercialización y promoción. Así como a créditos de corto y largo plazo.

¿A quién está dirigido?: A usuarios o potenciales usuarios de INDAP que tienen como fuente principal de ingresos la explotación silvoagropecuaria y que complementan sus ingresos a través de la oferta de servicios de Turismo Rural (bajo la definición de INDAP). Pueden ser Empresas Asociativas Campesinas (EAC) y Empresas Individuales (EI).

Beneficios para el usuario

- a. Acceder a todos los incentivos y apoyos que ofrece INDAP a sus usuarios, tales como; incentivos de inversión, acceso a créditos, asesoría técnica.
- b. Acceder a una actividad comercial que puede servir como complemento a la actividad agropecuaria tradicional que desarrolla.
- c. Genera empleo a la familia rural.
- d. Permite acceder a mercados más exigentes en cuanto a calidad de servicios.

<http://www.indap.gob.cl/Programasdeindap/disprogramas.aspx?ids=38>

4. Servicios a empresarios del turismo - Colombia - PROEXPORT

La venta y promoción del turismo en Colombia también hace parte de Proexport. Mediante diferentes servicios, campañas y recursos, se promociona al país como destino turístico y se apoya a los empresarios de esta rama a vender sus servicios.

Estos son algunos de los servicios que Proexport pone al alcance de los empresarios del turismo:

- ✓ Actividades de promoción
- ✓ Proyectos de gestión
- ✓ Viajes de familiarización (Fam trips)
- ✓ Seminarios de entrenamiento (Workshops)
- ✓ Macro ruedas de turismo
- ✓ Participación en ferias internacionales

También cuenta con el portal www.colombia.travel en el cual los turistas vacacionales y corporativos descubren a Colombia al tiempo que los profesionales cuentan con una guía y un apoyo para promocionar los mejores destinos y actividades en el país.

<http://www.proexport.com.co/turismo/servicios-empresarios-del-turismo>

5. Moderniza – México – Secretaría de Turismo

http://www.sectur.gob.mx/es/sectur/sect_Programa_Moderniza

MODERNIZA, es un Sistema de Gestión que permite mejorar la calidad de los servicios que ofrecen las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas del sector turismo.

Su objetivo, es impulsar la participación de la micro, pequeña y mediana empresa en acciones que conlleven la incorporación de los procesos de operación de las mismas a esquemas de calidad y de modernización y a la certificación del servicio que prestan,

logrando ser acreditados con el Distintivo “M”, Distintivo otorgado por la Secretaría de Turismo.

El programa se deriva de una estrategia interinstitucional instrumentada por la Secretaría de Economía (SE) y la Secretaría de Turismo (SECTUR) para impulsar a las MIPyMEs turísticas.

MODERNIZA se orienta principalmente a mejorar y resolver cuatro aspectos básicos de la operación de las empresas:

- El Sistema de Gestión: Implantando sistemas que permitan a las empresas un direccionamiento claro y un conocimiento amplio de qué esperan sus clientes; promoviendo una adecuada planeación y la definición de objetivos claros para todos los que laboran en la empresa.
- Procesos: Aplicando una metodología adecuada para resolver los problemas de operación, se tiene una conciencia clara de los procesos de la empresa, favoreciendo la integración y evitando el desperdicio.
- Desarrollo Humano: Creando las condiciones necesarias para que el personal libere su potencial y haga contribuciones significativas, impulsando a la empresa a alcanzar y mantener su nivel de competitividad.
- Sistema de Información y Diagnóstico: Desarrollando un sistema que permita conocer la situación de su entorno y de su condición interna, mediante la construcción de indicadores que sirvan de guía y permitan alinear los diferentes tipos de mediciones que cada área tiene para integrarlos en un sistema de información, con el cual el empresario pueda tomar oportunamente las decisiones adecuadas y establecer las políticas o directrices del negocio.

Con el Programa Moderniza las empresas alcanzan beneficios cuantificables en tres líneas fundamentales:

- Elevar la calidad de los servicios y mejorar la atención, para la satisfacción de los clientes.
- Elevar las ventas y reducir los costos, para la satisfacción de los propietarios.
- Humanizar el trabajo, incrementando la participación y por consecuencia elevar la satisfacción de los colaboradores.

El Programa Moderniza, tiene una duración de tres a cuatro meses, período en el cual las empresas logran resolver gran parte de la problemática que enfrenta la micro, pequeña y mediana empresa turística.

A través del Programa MODERNIZA se ofrecen los siguientes servicios:

- 6 sesiones plenarias de 8 horas en que participan el director/dueño y el responsable de calidad en un grupo que reúne a todas las empresas del destino.

- Manuales, guías y programa de implantación, familia de formatos prediseñados, etc., del sistema de gestión.
- 4 Visitas de asesoría por un consultor especializado en el sistema en cada una de las empresas.
- Evaluación para entrega de Distintivos.
- Entrega de distintivos a las empresas que acrediten el Programa.
- Promoción de las empresas que hayan obtenido el Distintivo "M".

MODERNIZA establece en su metodología que las empresas que implementen exitosamente el programa y que alcancen al menos 80 puntos de un total de 120, recibirán el Distintivo "M" de "Empresa Moderna", que es entregado por la Secretaría de Turismo.

Este reconocimiento avala la adopción de las mejores prácticas y una distinción de empresa turística modelo.

Con objeto de asegurar que el Sistema de Calidad MODERNIZA se implemente exitosamente en las organizaciones turísticas, la Secretaría de Turismo lleva a cabo la formación de expertos en MODERNIZA.

Los Consultores "M" son los únicos facultados para la implementación de MODERNIZA en micro, pequeñas y medianas empresas turísticas en el país, y cuentan con un registro ante la SECTUR.

Al contratar un Consultor "M" registrado ante la Secretaría de Turismo, garantiza su formación profesional, habilidades, conocimientos y amplia experiencia en materia de Calidad, debido a que para obtener su registro, los consultores deben cumplir con requisitos específicos que avalan su formación profesional en áreas Económico-Administrativas, Turismo, Ingeniería y Químico-Médico biológicas, así como contar con experiencia laboral principalmente en Sistemas de Gestión, ISO 9000, Calidad Total, Mejora Continua etc.

Actualmente se cuenta con un registro de 249 Consultores "M" ubicados en 31 estados de México.

Las Empresas Moderniza, son aquellas que han conseguido concluir con éxito el Programa de Calidad Moderniza, estimulando a sus colaboradores e incrementando sus índices de rentabilidad y competitividad, con base en una forma moderna de dirigir y

administrar una empresa turística, aspectos que le permiten mejorar la calidad de sus servicios y recursos.

El Programa Moderniza, tiene una duración de tres a cuatro meses, período en el cual las empresas logran resolver gran parte de la problemática que enfrenta la micro pequeña y mediana empresa turística.

6. Turismo de Negocios – México - Sectur

http://www.sectur.gob.mx/es/sectur/sect_Turismo_de_Negocios

a. Tasa Cero del IVA para Congresos, Convenciones, Ferias y Exposiciones Extranjeras

Es la posibilidad de calcular el IVA con una tasa 0% para congresos, convenciones, exposiciones y ferias, al efectuarse por organizadores de eventos residentes en el extranjero. Es decir, en eventos organizados por empresas extranjeras, no se cobrará el IVA correspondiente por los servicios especificados en la Miscelánea Fiscal.

En la Miscelánea publicada el 30 de mayo de 2005 se amplían los servicios complementarios, dentro de los cuales, el más representativo es la incorporación de los alimentos y bebidas que se proporcionen en forma grupal a los asistentes al congreso o convención de que se trate.

Se encuentran incluidos en este programa:

1. Todos los hoteles y moteles que estén inscritos ante el Servicio de Administración Tributaria (SAT) como empresas exportadoras de servicios de hotelería.
2. Recintos para eventos, como centros de convenciones y exposiciones, que estén inscritos ante el SAT como empresas exportadoras de servicios de convenciones y exposiciones.

b. Programas de Profesionalización de Turismo de Reuniones

La Secretaría de Turismo como parte de sus acciones de fomento y desarrollo del turismo de reuniones, da a conocer y apoya a las Asociaciones del sector en sus programas y proyectos de profesionalización, orientados a actualizar y certificar a prestadores de servicios turísticos tales como: Gerentes de empresas organizadoras de eventos, Meeting Planners, Gerentes de grupos y convenciones de hoteles y recintos,

Directivos de oficinas de convenciones y organismos similares, Gerentes de empresas de servicios para el turismo de reuniones (equipo audiovisual, transportistas, etc.), Operadores locales de eventos y grupos (DMC), entre otros.

7. Financiamiento a empresas turísticas – Italia – Región FVG

Los préstamos a empresas turísticas están destinados a la compra, construcción y mejora de edificios y estacionamientos, compra de equipo, equipo de oficina, mobiliario, vehículos y software, para la construcción, renovación y ampliación de la mar, para la creación de sitios orientados al comercio electrónico y la introducción de sistemas de calidad y HACCP.

- Los préstamos subsidiados a las empresas comerciales a medio plazo, el turismo y los servicios (LR 29/2005, Título VII del art. 96)
- Los préstamos subsidiados procedentes de las dotaciones del Fondo Especial de rotación para empresas de comercio, turismo y servicios (LR 29/2005, Título VII del art. 98)
- Los préstamos subsidiados a mediano y largo plazo para las empresas del turismo al por menor y servicios (LR 29/2005, Título VII del art. 95)

Organismo gestor: Mediocredito del Friuli Venezia Giulia S.p.A.

La cantidad del préstamo mínimo y máximo, respectivamente es € 50.000 (Equivalente a AR\$284.090 y US\$64.184) y € 2.000.000 (Equivalente a AR\$11,36 millones y US\$2,57 millones, todos los valores tomados al tipo de cambio de referencia promedio para el año 2012)

- duración del préstamo es de entre 5 y 15 años.
- montos máximos de cobertura al 75% del programa inversión considerada subvencionable.
- La financiación es a tipo fijo, en la medida de la Permuta Financiera (IRS) Carta de las operaciones en euros, más un interés adicional (spread) de cien puntos básicos.
- intervención no puede ser combinada con otras instalaciones, salvo las otorgadas en forma de garantía.

Objetivos:

Apoyo en relación con:

- la compra, construcción, renovación, transformación y expansión de bienes raíces para las operaciones comerciales;

- construcción y la disposición de las zonas de carga y descarga de mercancías y aparcamiento vehículos de motor;
- construcción de un aparcamiento para los alojamientos turísticos;
- la compra de maquinaria para el transporte y movimiento de bienes, equipo, equipo de oficina y mobiliario, vehículos (excluyendo automóviles) y la actividad de otro equipo móvil funcional llevado a cabo;
- la compra, también la única licencia para usar, software para la gestión empresarial;
- construcción, renovación y ampliación de las instalaciones y equipos para la navegación de recreo;
- construcción, ampliación y renovación de las instalaciones y otras obras relacionadas con ' actividad turística.

Beneficiarios: Las micro, pequeñas y medianas empresas que operan en las áreas de comercio, turismo y servicios.

Coordinador de la Administración Regional: Sede de las actividades productivas de servicio regional de turismo sistema de desarrollo de los préstamos subsidiados a las empresas comerciales a medio plazo, el turismo y los servicios (LR 29/2005, Título VII del art. 96)

<http://www.regione.fvg.it/rafvfg/cms/RAFVG/economia-impres/turismo/FOGLIA4/>

8. El apoyo financiero para el Turismo y Comercio - Italia

A quien está dirigido:

- A pequeñas y medianas empresas dedicadas al rubro comercio y turismo en Italia que desean mejorar su rendimiento económico y están buscando apoyo financiero para lograr esto.
- A organizaciones intermediarias y organismos públicos de comercio y turismo que quieren ser capaces de contribuir al desarrollo del sector e informar a las empresas a las que representan sobre las posibilidades que ofrecen los Fondos Estructurales.
- A administraciones y a responsables políticos en los ámbitos del comercio y el turismo.

¿Qué son los Fondos Estructurales?: Los Fondos Estructurales son un instrumento financiero que la Unión Europea utiliza para mejorar la situación económica general en

las regiones menos desarrolladas o en desventaja a través de su territorio. Tanto administraciones públicas como empresas privadas pueden beneficiarse. Los Fondos Estructurales financian inversiones en áreas tales como la infraestructura, capacitación y promoción del desarrollo de las PYME.

Los Fondos Estructurales no sólo pretenden mejorar los servicios, la infraestructura y los estándares, también tienen otros objetivos humanos más generales. Ellos tratan de contribuir, por ejemplo, a mejorar las oportunidades de empleo, la calidad general de vida, la seguridad de los ciudadanos, la sostenibilidad de la sociedad y la regeneración comercial y turística de las áreas cuyo desarrollo va a en declive. Se hace hincapié en las áreas de alto desempleo en proceso de reestructuración industrial, las regiones que sufren de salida elevada de personas, áreas problemáticas en entornos urbanos y zonas fronterizas. Y, por supuesto, ayudar a los jóvenes y los desempleados de larga duración, las personas socialmente excluidas e insuficientemente calificadas.

Es importante destacar que los fondos estructurales son subvenciones, no préstamos. Tienen que ser invertido sabiamente y no se tiene que devolver.

Siete Instrumentos de la UE para el desarrollo regional:

1. Objetivo 1: para proyectos en las regiones menos desarrolladas
2. Objetivo 2: para proyectos en las áreas problemáticas industriales, urbanas y rurales
3. Objetivo 3: para los proyectos del mercado de trabajo
4. Interreg III: para proyectos de cooperación transfronteriza, transnacional e interregional
5. Urban II: para proyectos innovadores de desarrollo urbano
6. Igualdad de proyectos innovadores del mercado de trabajo
7. Leader +: para proyectos innovadores de desarrollo rural

Cuatro Fondos Estructurales:

- FEDER (Fondo Europeo de Desarrollo Regional) para las inversiones en infraestructura y las PYME
- FSE (Fondo Social Europeo) para la formación de la fuerza laboral
- FEOGA (Fondo Europeo de Orientación y de Garantía Agrícola) para la promoción del desarrollo agrícola y rural
- IFOP (Instrumento Financiero de Orientación de la Pesca) para el desarrollo y la reconstrucción de las zonas dependientes de pesca

¿Qué pueden hacer los fondos europeos para las empresas en el comercio y el turismo?

Programas de Fondos Estructurales europeos soportan una amplia gama de actividades que ayudan a mejorar el rendimiento de las empresas en el comercio y el turismo. La mejora de la calidad del hotel y el alojamiento de invitados, las iniciativas conjuntas de comercialización de los productos locales, actividades conjuntas de promoción turística, cursos de formación para mejorar las capacidades del personal de la empresa, el desarrollo de nuevos productos son sólo ejemplos de actividades que pueden verse mejoradas gracias a la ayuda de Fondos Estructurales.

El financiamiento para el sector turístico

- *El financiamiento para las empresas*

La mejora en la calidad de las habitaciones de hoteles, renovación, sistemas de alcantarillado y las instalaciones del parque.

La inversión en nuevas atracciones o atracciones renovadas aumentar el número de turistas y la popularidad ubicación. Más gente significa mayor volumen de ventas y mejores negocios.

Formación en Marketing de aptitudes turísticas a empresarios son esenciales hoy en día y en el mundo del turismo y del comercial. La formación en el sector turismo significa un negocio más eficaz.

Ayuda de asistencia a la comercialización de productos turísticos y lugares de comercialización, especialmente en combinación con otros involucrados, significa una imagen más dinámica y un mejor rendimiento.

- *La financiación de los organismos públicos*

Además del apoyo directo a las empresas del sector turístico, los Fondos Estructurales financian proyectos que ofrecen beneficios indirectos. Los beneficiarios de estas son a menudo (SEMI) los organismos públicos como los municipios, las autoridades regionales, organizaciones representativas o en las oficinas de turismo. Las inversiones están orientadas a lograr regiones más atractivas para los visitantes.

La inversión en museos, y la reparación del patrimonio cultural en general ofrece más para que el turista vea y esto eleva su disposición a pagar por ello.

La inversión en caminos actualización de senderos naturales, senderos para bicicletas, rutas y señalización puede hacer un área mucho más atractivo para el visitante.

La limpieza de las vías bloqueadas en canales antiguos, estanques y arroyos puede hacerlos lucir bellos, y ser un activo para un barrio, además de contribuir a la belleza cultural de un área.

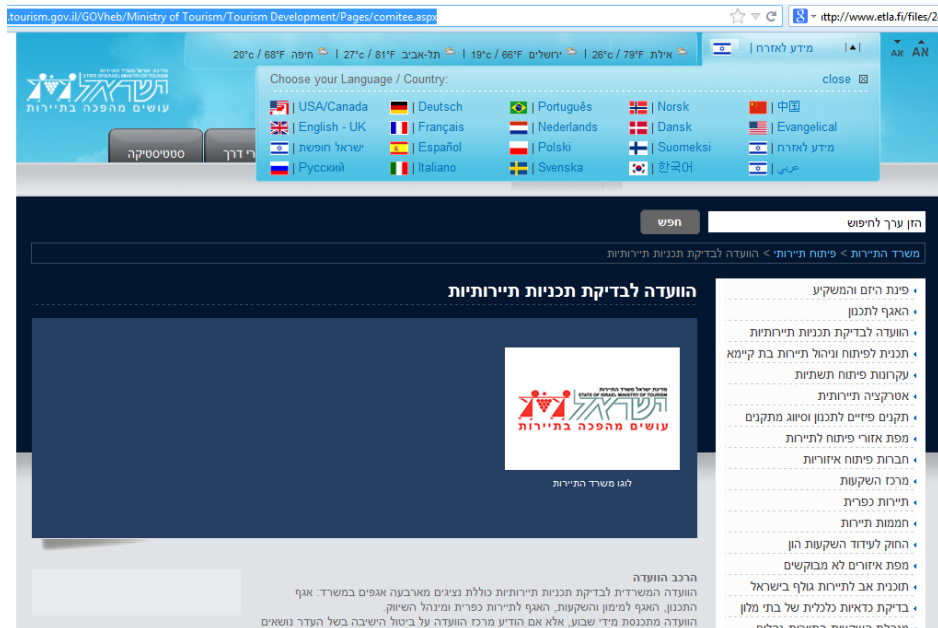
La diversificación de redes y la cooperación de los productos turísticos y el desarrollo de proyectos a menudo exigen buen trabajo en red entre las empresas, oficinas de turismo y autoridades locales. Los programas de los Fondos Estructurales apoyan las iniciativas que fomenten alianzas público-privadas para mejorar la integración de la cadena turística.

9. Portal turístico multilinguaje – Israel - Ministerio de Turismo

<http://www.tourism.gov.il/>

Para el mayor desarrollo del turismo receptivo, el Ministerio de Turismo Israelí desarrolla un portal de información turística en 25 idiomas. La página incluye el contacto directo con la información de diferentes atractivos turísticos y la vinculación con operadores de paquetes turísticos.

Se destaca la posibilidad que se brinda de explorar diversos tipos de intereses: culturales, religiosos, de ocio, de negocios, así como una gran cantidad de información para planificar un posible viaje.



IV.10. Apoyo al Sector Agrícola

1. Subvenciones estatales - España

El actual año agrícola se está caracterizando por diversas situaciones adversas que están provocando daños en el sector agrario. Por un lado, el déficit de precipitaciones ha provocado un aumento en los costes de producción, especialmente en el sector de la ganadería en régimen extensivo, como consecuencia de la falta de pastos, agravado por el incremento de los precios de forrajes y paja; a lo que se une la limitación de sus destinos comerciales como consecuencia de la aparición de un caso de la enfermedad de Schmallenberg. Por otro lado, las bajas temperaturas registradas durante el mes de febrero han provocado graves daños por heladas en diversos cultivos agrícolas. Por ello se han creado subvenciones estatales para facilitar el acceso a la financiación con objeto de paliar los daños producidos en el sector agrario por la sequía y otras causas extraordinarias

Objetivo: Establecer las bases reguladoras y la convocatoria para la concesión de subvenciones estatales destinadas a:

a) Facilitar que los titulares de los préstamos concedidos para la mejora y modernización de las estructuras de producción de las explotaciones agrarias.

b) Sufragar el coste de los avales concedidos por SAECA, necesarios para la obtención de préstamos de entidades financieras.

c) Facilitar que, los prestatarios de créditos financieros concedidos acuerden con las entidades financieras prolongar en un año, que será de carencia, el periodo de amortización de los préstamos suscritos, a cuyo efecto la subvención tendrá por objeto sufragar el incremento del coste de los avales concedidos por SAECA derivados de dicha operación.

Subvenciones para la financiación de la carencia especial para los titulares de los préstamos

Características.

1. Se podrá establecer una carencia especial de hasta dos años de duración que afectará al vencimiento de principal inmediatamente posterior a la aceptación de la solicitud por parte de la entidad financiera. Durante ese periodo, el prestatario no deberá abonar ni el principal ni los intereses correspondientes al capital pendiente de amortizar.

2. Una vez finalizada la carencia del préstamo se reanudarán las obligaciones del prestatario en los términos establecidos en los convenios.

3. El Ministerio de Agricultura, Alimentación y Medio Ambiente financiará los intereses que correspondan, remunerando a las entidades financieras por cada carencia concedida en función del capital pendiente y del tipo de interés establecido en los convenios.

Financiación y condiciones.

1. La financiación de las subvenciones tendrá lugar hasta un máximo de 7.000.000 euros (Equivalente a \$39.772.727 y US\$8.985.879), distribuidos en las siguientes anualidades: 2.000.000 euros para 2012 (Equivalente a \$11.363.636 y US\$2.567.394), 4.000.000 euros para 2013 (Equivalente a \$22.727.272 y US\$5.134.788) y 1.000.000 euros para 2014 (Equivalente a \$5.681.818 y US\$1.283.297, todos los valores tomados al tipo de cambio de referencia promedio para el año 2012).

2. La financiación y pago de las ayudas correspondientes a los ejercicios 2013 y 2014, queda condicionada a la existencia de crédito adecuado y suficiente en los Presupuestos Generales del Estado correspondientes.

3. Será causa de resolución de la concesión de las subvenciones la inexistencia de crédito adecuado y suficiente para financiar las obligaciones derivadas de dicha concesión en los Presupuestos Generales del Estado para el año 2012.

Subvenciones en forma de bonificación de costes de los avales a nuevos préstamos

Características.

1. Las ayudas consistirán en la financiación del coste completo de los avales de SAECA, lo que incluye la financiación tanto de la comisión de gestión como de la comisión de estudio del aval.

2. El volumen máximo de avales será de 30.000.000 de euros (Equivalente a \$170.454.545 y US\$38.510.911).

3. El Ministerio de Agricultura, Alimentación y Medio Ambiente subvencionará el coste del aval, para préstamos de hasta 40.000 euros (Equivalente a \$227.272 y US\$51.347) por titular de explotación o por componente de entidad asociativa, y cuyo plazo de amortización no supere los cinco años, pudiéndose incluir en éste un año de carencia.

Financiación y condiciones.

1. La dotación máxima para esta línea de ayudas será de 1.271.698 euros (Equivalente a \$7.225.556 y US\$1.632.474) para todo el periodo de vigencia de los avales, que se financiarán distribuidos en las siguientes anualidades: 465.000 euros para 2012 (Equivalente a \$2.642.045 y US\$596.919), 315.000 euros para 2013 (Equivalente a \$1.789.772 y US\$404.364), 241.916 euros para 2014 (Equivalente a \$1.374.522 y US\$310.546), 165.178 euros para 2015 (Equivalente a \$938.511 y US\$212.038) y 84.604 euros para 2016 (Equivalente a \$480.704 y US\$108.605, todos los valores tomados al tipo de cambio de referencia promedio para el año 2012).

2. La financiación y pago de las ayudas correspondiente a los ejercicios 2013, 2014, 2015 y 2016 queda condicionada a la existencia de crédito adecuado y suficiente en los Presupuestos Generales del Estado para cada respectivo año.

3. Será causa de resolución de la concesión de las subvenciones la inexistencia de crédito adecuado y suficiente para financiar las obligaciones derivadas de dicha concesión en los Presupuestos Generales del Estado para el año 2012.

Subvenciones por ampliación del periodo de amortización de los préstamos.

Características.

Las ayudas consistirán en la financiación del coste adicional del aval concedido, motivado por prolongar en las condiciones referidas en el artículo anterior el periodo de amortización de los préstamos concedidos.

Financiación y condiciones.

1. La dotación máxima para esta línea de ayudas será de 465.705 euros (Equivalente a \$2.646.051 y US\$597.824) que se financiarán con cargo a la aplicación presupuestaria 23.01.4510.770 de los Presupuestos Generales del Estado, distribuidos en las siguientes anualidades: 108.049 euros para 2012 (Equivalente a \$613.914 y US\$138.702), 113.452 euros para 2013 (Equivalente a \$644.613 y US\$145.637), 119.124 euros para 2014 (Equivalente a \$676.840 y US\$152.919) y 125.080 euros para 2015 (Equivalente a \$710.681 y US\$160.564, todos los valores tomados al tipo de cambio de referencia promedio para el año 2012).

2. La financiación y pago de las ayudas correspondientes a los ejercicios 2013, 2014 y 2015 queda condicionada a la existencia de crédito adecuado y suficiente en los Presupuestos Generales del Estado para cada respectivo año.

3. Será causa de resolución de la concesión de las subvenciones la inexistencia de crédito adecuado y suficiente para financiar las obligaciones derivadas de dicha concesión en los Presupuestos Generales del Estado para el año 2012.

2. Subvenciones a la suscripción de los Seguros Agrarios - España

Objetivo: Es establecer las bases reguladoras en régimen de concurrencia competitiva de las aportaciones de la Administración General del Estado al pago del coste del seguro de aquellos asegurados que suscriban los seguros correspondientes a las líneas que se incluyen en los Planes Anuales de Seguros Agrarios Combinados aprobados por Acuerdo del Consejo de Ministros, y hechos públicos mediante Resolución de la Subsecretaría del Ministerio de Agricultura, Alimentación y Medio Ambiente, y cuyas pólizas, bases técnicas y tarifas cumplan la legislación vigente en materia de seguros privados, en general, y de seguros agrarios combinados, en particular, y hayan sido supervisadas por el Ministerio de Economía y Competitividad, con arreglo a lo previsto en dicha legislación.

La cuantía estimada máxima total de las ayudas para cada ejercicio será fijada en la convocatoria anual de las mismas, conforme a lo aprobado en el correspondiente Plan de Seguros Agrarios, indicando asimismo la aplicación presupuestaria, de acuerdo con los Presupuestos Generales del Estado para el año en cuestión. La concesión de las ayudas quedará condicionada a la existencia de crédito adecuado y suficiente en el momento de la resolución de la concesión.

Las subvenciones a las que hace referencia esta norma no serán de aplicación en las pólizas de seguros contratadas por asegurados que tengan la consideración de Administraciones Públicas.

Tampoco serán de aplicación en las pólizas de seguros contratadas por grandes empresas y empresas dedicadas a la transformación y comercialización de productos agrícolas, de conformidad con lo establecido en las vigentes Directrices Comunitarias sobre Ayudas Estatales al Sector Agrario y Forestal.

Las ayudas previstas en la presente orden son compatibles con las que establezcan las comunidades autónomas para la suscripción de los seguros agrarios, siempre que el límite máximo de las ayudas no supere el establecido en las vigentes Directrices Comunitarias sobre Ayudas Estatales al Sector Agrario y Forestal.

Porcentajes de subvención.

1. La cuantía correspondiente a la aportación estatal al pago del seguro se determinará en el Plan Anual de Seguros Agrarios, y en la convocatoria de subvenciones.

2. La aportación estatal al pago del seguro se compondrá de cinco tramos de subvención, denominados por el siguiente orden: «subvención base», «subvención adicional por contratación colectiva», «subvención adicional según las características del asegurado», «subvención adicional por renovación de contrato» y «subvención adicional por prácticas de reducción del riesgo y condiciones productivas».

3. Las condiciones para acceder a los distintos tipos de subvención se determinarán en la correspondiente convocatoria, en el marco de lo previsto en los Planes Anuales de Seguros Agrarios, teniendo en cuenta lo siguiente:

a) La «subvención base» será de aplicación a todas las pólizas suscritas.

b) La «subvención adicional por contratación colectiva» será de aplicación a las pólizas contratadas por asegurados integrados en colectivos constituidos por tomadores inscritos en el Registro establecido en la Entidad Estatal de Seguros Agrarios (en adelante, ENESA).

c) La «subvención adicional según las características del asegurado» se aplicará en todas las pólizas cuyo titular cumpla con los requisitos que, a tal efecto, se establezcan en el Plan Anual de Seguros Agrarios y en la convocatoria de las subvenciones.

d) La «subvención adicional por renovación de contrato» será de aplicación en aquellas pólizas cuyo titular hubiese contratado un seguro para la misma producción en el año o en los dos años anteriores, de tal manera que la póliza suscrita tenga igual o mayor cobertura que las anteriores.

e) La «subvención adicional por prácticas de reducción del riesgo y condiciones productivas» será de aplicación a aquellas pólizas de seguro para las que se cumpla alguno de los requisitos que se establezcan al efecto en el Plan Anual de Seguros Agrarios y en la convocatoria de estas subvenciones.

A los efectos de la aplicación de los porcentajes de subvención establecidos para la «subvención adicional según las características del asegurado», también podrán concurrir a dicha subvención, aquellos asegurados que sean personas jurídicas o

comunidades de bienes en las que al menos el 50 % de sus socios o comuneros cumplan, a título individual, los requisitos que se establezcan para percibir dicha subvención, y siempre que la producción asegurada correspondiente a los mismos sea, al menos, del 50 % de la total asegurada, debiendo estar incluida esta producción en una misma declaración de seguro.

En el caso de sociedades limitadas o anónimas se requerirá, además, que tengan como objeto principal el ejercicio de la actividad agraria en la explotación de la que sean titulares y que las participaciones o acciones de sus socios sean nominativas.

4. Los porcentajes de subvención que se aplicarán en cada uno de los tramos variarán según sea la línea o modalidad de seguro que haya contratado el asegurado, y se determinarán en el correspondiente Plan de Seguros Agrarios y en la convocatoria de las subvenciones.

5. Para las pólizas de seguros correspondientes a organizaciones de productores y sociedades cooperativas, así como las contratadas por entidades asociativas de agricultores, ganaderos, acuicultores y propietarios forestales, para el aseguramiento conjunto de la producción de sus socios, se aplicará una subvención única, según la línea de seguro, que será establecida en el correspondiente Plan de Seguros Agrarios y en la convocatoria de las subvenciones.

6. Para las pólizas contratadas bajo el esquema de aseguramiento integral de la explotación, se aplicará una subvención adicional, siempre que se cumplan con las condiciones que se establezcan en cada convocatoria, si así se establece en el correspondiente Plan de Seguros Agrarios.

Criterios para la asignación de las subvenciones: Para la aplicación de las subvenciones reguladas en la presente orden se tendrán en cuenta los siguientes criterios:

a) Los porcentajes de subvención aplicables en cada uno de los tramos serán fijados en la convocatoria, de acuerdo con el Plan Anual de Seguros Agrarios Combinados. Las subvenciones concedidas no podrán superar los porcentajes establecidos en las vigentes Directrices Comunitarias sobre Ayudas Estatales al Sector Agrario y Forestal.

- b) La aportación estatal al pago del coste del seguro correspondiente a las pólizas de los seguros complementarios y de extensión de garantías, en aquellas líneas de seguro en que están establecidos, se determinará siguiendo los mismos criterios utilizados para la asignación de las subvenciones del seguro principal.
- c) La subvención establecida por contratación colectiva se aplicará a las declaraciones de seguro integradas en pólizas colectivas, suscritas por cooperativas y sus agrupaciones, y por organizaciones y asociaciones de agricultores, ganaderos, acuicultores y propietarios forestales, siempre que estén legalmente constituidas y tengan capacidad jurídica para contratar como tomador del seguro, por sí y en nombre de sus asociados, y se encuentren inscritas en el Registro de Tomadores para la contratación colectiva de los seguros agrarios combinados, establecido, a tal efecto, en la Entidad Estatal de Seguros Agrarios.
- d) El porcentaje de subvención se aplicará al coste del seguro una vez deducidas, en la forma y cuantías establecidas, las bonificaciones y descuentos que correspondan, fijados en las normas que regulan cada línea de seguro.
- e) Corresponderá al tomador, en el caso de pólizas colectivas, o al asegurado, en el caso de pólizas individuales, el pago de la diferencia entre el coste del seguro y las subvenciones que le correspondan a AGROSEGURO, entidad encargada de gestionar los seguros agrarios.
- f) El asegurado deberá presentar, en el momento de la contratación, al tomador del seguro, en el caso de pólizas colectivas, o poseer, en caso de pólizas individuales, la documentación justificativa que se especifique en la convocatoria de las subvenciones.
- g) El tomador del seguro, en el caso de pólizas colectivas, o el asegurado, en caso de pólizas individuales, deberá conservar copia de la documentación referida durante un período de cinco años a contar desde la fecha de contratación de la póliza, la cual deberá ser puesta a disposición de ENESA, si le es requerida.

3. *Subvención a la Prima del Seguro Agrícola – Chile - CORFO*

Objetivo: Este programa tiene como objetivo facilitar a los agricultores la contratación de un seguro con compañías aseguradoras que los cubra de los riesgos climáticos que

puedan afectar su producción, tales como sequía agrícola, helada, lluvia excesiva o extemporánea, viento perjudicial, nieve y granizo.

¿A quiénes está dirigido?: Este programa está orientado a agricultores, sin distinción de tamaño, propietarios o arrendatarios, que cuenten con iniciación de actividades y sean contribuyentes. También a pequeños productores que no cuenten con iniciación de actividades, pero que estén siendo atendidos como clientes de créditos por INDAP, Banco Estado y otras instituciones autorizadas.

¿Cuál es el apoyo que entrega?: Este programa ayuda a asegurar la mayoría de los cereales, hortalizas, cultivos industriales, leguminosas, invernaderos de tomates y semilleros de grano chico y papas, contra sequía (en seco), lluvias, heladas, vientos, granizos y nieve, entre otros cultivos.

El apoyo consiste en el 50% de la prima neta más UF 1,5 por póliza, con un tope de UF 55 por agricultor por temporada agrícola. Para los cultivos de trigo en seco, maíz grano y tomate de consumo e industrial, el Estado aporta el 65 % de la prima neta más UF 1 por póliza y manteniendo el tope de UF 55 por agricultor por temporada agrícola.

<http://www.corfo.cl/programas-y-concursos/programas/subvencion-a-la-prima-del-seguro-agricola>

4. Seguro Agrícola – Chile - INDAP

Objetivo: La plataforma para la contratación de Seguro Agrícola es un servicio disponible para todos los usuarios que soliciten un crédito u otro apoyo al INDAP. Tiene por objetivo facilitar el acceso al Seguro Agrícola en las regiones que presentan cobertura para este tipo de seguro.

Nueva Plataforma de Intermediación del Seguro Agrícola:

La implementación de un sistema de Seguro Agrícola para enfrentar adversidades climáticas en agricultores pequeños, medianos y grandes está contenida en la Política de Estado para la Agricultura Chilena 2000 - 2010 y tiene por objeto, tal como se indica en dicho documento, otorgar confianza y seguridad para los productores agrícolas.

INDAP incluyó el Seguro Agrícola dentro de las políticas institucionales, promocionando e incentivando entre sus clientes la contratación de este seguro. La

siguiente licitación pública está dirigida a los corredores de seguros y tiene los siguientes objetivos:

- a) Disponer de una plataforma de intermediación del Seguro Agrícola en el INDAP
- b) Mejorar el acceso de los pequeños productores de la Agricultura Familiar Campesina al Seguro Agrícola
- c) Optimizar los procesos asociados a la operación del Seguro Agrícola

¿En qué consiste?: Es una red compuesta por las agencias de Área de las regiones en que existe cobertura de pólizas de Seguro Agrícola, en cuyas oficinas los usuarios pueden solicitar la contratación de una o más pólizas de Seguro Agrícola. Lo anterior, permite a los usuarios del INDAP acceder de una manera más expedita a este instrumento en todas las zonas geográficas cubiertas por las agencias de Área. Por otro lado, el Seguro Agrícola es un instrumento que permite al agricultor traspasar a un tercero el riesgo climático y con ello gestionar el impacto negativo de los fenómenos climáticos en el rendimiento de los cultivos y en las finanzas del o la agricultor, quien recupera parte del capital invertido en caso de verse afectado por un siniestro. En consecuencia, el INDAP promueve el uso del seguro agrícola a través de sus agencias de Área.

¿A quién está dirigido?: A pequeños productores agrícolas y/o sus organizaciones, que cumplan los requisitos de ser usuarios de INDAP.

Beneficios para el usuario: El usuario, a través de la contratación del Seguro Agrícola, gestiona el riesgo climático asociado a su producción.

La contratación en las agencias de área del INDAP permite un descuento del 17% en la tasa de riesgo del cultivo, por lo que el valor del seguro es más barato, como también la posibilidad de contratar rendimientos mayores a los de la norma de suscripción de hasta el 30% y el acceso a un fondo de indemnización de gracia.

http://www.indap.gob.cl/Programasdeindap/disp_programas.aspx?ids=29

5. Profesionalización Campesina - Chile - INDAP

Objetivo: Desarrollar el capital humano de la Agricultura Familiar Campesina, AFC, mediante la incorporación de conocimientos y competencias en los campesinos, alineadas con los requerimientos actuales del mercado, y de manera ordenada y

sistemática para aumentar la capacidad de autogestión y la sustentabilidad de los emprendimientos.

Además tiene como objetivos específico mejorar competencias técnicas de las pequeñas agricultoras, necesarios para desempeñarse en el marco de los cambios y tendencias del sector agroalimentario nacional y que les permita desempeñar sus actividades de acuerdo a estándares y calidad necesarios para el rubro o sector agrocomercial correspondiente.

¿En qué consiste?: El Programa es de carácter nacional y apuesta a levantar, ordenar y sistematizar la demanda de capacitación de los campesinos de la Agricultura Familiar Campesina, AFC, para dar respuesta a ella a través de la articulación con otros organismos del Estado que disponen de recursos para estos fines (Ej. SENCE), o responder directamente a través de los propios recursos institucionales. Su propósito es atender a todas las regiones del país y todos los segmentos de la agricultura campesina.

Considerando lo anterior, INDAP y su Programa de Profesionalización, buscan avanzar hacia la entrega de capacitación pertinente (de acuerdo a requerimientos reales), eficaz (que tenga impacto) y oportuno (en época del año adecuada), así como hacia procesos de mayor transparencia y eficiencia en su operación.

En su estructura se pueden identificar las siguientes líneas de acción:

- a) Capacitación a través de itinerarios por competencias.
- b) Capacitación en gestión de riesgos y seguridad laboral.
- c) Programa de acceso digital para la AFC: capacitación, conectividad y equipamiento.
- d) Cursos e-learning vía plataforma modelo de INDAP.

Beneficios para el usuario: Los usuarios beneficiados con los distintos componentes del Programa podrán acceder a actividades que los ayudarán para desarrollar competencias y habilidades necesarias para una mejor gestión de sus sistemas productivos agropecuarios.

Específicamente, los cursos que se financiarán son aquellos para los cuales ha existido un diagnóstico de su pertinencia en el sector, segmento y territorialidad respectiva y una identificación de su demanda. Algunos que se pueden nombrar son cursos de manejo productivo, cursos en temáticas de emergencia climática, cursos de uso digital, cursos

de gestión empresarial agrícola, cursos de liderazgo y habilidades personales y cursos de turismo rural, entre otros.

http://www.indap.gob.cl/Programasdeindap/disp_programas.aspx?ids=14

IV.11. Ayudas Específicas

1. Ayudas para el fomento de la competitividad de sectores estratégicos industriales para el período 2012-2015 - España

Objetivo: Establecer las bases del régimen de ayudas para impulsar actuaciones dirigidas al mantenimiento y mejora de la competitividad de sectores estratégicos industriales, en el período 2012-2015.

Ámbito de aplicación material: se aplicará a las actuaciones, que sean presentadas por entidades que reúnan la condición de beneficiario y que pertenezcan a alguno de los siguientes sectores estratégicos industriales:

- a. Sector de bienes de equipo (eléctrico-electrónico, telecomunicaciones, mecánico, etc.).
- b. Sector químico y farmacéutico.
- c. Sector metalúrgico y siderúrgico.
- d. Fabricación de productos metálicos y fabricación de otros productos minerales no metálicos.
- e. Sector ferroviario.
- f. Sector de automoción.
- g. Sector aeroespacial.

Las actuaciones incluidas en el ámbito de aplicación de esta orden tienen como finalidad última favorecer la competitividad de las empresas de los sectores estratégicos industriales y de manera específica en los siguientes aspectos:

- a. Incremento del valor añadido de productos y servicios, orientados a la producción limpia.
- b. Aumento de la eficiencia y sostenibilidad de los procesos de producción.
- c. Reorientación de la producción hacia productos más sostenibles que mejoren la eficiencia energética y su impacto ambiental a lo largo del ciclo de vida.
- d. Establecimiento de actuaciones dirigidas a preservar el empleo y las condiciones de trabajo y mejorar la capacitación técnica de los recursos humanos.
- e. Implantación de estrategias de producción y procesos organizativos avanzados.

Modalidad de ayuda a la financiación de planes de competitividad. Características.

1. Las ayudas a la financiación de planes de competitividad adoptarán la modalidad de préstamos. Tendrán carácter anual y estarán condicionadas a la existencia de consignación presupuestaria en cada ejercicio.

Los préstamos de los que puedan beneficiarse los planes de competitividad, se financiarán con cargo a las aplicaciones presupuestarias que se determinen en las correspondientes convocatorias.

2. El importe máximo del préstamo nunca podrá superar la inversión financiable.

3. El apoyo que reciban los beneficiarios en ningún caso podrá superar los límites establecidos por el Reglamento (CE) número 800/2008 de la Comisión.

2. Plan Avanza2 - España

Objetivo: El Plan Avanza pretende acelerar el desarrollo de la Sociedad del Conocimiento mejorando la capacitación tecnológica de la ciudadanía, incrementando el número de pymes digitales, elevando la calidad de la I+D empresarial, modernizando los servicios públicos y fomentado el despliegue de infraestructuras de Banda Ancha y a la industria de contenidos digitales; y todo ello creando mayor confianza.

En sus dos primeros años de vigencia, el Plan ha contado con un presupuesto de más de 2.700 millones de euros (Equivalente a \$15.340 millones y US\$3.465) y va a movilizar más de 3.500 millones de euros (Equivalente a \$19.886 millones y US\$4.492 millones, todos los valores tomados al tipo de cambio de referencia promedio para el año 2012).

Uno de los principales objetivos del Plan Avanza2 es contribuir a la recuperación económica del país gracias al uso intensivo y generalizado de las TIC, con una especial atención a los proyectos que compaginen, además, la sostenibilidad y el ahorro energético.

En este contexto, Avanza2 tiene como reto no ya tanto la dinamización de la oferta (en gran medida, ya lograda) como el fomento de la demanda, así como en el aprovechamiento del impulso del desarrollo del sector para la consolidación de una industria TIC propia especializada en sectores estratégicos y siempre volcado en la pyme, en la que se centra la mayor parte de los esfuerzos.

Las iniciativas de Avanza2 se agrupan en cinco ejes de actuación (todos los valores tomados al tipo de cambio de referencia promedio para el año 2009):

- **Desarrollo del sector TIC** (línea dotada con 663 millones de euros en 2009, equivalentes a \$3.435 millones y US\$915 millones), cuyo objetivo es apoyar a empresas que desarrollen nuevos productos, procesos, aplicaciones, contenidos y servicios TIC, promoviendo, como prioridades temáticas básicas, la participación industrial española en la construcción de la Internet del Futuro y el desarrollo de contenidos digitales. Dentro de este eje se financiarán programas de innovación ligados a la SI que permitan seguir avanzando en la mejora de la competitividad del sector TIC y del conjunto de nuestra economía a escala internacional. Las pymes verán reforzado su papel prioritario como destinatarias de las iniciativas de impulso y las convocatorias de ayudas públicas.
- **Capacitación TIC** (línea dotada con 548 millones de euros en 2009, equivalentes a \$2.839 millones y US\$756 millones), que persigue incorporar masivamente a la SI tanto a ciudadanos como a empresas, con una prioridad reforzada en las pymes y sus trabajadores. Dentro de este eje, se reforzará la prioridad de incorporación a la SI de colectivos especiales, personas con discapacidad y mayores, así como la extensión de los beneficios de las TIC en las microempresas.
- **Servicios Públicos Digitales** (línea dotada con casi 186 millones de euros en 2009, equivalentes a \$963 millones y US\$256 millones), mediante la cual se mejorará la calidad de los servicios prestados por las Administraciones Públicas en Red, con énfasis especial en el apoyo a las Entidades Locales y el desarrollo de las funcionalidades del DNI electrónico, de cuyo desarrollo España es pionera a escala internacional. Asimismo, esta línea apoyará la creación de nuevas plataformas y contenidos en el ámbito de la educación y en el sanitario a partir de los logros de Avanza, que han situado al país en vanguardia mundial en ambos campos.
- **Infraestructura** (línea dotada con 89 millones de euros en 2009, equivalentes a \$461 millones y US\$122 millones), que reforzará el impulso al desarrollo y la implantación de la SI en entornos locales, mejorando la prestación de los servicios públicos electrónicos al ciudadano y las empresas mediante el uso de las TIC. Asimismo, se extenderá la adopción de la TDT de cara a la plena sustitución de la TV analógica por la digital, en el marco del Plan Nacional de Transición a la TDT. Igualmente, se reforzará el desarrollo y aplicación de la nueva normativa de infraestructuras comunes de telecomunicaciones (ICT) en edificios y canalizaciones de telecomunicaciones en dominio público.
- **Confianza y Seguridad** (línea dotada con casi 11 millones de euros en 2009, equivalentes a \$57 millones y US\$15,2 millones), que persigue el doble objetivo de reforzar la confianza en las TIC entre ciudadanos y empresas, mediante políticas públicas de seguridad de la información, y fomentar la accesibilidad de los servicios TIC.

* Sin incluir convocatorias de ayudas a entidades públicas y privadas en el ámbito de la Confianza TIC, ni el presupuesto de la Oficina de Atención al Usuario de Telecomunicaciones.

Beneficiarios.

- 1) Empresas
- 2) Pequeña y mediana empresa (PYME)
 - Que empleen a menos de 250 personas.
 - Que su volumen de negocio anual no exceda de 50 millones de euros, o su balance general anual no exceda de 43 millones de euros.

En la categoría PYME se define a una «pequeña empresa» como una empresa que ocupa a menos de 50 personas y cuyo volumen de negocio anual o cuyo balance general anual no supera los 10 millones de euros.

En la categoría PYME se define a una «microempresa» como una empresa que ocupa a menos de 10 personas y cuyo volumen de negocios anual o cuyo balance general anual no supera los 2 millones de euros.

- 3) Organismo de investigación

Dentro de los organismos de investigación están incluidos los:

- Organismos públicos de I+D, Universidades, Otros centros públicos de I+D, Centros privados de I+D sin ánimo de lucro, Centros tecnológicos, Otras entidades de derecho público, Entidades privadas sin fines de lucro legalmente constituidas, Unión temporal de empresas (UTE), Agrupación de interés económico, formada por empresas o empresas con otras entidades (AIE), Asociaciones empresariales sectoriales sin ánimo de lucro que realicen entre sus actividades, proyectos y actuaciones de investigación y desarrollo para su sector.
- 4) Agrupaciones Empresariales Innovadoras

Modalidades de ayudas a la financiación de proyectos y acciones.

1. Las ayudas a la financiación de proyectos y acciones objeto de esta orden podrán concederse con arreglo a las siguientes modalidades:

- a) Subvenciones.
- b) Préstamos.

2. El apoyo que reciban los beneficiarios podrá revestir una o varias de las modalidades enumeradas en el subapartado anterior, en función de las características de cada proyecto o acción y del tipo de beneficiario. En aquellos casos en los que la financiación

se realice a través de una combinación de subvención y préstamo, la proporción entre ambas estará determinada por las características del proyecto o acción, la naturaleza del beneficiario y las disponibilidades presupuestarias.

3. Las características de la ayuda en forma de préstamo es la siguiente:

- Importe máximo del préstamo: Hasta el 100 % del coste financiable de los proyectos o acciones.

4. El órgano instructor deberá comprobar, con anterioridad al pago de la ayuda, que los beneficiarios no tengan deudas por reintegro de subvenciones o préstamos con la Administración, exigiendo, cuando no pueda acreditarse de otro modo, una declaración responsable del beneficiario.

5. En razón a que las ayudas en forma de préstamo suponen un equivalente teórico monetario en términos de subvención, la comisión de evaluación podrá proponer la concesión de un préstamo, en lugar de la subvención que se hubiera solicitado por el interesado, en el caso de las convocatorias que incluyan ambos tipos de ayudas.

Financiación: La financiación de Avanza 2 se basa en una importante dotación presupuestaria para el desarrollo de las medidas contempladas en el Plan que mantiene el esfuerzo realizado por el Plan Avanza. La estrategia 2011-2015 del Plan Avanza 2 no está vinculada a unos presupuestos concretos sino que marca unas prioridades que se adoptarán y desarrollarán dentro de los escenarios de consolidación presupuestaria aprobados por el Gobierno.

Se financiarán directamente las actuaciones de la Administración General del Estado y se cofinanciará la ejecución de aquellas que se desarrollen de manera conjunta con las Comunidades Autónomas, Entidades Locales, Entidades Sin Fines Lucrativos y empresas.

De esta manera, en este Plan, queda claramente establecido tanto el esfuerzo adicional que se realiza para impulsar la convergencia con Europa, como el efecto inductor que los fondos aportados por el Estado deben tener sobre los fondos aportados por otras Administraciones, entidades y el sector privado.

<https://www.planavanza.es/informaciongeneral/evaluacionseguimiento/Paginas/InformePlanAvanzaEspana.aspx>

3. Fomento a la Calidad (Focal) – Chile - CORFO

Objetivo: Este programa tiene como objetivo apoyar a pequeñas y medianas empresas en la implementación y certificación en normas asociadas a mejorar la gestión o calidad de un producto o servicio, de tal manera que puedan demostrar a sus clientes, proveedores y al entorno en general, que cumplen con estándares reconocidos nacional e internacionalmente

¿A quiénes está dirigido? : Este programa está orientado a empresas con ventas netas de hasta UF 100.000 (Mediana empresa).

¿Cuál es el apoyo que entrega? : Este programa apoya todas las actividades asociadas a la implementación y certificación en normas o protocolos, ya sean chilenas o extranjeras, que permitan a la empresa mejorar sus procesos de gestión. También cofinancia las dos primeras re-certificaciones.

Financia hasta el 50% del costo total, con un tope de \$1.000.000 pesos chilenos (Equivalente a \$8.975 y US\$2.030) para proceso de certificación o re-certificación, y con un tope de hasta \$5.000.000 pesos chilenos (Equivalente a \$44.875 y US\$10.152, todos los valores tomados al tipo de cambio de referencia promedio para el año 2012) para el proceso de implementación.

Son cofinanciables a través de este Programa, normas chilenas elaboradas por el Instituto Nacional de Normalización (INN), referidas a mejoras en los procesos de gestión y de producto. Son cofinanciables, además, aquellos protocolos dirigidos al cumplimiento de Buenas Prácticas Agrícolas que informe la Oficina de Estudios y Políticas Agrarias - ODEPA a CORFO.

<http://www.corfo.cl/programas-y-concursos/programas/fomento-a-la-calidad-focal>

4. Incentivo Tributario a la Inversión privada en I+D – Chile - CORFO

Objetivo: Este incentivo busca promover la inversión privada en Investigación y Desarrollo (I+D), permitiendo rebajar -vía impuesto- hasta un 35% de lo invertido, en contratos de I+D celebrados en conjunto con centros de investigación acreditados por CORFO, y una rebaja tributaria asociada al 65% restante del valor del contrato (el

monto que no constituya crédito), que podrá rebajarse como gasto necesario para producir la renta, independiente del giro de la empresa

¿Cuál es el apoyo que entrega?: Este incentivo otorga a los contribuyentes (afectos al impuesto de primera categoría de la Ley sobre Impuesto a la Renta) el derecho a un crédito tributario en el ejercicio equivalente a un 35% de los pagos en virtud de contratos de Investigación y Desarrollo, celebrados con centros de investigación inscritos en el Registro de Centros de I+D, y debidamente certificados por CORFO.

Respecto al monto que no constituya crédito, es decir el 65% del valor del contrato de I+D certificado, podrá rebajarse por parte de la empresa como gasto necesario para producir la renta. Los contratos de I+D establecen la prestación de servicios suscrita entre un contribuyente y un centro de investigación registrado, que tenga por objeto la realización por parte del centro de investigación de actividades de investigación o desarrollo o ambas, pudiendo el contribuyente acogerse al beneficio tributario que establece la Ley N° 20.241.

Las actividades de investigación son aquellas que a través de una búsqueda metódica puedan generar nuevos conocimientos en el ámbito científico o tecnológico, con la expectativa de que contribuyan a desarrollar, fortalecer o mejorar la capacidad competitiva de las personas que la encargan.

Las actividades de desarrollo, en tanto, son aquellas que a través de la aplicación de los resultados de la investigación o la adaptación de cualquier conocimiento científico o tecnológico, relacionadas con oportunidades comerciales o productivas, contribuyen a desarrollar, fortalecer o mejorar la capacidad competitiva de quien las encarga. Estas aplicaciones u adaptaciones pueden estar enfocadas en la fabricación o mejoras de materiales, productos o el diseño de nuevos servicios, procesos o sistemas de producción. En desarrollo alcanza desde la creación de prototipos no comercializables y proyectos de demostración inicial o proyectos piloto, hasta la materialización de los resultados de la investigación en un plano, esquema o diseño.

<http://www.corfo.cl/programas-y-concursos/programas/incentivo-tributario-a-la-inversion-privada-en-investigacion-y-desarrollo>

5. Valorización y Protección de Propiedad Intelectual – Chile - CORFO

Objetivo: Este programa tiene como objetivo apoyar proyectos de Investigación y Desarrollo (I+D) avanzados, cuyos resultados son susceptibles de ser valorizados y transferidos al mercado. En esta etapa se apoya el proceso de valorización de mercado y de la propiedad intelectual. En caso que resultar positiva, el instrumento apoya el proceso de protección de la propiedad intelectual del proyecto.

¿A quiénes está dirigido?: Este programa está orientado a:

Empresas: personas jurídicas de derecho privado, constituidas en Chile, con fines de lucro, que tributen en primera categoría del impuesto a la renta.

Centros tecnológicos nacionales: personas jurídicas, públicas o privadas, con o sin fines de lucro, constituidas en Chile, que posean o dispongan de capacidades técnicas permanentes e infraestructura para realización de actividades de I+D.

También a asociaciones, federaciones o confederaciones gremiales, universidades e institutos profesionales, y emprendedores.

¿Cuál es el apoyo que entrega?: Este programa consta de dos etapas. En la primera se contempla la realización de la valorización de mercado y de la tecnología y/o propiedad intelectual (Market Assessment e IP Assessment).

En la segunda, se financian actividades tales como definición de una estrategia de propiedad intelectual; actividades propias de desarrollo de la estrategia de protección de propiedad intelectual (PI) para una o más tecnologías y usos de éstas; estudios de búsqueda de información para patentamiento; actividades conducentes a la constitución de una empresa, persona jurídica, con fines de lucro; prospección de socios; actividades de apoyo a la generación del negocio tecnológico, tales como estudios complementarios o mentorías.

Este programa subsidia hasta el 80% del costo total del proyecto, con tope de \$15.000.000 pesos chilenos (Equivalente a \$134.625 y US\$30.456, todos los valores tomados al tipo de cambio de referencia promedio para el año 2012). Los participantes deberán aportar en efectivo el financiamiento restante.

<http://www.corfo.cl/programas-y-concursos/programas/valorizacion-y-proteccion-de-propiedad-intelectual>

6. Mujeres emprendedoras – UE – Comisión europea

La Comisión Europea promueve el emprendedorismo en las mujeres a través de 3 iniciativas:

- ✓ *La Red Europea de Embajadoras del Espíritu Empresarial Femenino*

http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/promoting-entrepreneurship/women/ambassadors/index_en.htm

El objetivo de la Red de Embajadores es tener exitosas campañas de emprendedorismo para inspirar a las mujeres de todas las edades para convertirse en empresarias y crear sus propios negocios. Las Embajadoras ayudan a aumentar la confianza necesaria para el establecimiento y la creación de negocios exitosos. Además, son modelos a seguir para inspirar a otras mujeres para que se conviertan en empresarias para "contar su historia".

Las Embajadoras promueven el espíritu empresarial entre las mujeres a través de participación en grupos en las escuelas, colegios, universidades, grupos comunitarios y medios de comunicación, así como conferencias que abordan, redes empresariales e las iniciativas de empleo.

La Red está compuesta por alrededor de 270 empresarios que actúan como embajadores de la iniciativa empresarial femenina en toda Europa.

Resultados del primer año

En el primer año después del lanzamiento, 150 embajadoras participaron en un total de 141 reuniones nacionales y otros eventos inspiracionales y talleres, llegando a más de 7.600 participantes que resulta en una alta visibilidad entre el público objetivo, es decir, mujeres emprendedoras.

Por otra parte, los datos de 5 países participantes muestran que 52 nuevas empresas lideradas por mujeres con 68 nuevos puestos de trabajo se han creado gracias al apoyo de los embajadores.

Los grupos destinatarios son mujeres de diferentes orígenes, en particular las mujeres desempleadas, estudiantes y graduados universitarios, las mujeres que trabajan con un interés y potencial para establecer su propio negocio, mujeres que regresan de un descanso de maternidad, mujeres que trabajan con y/o interesados en la innovación, fabricación e investigación y desarrollo.

✓ ***La Red Europea para Promover el Espíritu Empresarial de las Mujeres (WES)***

http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/promoting-entrepreneurship/women/wes-network/index_en.htm

WES (por su sigla en inglés) cuenta con miembros de 31 países europeos (UE, Croacia, Islandia, Noruega y Turquía). Los delegados en la red representan centrales de los gobiernos nacionales y las instituciones con la responsabilidad de promover el espíritu empresarial femenino. Los miembros de WES proporcionan asesoramiento, apoyo, información y contactos sobre las medidas de apoyo existentes para las mujeres empresarias. También ayudan en la identificación de buenas prácticas.

WES tiene como objetivo fomentar el espíritu empresarial de la mujer, incluyendo:

- El aumento de la visibilidad de las mujeres empresarias existentes
- Crear un clima favorable a las mujeres empresarias
- Incrementar el número de nuevas mujeres empresarias
- Aumentar el tamaño (escala) de las empresas actualmente dirigidas por mujeres

Los medios de WES para alcanzar este objetivo son:

- Ser interlocutor ante la Unión Europea (Comisión Europea y el Parlamento Europeo)
- Co-operar con redes ya existentes y organizaciones
- Benchmarking, el intercambio de información y buenas prácticas
- Proyectos comunes

✓ ***Portal de las Mujeres Emprendedoras***

http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/promoting-entrepreneurship/women/portal/index_en.htm

Una de las conclusiones del proyecto "Fomento del espíritu empresarial entre las mujeres" llevado a cabo por la Comisión Europea era que las redes y el acceso a la

información para mujeres empresarias deberían promoverse aún más. Como seguimiento a este proyecto, la Comisión ha puesto en marcha este portal en EUROPA específicamente dedicada a la promoción de la iniciativa empresarial de las mujeres.

Este portal empresarial de la mujer tiene como objetivo proporcionar enlaces a los sitios web de las organizaciones representativas de mujeres emprendedoras, redes, proyectos y eventos que se relacionan con la promoción de la iniciativa empresarial femenina.

Small and medium-sized enterprises (SMEs) Women Entrepreneurship Portal

On this page:

- National organisations of women entrepreneurs
- International organisations of women entrepreneurs
- Networks Promoting women's entrepreneurship
- Projects Promoting women entrepreneurs and female entrepreneurship
- Events related to women entrepreneurship

One of the findings of the project "Promoting Entrepreneurship amongst women" carried out by the European Commission was that networking and access to information for women entrepreneurs should be further promoted. As a follow-up to this project, the Commission has set up this portal on EUROPA specifically devoted to the promotion of women's entrepreneurship.

This women's entrepreneurship portal aims at providing links to the websites of women entrepreneurs' representative organisations, networks, projects and events that relate to the promotion of female entrepreneurship.

Should you wish to include your organisation, network, project or information about an event in this portal, please read carefully the "Guidelines" [37 KB] and contact the European Commission at the following address: ent-portal-women-entrepreneurs@ec.europa.eu.

Should you wish to establish a link to this portal or any webpage on EUROPA from your website, please follow the indications [How to create links to EUROPA](#).

National organisations of women entrepreneurs

Name of organisation or association	Logo	Description	Language and link to Website
BPW Finland Finland			suomi, finnish, svenska, swedish, english http://www.bpw-finland.fi/en/
CNA Impresa Donna Emilia Romagna (Committee of Enterprising Women) Italy		Italian regional organisation representing women entrepreneurs of the Emilia Romagna region who are members of CNA (Confederazione Nazionale dell'Artigianato - National Confederation of Craft, Small and Medium Enterprises)	Italian www.cid.cnaemiliaromagna.it

7. GreenConServe – UE – Europe INNOVA

<http://www.europe-innova.eu/web/guest/innovation-in-services/kis-innovation-platform/greenconserve/about>

GreenConServe - Ambientalización del Sector de la Construcción - Hacia una industria de servicios de valor añadido.

GreenConServe se propone mejorar el marco de apoyo a la innovación a los innovadores de servicios verdes en el sector de la construcción.

El proyecto tiene como objetivo diseñar, probar e implementar un sistema de vouchers de dos pasos que proporciona acceso a la asistencia técnica y de negocios para los servicios innovadores en la industria de la construcción en Noruega, Francia y Alemania. Se trata de una asociación público-privada con asociaciones profesionales que se dedican a la formación y con organismos nacionales de innovación que proporcionan la financiación pública de los vouchers. Los impactos a largo plazo tienen por objeto el desarrollo de un verdadero mercado europeo de servicios integrales de apoyo a la innovación.

Alrededor de las obras de construcción, una serie de empresas de servicios intensivas en conocimiento se dedica a la planificación, el diseño, la integración de las disciplinas, el seguimiento y la gestión de las obras de construcción. Estos innovadores son cruciales para el cambio de paradigma del sector a una situación en la que los bienes construidos son áreas de servicios diseñados para proporcionar y facilitar un conjunto de servicios de desempeño ambiental a lo largo de su ciclo de vida.

El potencial de innovación para la construcción sustentable es tremendo. Sin embargo, muy pocas empresas innovan.

Aunque en última instancia favorece a las PyMEs, el objetivo del proyecto no es apoyar a las PyMEs directamente, sino más bien el objetivo es crear un marco de apoyo optimizado para los servicios innovadores en cooperación entre organismos nacionales de innovación, técnicos y profesionales de la innovación empresarial, y los jugadores influyentes del mercado.

Actividades:

- Describir las necesidades específicas del sector de los servicios innovadores en una perspectiva de 15 años;
- Reunir y adaptar una técnica específica del sector y una caja de herramientas de apoyo empresarial;

- Alcanzar y reclutar potenciales PyMEs solicitantes de vouchers a través de una serie de talleres de capacitación de innovación para 375 PyMEs en Noruega, Francia, Alemania, Reino Unido y Finlandia;
- Especificar e implementar un sistema de vouchers de innovación para el acceso a conocimientos técnicos y de negocio para PyMEs innovadoras;
- Promover un mayor uso y la aceptación en el mercado de los estándares de sustentabilidad e innovación;
- Investigar y promover el uso de los Fondos Estructurales y de Cohesión para vouchers basados en plataformas de apoyo a la innovación;
- Establecer un acelerador europeo en el ámbito de los servicios de construcción innovadores y sustentables.

GreenConServe también ha establecido un grupo-"leones" de actores influyentes en el sector de la construcción (grandes empresas y compradores públicos) y los asoció a las actividades en vista de la salida de los primeros usuarios de los servicios innovadores.

Las herramientas se encuentran disponibles aquí:

<http://www.europe-innova.eu/web/guest/innovation-in-services/kis-innovation-platform/greenconserve/publications-and-tools>

8. *BIOCHEM – UE – Europe INNOVA*

<http://www.europe-innova.eu/web/guest/eco-innovation/eco-innovation-platform/biochem/about>

El proyecto BIOCHEM - Alianza para impulsar la innovación en el sector de los productos biológicos, que comenzó el 1 de febrero de 2010, apoya a las empresas, especialmente las PYME, para entrar en el emergente y prometedor mercado para los productos biológicos en el sector químico.

Los productos biológicos están hechos de materias primas renovables y biológicas, como las plantas y los árboles. Por lo general son vendidos en sectores de mercado tales como bio-plásticos, bio-lubricantes, agentes tensioactivos, enzimas y productos farmacéuticos. Los productos biológicos representan beneficios económicos, ambientales y sociales. Los productos biológicos constituyen también uno de los seis "mercados líderes" de Europa.

Diez cosas que se deben saber sobre el Proyecto BIOCHEM:

- Siete países participan en el proyecto BIOCHEM: Reino Unido, Bélgica, Finlandia, Alemania, Italia, Países Bajos y España;
- Los socios del consorcio Biochem incluyen agencias de innovación, instituciones de inversión a riesgo y organismos públicos de financiación y consultorías del programa;
- Desarrolla herramientas, metodologías y procesos adaptados para las PYME, que incluyen textos de orientación y herramientas de apoyo a la innovación;
- La caja de herramientas de BIOCHEM da acceso a información sobre los mercados de base biológica, a una asociación en línea y recursos para la innovación y un directorio en línea de financiación privada y pública;
- Los socios de BIOCHEM organizan auditorías individuales, entrenamiento empresarial y clases de enseñanza para mejorar la capacidad de innovación de las PyMEs y start-ups bio-químicas;
- A través del apoyo en la planificación empresarial, conectando a los socios y clientes potenciales, BIOCHEM ayuda a las pymes biotecnológicas y químicas para entrar en nuevos mercados con innovadores productos biológicos;
- Mejora la capacidad de innovación de PyMEs y start-ups bio-químicas;
- Realiza una evaluación integral del mercado de los productos biológicos;
- Mediante el fomento de la adopción de las PYMES de lineamientos de management y los principios de eficiencia, BIOCHEM mejora el rendimiento económico y ambiental de los procesos existentes;
- Ayuda a las bio-PyMEs a estimar potenciales ahorros de las emisiones de gases de efecto invernadero en el ciclo vital de los productos biológicos, en relación con las alternativas de combustibles fósiles derivados.

Actividades:

El proyecto está desarrollando herramientas y metodologías que se dirigen hacia las PYMES que aspiran a innovar en el mercado de los productos biológicos. BIOCHEM pretende llegar a por lo menos 250 empresas en siete países europeos con estos recursos. Facilita la asociación a través de nuevas herramientas on-line de apoyo a la innovación y en conjunto con las agencias de innovación regionales y nacionales y clústers de la química participa activamente en la creación de capacidades para mejorar la gestión de la innovación en las pymes locales.

Además el proyecto está desarrollando paquetes de información y programas de capacitación en áreas como las metodologías de ciclo de vida, estrategias de propiedad intelectual y la implementación de estrategias de negocio sustentables. Su objetivo es

facilitar la financiación de nuevas ideas de negocio de base biológica para la prueba de concepto, incluyendo el acceso a las instalaciones europeas de ensayo.

Las herramientas se encuentran disponibles aquí:

<http://www.europe-innova.eu/web/guest/eco-innovation/eco-innovation-platform/biochem/publications-and-tools>

9. Apoyos para Negocios de Mujeres – México - FONAES

El FONAES está comprometido en promover el enfoque de género en todas las acciones y estrategias que se implemente, ya que en México persisten condiciones de desventaja en oportunidades y reconocimiento a las mujeres en relación con los hombres.

Es por ello que se ha definido una política para apoyar de manera directa las iniciativas y proyectos productivos de las mujeres, además de ofrecerles una serie de herramientas para que sus negocios sean exitosos:

- Apoyos económicos.
- Formación y capacitación.
- Participación en eventos de promoción y difusión.
- Acompañamiento empresarial.
- Organización en redes productivas.

FONAES tiene un instrumento de apoyo destinado a mujeres ya sea en proyectos individuales u organizadas en grupos o empresas que estén conformadas y dirigidas exclusivamente por mujeres. Los apoyos se pueden destinar a:

- Comprar activos fijos.
- Capital de trabajo.
- Comprar árboles frutales, ganado o aves de corral, etc.
- Posibilidad de solicitar posteriormente “Apoyos para desarrollar y fortalecer negocios establecidos” (En efectivo y en especie).

Los montos de apoyo en efectivo para abrir o ampliar un negocio de mujeres son:

a) Para negocios de los sectores comercio, industria y servicios:

Tipo de Beneficiario	Monto* Aprox. por Integrante o Socio	Monto* Máximo por Proyecto
Persona Física	MX\$50.000 (US\$4.023 o AR\$16.600)	
Grupo Social	MX\$50.000	MX\$300.000 (US\$24.140 o AR\$100.000)
Empresa Social	MX\$50.000	MX\$1.000.000 (US\$80.468 o AR\$332.500)

* Valores tomados al tipo de cambio de referencia promedio para el año 2011

b) Para negocios de los sectores agrícola, pecuario, forestal, pesca, acuícola y minería:

Tipo de Beneficiario	Monto Aprox. por Integrante o Socio	Monto Máximo por Proyecto
Persona Física	MX\$100.000 (US\$8.046 o AR\$33.250)	
Grupo Social	MX \$100.000	MX \$300.000
Empresa Social	MX \$100.000	MX \$1.000.000

* Valores tomados al tipo de cambio de referencia promedio para el año 2011

La aportación de FONAES en este instrumento podrá cubrir:

Instrumento	La inversión total NO incluye aportaciones de otros programas de apoyo gubernamental	La inversión total incluye aportaciones de otros programas de apoyo gubernamental
Apoyo en efectivo para abrir o ampliar un negocio de mujeres	80%	60%

10. Mi Tortilla – México – México Emprende

<http://www.microempresas.org.mx/>

Es el programa que atiende las necesidades de las tortillerías y molinos de nixtamal de la República Mexicana con su modernización administrativa, operativa, comercial y tecnológica.

Objetivos

- Modernizar los procesos de producción y la maquinaria de las tortillerías y molinos tradicionales, para mejorar sus ventas
- Contar con una industria moderna y ordenada, que puedan ofrecer masa y tortillas de maíz producidos con calidad, higiene y nutrición
- Que las industrias de la masa y la tortilla puedan producir más con menores costos de producción y ahorrando energía eléctrica, gas y agua
- Apoyar al medio ambiente reduciendo emisiones de contaminantes

1ª etapa: todas las industrias de la masa y la tortilla inscritas en el Programa reciben capacitación y consultoría *in situ* por parte de la empresa consultora autorizada. Los requisitos de inscripción es que cuenten con menos de 10 empleados, tengan al menos 6

meses de operación y estén formalmente registradas. Asimismo, que aporten el 10% del costo total del servicio.

2ª etapa: todos los egresados de la capacitación y consultoría participan en la homologación de imagen con la identidad del programa Mi Tortilla. Los recursos de este servicio los cubre la Secretaría de Economía.

3ª etapa: todos los microempresarios que decidan acceder al financiamiento participan en el proceso de selección., el cual ofrece crédito a tasa diferenciada de acuerdo al historial crediticio del solicitante, pudiendo ser al 6% o al 12%.

11. Programa Nacional de Franquicias – México – Secretaría de Economía

<http://www.programanacionaldefranquicias.org.mx/>

El Programa Nacional de Franquicias (PNF) pertenece a la Secretaría de Economía del gobierno mexicano. Fue creado para apoyar e impulsar el sector de las franquicias, favorecer la creación de empleos, así como fomentar un mayor dinamismo de la economía mexicana a través de este modelo de negocios²⁷.

El PNF está dirigido a:

Emprendedores que desean iniciar un nuevo negocio, que reconocen que no cuentan con experiencia en el ramo, que están dispuestos a que una empresa franquiciante los guíe en su negocio y tienen capital disponible para invertir.

Empresarios exitosos que tienen al menos dos años de antigüedad con su empresa, que operan dos o más establecimientos propios con excelentes resultados, que están dispuestos a compartir su fórmula de éxito, y que están dispuestos a multiplicar su número de establecimientos vía el modelo de franquicia.

a. Canon de franquicia

Ofrece recursos para que un emprendedor realice con éxito la inversión inicial al adquirir un modelo de franquicia conocido como “canon de franquicia” o “cuota inicial de franquicia”.

²⁷ Todos los valores en este programa están tomados al tipo de cambio de referencia promedio para el año 2012.

Modalidad de apoyo:

- **Regular:**
- -Monto de apoyo hasta MX\$250 mil (US\$18.980 o AR\$86.900) - 50% del canon de franquicia.
- **Graduada:**
- -Monto de apoyo hasta MX\$350 mil (US\$26.570 o AR\$121.600) -70% del canon de franquicia.
- **Turística:**
- -Monto de apoyo hasta MX\$500 mil (US\$39.950 o AR\$173.800) -50% del canon de franquicia.
- **Plazo:** 36 meses
- -El beneficiario devolverá al PNF durante el primer año 20% del apoyo, 40% el segundo año y 40% el tercer año.
- **Tasa de interés:** Cero.
- Para acreditarse como franquicia en el PNF hay que cubrir los siguientes requisitos:
- Tener 3 años de experiencia y 2 establecimientos franquiciados o tener 2 años de experiencia y 3 establecimientos franquiciados.

b. *Financiamiento llave en mano*

Apoyo integral “llave en mano” (incluye toda la consultoría técnica, software, sistemas de control y el equipo especializado necesario para iniciar la operación de un punto de venta) en la instalación de los puntos de venta, que realiza el emprendedor al adquirir un modelo de franquicia.

Modalidad de apoyo:

- **Monto de apoyo**
- -Hasta el 50% del costo del modelo llave en mano con un máximo de MX\$500 mil (US\$39.950 o AR\$173.800)
- **Plazo:** 36 meses
- **Tasa de interés:** Tasa cero

c. *Desarrollo de nuevas franquicias*

Son recursos destinados al pago para despachos especializados en la asesoría para el desarrollo de nuevas franquicias.

Modalidad de apoyo:

- **Monto de apoyo**
- -50% del costo total del desarrollo del nuevo modelo, sin rebasar MX\$250 mil (US\$18.980 o AR\$86.900).
- **Plazo:** 36 meses.

- Las primeras 18 mensualidades el beneficiario pagará al Consultor 50% del costo total del Desarrollo y MX\$1.000 (US\$75 o AR\$347) mensuales al PNF.
- Asimismo, el beneficiario devolverá al PNF el resto del apoyo otorgado a partir de la mensualidad 19 a la 36.
- **Tasa de interés:** Tasa cero.
- **Acreditación consultores y/o despachos**
- Los consultores y/o despachos acreditados en el PNF deberán cubrir lo siguiente:
 - o Demostrar experiencia de al menos tres años en el desarrollo de nuevas franquicias.
 - o Diez desarrollos realizados con al menos tres puntos de venta vigentes.
 - o Cartas de recomendación de los 10 desarrollos realizados.
 - o **Requisitos**
 - 1.-Tener dos años de experiencia y al menos una sucursal adicional a la matriz.
 - o El consultor carga en un sistema en línea la siguiente información del beneficiario: Diagnóstico de franquiciabilidad.

d. Actualización de modelo empresarial

Recursos destinados al pago de la actualización o re-ingeniería de los modelos de franquicias de empresas franquiciantes operando para adaptarlo a las condiciones y prácticas vigentes de mercado y marco legal.

Modalidad de apoyo:

- **Monto de apoyo**
- -50% del costo total de la actualización de modelo, sin rebasar MX\$125 mil (US\$9.490 o AR\$43.400).
- **Plazo:** 36 meses.
- El beneficiario devolverá al PNF el apoyo otorgado a partir de la mensualidad 1 a la 36.
- **Tasa de interés:** Tasa cero
- **Requisitos para la actualización del modelo**
- Ser una franquicia establecida en el mercado con una antigüedad de al menos 2 años.
- La solicitud debe de ser presentada por algún consultor o despacho acreditado en el Programa.
- Ser una empresa constituida bajo las leyes mexicanas.
- No contar con un historial crediticio negativo.
- No haber recibido apoyos para este mismo fin de la solicitud.
- Acreditarse en el PNF una vez concluida la actualización del concepto.

e. Franquicias al exterior

Esta vertiente es un apoyo para la renta del espacio, diseño, construcción, montaje y desmontaje de un stand dentro de una feria, exposición o salón en el que una franquicia

o franquicias exponen sus productos o servicios en el extranjero. Asimismo, ofrece apoyo para pabellones de franquicias mexicanas en ferias extranjeras.

Modalidad de apoyo:

- **Monto de apoyo**
- Individual:
 - Hasta MX\$50 mil (US\$3.795 o AR\$17.380) sin rebasar el 50% del costo total del stand.
- Por grupo de empresa:
 - Hasta MX\$100 mil (US\$7.590 o AR\$34.750) por cada una, sin rebasar MX\$1.5 millón (US\$114 mil o AR\$521.300) por pabellón mexicano (aportación 50-50)
- Otorgado a empresas con infraestructura necesaria para dar el soporte y poder cubrir el potencial de desarrollarse en otros países.
- Apoyo único por empresa, por ejercicio fiscal, sin retorno de la inversión.

12. Deducción impositiva por inversiones en Sicilia –Italia

Agevolabili son, en general, "nuevas inversiones", entendida como los activos tangibles e intangibles cubiertos por un nuevo proyecto de inversión inicial. En la práctica, esto es:

- vehículos con tara igual o superior a 5 toneladas.
- diversos equipos y pequeño.
- instalaciones y maquinaria.
- iluminar edificios, cobertizos y chozas.
- bienes raíces.
- tierra y propiedad, con derecho a prestaciones por un importe total no superior al 25% del costo total del proyecto de inversión inicial propuesta.

<http://www.agenziaentrate.gov.it/wps/content/Nsilib/Nsi/Home/CosaDeviFare/Richiedere/Crediti+di+imposta/Investimenti+in+Sicilia/Scheda+informativa+Inv+Sicilia/Investimenti+agevolabili+Inv+Sicilia/>

Para hacer la instalación tendrá los siguientes requisitos:

- la empresa debe participar en la financiación del proyecto por no menos del 25%
- la adquisición de los activos a través de contratos de arrendamiento también debe incluir la adquisición del activo al vencimiento del contrato (excepto terrenos y edificios)
- para las inversiones realizadas a través de contratos de arrendamiento sólo es admisible costos incurridos por el arrendador para la compra de bienes. Los costos de mantenimiento se excluyen
- los activos intangibles debe:

- ✓ sólo pueden utilizarse en la estructura productiva en la cual se realizan las inversiones pertinentes para la instalación
 - ✓ se considerarán activos amortizables
 - ✓ se adquirirán a terceros en condiciones de mercado
 - ✓ incluidos en los activos y permanecer en el establecimiento del beneficiario de las condiciones especiales por un período de al menos cinco años para que las empresas de gran tamaño y tres años para las pequeñas y medianas empresas (PYME)
- la inversión debe mantenerse en la Región y el destino funcional de los productos cubiertos por el proyecto de inversión subvencionada durante un período mínimo de cinco años empresas grandes y las PYMES por tres años a partir de la fecha de finalización del proyecto
 - arrendamiento de terrenos y construcciones debe continuar durante al menos cinco años para que las empresas de gran tamaño, y tres años para las PYME a partir de la fecha de finalización del proyecto de inversión.
 - para las grandes empresas los costos de inversión en activos intangibles resultantes de la transferencia de tecnología mediante la adquisición de derechos de patentes, licencias, know-how o conocimientos técnicos no patentados únicamente serán subvencionables hasta un 50% del coste de la inversión total del proyecto.

<http://www.agenziaentrate.gov.it/wps/content/Nsilib/Nsi/Home/CosaDeviFare/Richiede/crediti+di+imposta/Investimenti+in+Sicilia/Scheda+informativa+Inv+Sicilia/Requisiti+Inv+Sicilia/>

Para la concesión de beneficios fiscales, la cantidad se calcula a partir del costo total de la nueva inversión, dentro los siguientes límites:

- No menos de € 50.000 (Equivalente a AR\$284.090 y US\$61.184) y no más de quinientos mil euros para las microempresas, incluidas las naves
- No menos de cien mil euros y no más de un millón de euros para las pequeñas empresas.
- No menos de quinientos mil euros y no más de cuatro millones de euros para las empresas medianas y grandes.
- No menos de € 100.000 (Equivalente a AR\$568.181 y US\$128.369) y no más de cuatro millones de euros para las empresas turísticas.
- No más de 8 millones de euros (Equivalente a AR\$45,45 millones y US\$10,27 millones, todos los valores tomados al tipo de cambio de referencia promedio para el año 2012) para inversiones de pequeñas y medianas empresas (PYME) que implementan proceso de concentración.

Las empresas que operan en la minería, manufactura, turismo y servicios

Pequeñas y medianas empresas	Los techos de intensidad de la ayuda	Los techos de intensidad de la ayuda para la inversión de las empresas que han implementado los procesos de concentración (*)
Grande	24%	No reúne los requisitos
Mediana	32%	36% - 38% - 40%
Pequeño	40%	45% - 47,5% - 50%

13. Promoción de sistemas de gestión ambiental – Italia – Cámara de Comercio

Objetivo: La iniciativa tiene la intención de reembolsar los gastos incurridos para la adquisición de servicios de consultoría y asistencia reales.

Beneficiarios: las micro, pequeñas y medianas empresas productoras de bienes y servicios, hecho y celebrado en la Cámara de Comercio en la fecha de aplicación.

Se permitió a los siguientes gastos directamente imputables a los servicios de asesoramiento empresarial, de acuerdo con el proceso de certificación / registro:

- a. El asesoramiento de expertos destinada a la definición / diseño del Sistema de Gestión Ambiental;
- b. Los costos de la Agencia para verificar y / o certificación;
- c. La aplicación de las investigaciones que permitan el análisis de la inicial del medio ambiente (análisis de las emisiones, el análisis de los vertidos, extracción de muestras y el análisis fotométrico);
- d. Para la formación específica, tanto para los empleados de la compañía para el Jefe de Sistema de Gestión Ambiental de la misma;
- e. Para la comunicación ambiental: difusión de la política / el medio ambiente declaración (en el caso de EMAS), las comunicaciones con las instituciones, la comunidad local y las empresas de producción en la aprobación obtenida, la construcción de la página web del medio ambiente de un área.

INTENSIDAD PARA AYUDA: Las instalaciones a pagar en forma de aportación de capital, están escalonados de acuerdo tanto con el tamaño de la empresa, y el tipo de inversión:

Intervenciones:

- Verificación y registro con arreglo al Reglamento 761/2001/CE (EMAS);

- Certificación del Sistema de Gestión Ambiental conforme a la norma internacional ISO 14001;
- Verificación y registro de las organizaciones EMAS ya está certificado bajo la norma internacional ISO 14001.

Para micro y pequeñas empresas:

- Para el tipo de intervención 1): 80% de los gastos subvencionables. La contribución no puede, en ningún caso, superar el umbral de € 15.000 (Equivalente a AR\$85.227 y US\$19.255);
- Para el tipo de intervención 2): 40% de los gastos subvencionables. La contribución no puede, en ningún caso, superar el umbral de € 7.500 (Equivalente a AR\$42.613 y US\$9.627);
- Para el tipo de intervención 3): 80% de los gastos subvencionables para la obtención de registro en el EMAS. La contribución no puede, en ningún caso, superar el umbral de € 7.500 (Equivalente a AR\$42.613,64 y US\$9.627, todos los valores tomados al tipo de cambio de referencia promedio para el año 2012).

Para pequeñas y medianas empresas:

- Para el tipo de intervención 1): 75% de los gastos subvencionables. La contribución no puede, en ningún caso, superar el umbral de € 30.000 (Equivalente a AR\$170.454 y US\$38.510);
- Para el tipo de intervención 2): 40% de los gastos subvencionables. La contribución no puede, en ningún caso, superar el umbral de € 16.000 (Equivalente a AR\$90.909 y US\$20.539);
- Para el tipo de intervención 3): 75% de los gastos subvencionables para la obtención de registro en el EMAS. La contribución no puede, en ningún caso, superar el umbral de € 7.500 (Equivalente a AR\$42.613 y US\$9.627, todos los valores tomados al tipo de cambio de referencia promedio para el año 2012)

<http://www.startup-italia.it/?IDC=7&ID=20&page=2>

14. Subvención para la adopción de Comercio electrónico, sistemas de calidad y seguridad – Italia – Región FVG

Se trata de un programa de nivel regional. Las contribuciones a la adopción de tecnologías de comercio electrónico, HACCP, sistemas de calidad, para la adquisición de bienes, para la adaptación de las propiedades comerciales de las leyes en materia de seguridad contra el crimen.

Subvención de capital concedida, de acuerdo con el procedimiento de evaluación en el ranking, como máximo 50% del gasto subvencionable comprendido entre un mínimo de €4.000 (Equivalente a AR\$22.727 y US\$5.134) y un máximo de € 26.000 (Equivalente

a AR\$147.727 y US\$33.376). Para las inversiones en la implantación de sistemas de seguridad, el mínimo es de € 1.500 (Equivalente a AR\$8.522 y US\$1.925, todos los valores tomados al tipo de cambio de referencia promedio para el año 2012).

La magnitud de la contribución es del 50% de los costes subvencionables para la introducción de sistemas de seguridad, el 40% para la certificación de la calidad y del 30% para la compra de bienes, el comercio electrónico, la modernización y la mejora de las propiedades. Propósitos intervención apoyo a las empresas de inversión en relación con: - la introducción, uso y desarrollo del comercio electrónico; - la introducción del sistema de APPCC en empresas dedicadas a la administración; - introducción de sistemas de calidad; - la compra de bienes, tales como camiones , significa para el movimiento de bienes, equipo de oficina y mobiliario; - la modernización y adaptación de inmuebles comerciales con la seguridad aplicable; - introducción de sistemas de seguridad para combatir los actos delictivos, tales como sistemas de alarma , la armadura, el fortalecimiento de las puertas y cerraduras, instalación de cámaras y sistemas de alarma y hurto anti robo, vidrios prueba y armaduras, cajas fuertes compra e intervenciones similares.

<http://www.regione.fvg.it/rafvfg/cms/RAFVFG/economia-impreset/turismo/FOGLIA12/>

15. Ayudas para la creación de empresas por parte de mujeres – Italia – Región FVG

Ayudas para la creación de nuevas empresas por parte de mujeres en el territorio de Friuli Venezia Giulia, en la artesanía, la industria, el comercio, el turismo y los servicios. Apoyo de proyectos de emprendimiento femenino.

Beneficiarios: son los beneficiarios de las contribuciones de las empresas de mujeres oficio, industria, comercio, turismo y servicios con los siguientes requisitos:

- Inscripción de la empresa en el registro de la Cámara de Comercio e Industria, responsable de territorio durante menos de un año en la fecha de presentación de la solicitud. También son elegibles las empresas de mujeres registradas en el Registro de empresas que cotizan menos de tres años antes de la fecha de la solicitud;
- tamaño de las PYME;

- ejercicio actividad económica de la región en el domicilio social o unidad operativa receptora de la inversión.

Límites de gasto, la intensidad y el alcance de la contribución de cada empresa puede presentar un máximo de una pregunta.

El gasto mínimo subvencionable para cada pregunta es igual a 5.000 euros (equivalente a AR\$28.400 y US\$6.420).

Contribución a la intensidad es igual al 50% del gasto subvencionable.

Importe mínimo de la cotización es igual a €2.500 (Equivalente a AR\$14.204 y US\$3.209), el importe máximo de la contribución es igual a € 30.000 (Equivalente a AR\$170.454 y US\$38.510)

Gastos subvencionables: Los gastos directamente relacionadas con la consecución de las iniciativas financiadas, tales como:

- *Gastos de Capital:* equipo específico, muebles, maquinaria, herramientas y equipos, patentes, know-how, licencias, software, hardware, vehículos, sistemas de seguridad, y la publicidad actividades de promoción;
- *Costos de establecimiento:* honorarios notariales, honorarios de consultoría, incluidos los costos de cualquier preparación del plan de negocio;
- *Costo de la primera planta:* adaptación y reestructuración de la adaptación local y la reestructuración de los vehículos dedicados al turismo, conexión a los servicios públicos, tales como líneas telefónicas, electricidad y gas, construcción y ampliación de la página web, el alquiler de los locales utilizados para llevar a cabo los negocios, inicie la franquicia limitada a la derecha de la entrada.

Gastos no incluyen IVA.

Plazos de comienzo iniciativas: proyectos deberán iniciarse dentro de los 30 días de haber recibido el decreto de concesión.

16. Apoyo a las Empresas de Cultura Creativa y el Conocimiento “Hallyu” – Corea - KOTEC

Actualmente KOTEC (Korean Technology Finance Corporation) se está orientando más allá del apoyo a las PyMEs intensivas en tecnología, hacia la prestación de apoyo a las empresas basadas en la cultura creativa y el conocimiento en los servicios industriales.

En efecto, en 2009/2010 se ha desarrollado un nuevo modelo de evaluación metodológica para estas empresas. Este modelo de evaluación de contenidos culturales ha sido desarrollado con el fin de reforzar el apoyo a la industria cultural (juegos en línea, telenovela, cine, la animación, musicales, etc.)

La Ola Coreana de entretenimiento, o "Hallyu", como se le conoce, ha sido enormemente exitosa en los últimos años, las exportaciones coreanas en entretenimiento han llegado a €2.300 millones en 2009, (Equivalente a AR\$11.940 millones y US\$3.200 millones, al tipo de cambio de referencia promedio para el año 2009). Este éxito del sector ha llevado al gobierno a cambiar su política hacia las industrias coreanas creativas, de una política de proteccionismo a una de proactiva promoción y apoyo. Es este el cambio en la política que proporciona KOTEC para el desarrollo de su modelo cultura, que ha sido desarrollado en colaboración con el Ministerio de Cultura, Deportes y Turismo y KOCCA (Korea Creative Content Agency).

El objetivo de la evaluación de los contenidos culturales fue desarrollar un criterio de evaluación estandarizados para las industrias creativas, y para proporcionar lo más objetivo posible en una herramienta para la evaluación de las potenciales perspectivas de éxito para cualquier empresa/negocio.

IV.12. Promoción Regional

1. Programa de Apoyo a la Inversión en Zonas de Oportunidades - Chile - CORFO

Este programa tiene por objetivo apoyar la materialización de proyectos de inversión con potencial de generación de externalidades positivas en Zonas de Oportunidades.

Se consideran Zonas de Oportunidades a:

- Zonas extremas del país
- Zonas con bajo desempeño económico

¿A quiénes está dirigido?: Este programa está orientado a empresas privadas, nacionales o extranjeras, que desarrollen proyectos de inversión productiva o de servicios por un monto igual o superior a UF 600 (Equivalentes a \$13.517.040 pesos chilenos, AR\$121.316 o US\$27.445, todos los valores de este programa tomados al tipo de cambio de referencia promedio para el año 2012) en Zonas de Oportunidades.

No se consideran proyectos elegibles aquellos que contemplen inversiones inmobiliarias (salvo aquellas que estén expresamente destinadas al desarrollo de actividades meramente comerciales (comercio minorista, supermercados), y en general todas aquellas inversiones cuyo objeto sea la mera transferencia o desplazamiento de bienes que no agreguen un componente de valor consistente en la generación de nuevos bienes y servicios de carácter productivo.

Asimismo, no se subsidiará a aquellos proyectos de inversión presentados por empresas en las que el Estado tenga una participación superior al 40%.

¿Cuál es el apoyo que entrega?: Este programa entrega hasta UF 2.000 (Equivalentes a \$45.056.800 pesos chilenos, AR\$404.387 o US\$91.485) a proyectos de inversión productiva y de servicios que tengan por objeto la producción y comercialización de bienes o servicios que contribuyan a la competitividad del sector y/o industrias relacionadas y que generen nuevos empleos, no pudiendo exceder del 15% de los recursos comprometidos por el beneficiario durante los dos primeros años de ejecución del proyecto.

El cofinanciamiento es entregado en forma de reembolso de los gastos e inversiones efectuadas por el beneficiario en componentes relevantes del proyecto de inversión.

<http://www.corfo.cl/programas-y-concursos/programas/programa-de-apoyo-a-la-inversion-en-zonas-de-oportunidades>

2. Fondo Europeo de Desarrollo Regional – UE – Dir. General de Política Regional (CE)

http://ec.europa.eu/regional_policy/thefunds/regional/index_es.cfm

La finalidad del Fondo Europeo de Desarrollo Regional (FEDER) es fortalecer la cohesión económica y social en la Unión Europea corrigiendo los desequilibrios entre sus regiones. En resumen, el FEDER financia:

- ayudas directas a las inversiones realizadas en las empresas (en particular las PYME) para crear empleos sostenibles;
- infraestructuras vinculadas especialmente a la investigación y la innovación, a las telecomunicaciones, al medio ambiente, a la energía y el transporte;

- instrumentos financieros (fondos de capital de riesgo, fondos de desarrollo local...) para apoyar el desarrollo regional y local y favorecer la cooperación entre las ciudades y las regiones;
- medidas de asistencia técnica.

El FEDER puede intervenir en los tres nuevos objetivos de la política regional:

- Convergencia
- Competitividad regional y empleo
- Cooperación territorial europea

Características territoriales específicas

Por otra parte, el FEDER presta especial atención a las características territoriales específicas. La acción del FEDER intenta paliar los problemas económicos, medioambientales y sociales en las ciudades. Las zonas con desventajas geográficas naturales (regiones insulares, montañosas o poco pobladas) se benefician de un trato privilegiado. Por último, las zonas ultraperiféricas se benefician también de una ayuda específica del FEDER para compensar su alejamiento.

El apoyo a la creación y el crecimiento de las empresas, en especial de las pequeñas y medianas (PYME), es una parte muy importante de la contribución de la política de cohesión a mejora de las economías regionales. Entre 2007 y 2013, los programas de cohesión apoyarán:

- La creación y el crecimiento de PYME, en especial lo concerniente a espíritu empresarial, acceso a financiación, investigación e innovación, transferencia de tecnología, acceso a tecnologías de la información y de la comunicación o a la producción respetuosa del medio ambiente. Alrededor de 27.000 millones de euros (que equivalen a US\$34.669 millones y a AR\$157.608 millones, al tipo de cambio de referencia promedio para el año 2012) (el 7,9% de la asignación total) está asignado específicamente a las PYME.
- Otros tipos de apoyos a las pequeñas y las grandes empresas, entre ellos a inversiones productivas y a la prestación de servicios de apoyo empresariales en las áreas previamente mencionadas, a los cuales se destinarán otros 28.000 millones de € (que equivalen a US\$35.954 millones y a AR\$163.445 millones, al tipo de cambio de referencia promedio para el año 2012), valor que consiste en el 8,1% de la asignación total. Una gran parte de estos fondos beneficiará directa o indirectamente a las PYME.

Este Fondo, conjuntamente con otros, como el Fondo Europeo de Inversiones, desarrolla sus acciones a través de diferentes instrumentos financieros para proporcionar

asistencia técnica (Jaspers y Jasmine), mejorar el acceso de las pyme a la microfinanciación (Jeremie) y apoyar el desarrollo urbano (Jessica), algunos de los cuales se describen en los apartados correspondientes.

3. Desarrollo competitivo de las pymes – Italia – Región FVG

En base a la Ley Regional N°4, del 4 de marzo de 2005, se han iniciado intervenciones para el apoyo y desarrollo de la competitividad de las pequeñas y medianas empresas en el Friuli Venezia Giulia.

Las intervenciones están dirigidas a las pequeñas y medianas empresas para promover el crecimiento y la competitividad de la producción.

Se presta especial atención a la superación de los tradicionales factores de debilidad competitiva de las PYMES regionales, tales como la falta de niveles de tamaño y capitalización, la falta de transparencia de los mecanismos de gobierno corporativo, la falta de administración, la internacionalización limitada y el control de mercados de salida finales.

También facilita la coordinación entre los niveles nacional y europeo para promover la calidad de la producción y el desarrollo de las ideas, en el escenario del potencial productivo y los recursos propios de la zona.

Esta legislación promueve el crecimiento de las relaciones entre las empresas y organizaciones económicas con el objetivo de aumentar la competitividad y el atractivo de la región, señalando la estrecha relación entre las actividades de investigación y producción.

Beneficiarios

Los destinatarios de los incentivos a las pequeñas y medianas empresas, en cualquiera de sus formas constituidas o grupos de los mismos, con domicilio en, o por lo menos una unidad operando en la región, como se identifica en función de su tamaño.

Los proyectos a ser financiados

Proyectos competitivos de desarrollo que se ejecutarán a través de los siguientes instrumentos de política industrial:

- a) la utilización de los servicios, consultoría estratégica o programas de desarrollo orientados al desarrollo de habilidades de gestión, necesarios para la realización de proyectos de desarrollo de la competencia, organizada en un plan de negocios
- b) el uso de un administrador de tiempo, trabajando para alcanzar los objetivos establecidos en un plan de negocio predeterminado, dentro de los plazos establecidos por el plan de negocios
- c) la realización de determinados proyectos de investigación en colaboración con universidades o centros de de la investigación pública y privada
- d) el uso de mecanismos de transferencia de tecnología con las universidades, centros de investigación, parques científicos y tecnológicos públicos y privados, Ezit y consorcios de desarrollo industrial.

Estas herramientas pueden utilizarse de forma acumulativa y debe ser dirigido hacia el logro de los siguientes objetivos:

- Crecimiento de las empresas, con especial referencia a las fusiones, fusiones y acuerdos interorganizacionales
- procesos de internacionalización de las empresas en lo que respecta a la creación de redes comerciales en el exterior y el desarrollo estructurado de las relaciones internacionales pueden mejorar la posición competitiva de las PYMES regionales
- Racionalización de la estructura administrativa y organizativa de la empresa
- La creación y desarrollo de nuevas empresas (spin-offs y start-up), así como los procesos de diversificación de las actividades de las empresas en operación, con especial referencia a las iniciativas mejorar la colaboración entre los parques económico-productivo, las universidades, la ciencia y la tecnología, corporaciones y consorcios de desarrollo industrial y centros de investigación
- Las políticas de ayuda al desarrollo a través de prototipos e implementación de prueba de producción
- Respuesta a las situaciones de sucesión generacional con el objetivo de garantizar la continuidad y el desarrollo de negocios
- Respuesta a las situaciones de gestión de necesidades temporales de la empresa
- Implementar procesos de recapitalización o reorganización de la estructura de gobierno corporativo, incluyendo a través de la abertura de la tercera parte del capital social

- Lograr procesos organizativos nuevas iniciativas internas o desarrollar negocios dirigidos a la producción, distribución y uso final de la energía de fuentes alternativas puede reducir al mínimo el costo del factor de energía y reducir el impacto ambiental
- promover la responsabilidad social de las empresas
- promover presencia de empresas propiedad o participadas mayoritariamente por mujeres
- crear activos de la empresa a través de la implementación de sistemas de calidad ambiental certificado y los certificados de calidad integrada, medio ambiente y seguridad.

Gastos subvencionables, la intensidad y el alcance de las subvenciones del gobierno

Los incentivos son otorgados y pagados por Mediocredito Centrale SpA, con cargo al Fondo para el desarrollo competitivo de las pequeñas y medianas empresas,

El monto máximo del incentivo es igual a € 500.000 (Equivalente a AR\$2,84 millones y US\$641.848, al tipo de cambio de referencia promedio para el año 2012).

El importe mínimo del incentivo es igual a *(todos los valores tomados al tipo de cambio de referencia promedio para el año 2012)*:

- € 50.000 (Equivalente a AR\$284.090 y US\$64.184), para los proyectos presentados por pequeñas y medianas empresas

- € 20.000 (Equivalente a AR\$113.636 y US\$25.673), para los proyectos presentados por pequeñas empresas

- €10.000 (Equivalente a AR\$56.818 y US\$12.863), para los proyectos presentados por las empresas.

El límite máximo podrá ser sobrepasado en el caso de los proyectos que han recibido la puntuación máxima, sobre la base de un dictamen específico motivado emitido por el Comité de Evaluación.

Cada puntuación resultante del plan general de la empresa, es la intensidad máxima de incentivos vinculados a los siguientes tipos específicos de gastos elegibles para financiamiento:

- Puntuación total Final de 40 a 50: El 75% del máximo permitido para los diferentes tipos de gasto
- Puntuación total final 51 a 60: El 80% del máximo permitido para los diferentes tipos El gasto
- Puntuación final total 61 a 70: El 85% del máximo permitido para los diferentes tipos de gasto
- Puntuación total final 71 a 80: El 90% del máximo permitido para los diferentes tipos de gastos
- Puntuación final total de 81 90: El 95% del máximo permitido para los diferentes tipos de gastos
- Puntuación final total 91-100: El 100% del máximo permitido para los diferentes tipos de gasto

<http://www.regione.fvg.it/rafvf/cms/RAFVG/economia-impres/industria/FOGLIA202/FOGLIA3/>

IV.13. Compras Gubernamentales

1. Programa Mentor/Protegido (Mentor-Protegé Program) – EUA - GSA

<http://www.gsa.gov/portal/content/105301>

El programa Mentor/Protegido de la Administración General de Servicios (General Administration Services – GSA) está diseñado para animar y motivar a los principales contratistas de GSA a ayudar a las pequeñas empresas a mejorar su capacidad de realizar con éxito contratos y subcontratos con la GSA. El objetivo es aumentar el número total de pequeñas empresas que reciben contratos principales de GSA, lo que resulta de tutorías y refinadas prácticas comerciales.

Las empresas mentoras también se benefician de su colaboración con las pequeñas empresas. Los mentores reciben exposición a nuevas ideas de negocio y tecnologías, un perfil más alto dentro de la comunidad GSA, así como la satisfacción de ayudar a los protegidos a alcanzar sus metas de subcontratación.

Desde septiembre de 2009, el programa Mentor-Protegido de la GSA ha ayudado a conectar a los contratistas principales con las pequeñas empresas. Al igual otros programas mentor/protegido de otros organismos, este se centra en el crecimiento de la pequeña empresa y el desarrollo y fomento de las relaciones de asociación de subcontratistas.

Las relaciones Mentor-Protegido son tan variadas como las propias empresas. Las empresas que han participado en el programa Mentor-Protegido incluyen: software, construcción, consultoría, mantenimiento de instalaciones, arquitectura y servicios profesionales.

Elegibilidad del Mentor: Para ser elegible para aplicar como un mentor, la empresa debe ser un contratista principal de GSA. Si el negocio es grande, debe incluir un plan de subcontratación aprobada como establece el Reglamento de Adquisición Federal 19.7. Una pequeña empresa contratista principal no tiene como requerimiento tener un plan de subcontratación aprobado para calificar como un mentor.

El mentor debe ser capaz de garantizar que puede proporcionar asistencia para el desarrollo para mejorar las capacidades de los protegidos para funcionar como:

- contratistas,
- subcontratistas, y/o
- proveedores.

Elegibilidad del Protegido: Para ser elegible como protegido, la pequeña empresa puede calificar simplemente por ser una pequeña empresa. Las pequeñas empresas en estas categorías también son elegibles:

- desfavorecidos
- propiedad de mujeres
- propiedad de veteranos
- propiedad de veteranos discapacitados en servicio

La empresa debe cumplir con la definición de pequeña empresa indicada en el Reglamento Federal de Adquisiciones 19.001. Por esta regla, de la Administración de Pequeños Negocios (SBA), que es quien establece las normas de tamaño de los pequeños negocios sobre una base de industria por industria. El protegido debe ser un subcontratista actual o un subcontratista que acaba de ser seleccionado para un contrato de la GSA.

2. Fomenta – Brasil - SEBRAE

<http://www.sebrae.com.br/customizado/acesso-a-mercados/sebrae-mercado/fomenta/>

El programa Fomenta es un evento que permite el encuentro de micro y pequeñas empresas con los principales compradores de la Administración Pública Directa e Indirecta (Federal, Estadual y Municipal) y con Empresas Estatales. Se trata de una

oportunidad para promover la participación de las PyMEs en las compras gubernamentales.

La iniciativa es el resultado de la colaboración entre el SEBRAE Nacional, el Ministerio de Planificación, Presupuesto y Gestión (MPOG), a través de la Secretaría de Logística y Tecnología de la Información, las unidades regionales de SEBRAE en los diferentes Estados y los gobiernos locales a nivel estatal y municipal.

Los principales objetivos de Fomenta son:

- Crear las condiciones para una mayor participación de las micro y pequeñas empresas en el volumen de las compras de los gobiernos federal, estatal y municipal;
- Promover la capacitación de las PyMEs sobre los principales instrumentos jurídicos y operativos que propicien acceso al mercado de las compras gubernamentales;
- Difundir las buenas prácticas y proporcionar aportes técnicos y jurídicos para garantizar el tratamiento diferenciado a las empresas micro y pequeñas empresas en virtud del Capítulo V - Acceso a los Mercados, de la Ley Federal Complementaria 123/2006 - Ley General de Micro y Pequeña Empresa;
- Difundir ampliamente los procedimientos, especificaciones y requerimientos de los grandes compradores del sector público, en los niveles federal, estadual y local, para sus compras de bienes, servicios y obras, centrándose en los sectores con fuerte participación de las PyMEs, particularmente en relación a los sectores y proyectos colectivos que son prioritarios para el Sistema SEBRAE;
- Aumentar la conciencia de los grandes compradores públicos de su responsabilidad como iniciadores y promotores del desarrollo local, dejando de ser meros repositorios de inventario;

Fomenta cuenta con algunas versiones: nacional, estadual y regional. La diferencia entre ellos es que el Nacional aborda el tema de la contratación pública de manera más amplia, centrándose en los niveles federal y estadual, pudiendo contar con la participación de representantes de todos los estados. La versión Estadual o Regional aborda el problema en el ámbito estadual y municipal, funcionando como un inductor de la aplicación del capítulo V de la Ley General, en estas esferas de gobierno.

3. Canal del Proveedor – Brasil - SEBRAE

<http://www.sebrae.com.br/canaldofornecedor>

Esta herramienta ya fue destacada en la sección Comunicación y Contacto, por sus características como medio informativo web, pero se considera oportuno reiterar sus aspectos centrales en este apartado. El Canal del Proveedor (Canal do Fornecedor) es una base de datos de licitaciones públicas, con sistema de búsqueda, y que cuenta además toda la información necesaria sobre legislación, modalidades de licitaciones, requisitos, etc.

Creado para facilitar la participación en las licitaciones del Sistema SEBRAE, es un procedimiento utilizado para seleccionar las propuestas más ventajosas para la adquisición de bienes y servicios.

4. Licitaciones en Compranet – México – Sec. de la Función Pública

<https://compranet.funcionpublica.gob.mx>

Aquí se encuentran enlaces a guías prácticas de cómo el Gobierno Federal hace sus compras a las empresas y como estas pueden convertirse en un proveedor más del sector público.

- Curso en línea
- Compranet
- Ventas al Gobierno
- Ventas a PEMEX

El portal oficial para gestionar compras del Gobierno Federal es muy completo, brindando tutoriales y diferentes módulos para la gestión y el control de las compras. Si bien en este caso no se presentan ventajas específicas para PyMEs, la herramienta es señalada como una oportunidad para las empresas de dicho segmento que vendan productos que utiliza el Gobierno.

5. Programa de Compras del Gobierno Federal – México – NAFIN

<http://www.nafin.com/>

Nacional Financiera ofrece una oferta de servicios de financiamiento, capacitación, asistencia técnica e información, a través del programa de Compras del Gobierno Federal.

Si una empresa quiere venderle al cliente más grande de México, puede aprovechar los cursos presenciales, registrarse en la Red de Negocios del portal nafinsa.com para que recibir el boletín de oportunidades de ventas al Gobierno o bien aprovechas las lecturas cortas sobre Cómo Venderle al gobierno.

- Búsqueda de Licitaciones

Programa Compras del Gobierno
Cómo Venderle al Gobierno
Lecturas Ventas al Gobierno

Búsqueda de Licitaciones



¿Qué quieres venderle al Gobierno Federal?

Ingresar la palabra clave del artículo que quieres venderle al cliente más grande de México

Escribe la palabra

Elige una Dependencia

BUSCAR

Si deseas realizar una búsqueda por Familia, Dependencia, Rango de Costo o Fecha de Publicación de la licitación:

[Búsqueda Específica](#)

- Búsqueda Específica de Licitaciones

Programa Compras del Gobierno
Cómo Venderle al Gobierno
Lecturas Ventas al Gobierno

Búsqueda Específica de Licitaciones



¿Qué quieres venderle al Gobierno Federal?

Selecciona una o varias opciones para obtener el resultado deseado

Tipo de producto

Rango de costo de licitación Entre y

Fecha de Publicación: Hoy Últimos 15 días Todos

BUSCAR

IV.14. Financiamiento

IV.14.1. General

1. Créditos CDC/504 – EUA - SBA

El Préstamo CDC/504 ofrecido por la Small Business Administration (SBA) es un programa de préstamos para el desarrollo económico que ofrece a pequeñas empresas

otra vía de financiación, mientras promueve el crecimiento empresarial y la creación de empleo. Al 15 de Febrero de 2012 los US\$50 mil millones (AR\$221 mil millones²⁸) en Préstamos 504 han creado más de 2 millones de puestos de trabajo. Este programa es un éxito probado y trae beneficios tanto para las pequeñas empresas, como para la comunidad y los prestamistas participantes.

El programa Préstamos 504 provee a las pequeñas empresas aprobadas financiamiento a largo plazo y a tasa fija destinado a adquirir activos fijos para expansión o modernización. Los Préstamos 504 están disponibles a través de Compañías de Desarrollo Certificadas (CDCs), socios locales de SBA para proveer estos préstamos.

Una Compañía de Desarrollo Certificada es una corporación sin fines de lucro que fomenta el desarrollo económico dentro de su comunidad a través de los Préstamos 504. Las CDCs están certificadas y reguladas por la SBA, y trabajan con esta y los prestamistas participantes (normalmente bancos) para proveer financiamiento a pequeñas empresas, que a su vez, llevan adelante la meta del desarrollo económico de la comunidad.

Hay más de 260 CDCs a lo largo de la nación y cada una tiene un Área de Operaciones definida que cubre un área geográfica específica. El área de operación para la mayoría de las CDCs es el estado en el que están radicadas.

Los préstamos 504 están normalmente estructurados para que la SBA provea el 40% del costo total del proyecto, un prestamista participante cubre hasta el 50% del costo total del proyecto y el prestatario contribuye con el 10% del costo del proyecto. Bajo ciertas circunstancias se le puede pedir a un prestatario que aporte hasta el 20% del costo total del proyecto.

Generalmente, los activos del proyecto financiado son usados como garantías. También son requeridas garantías personales de los propietarios de un 20% o más del valor del proyecto.

Las tasas de interés en los Préstamos 504 están correlacionadas con la tasa de mercado vigente de las Letras del Tesoro de Estados Unidos a 5 y 10 años.

²⁸ Todos los montos expresados en pesos argentinos en este programa están tomados al tipo de cambio de referencia promedio para el año 2012.

Los montos de los Préstamos 504 debe ser usados para activos fijos (y ciertos costos variables) incluyendo:

- La compra de edificios ya construidos
- La compra de tierras y mejora de tierras, incluyendo la clasificación, mejoras de calles, servicios públicos, estacionamientos y jardines
- La construcción de nuevas instalaciones o la modernización, renovación o conversión de las instalaciones existentes
- La compra de maquinaria a largo plazo
- La refinanciación de deuda conectada con una expansión del negocio a través de equipos o instalaciones nuevas o renovadas

El Programa 504 no puede ser usado para capital de trabajo o inventario, consolidación o repago de deuda o refinanciación (excepto para proyectos con un componente de expansión o que cumplan con las disposiciones de refinanciación temporaria del Acta de la SBA de 2010).

El programa Préstamos 504 ofrece a las pequeñas empresas beneficios inmediatos y a largo plazo, para que los propietarios puedan centrarse en hacer crecer su empresa. Algunos de los beneficios son:

- Financiación del 90% del proyecto.
- Largas amortizaciones
- Tasa de interés fija
- Ahorros que resultan en mejores flujos de caja para pequeñas empresas

Para postular al Préstamo 504 la empresa debe perseguir fines de lucro y estar dentro de la clasificación establecida por la SBA. Bajo el Programa 504, una empresa califica si tiene valor neto tangible inferior a US\$15 millones (AR\$66,3 millones) y un ingreso neto después del impuesto federal a las ganancias en promedio menor a US\$5 millones (AR\$22,1 millones) para los 2 años previos a la aplicación.

Los préstamos no se dan a organizaciones sin fines de lucro, ni a actividades pasivas o especulativas.

Monto Máximo del Préstamo

Si bien no hay un tamaño máximo de proyecto, el monto máximo del préstamo SBA es US\$5 millones (AR\$22,1 millones). Manufactureros pequeños o tipos específicos de proyectos de energía pueden calificar para un préstamo de US\$5,5 millones (AR\$24,3 millones). Generalmente, un negocio debe crear o mantener un trabajador por cada

US\$65.000 (AR\$287,4 mil) garantizados por la SBA. Los pequeños fabricantes deben crear o retener un trabajador por cada US\$100.000 (AR\$442,1 mil). Como alternativa a la creación o retención de trabajadores, la empresa puede calificar si apunta a desarrollo comunitario o metas de política pública mientras la CDC mantenga su requerimiento promedio de puestos de trabajo. Esto incluye:

Metas de desarrollo comunitario:

- Mejorar, diversificar y estabilizar la economía local;
- Estimular el desarrollo de otros negocios;
- Traer nuevos ingresos a la comunidad;
- Ayudar a las empresas manufactureras y todas sus instalaciones de producción ubicadas en los Estados Unidos, o
- Ayudar a las empresas en las áreas de trabajo excedente;

Metas de políticas públicas:

- Revitalización de un distrito de empresas de una comunidad con un plan escrito de revitalización o desarrollo;
- Expansión de exportaciones;
- Expansión de pequeñas empresas propiedad de y controladas por mujeres;
- Expansión de pequeñas empresas propiedad de y controladas por veteranos (especialmente veteranos discapacitados en servicio);
- Expansión del desarrollo de empresas minoritarias;
- Ayudar al desarrollo rural;
- Aumento de la productividad y la competitividad (reorganización, robótica, modernización, competencia con importaciones);
- Modernización y mejora de las instalaciones para cumplir con los requerimientos de salud, seguridad y ambientales;
- Ayudar a las empresas en zonas afectadas por las reducciones presupuestarias federales, incluyendo el cierre de bases, ya sea por la pérdida de contratos federales o la reducción de los ingresos en el área debido a la disminución de la presencia federal;
- Reducción de las tasas de desempleo en las zonas de trabajo excedente determinadas por la Secretaria de Trabajo;
- Reducción del consumo de energía en al menos 10%;
- Aumento en el uso del diseño sustentable, incluyendo diseños que reducen el uso de combustibles fósiles que producen gases de efecto invernadero, o diseños de bajo impacto para construir edificios que reducen el uso de recursos no renovables y minimizan el impacto ambiental;
- Planificar, equipos y mejoras de proceso o fuentes de energía renovables tales como la producción en pequeña escala de energía para edificios individuales o el consumo de comunidades, comúnmente conocida como microenergía, o

productores de combustibles renovables como el biodiesel y los productores de etanol.

2. *Créditos Express – EUA - SBA*

La SBA ofrece líneas de Créditos Express, cuya principal característica es que, luego de que el empresario haya realizado la solicitud correspondiente, la Agencia otorga una respuesta sobre la viabilidad del préstamo en 36 horas o menos. A continuación se representan dos líneas de créditos con estas características.

a. Programa Exportaciones Express (Export Express Programs)

Los pequeños exportadores están tomando ventaja del mercado mundial y venden billones de dólares en bienes y servicios en el extranjero cada año. De hecho, el 70% de los exportadores tienen menos de 20 empleados.

Financiamiento simplificado hasta US\$500.000 (AR\$2,3 millones²⁹)

Exportación Express SBA ofrece flexibilidad y facilidad de uso para prestamistas y prestatarios. Este es el préstamo para exportación más simple que ofrece la SBA y permite a los prestamistas usar sus propias formas, procedimientos y análisis. La SBA da una respuesta en 36 horas o menos.

Cualquier empresa que opera, no necesariamente exportando, desde al menos 12 meses y puede demostrar que el préstamo apoyará actividades de exportación es posible candidata para Exportación Express.

Los fondos del préstamo pueden ser utilizados para fines que fomenten el desarrollo de una empresa exportadora. Export Express puede tomar la forma de un préstamo a plazo o de una línea de crédito renovable. Por ejemplo, los fondos pueden ser utilizados para financiar la participación en un programa de comercio exterior, financiar cartas de espera de crédito, traducir documentación del producto para su uso en los mercados extranjeros, financiar órdenes de exportación específicas, así como para financiar expansiones, compra de equipos, inventario o adquisiciones de bienes raíces, etc.

Las empresas interesadas deben contactar a su prestamista actual para determinar si es un prestamista de la SBA Express. Los prestamistas que participan en el programa SBA

²⁹ Todos los montos expresados en pesos argentinos en este programa están tomados al tipo de cambio de referencia promedio para el año 2012.

Express son también capaces de hacer préstamos Exportación Express. La solicitud se hace directamente a la entidad crediticia. Los prestamistas usan su propio sistema de aplicación, además de los Formularios de la SBA. Los prestamistas aprueban la solicitud y luego envían una cantidad limitada de información sobre la elegibilidad al Centro Nacional de Procesamiento de Préstamos de la SBA.

b. Programa Patriota Exprés (Patriot Express Program)

El Programa Patriota Express de la SBA ofrece procedimientos simplificados y rápidos para grupos particulares de prestatarios, personal militar destacado en servicio activo, veteranos y prestatarios de comunidades en dificultades que quieran establecer o ampliar pequeñas empresas. El programa Express de la SBA da a los pequeños prestatarios un tiempo de respuesta acelerado para la revisión de la SBA (respuesta dentro de 36 horas). Además, tasas de interés más bajas están a menudo disponibles.

Los miembros militares elegibles de la comunidad son:

- Veteranos
- Veteranos discapacitados en servicio
- Miembros en servicio activo elegibles para el Programa Ayuda a la Transición de las fuerzas armadas
- Reservistas y miembros de la Guardia Nacional
- Cónyuges actuales de cualquiera de los anteriores
- Cónyuges viudo de un miembro en servicio o veterano que murió durante el servicio o de una discapacidad relacionada con el servicio

Los fondos del préstamo Patriota Express se pueden utilizar para la mayoría de los propósitos de negocios, incluyendo:

- Costos iniciales
- Compra de equipos
- Compra de inmuebles de ocupados por negocios
- Inventario
- Infusión de capital de trabajo
- Gestión del negocio
- Expansión
- Preparar la empresa para la posibilidad de desarrollo
- Preparar para la venta de bienes y servicios al gobierno
- Recuperación de desastres declarados.

Los Préstamos Express Patriota cuentan con las más bajas tasas de interés de la SBA para préstamos a empresas, generalmente de 2,25% a 4,75% sobre la prima dependiendo del tamaño y la madurez del préstamo.

3. *Tarjeta BNDES (Cartão BNDES)- Brasil - BNDES*

La Tarjeta BNDES, creada por el Banco Nacional de Desarrollo Económico y Social (BNDES), es un instrumento de crédito para que las micro, pequeñas y medianas empresas puedan financiar bienes de capital, insumos y servicios seleccionados.

Esta Tarjeta puede ser utilizada por empresas radicadas en el país, con ingresos brutos anuales de hasta R\$90 millones (US\$51 millones, AR\$200 millones³⁰), siempre que estén al día con los impuestos y aportes correspondientes y no se encuentren registrados en listas de deudores.

La Tarjeta BNDES no funciona como una tarjeta de crédito convencional. Las compras de bienes y servicios se realizan a través del Portal de la Tarjeta BNDES, con proveedores previamente registrados.

En la actualidad, los bancos emisores son: Banco do Brasil, Banrisul, Caja Económica Federal y Nossa Caixa, a través de Visa y Mastercard.

Límite de crédito de hasta R\$1 millón (aproximadamente US\$597.600, AR\$2,3 millones³¹) por tarjeta, por banco emisor; Plazo de cancelación de 3 a 48 meses, con monto mínimo de R\$100 (US\$56,8, AR\$22,3³²) para plazos iguales o superiores a los 4 meses.; tasa de interés prefijada mensualmente, e informada en la página principal del Portal, siendo de 0.9% mensual en agosto de 2012, y 0% de impuesto sobre operaciones financieras (IOF). Durante el año 2011 las operaciones realizadas por las PyMEs a través de esta tarjeta sumaron R\$7.574 millones (US\$4.526 millones, AR\$18,7 mil millones³³).

La compra se puede hacer de dos maneras: directa e indirecta. El directo es el caso en que el precio del producto está disponible en el Portal, y la compra se realiza sólo a

³⁰ Al tipo de cambio de referencia promedio para el año 2010.

³¹ Al tipo de cambio de referencia promedio para el año 2010.

³² Al tipo de cambio de referencia promedio para el año 2010.

³³ Al tipo de cambio de referencia promedio para el año 2011.

través de este medio. Indirecta es el caso en el que, en lugar del precio del producto, existe la opción "Contactar al proveedor".

El proceso de compra indirecta se inicia fuera del portal, a través del contacto con el proveedor, permitiendo, en este caso, la negociación de precios. Es posible consultar la lista de proveedores y su formulario de contacto en la "Red Proveedores Autorizados" en el Portal de la Tarjeta. Cuando el precio y la cantidad han sido acordados, el comprador pasa su solicitud con la información necesaria para emitir de la factura y realizar el débito correspondiente en la Tarjeta.

Para el proveedor, no hay diferencia entre el pago a través de Tarjeta BNDES o mediante una tarjeta de crédito convencional. El proveedor recibe el valor total de la compra 30 días después de realizar la operación, descontados los gastos de administración. La compra a plazos es responsabilidad de la institución financiera y del BNDES. Como el valor a ser acreditado al proveedor es único, el cobro diferenciado de acuerdo al plazo de financiamiento es indebido.

La Tarjeta BNDES se puede utilizar para adquirir productos (siempre que tengan un "índice de nacionalización" de al menos 60%, con la excepción que se describe más abajo), y servicios autorizados. Hoy en día, alrededor de 135.000 artículos están disponibles para su compra en el Portal. Para la industria textil existe una excepción con respecto al "índice de nacionalización", ya que algunas máquinas en este sector son importados. Por lo tanto, específicamente para el sector textil, existe la posibilidad de financiamiento de equipos importados.

4. Fondo Criatec - Brasil - BNDES

Es un fondo de inversión de capital inicial de riesgo, destinado a empresas emergentes, que tengan un nivel de facturación anual máximo de R\$6 millones (US\$3,6 millones, AR\$14,87 millones³⁴). Estas empresas deben caracterizarse por ser innovadoras y proyectar un elevado retorno. El mecanismo del fondo consiste en la compra de acciones del emprendimiento por parte del BNDES, con el objetivo de venderlas una vez que la empresa esté consolidada y obtener así una ganancia.

³⁴ Todos los montos considerados en este programa están tomados al tipo de cambio de referencia promedio para el año 2010.

El BNDES seleccionó a un gestor del Fondo Criatec a través de un llamado público realizado en 2007. El ganador fue la empresa Antera Gestión de Recursos, en asociación con el Instituto de Innovación. Juntos formaron este consorcio responsable de la prospección, análisis, selección, y gestión de inversión del Fondo.

El Fondo Criatec posee R\$100 millones (US\$56,8 millones, AR\$222,24 millones), que fueron invertidos en 50 empresas. Cada empresa podrá recibir como máximo R\$1,5 millones (US\$850 mil, AR\$3,33 millones), monto que puede llegar a R\$5 millones (US\$2,84 millones, AR\$11,1 millones) en caso de que los gestores consideren conveniente una segunda colocación de hasta R\$3,5 millones. No existe un porcentaje predefinido de participación e las empresas ya que ese número puede variar de acuerdo al perfil de los negocios analizados.

El Fondo podrá realizar inversiones conjuntas en asociación con inversores, ya sean inversores individuales (personas físicas), fondos de inversión o inversores estratégicos (empresas u otras personas jurídicas).

El Fondo fue creado en 2007 y posee un plazo de duración de 10 años. De acuerdo al cronograma de Fondo, el plazo para el registro de oportunidades estará abierto por 4 años (hasta 2011). Durante ese periodo, se realizaran inversiones en empresas o ideas seleccionadas. En los 6 años restantes, el Fondo invertirá en la maduración de las empresas. En ese plazo, también ocurrirá la desinversión, etapa importante tanto para las empresas, como para el Fondo.

La inversión del Fondo Criatec es realizada a través de la adquisición de acciones de empresas de tipo Sociedad Anónima (SA). En caso de una empresa de Sociedad de Responsabilidad Limitada (SRL), el fondo la ayuda a convertirse en una SA para recibir la inversión.

No existe ningún impedimento a invertir en empresas que no existan aun. Los candidatos deben presentar su propuesta, y en caso de ser aceptada, contara con la ayuda de Criatec para la constitución del emprendimiento.

En qué consisten las inversiones de Capital de Riesgo

El Capital de Riesgo, también conocido como *Venture Capital*, se originó en el mercado financiero y actúa directamente sobre la creación y el desarrollo de empresas.

Cuando se realiza la inversión, el emprendedor cede una parte de las acciones de la empresa al inversor. La valorización de la compañía, y la posible venta de las acciones, determinará si el inversor tendrá o no beneficios.

El Capital de Riesgo se diferencia de una financiación común, porque el empresario estará libre de cualquier deuda, en caso de que la valorización no ocurra conforme lo esperado. Además, no se requieren avales ni garantías.

El objetivo final de los inversores de capital riesgo (*venture capital*) es obtener ganancias con la venta de la participación en las empresas invertidas, lo que generalmente ocurre entre cuatro y diez años después del inicio de la asociación.

Otra opción del inversor es lanzar acciones en el mercado de valores, la llamada Oferta Pública Inicial. Esta es una salida que puede proporcionar beneficios muy por encima de la media del mercado.

Además del dinero invertido, los fondos de capital de riesgo ayudan a los empresarios en la profesionalización de la gestión empresarial, contribuyendo, por ejemplo, con experiencia profesional y la creación de redes de contactos. Esta ayuda puede ser a menudo incluso más importante que el monto invertido, siendo fundamental, tanto para el éxito del emprendedor, como para el beneficio de los fondos de inversión.

El capital de riesgo se organiza generalmente como Fondos de Inversión, Sociedades de Participación o por medio de inversores individuales. Los Fondos están constituidos por dos agentes: gerentes y accionistas.

Los gerentes tienen la responsabilidad de seleccionar las inversiones y ayudar en la administración de las mismas y por ello son remunerados y participan en el potencial éxito financiero del fondo. Los accionistas son los dueños del dinero del fondo y obtienen beneficio de acuerdo con el éxito financiero alcanzado por las empresas que recibieron las inversiones.

El inversionista o los fondos de inversión participan en el emprendimiento a través de la adquisición de acciones o de la compra de parte de la compañía emergente. Esto permite al capitalista opinar y ayudar en las decisiones de la empresa. La participación que se adquiere varía de un caso a otro, siendo generalmente minoritaria, es decir, menos del 50% del capital total.

Tipos de Inversiones de Capital de Riesgo

Para cada etapa de desarrollo de la idea, proyecto o empresa existe un tipo adecuado de inversor, desde inversionistas individuales, hasta fondos de *Private Equity*. Del mismo modo, hay capitalistas que se especializan en cada sector de la economía. Depende del empresario encontrar los inversores adecuados para su tamaño y su rama de actuación.

- Inversor Individual

Es una persona física que financia el desarrollo de ideas innovadoras, a menudo todavía en la cabeza del emprendedor. Otras fuentes de fondos para la creación de empresas son los órganos de promoción, como FINEP, SEBRAE, entre otros. Estas instituciones suelen proporcionar recursos no reembolsables para innovación.

- Capital Semilla

Se trata de la inversión realizada en la fase inicial de la empresa o proyecto. A menudo, todavía son sólo ideas innovadoras y no un emprendimiento estructurado. El objetivo del capital semilla es validar el modelo de negocio y empezar a trabajar con la empresa.

- Venture Capital

Inversión que se produce en las pequeñas y medianas empresas con alto potencial de crecimiento. Los *Venture Capital* financian las primeras expansiones y lleva a la empresa a nuevos niveles de mercado.

5. Capital de Trabajo - Brasil – Banco do Brasil

El Capital de Trabajo del Banco do Brasil (BB Capital de Giro) es una línea de crédito a medida de cada empresa, ajustable al flujo de caja y la estacionalidad del negocio.

Ventajas

- Atención de las necesidades financieras de la empresa, sobre todo teniendo en cuenta el flujo de caja.
- Elección de la fecha de pago de los intereses.
- Flexibilidad en la adaptación de las condiciones del préstamo a la capacidad de pago.
- Elección de la forma de fijar la tasa de interés: pre o post fijada.
- Plazos negociados de acuerdo a las necesidades de la empresa.

6. Crédito Automático Más - Brasil – Banco do Brasil

El Crédito Automático Más del Banco do Brasil (BB Crédito Automático Mais) es una línea de crédito a medida para empresas con ingresos brutos anuales de hasta R\$360.000 (US\$190.170, AR\$841.511³⁵) para realizar sus transacciones financieras en el Banco Postal, corresponsal de BB con más de 6.000 unidades de atención en Brasil.

La contratación simple y la liberación de recursos se pueden hacer en cualquier unidad de atención del Banco Postal, de acuerdo a la conveniencia del empresario. Sus características se resumen a continuación:

- Crédito pre-aprobado, simplificado y ágil.
- Amplia red de atención del Banco Postal.
- Sin necesidad de garantías.
- Renovación automática del límite establecido para la empresa.
- Pago en hasta 12 cuotas mensuales iguales, con un período de gracia de hasta 59 días dependiendo de la fecha de referencia elegida.
- Opción de elegir el día del mes para el pago de las cuotas, de acuerdo con el flujo de caja del negocio.
- Posibilidad de reutilización de los valores amortizados.

El crédito se puede aplicar al pago de proveedores e impuestos, compra de materias primas o pago de salarios.

7. Fondos Constitucionales de Financiamiento - Brasil

Estos fondos creados por la Constitución de 1988 con el fin de disminuir los desequilibrios regionales de Brasil, están destinados a las regiones Norte, Noreste y Centro-oeste y los municipios de los estados de Minas Gerais y Espírito Santo. El objetivo es financiar actividades productivas a modo de aumentar la competitividad de los emprendimientos, generar trabajo y mejorar la distribución del ingreso. El financiamiento es exclusivo para emprendedores de los sectores productivos de las regiones mencionadas, y se priorizan los micro y pequeños emprendimientos y rurales, y los pequeños y medianos en el caso de los industriales, entrando en esta clasificación

³⁵ Al tipo de cambio de referencia promedio para el año 2012.

quienes cuentan con una facturación anual no mayor a R\$2,4 millones (aproximadamente US\$1,43 millones, AR\$9,91 millones³⁶).

Para el año 2008, aproximadamente el 50% del presupuesto de estos fondos estuvo destinado a financiar micro, pequeños y medianos emprendimientos.

- **FCO Empresarial**

Quien produce en la región Centro-Oeste cuenta con el apoyo del Banco do Brasil (BB), que pone a disposición de las empresas el FCO Empresarial, una línea de crédito con condiciones especiales, con las cargas financieras, las condiciones y los límites compatibles con las diferentes actividades productivas.

Los recursos están disponibles en cuatro programas cuyo propósito es financiar los bienes y servicios requeridos para la importación, ampliación, modernización y reformas que promuevan el desarrollo de la industria, el turismo regional, el sector de comercio y servicios y la infraestructura económica.

Cargas Financieras

Tamaño	Tasa Efectiva anual (%)	Tasa Nominal anual (%)
Emprendedor Individual	6,75	6,55
Microempresa	6,75	6,55
Pequeña Empresa	8,25	7,95
Pequeña/Mediana Empresa	9,50	9,11
Mediana Empresa	9,50	9,11
Gran Empresa	10,00	9,57

Nota: Para las operaciones al día, se da un "bono de cumplimiento" del 15%, que se aplicará sobre los intereses pagados en su totalidad hasta la fecha de vencimiento.

Clasificación de las empresas según su tamaño:

Sobre la base de los ingresos brutos del último año fiscal de las empresas o grupos:

³⁶ Al tipo de cambio de referencia promedio para el año 2011.

Emprendedor Individual	Hasta R\$60 mil (US\$31.700, AR\$140.250)
Microempresa	hasta R\$360 mil (US\$190.170, AR\$841.511)
Pequeña Empresa	más de R\$360 mil hasta R\$3,6 millones (US\$1,9, AR\$8,42 millones)
Pequeña/Mediana Empresa	Más de R\$3,6 millones hasta R\$16 millones (US\$8,45 millones, AR\$37,4 millones)
Mediana Empresa	Más de R\$16 millones hasta R\$90 millones (US\$47,5 millones, AR\$210,3 millones)
Gran Empresa	Más de R\$90 millones

Nota: todos los montos tomados al tipo de cambio de referencia promedio para el año 2012

Observaciones:

Para las empresas en instalación se considerará una previsión de ingresos en el primer año de la producción efectiva del proyecto;

Límite de Financiamiento

Capital de Trabajo Asociado - para emprendedores individuales hasta el 100% de las inversiones financiadas por el FCO, para el resto hasta el 30% de las inversiones financiadas por el FCO.

Adquisición de materias primas, insumos y la formación de inventario para ventas, mediante el pago directo al proveedor o la presentación por el beneficiario de la factura de compra, se limitan a los siguientes valores:

Tamaño	Valor Financiable
Emprendedor Individual	hasta R\$5 mil (US\$2.640, AR\$11.690)
Microempresa	hasta R\$90 mil (US\$47.500, AR\$210.300)
Pequeña Empresa	hasta R\$270 mil (US\$142.630, AR\$631.130)
Pequeña/Mediana Empresa	hasta R\$400 mil (US\$211.300, AR\$935.010)
Mediana Empresa	hasta R\$800 mil (US\$422.600, AR\$1,87 millones)

Nota: todos los montos tomados al tipo de cambio de referencia promedio para el año 2012.

Topes al Financiamiento³⁷

La ayuda máxima total del Fondo se limita a:

- a) R\$15.000 (US\$7.920, AR\$35.060), por empresario individual;
- b) R\$20 millones (US\$10,56 millones, AR\$46,75 millones) por cliente, grupo empresarial o grupo agropecuario.

³⁷ Todos los montos tomados al tipo de cambio de referencia promedio para el año 2012.

Asistencia máxima para financiamientos en forma de Financiación de Proyectos (*Project Finance*) a ser concedidos a las Entidades de Propósito Específico (SPE): R\$100 millones (US\$52,8 millones, AR\$233,75 millones) en carácter excepcional, para los proyectos de gran importancia y estructurales, preferentemente localizados en regiones de estancamiento económico definidos por los CDEs, y para desarrollos turísticos en las ciudades anfitrionas de la Copa del Mundo 2014 y áreas de influencia.

Plazos de Pago según tipo de Inversión

Línea de Crédito	Plazo total hasta	Gracia hasta
Desarrollo Industrial	12 años*	3 años
Desarrollo de Sectores Comercial y de Servicios	12 años*	3 años
Desarrollo del Turismo Regional	12 años*	3 años
Desarrollo del Turismo Regional – en el caso de hospedaje	20 años	5 años
Infraestructura Económica	15 años*	5 años
Infraestructura Económica - para emprendimientos estructurales de gran tamaño. Considerados de alta relevancia en sectores estratégicos para el desarrollo económico y social de la región Centro-Oeste.	20 años	5 años
Capital de Trabajo asociado a inversión para todas las líneas de crédito	3 años	1 año
Camiones nuevos y usados con hasta 4 años de fabricación para todas las líneas de crédito	6 años	2 años

* En caso de adquisición de inmuebles para la ubicación o reubicación de empresas hasta 20 años, incluyendo período de gracia de 5 años (sólo para EI y MPE).

FCO - Fondo Constitucional de Financiamiento del Centro-Oeste

Saldos de Financiamiento por programa por tamaño a Diciembre de 2011

(en millones de dólares³⁸)

	Grande	Mediana	Pequeña	Micro
EMPRESARIAL	1.436.652	590.431	1.041.532	88.033
Industrial	911.083	265.341	272.117	11.884
Infraestructura	337.650	43.858	6.031	128
Turismo	26.834	43.603	108.685	10.477
Comercio/Servicios	161.084	237.631	654.700	65.543
RURAL	1.797.619	1.523.161	1.719.687	960.251
Total General	3.234.271	2.113.593	2.761.219	1.048.285

³⁸ Al tipo de cambio de referencia promedio para el año 2011

8. INNOVAR - Brasil – FINEP

Se trata de una asociación del FINEP con el Fondo Multilateral de Inversiones del Banco Interamericano de Desarrollo (FOMIN/BID) para promover la estructuración y la consolidación de la industria de capital emprendedor en el país y el desarrollo de empresas innovadoras brasileñas. Cubre acciones relativas a la inversión de capital inicial, la formación de redes de inversores, asesoramiento estratégico y presentación de proyectos innovadores a inversores potenciales, la transferencia de conocimientos acumulados por la FINEP a instituciones e iniciativas similares en América Latina, la promoción y difusión las mejores prácticas relacionadas con el capital de riesgo y la atracción de inversores institucionales para la industria brasileña.

El Proyecto Innovar (PROJETO INNOVAR) tiene como objetivo promover el desarrollo de las pequeñas y medianas empresas brasileñas de base tecnológica, a través del desarrollo de instrumentos para su financiamiento, especialmente de capital de riesgo.

El desarrollo de las pequeñas y medianas empresas de base tecnológica depende de un entorno tecnológicamente activo, con amplia disponibilidad de recursos técnicos y humanos y que proporcione espacios para la iniciativa empresarial, fomente el espíritu emprendedor y genere sinergias para el establecimiento de nuevas empresas. Por otro lado, también es necesario un sistema de financiación que actúe para estimular el desarrollo de estas empresas.

El Proyecto Innovar surgió de la percepción de que las pequeñas y medianas empresas basadas en el concepto de "innovación tecnológica" no encuentran en el sistema tradicional de crédito mecanismos adecuados para financiar su crecimiento. El capital de riesgo es uno de los instrumentos más adecuados para la financiación de empresas de base tecnológica.

El Proyecto Innovar incluye:

- Foro Brasil Capital de Riesgo
- Incubadora de Fondos Innovar;
- Foro Brasil de Innovación;
- Portal de Capital de Riesgo de Brasil;

- Red Innovar de Prospección y Desarrollo de Negocios;
- Desarrollo de programas de capacitación y formación de agentes de capital riesgo.

9. Programa de Fondos de Titulización de Activos para PYME (FTPYME) – España - DGPYME

El programa FTPYME, cogestionado por los Ministerios de Industria, Energía y Turismo, y de Economía y Competitividad, cuenta con el aval del Estado para respaldar los bonos emitidos por estos Fondos con la condición de que las entidades financieras que les ceden sus activos reinviertan, al menos en un 80%, la liquidez obtenida en nuevos créditos para PYMES.

Desde su constitución en el año 2000 este Programa ha permitido la emisión de 50.640,4 millones de euros (Equivalente a \$287.729 millones y US\$65.006 millones) que han posibilitado la reinversión de más de 40.512,3 millones de euros (Equivalente a \$230.183 millones y US\$52.005 millones) en nuevos préstamos para PYMES. El total del aval del Estado empleado en estas emisiones ha sido de 15.495,2 millones de euros (Equivalente a \$88.040 millones y US\$19.891 millones, todos los montos tomados al tipo de cambio de referencia promedio para el año 2012).

Qué son los Fondos de Titulización PYME - FTPYME

Los fondos de titulización de activos son un mecanismo de transferencia de riesgo (préstamos o créditos) que lleva asociada la generación de liquidez para el cedente (cajas de ahorros ó bancos).

Para que un fondo de titulización pueda ser considerado un FTPYME:

Se deben titular (ceder al fondo) préstamos o créditos concedidos a empresas no financieras domiciliadas en España de los que al menos el 50% deberán haber sido concedidos a PYMES. Estos préstamos o créditos deben tener un plazo de amortización inicial no inferior a un año.

Las entidades financieras que cedan estos préstamos o créditos, deben reinvertir al menos el 80% de la liquidez obtenida por esta cesión en nuevos préstamos o créditos para PYMES en un plazo de 2 años. Al menos el 50% de la reinversión ha de realizarse en el primer año.

Los bonos emitidos por los fondos FTPYME con calificación AA, o equivalente o superior, pueden obtener un aval por parte del Estado a través del Tesoro Público de hasta un 80 % de su importe.

Todos los valores (bonos) emitidos por un fondo de titulización que sean avalados por el Estado deben negociarse en un mercado oficial español de valores.

<http://www.ipyme.org/ES-ES/FINANCIACION/FONDOSTITULIZACIONFINANCIACION/Paginas/TitulizacionFinanciacion.aspx>

10. ENISA EBT – España - ENISA

Objetivo: Dirigido a financiar pymes con modelos de negocio viables y rentables y que acometan proyectos cuyo resultado sea un avance tecnológico en la obtención de nuevos productos, procesos o servicios, o la mejora sustancial de los ya existentes.

Condiciones:

- Ser pyme con forma societaria
- Modelo de negocio innovador/novedoso
- No estar enmarcado en el sector inmobiliario y financiero
- Estructura financiera equilibrada
- Profesionalidad en la gestión
- Calidad y viabilidad del proyecto empresarial
- Estados financieros auditados o cuentas depositadas en registro para empresas constituidas

Características:

- Importe mínimo: 75.000 € (Equivalente a \$426.136 y US\$92.277, todos los montos tomados al tipo de cambio de referencia promedio para el año 2012)
- Importe máximo: 1.500.000 € (Equivalente a \$8.522.727 y US\$1.925.545)
- Vencimiento: máximo 7 años
- Carencia: máximo 5 años
- Sin garantías

<http://www.enisa.es/es/financiacion/info/crecimiento/enisa-ebt>

Beneficiarios: Para proyectos empresariales promovidos por PYME que contemplen la modernización de su estructura productiva y de gestión, incluyendo la innovación no tecnológica.

Instrumento financiero: Préstamo participativo

Comisiones:

- Apertura: equivalente al 0,5% del importe del préstamo
- Amortización anticipada: 2% de la cantidad amortizada

<http://www.tecnovagc.spegc.org/es/menu/apoyo-financiero/otros-instrumentos-1/otros-instrumentos/linea-enisa-de-empresas-de-base-tecnologica-linea>

11. Programa Aeronáutico – España - ENISA

Este programa, en línea con el PESA (Programa Estratégico para el Sector Aeronáutico) del MINETUR (Ministerio de Industria, Energía y Turismo) pretende incrementar y fortalecer el tejido empresarial de la industria intermedia (de sistemas y de subsistemas) y auxiliar de los sectores aeronáutico y aeroespacial.

El carácter estratégico que tienen estos sectores para la industria nacional implica que se dediquen recursos financieros y de otros tipos a incrementar su peso en el PIB nacional.

<http://www.enisa.es/es/innovacion/info/programas-enisa/programa-aeronautico>

El sector aeronáutico es estratégico para España por su actividad en el desarrollo de productos de alto valor añadido y la creación de empleo de alta cualificación.

La crisis global ha generado problemas a la industria aeronáutica y ante esta situación el Ministerio de Industria, Turismo y Comercio ha decidido elaborar un Plan Estratégico del Sector Aeronáutico (PESA) 2010-2014 para dar respuesta a la coyuntura actual.

El objetivo del PESA es dar respuesta a la coyuntura presente y, al mismo tiempo, fortalecer toda la cadena de suministro, la consolidación de los subcontratistas de primer nivel, capaces de acceder al mercado global y por tanto atraer carga de trabajo de cualquier lugar del mundo, así como la mejora de la competitividad de la industria auxiliar.

Beneficiarios: PYME de la industria auxiliar aeronáutica.

Instrumento Financiero: Préstamo participativo³⁹

³⁹ Todos los montos de este programa están tomados al tipo de cambio de referencia promedio para el año 2012.

Características Generales

- Vencimiento: máximo 9 años.
- Carencia: máximo 7 años.
- Importe: entre 100.000 (Equivalente a \$568.181 y a US\$128.369) y 1.500.000 euros (equivalente a AR\$8.522.727 y US\$1.925.545)
- Importes superiores podrán ser considerados de manera excepcional.
- Sin garantías.

Comisiones

- Apertura: equivalente al 0,5% del importe del préstamo.
- Amortización anticipada: 2% de la cantidad amortizada.
- **Importe de la línea:** Para el año 2010, será de 30 millones de euros (Equivalente a \$170,45 millones y US\$38,51 millones).

Noticias de interés

Plan Estratégico del Sector Aeronáutico (PESA) 2010-2014 - El Gobierno apoyará al sector aeronáutico con medidas valoradas en 3.732 millones

Objetivos del Plan: Apoyo financiero que se articulará mediante el Programa de Competitividad de Sectores Estratégicos y el Programa de Reindustrialización.

En cuanto al primero, a partir del próximo año se hará una convocatoria específica para el sector aeronáutico en la que se estima que recibirá unos 285 millones de euros (Equivalente a \$1.619,31 millones y US\$365,85 millones) en préstamos en el periodo de vigencia del plan para financiar actividades como generación de nuevos productos o servicios o mejora de los ya existentes que incrementen su valor añadido, mejoren su sostenibilidad y/o su seguridad, reingeniería de procesos productivos, mejora de la sostenibilidad, flexibilidad y/o eficiencia, implantación de sistemas avanzados de producción, etc. El apoyo se realiza a través de préstamos a interés cero, con un periodo de 15 años de devolución, incluidos 5 años de carencia.

Respecto a reindustrialización, las actuaciones financiables son el arranque y ejecución de iniciativas industriales que generen empleo de empresas aeronáuticas, la creación o ampliación de establecimientos industriales y el lanzamiento de una nueva actividad que implique un cambio fundamental en el producto o en el procedimiento de producción. La ayuda se realiza a través de préstamos a interés cero, con 15 años de devolución incluidos 5 años de carencia y sin exigencia de garantías, de hasta el 50% de la

inversión. La estimación es que el sector aeronáutico pueda beneficiarse de una financiación total en el periodo 2010-2014 de 152 millones de euros (Equivalente a \$863,63 millones y US\$195,12 millones).

La actividad de ENISA está centrada en el apoyo financiero a las pequeñas y medianas empresas de la industria auxiliar aeronáutica con instrumentos como los préstamos participativos, avales, aportaciones de capital y participación en sociedades de capital riesgo.

La Aeronáutica es un sector estratégico clave para contribuir al desarrollo de la innovación y la tecnología, la transferencia de tecnología y conocimiento, y por lo tanto constituye un motor económico de gran alcance en España.

<http://www.minetur.gob.es/es-es/gabineteprensa/notasprensa/documents/npplanestrategicosectoraeronautico.pdf>

12. Crédito CORFO Micro y Pequeña Empresa – Chile - CORFO

Objetivo: Este crédito tiene como objetivo financiar inversiones y capital de trabajo de micro y pequeños empresarios. Se otorga a través de instituciones financieras no bancarias con recursos de CORFO.

¿A quiénes está dirigido?: Este crédito está orientado a personas naturales o jurídicas que destinen los recursos recibidos a actividades de producción de bienes y servicios, que generen ventas anuales no superiores a UF 25.000 (Pequeña empresa)

¿Cuál es el apoyo que entrega? : Este crédito financia inversiones y capital de trabajo que realicen pequeños empresarios, micro y pequeñas empresas. Entrega un monto máximo de UF 5.000 (\$105 millones de pesos chilenos, aproximadamente, \$0,942 millones y US\$0,213 millones, todos los montos tomados al tipo de cambio de referencia promedio para el año 2012) y a 120 meses de plazo máximo. Este crédito no financia inversiones en tecnologías contaminantes, pago de impuestos y el otorgamiento de créditos a personas relacionadas en propiedad o gestión.

<http://www.corfo.cl/programas-y-concursos/programas/credito-corfo-micro-y-pequena-empresa>

13. Línea de crédito PYME– México – Instituto PyME

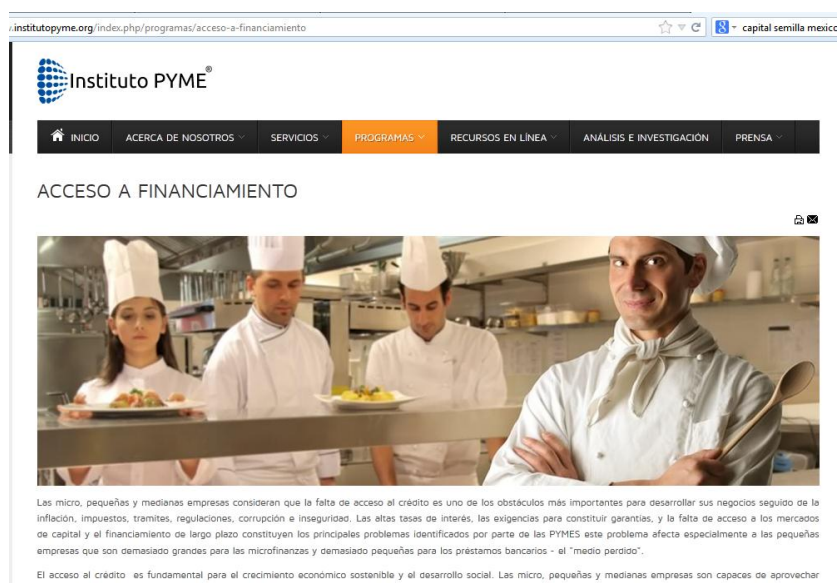
<http://www.institutopyme.org/>

El Instituto PYME tiene como finalidad contribuir al desarrollo de las micro, pequeñas y medianas empresas mediante acciones tendientes a mejorar el entorno económico y también brindando servicios a las empresas, con el propósito de mejorar las condiciones que contribuyan a su establecimiento, desarrollo y consolidación.

El Instituto PYME:

- **IMPULSA** el desarrollo y el fortalecimiento de capacidades de las PYMES que les permita competir exitosamente en la economía global.
- **PROMUEVE** la innovación tecnológica y pone al alcance de las PYMES tecnologías de información y comunicaciones tradicionalmente disponibles para las grandes empresas.
- **GESTIONA** la asociatividad con el fin de fortalecer la competitividad del sistema productivo, apoyando la integración de las PYMES proveedoras a cadenas productivas para que mejoren sus vínculos comerciales con grandes empresas y gobiernos.
- **FOMENTA** el diálogo en todo lo relacionado con el acceso de las PYMES al financiamiento y a los mercados de capital, mediante foros para el intercambio de ideas acerca de la problemática del sector y apoya la implementación de acciones conjuntas.
- **PRODUCE** Información actualizada sobre pequeñas y medianas empresas y elabora propuestas.

Herramienta en línea que permite a empresas con alto potencial crediticio, llenar una solicitud de crédito única que es enviada simultáneamente a una red de Instituciones de crédito participantes, los cuales responden a la solicitud con una oferta de crédito, lo cual permite elegir la mejor propuesta y ahorrar dinero en intereses y comisiones.



Las micro, pequeñas y medianas empresas consideran que la falta de acceso al crédito es uno de los obstáculos más importantes para desarrollar sus negocios seguido de la inflación, impuestos, trámites, regulaciones, corrupción e inseguridad. Las altas tasas de interés, las exigencias para constituir garantías, y la falta de acceso a los mercados de capital y el financiamiento de largo plazo constituyen los principales problemas identificados por parte de las PYMES este problema afecta especialmente a las pequeñas empresas que son demasiado grandes para las microfinanzas y demasiado pequeñas para los préstamos bancarios – el "medio perdido".

El acceso al crédito es fundamental para el crecimiento económico sostenible y el desarrollo social. Las micro, pequeñas y medianas empresas son capaces de aprovechar

14. FINAFIM – México - PRONAFIM

<http://www.pronafim.gob.mx/>

El Programa Nacional de Financiamiento al Microempresario (PRONAFIM), es un programa federal creado para contribuir al establecimiento y consolidación del sector microfinanciero con el fin de apoyar, tanto en poblaciones urbanas como rurales, las iniciativas productivas y emprendimientos de hombres y mujeres en situación de pobreza que no tienen acceso al financiamiento de la banca tradicional, para mejorar sus condiciones de vida al crear oportunidades de autoempleo, generación de ingresos y empleos.

El objetivo del PRONAFIM es promover el conocimiento de los servicios financieros y no financieros entre la población de bajos ingresos para el apoyo de sus actividades productivas y mejorar sus condiciones de vida.

El Fideicomiso del Programa Nacional de Financiamiento al Microempresario (FINAFIM) es el instrumento mediante el cual opera el PRONAFIM, dispersando los recursos federales a través de apoyos a Instituciones de Microfinanciamiento e Intermediarios para que sean destinados al a población en situación de pobreza que cuentan con iniciativas y proyectos productivos, susceptibles de ser financiados; lo anterior con independencia de género, origen u otra característica propia de su identidad.

Asimismo, a través de apoyos no recuperables a Organizaciones se realiza difusión, promoción y operación de esquemas de microseguros, de capacitación de microempresarios y de fomento para la transferencia de tecnologías para la Población Objetivo, siendo esta las mujeres y hombres, habitantes en zonas urbanas y rurales en situación de pobreza.

Apoyos Crediticios a las Instituciones de Microfinanciamiento e Intermediarios.

Las modalidades de este tipo de apoyos son las siguientes:

- Apoyo crediticio a INSTITUCIONES DE MICROFINANCIAMIENTO e INTERMEDIARIOS para su acreditación con el FINAFIM y obtención de una línea de crédito; y

- Apoyo crediticio a INSTITUCIONES DE MICROFINANCIAMIENTO e INTERMEDIARIOS acreditados para la obtención de una línea de crédito adicional.

Apoyos no Crediticios Parciales y Temporales a las Instituciones de Microfinanciamiento, Intermediarios y Organizaciones.

Estos apoyos comprenden las siguientes modalidades:

- Apoyos no crediticios parciales y temporales para asistencia técnica y capacitación para Instituciones de Microfinanciamiento e Intermediarios acreditados por el FINAFIM y para aquellos que se encuentren en proceso de acreditación pero que no cumplan con el requisito de tener 1 año de antigüedad en las Microfinanzas o que le hayan sido detectados aspectos de mejora que requieran de capacitación y/o asistencia técnica;
- Apoyos no crediticios, parciales y temporales destinados a las Instituciones de Microfinanciamiento y los Intermediarios, acreditados y no acreditados, y a las Organizaciones incorporadas y no incorporadas, para participación en foros, mesas de trabajo y eventos organizados por el PRONAFIM y/o por organizaciones de los sectores nacionales e internacionales;
- Apoyos no crediticios, parciales y temporales para el establecimiento de sucursales, extensiones y agencias de Instituciones de Microfinanciamiento e Intermediarios que estén acreditados al FINAFIM, y
- Apoyos no crediticios, parciales y temporales para las Instituciones de Microfinanciamiento acreditadas por el FINAFIM y las Organizaciones incorporadas, para que sean destinados a la capacitación de la Población Objetivo.
- Apoyos no crediticios parciales y temporales a Instituciones de Microfinanciamiento e Intermediarios acreditados por el FINAFIM, destinados a la adquisición de infraestructura para la modernización: software, hardware y/o mobiliario.

Para el año 2011, el programa tenía asignado un presupuesto de MX\$576.997.600 (US\$46,4 millones o AR\$191,9 millones)⁴⁰, para implementar en Transferencias, asignaciones, subsidios y ayudas.

15. Programa Crédito PyME – México - NAFIN

<http://www.nafin.com/>

Es un crédito que representa una opción de financiamiento viable y de fácil acceso para la pequeña y mediana empresa que puede ser utilizado para capital de trabajo o para adquirir activo fijo. Planeado para cubrir las necesidades de crédito de las pequeñas y medianas empresas para que puedan obtener financiamiento de acuerdo a sus posibilidades de garantía y de pago. Destinado a propietarios y directivos de pequeñas y medianas empresas.

Beneficios para el usuario:

- Ofrece una forma sencilla de obtener recursos para la pequeña y mediana empresa
- Puede usarse como capital de trabajo o para adquirir activo fijo
- Trámite de integración de expediente y asesoría sin costo
- Múltiples ventanillas de atención

Características:

- Pueden variar dependiendo del intermediario, el interesado debe consultar directamente con el intermediario de su elección.

16. FOMMUR– México - PRONAFIM

El Fondo de Microfinanciamiento a mujeres Rurales, FOMMUR, es un fondo instituido para fomentar las actividades productivas e impulsar el autoempleo de las mujeres en situación de pobreza, preponderantemente del medio rural, que no tienen acceso al financiamiento de la banca tradicional; así como promover el desarrollo de habilidades para el manejo de su patrimonio y de su negocio, por medio de un mecanismo de microfinanciamiento orientado a proporcionar microcréditos accesibles y oportunos. Opera mediante el Fideicomiso del Fondo de Microfinanciamiento a Mujeres Rurales, con el mismo nombre, FOMMUR.

⁴⁰ Valores tomados al tipo de cambio promedio para el año 2011.

Por lo que el FOMMUR a través de su Fideicomiso, otorga apoyos a Instituciones de Microfinanciamiento e Intermediarios para:

- Proporcionar, por su conducto, microcréditos en condiciones accesibles y capacitación al microempresario a mujeres, predominantemente del medio rural, en situación de pobreza.
- Adquirir software, hardware, mobiliario y equipo necesario para el mejoramiento de su operación
- Fortalecerlos a través de capacitación y asistencia técnica. Además, brinda a Organizaciones apoyos no recuperables destinados a la difusión, promoción y operación de esquemas de microseguros, de capacitación al microempresario y de fomento para la transferencia de tecnologías para la población en condiciones de pobreza.

El Fideicomiso del Fondo de Microfinanciamiento a Mujeres Rurales (FOMMUR) es el instrumento mediante el cual se dispersan los recursos federales asignados al Fondo, a través de apoyos a Instituciones de Microfinanciamiento e Intermediarios, para que éstos a su vez los otorguen a las mujeres en condición de pobreza que habiten, preponderantemente, en el medio rural y que cuenten con iniciativas productivas factibles de ser financiadas con el propósito de mejorar sus condiciones de vida.

Asimismo, a través de apoyos no recuperables a Organizaciones se realiza difusión, promoción y operación de esquemas de microseguros, de capacitación de microempresarios y de fomento para la transferencia de tecnologías para la Población Objetivo.

Apoyos Crediticios a las Instituciones de Microfinanciamiento e Intermediarios

Las modalidades de este tipo de apoyos son las siguientes:

- Apoyo crediticio a Instituciones de Microfinanciamiento e Intermediarios para su acreditación con el FOMMUR y obtención de crédito;
- Apoyo crediticio a Instituciones de Microfinanciamiento e Intermediarios para nuevos bloques y ciclos subsecuentes conforme al crédito tradicional de FOMMUR, y

- Apoyo crediticio a Instituciones de Microfinanciamiento e Intermediarios para crédito redispensible y crédito simple.

**Apoyos no Crediticios Parciales y Temporales
a las Instituciones de Microfinanciamiento, Intermediarios y Organizaciones.**

Estos apoyos comprenden las siguientes modalidades:

- Apoyos no crediticios parciales y temporales para asistencia técnica y capacitación para Instituciones de Microfinanciamiento e Intermediarios acreditados por el FOMMUR y para aquellos que se encuentren en proceso de acreditación pero que no cumplan con el requisito de tener 1 año de antigüedad en las Microfinanzas o que le hayan sido detectados aspectos de mejora que requieran de capacitación y/o asistencia técnica;
- Apoyos no crediticios, parciales y temporales destinados a las Instituciones de Microfinanciamiento y los Intermediarios, acreditados y no acreditados, y a las Organizaciones incorporadas y no incorporadas, para participación en foros, mesas de trabajo y eventos organizados por el FOMMUR y/o por organizaciones de los sectores nacionales e internacionales, y
- Apoyos no crediticios, parciales y temporales para las Instituciones de Microfinanciamiento acreditadas por el FOMMUR y las Organizaciones incorporadas, para que sean destinados a la capacitación de la Población Objetivo.
- Apoyos no crediticios, parciales y temporales destinados a las Instituciones de Microfinanciamiento acreditadas por el FOMMUR para el pago de promotores de crédito y personal auxiliar administrativo de la Institución de Microfinanciamiento.
- Apoyos no crediticios parciales y temporales a Instituciones de Microfinanciamiento e Intermediarios acreditados por el FOMMUR, destinados a la adquisición de infraestructura para la modernización: software, hardware y/o mobiliario.

Para el año 2011, el programa tenía asignado un presupuesto de MX\$1.127.458.161 (US\$90,7 millones o AR\$374,9 millones)⁴¹, para implementar en Transferencias, asignaciones, subsidios y ayudas.

*17. PYMEX: Pequeñas y Medianas Empresas Exportadoras – México
- BancoMext*

<http://www.bancomext.com/Bancomext/secciones/perfiles/pymex.html>

Bancomext ha diseñado una gama de productos y servicios financieros en apoyo a las Pequeñas y Medianas Empresas Exportadoras Mexicanas (PYMEX), así como a empresas relacionadas con el comercio exterior, generadoras de divisas y del ramo turístico, a través de una red de Intermediarios Financieros, con diferentes opciones de financiamiento que cubren necesidades de capital de trabajo, compra de materias primas, maquinaria y equipos, equipamiento, proyectos de inversión y cartas de crédito.

Adicionalmente, cuentan con diferentes fuentes de fondeo externas para financiar Proyectos Sustentables (Mejora Ambiental, Instalación de Mecanismos de Desarrollo Limpio, Protección y Mejora al Medio Ambiente y Generación de Energía Renovable) de largo plazo.

Beneficiarios:

Empresas o Personas Físicas con actividad empresarial Exportadoras Directas o Indirectas (Proveedor de gran exportador). Empresas Importadoras de materias primas o maquinaria.

Requisitos básicos:

- 2 años de Operación o experiencia en el giro.
- No encontrarse en concurso mercantil, suspensión de pagos o en estado de insolvencia.
- No presentar antecedentes negativos en buró de crédito.

ENTIDADES FINANCIERAS PARTICIPANTES:

⁴¹ Valores tomados al tipo de cambio promedio para el año 2011.

BBVA BANCOMER - PyMEs Comercio Exterior

Destinos	Activo Fijo y Capital de Trabajo
Moneda	Pesos
Monto(s) Máximos*	Desde MX\$50 mil (US\$3.760 o AR\$17.380) hasta MX\$15 millones (US\$1,1 millones o AR\$5,2 millones)
Plazo(s) / Periodo de Gracia	Hasta 36 meses Capital de Trabajo. Sin Gracia Hasta 60 meses Activo Fijo. Hasta 6 meses de Gracia
Tasa de interés y Comisiones	Comisión por apertura: Hasta 2.0% Tasas: En función del importe del crédito. Desde TIIE+5 hasta TIIE+15 (promedio TIIE + 9)* <i>*Tasas sujetas a cambio sin previo aviso</i> <i>*Tasa indicativa que no incluye otras comisiones</i>
Garantías	Obligación Solidaria con bienes inmuebles libres de Gravamen
Documentación Básica solicitada al Prospecto	Acta Constitutiva (en caso de Persona Moral) Identificación del solicitante en caso de PFCAE; Para persona Moral del Principal Accionista ó Representante Legal. Aplica también para Obligado Solidario. Información Financiera (Estados de Cuenta o Estados Financieros) del solicitante, con una antigüedad no mayor a seis meses. Alta de Hacienda. Solicitud de Crédito con autorización de consulta a Buró de Crédito. Carta (Formato) de Exportador / Importador.

* Valores tomados al tipo de cambio de referencia promedio para el año 2012.

SANTANDER - Crédito PyMEX MXN Financiamiento COMEX

Destinos	Créditos Revolventes para Capital de Trabajo. Créditos Simples para Capital de Trabajo y Activos Fijos.
Moneda	Pesos
Monto (s) máximos*	Hasta MX\$8.000.000 (US\$607.300 o AR\$2,8 millones)
Plazo (s) / Periodo de gracia	Hasta 6 meses para Créditos Simples
Tasa de interés y comisiones	Comisión del 1% sobre el monto total de la línea en la primer disposición y tasa de interés máxima de TIIE+16* <i>*Tasas sujetas a cambio sin previo aviso</i>
Garantías	Garantía Hipotecaria: Dependiendo del destino del crédito (si es para adquirir un inmueble) o bien, para plazos mayores a 36 meses y de acuerdo al análisis de la evaluación del crédito. Aval u Obligado Solidario: Con aforo declarado mínimo de 1 a 1. Para personas físicas de clientes de campañas pueden o no tener obligación solidaria
Documentación Básica solicitada al Prospecto	Para créditos nuevos: a) Solicitud de crédito o solicitud contrato de crédito debidamente firmada por el cliente. b) En caso de Personas Morales, acta constitutiva y sus modificaciones, así como poderes o dictamen jurídico elaborado por el Banco c) Copia de identificación oficial con fotografía de los intervinientes.

* Valores tomados al tipo de cambio de referencia promedio para el año 2012.

SANTANDER - Crédito PyMEX USD Financiamiento COMEX

Destinos	Créditos Revolventes para Capital de Trabajo. Créditos Simples para Capital de Trabajo y Activos Fijos.
Moneda	USD
Monto (s) Máximos	Hasta US\$1.000.000 (AR\$4,42 millones)
Plazo (s) / Periodo de Gracia	Hasta 6 meses para Créditos Simples
Tasa de interés y Comisiones	Comisión del 1% sobre el monto total de la línea en la primer disposición y tasa de interés máxima de Libor+9.90 * <i>*Tasas sujetas a cambio sin previo aviso</i>
Garantías	Garantía Hipotecaria: Dependiendo del destino del crédito (si es para adquirir un inmueble) o bien, para plazos mayores a 36 meses y de acuerdo al análisis de la evaluación del crédito. Aval u Obligado Solidario: Con aforo declarado mínimo de 1 a 1. Para personas físicas de clientes de campañas pueden o no tener obligación solidaria.
Documentación Básica solicitada al Prospecto	Para Nuevos Créditos: a) Solicitud de crédito ó Solicitud Contrato de crédito debidamente firmada por el cliente. b) En el caso de personas morales, acta constitutiva y sus modificaciones, así como poderes c) Copia de identificación oficial con fotografía de los intervinientes d) Estados de cuenta Bancarios (pueden o no ser consecutivos) y/o Último Estado Financiero y/o Última Declaración de Impuestos y/o Documento que evidencie capacidad de pago y/o inferencia de ingresos a través del Buró de crédito. e) Cédula de RFC o Alta de Hacienda

* Valores tomados al tipo de cambio promedio de referencia para el año 2012.

18. Programa de apoyo a empresas Desarrolladoras de Software – México – NAFIN

<http://www.nafin.com/>

El Programa de Apoyo a Empresas Desarrolladoras de Software abre una nueva ventana para las nuevas tecnologías, y sin importar si es micro, pequeña o mediana empresa, pone a disposición financiamiento en efectivo para acelerar la consolidación de la empresa como negocio. Es un programa de financiamiento para apoyar a las empresas desarrolladoras de software y servicios relacionados. Está destinado a empresas y personas físicas con actividad empresarial dedicadas al desarrollo de software y servicios relacionados. Este programa incluye también la subcontratación de personas desarrolladoras de software.

Ofrecer un crédito dirigido especialmente para empresas del sector de desarrolladores de software, el cual considera condiciones específicas de dichas empresas basadas en el capital humano.

Intermediario: HIRPYME

Beneficios para el usuario:

- Financiamiento dirigido al sector.
- Promoción directa a través de canales electrónicos.
- Atención por parte de personal especializado.

Características:

- Financiamiento para capital de trabajo o activos fijos.
- Plazo de hasta 48 meses.
- Hasta 3 meses de gracia de capital.
- Garantías según el tipo de crédito y aval del principal (es) accionista (as).
- Tasa de interés fija o variable, dependiendo del crédito.

Requisitos:

- Antigüedad mayor a un año, la cual podrá ser demostrable con la experiencia en el ramo del principal (es) socio (s) o funcionario (s).
- No contar con historial negativo en el Buró de Crédito.
- Situación financiera sana.
- Contar con los contratos de servicios o desarrollo.
- No entran en el programa empresas dedicadas exclusivamente, a la compra y venta de software.

*19. Capital de riesgo a través del Fondo de Fondos – México –
NAFIN⁴²*

<http://www.nafin.com/>

El programa de Inversión de Capital, a través del Fondo de Fondos, aporta recursos financieros, para fortalecer a las pequeñas o medianas empresas. Si la empresa requiere un socio que aporte capital a través de este programa, se puede asociar con un Fondo de Capital Privado y obtener asesoría de expertos profesionales que participarán en el desarrollo de la Empresa.

De esta forma obtendrá aportaciones de capital a través del Fondo de Fondos y de fondos de capital privado, para consolidar pequeñas y medianas empresas, además de asesoría de expertos financieros que contribuyen directamente a desarrollar el potencial de dichas empresas.

⁴² Todos los valores de este programa están tomados al tipo de cambio de referencia promedio para el año 2012.

El Fondo de Fondos es el único vehículo de la Banca de Desarrollo en México, que impulsa la promoción de la industria del capital de riesgo en el país. Es un mecanismo de inversión indirecta que tiene un efecto multiplicador de las inversiones y cuenta con la asesoría de expertos financieros.

Beneficios para el usuario:

- El respaldo y la marca del principal agente de inversión del Gobierno Federal, como inversionista ancla en el país, para levantar recursos en el exterior.
- Obtención de nuevas fuentes de recursos con asesoría de expertos.
- Características para invertir en Fondos de Capital Privado:
- Participación minoritaria con un límite máximo de capital aportado de US\$30 millones (AR\$132,6 millones).
- Período máximo de participación de 10 a 12 años.
- Políticas de administración y retornos conforme a las mejores prácticas internacionales.
- Participación variable, dependiendo de las características de cada inversión y del tipo de fondo.

Requisitos para los Fondos de Capital Privado:

- Contar con administradores de experiencia probada.
- Ser un Fondo con un capital objetivo mínimo de US\$50 millones (AR\$221,1 millones) o acorde a su política de inversión, y con compromisos en firme por un porcentaje importante de su capital objetivo.
- Ser un fondo que cuente con participación extranjera; invirtiendo principalmente en empresas mexicanas.
- Contar con un modelo de negocios.
- Cumplir con los requisitos, *due diligence* y autorizaciones del Fondo de Fondos.

Requisitos para las empresas apoyadas por los Fondos:

- Empresa que tenga potencial de crecimiento.
- Atención nichos de mercado.
- Ventas entre US\$20 y US\$150 millones anuales (entre AR\$88,4 millones y AR\$663,4 millones)
- Empresa rentable, que requiera inversión de capital temporal entre US\$10 y US\$30 millones en participación minoritaria (entre AR\$44,2 millones y AR\$132,6 millones).
- Disposición para aceptar un accionista activo y otorgar derechos de minoría.
- Contar con plan de negocios.
- Ser una empresa que cuente con equipo gerencial sólido, situación corporativa, financiera y legal sana; así como esquemas de salida viables.
- Cumplimiento del *due diligence* del Fondo de capital privado.

20. Industria de software – México – HIR PyME SOFOL

<http://www.hirpyme.com>

Programa Financiero para Empresas Desarrolladoras de la Industria del software

HIR PYME SOFOL está incorporada al Programa de Garantías NAFIN, con el diseño de un esquema por parte de la Secretaría de Economía, a través del Fondo Prosoft y con la participación de NAFINSA, para compartir el riesgos de crédito que HIR PYME SOFOL otorgue a empresas desarrolladoras de software y servicios relacionados, cuyo destino sea financiar capital de trabajo y equipamiento.

De esta manera, se han articulado esfuerzos en conjunto para la consolidación, fortalecimiento y expansión de la Industria del Software y Servicios Relacionados a través de HIR PYME SOFOL, como intermediario financiero especializado, pionero en apoyar a esta Industria en México.

SECTOR	TAMAÑO	# TRABAJADORES DIRECTOS
Dedicadas al desarrollo de software y servicios relacionados.	MICRO	1-10
	PEQUEÑA	11-50
	MEDIANA	51-250

1. Financiamiento para el Capital de Trabajo

DESTINO	Financiamiento para capital de trabajo, habilitación o Avío y cuenta Corriente.
TIPO DE CRÉDITO	Apertura de Crédito Simple y Habilitación o Avío.
MONTOS	Desde MX\$300.000 (US\$22.780 o AR\$104.260) hasta el equivalente en monto a 900,000 UDIS (US\$322.400 o AR\$1,4 millones).
PLAZOS	Hasta 48 meses, conforme a la duración del contrato, desarrollo o proyecto a financiar.
TASAS	La tasa Dependerá de los plazos y garantías del fondeo.
COMISIONES	De acuerdo a la duración del contrato, desarrollo o proyecto a financiar.
GARANTÍAS:	<ul style="list-style-type: none">- Propia del crédito.- Aval del principal de la empresa.- Cesión de derechos al cobro del contrato.- Garantía 2.0 a 1.0 con aforo.

2. Financiamiento para la adquisición de Activo Fijo

DESTINO	Financiamiento para la adquisición de activo fijo.
TIPO DE CRÉDITO	Refaccionario y/o Apertura de crédito simple.
MONTOS	Desde MX\$300.000 (US\$22.780 o AR\$104.260) hasta el equivalente en monto a 900,000 UDIS (US\$322.400 o AR\$1,4 millones).
PLAZOS	De acuerdo al activo fijo a financiar, acorde al período de recuperación de la inversión, hasta 5 años.
TASAS	La tasa dependerá de los plazos y garantías del fondeo.
COMISIONES	De acuerdo a la duración del contrato, desarrollo o proyecto a financiar.
GARANTÍAS	<ul style="list-style-type: none"> - Propia del crédito. - Aval del principal de la empresa. - Cesión de derechos al cobro del contrato. - Garantía 2.0 a 1.0 con aforo.
BIENES A FINANCIAR	<ul style="list-style-type: none"> Maquinaria. Equipo de cómputo. Equipo de transporte.

21. Industria Automotriz – México – HIR PyME SOFOL

<http://www.hirpyme.com>

1. Financiamiento de pedidos y ventas a crédito.

ACREDITADOS	Pequeñas y medianas empresas (PyMEs) de los sectores industrial, comercial y de servicios de acuerdo la clasificación definida por la Secretaría de Economía.
DESTINO	Financiamiento de pedidos y ventas a crédito, de acuerdo a su ciclo productivo.
TIPO DE CRÉDITO	Apertura de Crédito en Cuenta Corriente con garantía prendaria, habilitación o Avío.
MONTOS	Desde MX\$300.000 (US\$22.780 o AR\$104.260) hasta MX\$6 millones (US\$455.400 o AR\$2,1 millones).
PLAZOS	De acuerdo al ciclo productivo por periodos de 90 días y hasta 2 años (con renovación cada 90 días).
TASAS	La tasa Dependerá de los plazos y fondeo.
COMISIONES	Comisión de apertura y comisión por renovación de disposición.
GARANTÍAS	Aval del principal accionista de la empresa y prenda sin transmisión de posesión (STP) sobre el pedido y/o cuenta por cobrar con un aforo de 2.0 a 1.0 para el caso de pedidos y de 1.50 a 1.0 para el caso de cuentas por cobrar.
GASTOS	Todos los gastos inherentes a la contratación y a la inscripción de la prenda corren por cuenta del deudor.
PEDIDO ELEGIBLE	<ul style="list-style-type: none"> Que mencione la fecha de emisión y la fecha de entrega. Que sea emitido por un "comprador aceptable". Que el pedido estipule un anticipo. Que el plazo de entrega no exceda de 90 días. Que se tenga un buen historial en cuanto a la "no cancelación" de pedidos. Que se cuente con una buena experiencia en cuanto a la entrega oportuna y la aceptación de la mercancía, es decir, que se tenga un record bajo de devoluciones.

*Valores tomados al tipo de cambio promedio para el año 2012.

2. Financiamiento de activos fijos

ACREDITADOS	Pequeñas y medianas empresas (PyMEs) de los sectores industrial, comercial y de servicios de acuerdo a la clasificación definida por la Secretaría de Economía.
DESTINO	Financiamiento para la compra de activos fijos de las empresas.
TIPO DE CRÉDITO	Refaccionario y/o Apertura de Crédito Simple, habilitación o Avío.
MONTOS	Desde MX\$300.000 (US\$22.780 o AR\$104.260) hasta MX\$6 millones (US\$455.400 o AR\$2,1 millones).
PLAZOS	De acuerdo al activo fijo a financiar y acorde al período de recuperación de la inversión.
TASAS	La tasa de interés dependerá de los plazos, garantías y el fondeo.
COMISIONES	Comisión de apertura.
GARANTÍAS	Aval del principal accionista de la empresa y la prenda sin transmisión de posesión del bien a financiar en una proporción del 2.00 a 1.00
GASTOS	Todos los gastos inherentes a la contratación y a la inscripción de la prenda corren por cuenta del deudor.
BIENES A FINANCIAR	Maquinaria. Equipo de cómputo. Equipo de transporte.

**Valores tomados al tipo de cambio promedio para el año 2012.*

22. Proyectos Productivos – México – HIR PyME SOFOL

<http://www.hirpyme.com>

Este programa está orientado a detonar el financiamiento a proyectos productivos con recursos del FONDO PYME y de los Gobiernos Estatales, la Secretaría de Economía del Gobierno Federal, ha convenido promover el financiamiento a proyectos que fortalezcan la competitividad de las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPyMEs) establecidas en México y que promuevan su fortalecimiento como medio para detonar la creación y conservación de empleos.

ACREDITADOS	Pequeñas y medianas empresas (PyMEs) de los sectores industrial, comercial y de servicios de acuerdo a la clasificación definida por la Secretaría de Economía.
DESTINO	Financiamiento de maquinaria y equipo (hasta el 80% del valor factura sin IVA) con una antigüedad de adquisición no mayor a 3 meses de la firma del crédito.
TIPO DE CRÉDITO	Apertura de Crédito Refaccionario.
MONTOS	Desde MX\$300.000 (US\$22.780 o AR\$104.260) hasta MX\$1,5 millones (US\$114mil o AR\$521.300).
PLAZOS	60 amortizaciones.
TASAS	10% fija anual.
PAGO DE CAPITAL E INTERESES	Mensual vencido, sobre saldos insolutos.
COMISIONES	2.5% por una sola vez, pagadero antes de la primera disposición.
GARANTÍAS	Aval del principal accionista de la empresa.
GASTOS DE CONTRATACIÓN	Todos los gastos inherentes a la contratación y a la inscripción de la Garantía en el Registro Público de la Propiedad y Comercio (de la plaza que corresponda), corren por cuenta del deudor y serán pagaderos a la firma del contrato de crédito.
CONDICIÓN DEL HISTORIAL CREDITICIO	El Acreditado y el Aval deberán mostrar un sano historial en los Burós de Investigación Crediticia y Legal.
CONDICIONES DE SEGUIMIENTO	- El Acreditado deberá comprobar el destino del crédito antes de los 60 días posteriores al desembolso del crédito. - El Acreditado deberá mantenerse como socio activo de la CANACINTRA, durante la vida del crédito.

**Valores tomados al tipo de cambio promedio para el año 2012.*

23. Agroindustria – México – HIR PyME SOFOL

<http://www.hirpyme.com>

Las actividades financiadas por Hir Pyme son empresas relacionadas con la Agricultura, la Ganadería, el sector Forestal y otras ramas productivas ligadas a la cadena agroindustrial. Fomentando así el desarrollo y crecimiento económico del sector rural por medio del apoyo a empresas que estén ubicadas en zonas rurales.

HIR PYME ofrece a sus clientes créditos para apoyar el capital de trabajo y el equipamiento de acuerdo con el ciclo productivo del acreditado bajo siguientes etapas:

- I.- Adquisición de insumos (pedidos).
- II.- Transformación y/o valor agregado de dichos insumos (producción).
- III.-Comercialización y/o ventas

Para financiar dicho ciclo, utilizan créditos destinados a cubrir necesidades de las etapas I y III, con los siguientes productos:

- 1.- Apertura de crédito en cuenta corriente con garantía prendaría sin transmisión de posesión.
- 2.- Apertura de crédito simple con garantía prendaría sin transmisión de posesión.
- 3.- Crédito de Habilitación o Avío con garantía prendaría sin transmisión de posesión.
- 4.- Crédito Refaccionario con garantía prendaría sin transmisión de posesión.

ACREDITADOS: Pequeñas y medianas empresas (PYMES) de los sectores agroindustrial y PYMES ubicadas en zonas rurales.

Sector	Tamaño	# Trabajadores
INDUSTRIA	MICRO	10
	PEQUEÑA	11-50
	MEDIANA	51-250
COMERCIO	MICRO	10
	PEQUEÑA	11-30
	MEDIANA	31-100
SERVICIOS	MICRO	10
	PEQUEÑA	11-50
	MEDIANA	51-100

1. Financiamiento de capital de trabajo

DESTINO	Financiamiento de pedidos y de sus ventas a crédito, de acuerdo a su ciclo productivo (Pago de Insumos, Compra de Materias Primas o Compra de Mercancía).
TIPO DE CRÉDITO	Apertura de crédito en cuenta corriente con garantía prendaría. Apertura de crédito simple con garantía prendaría. Crédito de Habilitación y avío con garantía prendaría.
MONTO	Desde MX\$300.000 (US\$22.780 o AR\$104.260) hasta MX\$6 millones (US\$455.400 o AR\$2,1 millones).
PLAZOS	De acuerdo al ciclo productivo por periodos hasta de 36 meses.
TAZAS	La tasa Dependerá de los plazos y garantías del fondeo.
COMISIONES	Comisión de apertura (Que es dividida en 2 la comisión por apertura y la comisión por la investigación del Crédito) Comisión por renovación.
GARANTÍAS	Aval del principal de la empresa y prenda sin transmisión de posesión (STP) sobre el pedido y/o la cuenta por cobrar y/o garantía hipotecaria con un aforo de 2.0 a 1.0
GASTOS	Todos los gastos inherentes a la contratación y a la inscripción de la prenda corren por cuenta del deudor.

**Valores tomados al tipo de cambio promedio para el año 2012.*

2. Financiamiento de activos fijos

DESTINO	Financiamiento para la compra de activos fijos de las empresas.
TIPO DE CRÉDITO	Refaccionario y/o Apertura de crédito simple.
MONTOS	Desde MX\$300.000 (US\$22.780 o AR\$104.260) hasta MX\$6 millones (US\$455.400 o AR\$2,1 millones).
PLAZOS	De acuerdo al periodo de recuperación de la inversión o máximo 5 años.
TASAS	La tasa dependerá de los plazos y el fondeo.
COMISIONES	Comisión de apertura.
GARANTÍAS	Aval del principal de la empresa y la prenda sin transmisión de posesión del bien a financiar y/o garantía hipotecaria en una proporción del 2.00 a 1.00
GASTOS	Todos los gastos inherentes a la contratación y a la inscripción de la prenda corren por cuenta del deudor.
BIENES A FINANCIAR	Maquinaria. Equipo de cómputo. Equipo de transporte.

**Valores tomados al tipo de cambio promedio para el año 2012.*

24. Apoyo a la Inversión – México – FONAES

- Apoyos en efectivo para abrir o ampliar un negocio:

Es el apoyo que se otorga en efectivo para abrir o ampliar un negocio, incluyendo Capital de Inversión y Capital de Trabajo.

- Apoyos para garantizar un crédito destinado a abrir o ampliar un negocio:

Es el apoyo que se otorga para constituir una garantía líquida que permita a las empresas sociales la obtención de un crédito para abrir o ampliar un negocio, incluyendo Capital de Inversión y Capital de Trabajo.

- Apoyos para desarrollar negocios y fortalecer negocios establecidos:

Son los apoyos que otorga FONAES, a través de servicios de desarrollo empresarial y comercial, para desarrollar negocios de la población objetivo y para fortalecer negocios ya establecidos por personas físicas, grupos o empresas sociales que han recibido previamente un apoyo de FONAES para abrir o ampliar un negocio.

- Apoyos para fortalecer los negocios establecidos de personas físicas, grupos y empresas sociales, gestionados por las organizaciones sociales para sus agremiados:

Son los apoyos que otorga FONAES para fortalecer, a través de capacitación, asesoría y asistencia técnica, a los negocios ya establecidos con apoyos de FONAES, por personas físicas, grupos o empresas sociales y que son gestionados por organizaciones sociales, gremiales o centrales campesinas, a favor de sus agremiados.

- Apoyos para el desarrollo y consolidación de las organizaciones sociales que promueven la creación y fortalecimiento de empresas sociales:

Son los apoyos que otorga FONAES para fortalecer la capacidad técnica y operativa de las organizaciones sociales, a efecto de que promuevan la creación y fortalecimiento de empresas sociales.

En el año 2011 la inversión promedio por beneficiario para abrir o ampliar un negocio fue de MX\$50.586 (US\$4.070 o AR\$16.800). El total ejercido por el programa FONAES ascendió en ese año a MX\$2.000 millones (US\$151,8 millones o AR\$695 millones)⁴³.

25. Programa Easy - UE – Comisión europea

<http://www.earlystageinvestors.org>

El programa de Inversores en etapas iniciales para empresas de alto crecimiento (EASY) es el punto de encuentro para los inversores en fase inicial y empresas innovadoras que buscan capital de riesgo de toda Europa. Greater London Enterprise (GLE) y una asociación de 17 organizaciones de 11 países europeos diferentes componen los actores clave en EASY. EASY es apoyado además por la iniciativa Pro INNO lanzada por la DG de Empresa e Industria.

Productos / Servicios

El kit de herramientas EASY ha sido desarrollado para hacer frente a problemas mediante la utilización de la experiencia de los socios de EASY en apoyar el proceso de inversión en fases iniciales y adaptando esto para apoyar las necesidades de inversión transfronteriza (abordando las acciones de los inversores y emprendedores).

Las herramientas que se establecen en el kit de herramientas EASY incluyen:

- ✓ *Un juego de herramientas para apoyar la disposición para la inversión y la preparación de los emprendedores, que comprende una herramienta de autoevaluación y diagnóstico de disposición para la inversión; taller y programa de entrenamiento*

La herramienta de diagnóstico de disposición para la inversión ayuda a preparar a los empresarios para la inversión internacional. Se basa en una revisión de los actuales

⁴³ Valores tomados al tipo de cambio promedio para el año 2011.

modelos de buenas prácticas en toda Europa y tiene en cuenta los principales aspectos estratégicos en cuatro secciones, evaluación de la compañía, asuntos financieros, el equipo de gestión y estudios de mercado.

Además del diagnóstico, el modelo EASY esboza un marco para la preparación directa de las empresas en disposición para la inversión a fin de ayudarles a seguir adelante para acceder a la inversión internacional. Esto incluye el contenido básico y el enfoque para la organización de un taller de preparación para la inversión y un modelo para el apoyo técnico y la presentación efectiva de tono para la presentación de las empresas a los inversores internacionales.

El kit de herramientas Disposición para la Inversión EASY ha sido desarrollado por META Group e IBAN, la Red Italiana de Business Angels.

- ✓ *Proceso de selección de perfiles de importantes empresas a nivel internacional enfocadas a asistir a eventos transfronterizos y la selección de documentación pertinente para apoyar las presentaciones a los inversionistas*

Los socios EASY han desarrollado un conjunto de criterios básicos para identificar las empresas adecuadas en un resumen ejecutivo “proforma” que ofrece la base para la selección de propuestas empresariales pertinentes, que están referidas a los criterios mínimos básicos. El resumen ejecutivo proporciona el marco para la presentación de información coherente a los inversores que asisten a los eventos transfronterizos que permiten la identificación y análisis de las propuestas de negocio que son de interés para ellos.

Los requisitos de selección acordados por EASY para acontecimientos transfronterizos incluyen al sector, la gestión, productos/servicios, modelo de negocio, el mercado, la inversión y el inversor.

El desarrollo del marco de selección y elaboración de perfiles fue dirigido por HPG.

- ✓ *Kit de herramientas para la valoración y el modelo de valuación para las empresas apropiadas para la inversión internacional (usado por el empresario y el intermediario)*

La herramienta de valoración EASY permite al empresario identificar los factores y variables relevantes para asegurar que el negocio puede ser efectivamente valorado con el propósito de presentar el negocio de una manera creíble y consistente a los inversionistas. La herramienta es importante para que los inversionistas puedan entender

las finanzas empresariales en el debido proceso de diligencia. Para los inversores esto también proporciona confianza en la evaluación de una propuesta de negocio que es de un país y mercado diferente.

La herramienta consta de tres módulos para empresas: construir sus finanzas, conozca su salida y valoración; además hay una sección específica para que los inversores entiendan el proceso de valuación.

El diseño y desarrollo de la Herramienta de Valoración EASY transfronteriza se ha llevado a cabo por NESTA en nombre de los socios de EASY.

- ✓ *Marco de diligencia y proceso para apoyar la estructuración eficaz de acuerdos internacionales y el seguimiento de las inversiones transfronterizas para los gestores de fondos e inversores*

El marco de diligencia EASY permite a los inversionistas, empresarios e intermediarios acordar los parámetros básicos para llevar a cabo la debida diligencia para apoyar la estructuración transfronteriza de acuerdos, proporcionando una lista de control que actúa como punto de referencia, e incluye aspectos corporativos y organizacionales; legal; análisis financiero, técnico y de mercado; competencia y comparaciones. El proceso de debida diligencia se verá facilitado por la plataforma seguimiento de acuerdos de inversión y permitirá a los inversores interactuar con el empresario y otros inversores para reunir documentación básica, compartir información y puntos de vista y obtener toda la información relevante del empresario. La lista de verificación de diligencia debida se ha desarrollado por Capital Growth GLE en nombre de los socios.

Plataforma de seguimiento de acuerdos internacionales

Una plataforma en línea, el Foro de Inversión EASY, se ha establecido para ayudar en el seguimiento de acuerdos transnacionales. Permite la interacción entre los inversores y las empresas, lo que apoya el actual proceso de debida diligencia después de los acontecimientos. A través del sitio, se puede seguir el progreso de las ofertas, compartir información sobre la diligencia debida, ver interés de los inversores y hacer preguntas a los empresarios.

La Plataforma ha sido desarrollada por Capital Growth GLE con el apoyo técnico de Digital White.

- ✓ *Marco de Normas de Calidad*

Un área clave de interés para la asociación EASY es la creación de un marco de calidad para la inversión a través de las fronteras, incluida la cuestión de sindicación. Los inversores y los intermediarios fueron encuestados con el fin de identificar los desafíos y obstáculos que frenan la inversión transfronteriza e identificar modelos de buenas prácticas. Estas consultas han identificado los elementos clave de un código de conducta, que detalla los comportamientos, acciones y responsabilidades entre los inversores en relación con el cierre de un acuerdo transfronterizo.

26. Acceso a las TIC - UE - EBAN

<http://www.access-ict.com/site/>

La Red Europea de Business Angels (EBAN por su sigla en inglés) es una asociación sin ánimo de lucro que representa los intereses de los inversores informales, las redes de inversores *ángeles* (BAN por su sigla en inglés), los fondos semilla y otras entidades involucradas en la reducción de la brecha de equidad en Europa. EBAN fue creada con la colaboración de la Comisión Europea en 1999 por un grupo de BAN pioneras en Europa y EURADA (Asociación Europea de Agencias de Desarrollo).

Acceso a las TIC es una iniciativa dirigida a PyMEs TIC en etapas iniciales y a los proyectos de investigación de las TIC que han llegado a través de los Programas de I+D (6PM y 7PM) de la Unión Europea, que están en busca de fondos de inversores de capital de riesgo.

Acceso a las TIC proporciona el apoyo necesario para permitir innovaciones relacionadas a las PyMEs TIC y que sean aptas de prepararse para la inversión a través del entrenamiento y el mentoreo. El proyecto actúa como un eje entre las PyMEs TIC y los inversores interesados en acceder a ofertas de Propiedad Intelectual y fuerte potencial de crecimiento.

Los objetivos principales de este proyecto son:

- Para los emprendedores TIC: sensibilizarlos acerca de los requisitos de los inversores en las TIC, la importancia de la Propiedad Intelectual, entrenamiento y mentoreo para convertirse en emprendedores listos para recibir inversiones y su introducción a los eventos de inversión
- Para inversores *ángeles* y de capital de riesgo en las TIC: proporcionarles una fuente sin precedentes de flujo de operaciones y presentarles nuevas propuestas de inversión de toda Europa, para crear una red sustentable de inversores en TIC

Al final del proyecto, esta plataforma consistirá en una red activa de varios inversionistas, con el apoyo de una plataforma web en línea incluyendo las herramientas y soluciones para que tengan acceso sustentable a la información sobre las PYME que participan de proyectos del Programa Marco.

Proceso del proyecto:

- Mapeo de las pymes TIC e inversores en TIC en Europa
- Selección de PYME listas para la inversión y Proyectos de Investigación
- Entrenamiento/mentoreo de las mejores PyMEs TIC y Proyectos de Investigación
- Introducción de las mejores PyMEs TIC y proyectos de investigación en los acontecimientos de inversión en toda Europa
- Difusión del proyecto en curso en grupos de TIC y en eventos relevantes en toda Europa

Acceso a las TIC tratará de seleccionar cerca de 300 empresas del sector TIC de un grupo de 1000 (PYME de la UE) que estén identificadas como productos/servicios de interés comercial y que estén listos para la inversión. Luego usará un panel de expertos y mentores para identificar y entrenar a los mejores 75 para ser conectados a diferentes oportunidades de inversión en toda Europa.

Como parte del proyecto, un juego de herramientas TIC para las PYME fue creada con el objetivo de ayudar a las PyMEs TIC en fase inicial a navegar por el mundo del financiamiento de etapas iniciales. El kit de herramientas guía a las PyMEs a través de los pasos más importantes que se necesitan llevar a cabo para convertirse en PyMEs listas para la inversión. Las herramientas tienen en cuenta los desafíos y oportunidades que una PYME TIC tiene que enfrentar, e incluyen estudios de casos y consejos de los inversores y empresarios.

El Tool Kit se encuentra disponible en:

http://www.access-ict.com/site/images/stories/ict-fm_toolkit.pdf

27. Programa EUROSTARS – UE – Eureka Networks

<http://www.eurostars-eureka.eu/>

Los Proyectos Individuales EUREKA están orientados a I+D e involucran socios procedentes de al menos dos países miembros de EUREKA, a menudo PyMEs.

La financiación de los distintos proyectos de I+D orientadas al mercado representa, por mucho, la principal actividad de la red EUREKA. Es la principal herramienta de financiación europea para las grandes empresas y centros de investigación que quieran hacer negocios a través de la tecnología.

Participantes de Proyectos:

- Grandes empresas: 290
- PYMEs: 881
- Institutos de investigación: 224
- Universidades: 310
- Gobierno/Administración Nacional: 21
- Número total de organizaciones que participan en los proyectos EUREKA: 1770

Presupuesto:

- Número de proyectos en ejecución: 490
- Presupuesto total para estos proyectos: € 774 mil millones (que equivale a US\$994 mil millones y a AR\$4.518 mil millones, al tipo de cambio de referencia promedio para el año 2012)

El Programa Eurostars es un programa conjunto entre EUREKA y la Comisión Europea y el primer programa europeo de financiación y apoyo dedicado específicamente a la realización de investigación por parte de las PYME. Eurostars estimula a las PyMEs para dirigir la investigación con colaboración internacional y proyectos de innovación facilitando el acceso al apoyo y la financiación.

Los Proyectos Eurostars son colaborativos, lo que significa que deben involucrarse al menos dos participantes (personas jurídicas) de dos Estados diferentes. Además, el principal participante (el que lidera el proyecto) debe ser una PYME que realice actividades de investigación.

El Programa Eurostars define a una PYME que realiza actividades de investigación como aquella que dedica al menos un 10% de su volumen de negocios o equivalente a tiempo completo para actividades de investigación.

Eurostars es un programa de abajo hacia arriba, lo que significa que las solicitudes de proyectos se aceptan de cualquier dominio tecnológico, para cualquier mercado. La única restricción es que el resultado del proyecto debe estar destinado a fines civiles.

Hay algunos criterios de elegibilidad a cumplir para aplicar al programa Eurostars. Este es un resumen de los diferentes criterios:

- El proyecto debe cumplir con los criterios de EUREKA: se puede tratar cualquier tecnología, pero debe tener un propósito civil y debe tener por objeto el desarrollo de un nuevo producto, proceso o servicio.
- El líder debe ser una PYME que desarrolle actividades de I+D
- Todos los candidatos deben cumplir con la definición de la UE para ser una PYME
- El líder PYME debe ser de un Estado miembro de Eurostars
- Tiene que haber al menos otro participante de otro país perteneciente a Eurostars
- Las PYMES que realizan I+D deben hacerse cargo del 50% del costo total del proyecto
- Ningún socio o país puede llevar a cabo más del 75% del costo total del proyecto
- La duración del proyecto es de 3 años o menos
- La introducción al mercado se prevé en un plazo de 2 años después de finalizar el proyecto

Se utilizan tres criterios para la evaluación de una solicitud de proyecto:

- Evaluación Básica
- Tecnología e innovación
- Mercado y competitividad

La evaluación básica se relaciona con la sociedad y los socios y la estructura del proyecto. Tiene que ver con el plan de trabajo del proyecto y las capacidades de los socios en relación con sus tareas en el proyecto. La tecnología y la innovación se relacionan con el grado de innovación y la exigencia de que el proyecto debe implicar altos avances tecnológicos. El mercado y la competitividad se relacionan con el mercado objetivo, la rentabilidad de los resultados del proyecto y las ventajas competitivas de los socios implicados.

Cada participante recibe fondos de acuerdo con las normas nacionales de financiación. Las normas de financiación nacionales para cada país miembro se pueden encontrar en la página web de Eurostars.

What
is a Eurostars project ?

Who
can apply for Eurostars funding ?

Where
can I find further information on Eurostars ?

When
is the next deadline for submission of Eurostars applications?

Why
applying for the Eurostars Programme ?

Where can I find the contact details for further assistance on Eurostars?

Thirty-three countries currently participate in the Eurostars Programme through the EUREKA network of national offices. In each participating country, different national funding rules apply.

To find out who is your local contact and for further information on national funding rules, click on a participating country name below.

[Austria](#), [Belgium](#), [Bulgaria](#), [Croatia](#), [Cyprus](#), [Czech Republic](#), [Denmark](#), [Estonia](#), [Finland](#), [France](#), [Germany](#), [Greece](#), [Hungary](#), [Iceland](#), [Ireland](#), [Israel](#), [Italy](#), [Latvia](#), [Lithuania](#), [Luxembourg](#), [Malta](#), [the Netherlands](#), [Norway](#), [Poland](#), [Portugal](#), [Romania](#), [Slovak Republic](#), [Slovenia](#), [Spain](#), [Sweden](#), [Switzerland](#), [Turkey](#), [United Kingdom](#).

Even if your organisation is based outside of the member countries of Eurostars, you may still be eligible to participate in a Eurostars project in addition to the minimum of two participants established in two different Eurostars member countries. To get more information on possible participation in a Eurostars project, please contact your EUREKA national office.

28. InnoVest – UE – Eureka Networks

<http://innovest.eurekanetwork.org/Innovest/>

Las opciones de financiación de segunda ronda son cruciales para las empresas que buscan llevar sus productos y servicios al mercado. EUREKA conoce que a menudo hay una brecha entre la I + D y la fase de lanzamiento al mercado, y la financiación privada es frecuentemente la respuesta.

Encontrar nuevas fuentes de financiación para proyectos innovadores de I + D es una prioridad para EUREKA. El InnoVest está diseñado para ampliar el acceso de las empresas de EUREKA al financiamiento complementario al prestado por los regímenes de ayuda existentes por parte de los gobiernos. El InnoVest ayuda a hacer coincidir las empresas con los inversores privados a través de eventos especiales y un nuevo motor de búsqueda web, facilitando la exposición de las empresas a los inversores potenciales.

A través de una base de datos y una herramienta de búsqueda en la página web, es posible encontrar compañías e inversores privados.



Doing business
through technology

copyright © EUREKA Secretariat AISBL 2011

FOLLOW INNOVEST  

29. Mecanismo de financiación PYME – UE – BERD

<http://www.ebrd.com/pages/sector/financial/sme.shtml>

En abril de 1999, el BERD y la Comisión Europea pusieron en marcha el Mecanismo de Financiación PYME para las micro, pequeñas y medianas empresas que operan en los países candidatos a la adhesión de la UE de Europa Central y Oriental. Esto incluye a Bulgaria, República Checa, Estonia, Hungría, Letonia, Lituania, Polonia, Rumania, Eslovaquia y Eslovenia.

El Mecanismo de financiación de las PYME canaliza €846 millones (que equivalen a US\$1.086 millones y a AR\$4.938 millones, al tipo de cambio de referencia promedio para el año 2012) mediante préstamos a los bancos locales, compañías de leasing y las inversiones en fondos de capital privado.

Préstamos y leasing

Los bancos locales y compañías de leasing se centran en financiar a las PYME en el extremo inferior del espectro de tamaño. El promedio de los préstamos/leasing a un banco participante o empresa de arrendamiento es de entre €5-15 millones (que equivalen a US\$6-19 millones y a AR\$29-88 millones, todos los valores tomados al tipo de cambio de referencia promedio para el año 2012). La financiación otorgada

normalmente es para pequeñas empresas con hasta 100 empleados (€30.000-100.000 que equivalen a US\$38.522-128.406 y a AR\$175.120-583.733) y las microempresas con menos de 10 empleados (hasta €30.000 que equivalen a US\$38.522 y a AR\$175.120).

Los bancos y las empresas de arrendamiento financiero se seleccionan sobre la base de su fortaleza financiera, la red de sucursales, el conocimiento de sus clientes y, lo más importante, su compromiso de participar en préstamos sustentables a las PYME.

El subsidio de la UE cubre los gastos de funcionamiento, lo que compensa a los bancos y compañías de leasing por los costos iniciales relacionados con los préstamos para PyMEs. La subvención también financia la asistencia técnica destinada a:

- Reclutamiento y capacitación del personal de los bancos en la evaluación de pequeños préstamos, supervisión y administración
- Mejorar los sistemas de información
- Fortalecimiento de las capacidades de gestión tales como el marketing y la gestión de relaciones con los clientes PYME.

Capital

Los fondos de renta variable oscilan entre €12-20 millones (que equivalen a US\$15-26 y a AR\$70-117, al tipo de cambio de referencia promedio para el año 2012), y la financiación máxima por entidad se limita a € 1 millón (que equivale a US\$1,3 y a AR\$5,8) para una participación minoritaria. Los fondos son administrados por gestores de fondos independientes que se encargan de la obtención de capital privado.

La contribución de la UE está estructurada para proporcionar incentivos para superar la reticencia del sector privado sobre la inversión en las PYME y para permitir que el Mecanismo atraiga a gestores competentes de los fondos.

Los fondos utilizan toda la gama de instrumentos de capital y cuasi-capital y normalmente ocupan posiciones minoritarias (10 - 49%). Sin embargo, aseguran los derechos que les permitan ejercer el gobierno corporativo a través de la cartera PYME.

30. JEREMIE – UE – Dir. General de Política Regional (CE)

http://ec.europa.eu/regional_policy/thefunds/instruments/jeremie_en.cfm

http://www.eif.europa.eu/what_we_do/jeremie/index.htm

Recursos Europeos Conjuntos para las Microempresas y las PYME (JEREMIE por su sigla en inglés), es una iniciativa de la Comisión Europea desarrollada junto con el Fondo Europeo de Inversiones. Su finalidad es promover el uso de instrumentos de ingeniería financiera para mejorar el acceso de las PYME a la financiación a través de las intervenciones de los Fondos Estructurales.

Los países de la UE pueden utilizar parte de los Fondos Estructurales europeos asignados para invertir en instrumentos reembolsables como fondos de capital riesgo, de préstamo o de garantía.

Dichos fondos pueden apoyar:

- la creación de nuevas empresas o la expansión de las existentes;
- el acceso de las empresas (particularmente PYME) al capital de inversión, con el fin de modernizar y diversificar sus actividades, desarrollar nuevos productos, y garantizar y ampliar su acceso a los mercados;
- la investigación y el desarrollo orientados a la empresa, la transferencia de tecnología, la innovación y el espíritu empresarial;
- la modernización tecnológica de las estructuras productivas para contribuir a alcanzar los objetivos de una economía baja en emisiones de carbono;
- las inversiones productivas que permitan la creación y el mantenimiento de empleos estables.

Las contribuciones del Fondo Europeo de Desarrollo Regional (FEDER) se asignan a fondos de préstamos, de garantía o de capital riesgo para invertir en empresas. Estas inversiones pueden adoptar la forma de acciones, préstamos y/o garantías.

Los beneficios generados por las inversiones se reinvierten en empresas. De esta manera, una reserva de fondos se puede reutilizar varias veces, contribuyendo así a reciclar los fondos públicos, impulsar la participación del capital privado e incrementar la sostenibilidad y el impacto de los recursos públicos asignados a las PYME.

Por otro lado, las autoridades de gestión también pueden optar por canalizar los recursos del programa a través de fondos de cartera, creados para invertir en varios fondos de inversión. Esta opción, aunque no obligatoria, ofrece la ventaja de permitir a las autoridades de gestión delegar en profesionales expertos algunas de las tareas necesarias para la aplicación de JEREMIE.

En los primeros 3 años de operaciones (2007-2010), se comprometieron 3.100 millones de euros (equivalentes a US\$4.100 millones y a AR\$16.065 millones aproximadamente, al tipo de cambio de referencia promedio para el año 2010) en el programa JEREMIE. En ese periodo se asistieron a 2441 PyMEs, por montos promedios que van desde los 400 mil (equivalentes a US\$530 mil y a AR\$2,7 millones aproximadamente) hasta 1,5 millones de euros (equivalentes a US\$2 millones y a AR\$10,3 millones aproximadamente).

31. JASMINE – UE – Dir. General de Política Regional (CE)

http://ec.europa.eu/regional_policy/thefunds/instruments/jasmine_en.cfm

http://www.eif.org/what_we_do/microfinance/JASMINE/index.htm

Acción Conjunta en Apoyo de las Instituciones de Microfinanciación en Europa (JASMINE por su sigla en inglés) es la cuarta iniciativa conjunta de la Comisión, el Banco Europeo de Inversiones (BEI) y el Fondo Europeo de Inversiones (FEI). Se creó para:

- mejorar la capacidad de los proveedores de microcréditos/instituciones microfinancieras (IMF) en distintos campos, como la buena gobernanza, los sistemas de información, la gestión del riesgo y la planificación estratégica;
- ayudarles a ser operadores sostenibles y viables en el mercado de los microcréditos.

La primera fase consiste en proporcionar asistencia técnica mediante la evaluación y la formación de quince proveedores de microcréditos no bancarios, seleccionados a través de una convocatoria de manifestación de interés por el Fondo Europeo de Inversiones (FEI). En un llamado subsiguiente se determinarían hasta treinta proveedores de microcréditos no bancarios a los que destinar la asistencia técnica de JASMINE.

El Fondo Europeo de Inversiones (FEI) desempeña un papel fundamental en la aplicación de la iniciativa JASMINE mediante:

- la organización de la asistencia técnica (cofinanciada por la Comisión Europea) para apoyar el desarrollo de instituciones microfinancieras (IMF);
- la concesión de apoyo financiero para las operaciones de préstamo (recursos del BEI) y capital inicial (recursos de la UE).

Los proveedores de microcréditos / instituciones microfinancieras seleccionados por el FEI se beneficiarán de una gama de servicios gratuitos. Estos servicios comprenden en particular:

- una evaluación / diagnóstico de la estructura, organización y modo de actuación de las IMF seleccionadas o una clasificación realizada por agencias especializadas;
- formación a medida para el personal y gestión de las IMF seleccionadas a cargo de consultores expertos en función del ejercicio de evaluación / clasificación.

Además, se crearán servicios de apoyo a las empresas, como bases de datos en línea, asesoramiento sobre buenas prácticas y un servicio de información sobre JASMINE y sobre los microcréditos. Todas las IMF podrán acceder a ellos. También se está elaborando un código de conducta voluntario para las IMF.

Creado en el año 2007, para junio del 2011 ya se habían comprometido 1.800 millones de euros, (equivalentes a US\$2.400 millones y a AR\$12.300 millones aproximadamente, al tipo de cambio de referencia promedio para el año 2011) a través de 18 fondos *holding*.

32. Joint European Venture (JEV) – UE – Comisión europea⁴⁴

<http://cordis.europa.eu/finance/src/jev.htm>

El programa Empresas Conjuntas Europeas (Joint European Ventures - JEV) es parte de la Iniciativa de Crecimiento y Empleo de la Comisión Europea. Su objetivo es la prestación de ayudas económicas para la creación de empresas conjuntas transnacionales por parte de PyMEs innovadoras en la UE. Estas ayudas son distribuidas indirectamente a través de bancos y otras instituciones financieras en los Estados Miembros bajo la administración general de los servicios de la Comisión. Una cifra indicativa de 80-100 millones de euros (que equivalen a US\$103-128 millones y a AR\$467-584 millones) fue la destinada para este programa durante el período 1998-2000.

⁴⁴ Todos los valores de este programa están tomados al tipo de cambio de referencia promedio para el año 2012.

El concepto de un "joint venture" debe interpretarse en sentido amplio, es decir, cualquier forma de consorcio, asociación o empresa conjunta de una actividad industrial, de servicios, comercial o de carácter artesanal.

La Joint Venture debe estar relacionada con la creación de nuevas actividades económicas, lo que implica inversión y creación de empleo en la Comunidad y puede adoptar cualquier forma de asociación entre al menos dos PyMEs o emprendedores, en el ámbito de la industria, servicios, comercio u oficio, de dos diferentes Estados Miembros. Si uno de los socios posee más del 75% del capital común del Joint Venture el proyecto no será elegible.

La contribución de la UE se destina a cubrir algunos de los gastos relacionados con la creación de una empresa conjunta. La cantidad (máx. 100.000 euros por proyecto que equivalen a US\$128.406 y a AR\$583.733) y los términos de esta contribución son los siguientes:

- La primera parte de la contribución cubre hasta el 50% de los gastos subvencionables, en forma de anticipo reembolsable, con un límite máximo de 50.000 euros (que equivalen a US\$64.203 y a AR\$291.866).
- Los gastos elegibles son aquellos relacionados con la concepción y la creación de Joint Venture transnacional creado por PyMEs europeas. Estos incluyen los gastos del estudio de mercado, la preparación del marco legal y el plan de negocio, el análisis del impacto ambiental, así como cualesquiera otros gastos que son esenciales para la creación del Joint Venture.
- La segunda parte de la cotización cubre hasta el 10% del importe total de la inversión realizada.

La contribución de la UE se abonará a la PYME, a través de uno de los intermediarios financieros seleccionados, en los siguientes términos:

- En el caso del 50% de los gastos subvencionables: un anticipo reembolsable del 50% (máximo 25.000 euros que equivalen a US\$32.101 y a AR\$145.933) se realizará previa presentación de los justificantes de todos los gastos incurridos y sobre la base de un informe final de evaluación que permita una evaluación de la viabilidad de la empresa conjunta, así como la inversión prevista. Después de la aceptación de dichos documentos por la Comisión Europea, el anticipo reembolsable se convertirá en subvención.
- En el caso de la contribución a la inversión: Un pago adicional limitado al 10% de la inversión se realizará después de que la inversión se ha completado y de que se presenten pruebas de que la nueva actividad se ha iniciado.

Cualquier PYME que se beneficie del tercer pago (10% de la inversión) deberá presentar a la Comisión Europea, por un período de 5 años, la información sobre las actividades del Joint Venture creado y, en particular, sobre el número de empleos creados.

33. Línea de crédito para el fomento de las PYMES mediante la compra de bienes y servicios de origen italiano - Italia⁴⁵

En el marco de la cooperación bilateral, Italia ha concedido un préstamo blando a Túnez que ascendió a 36,5 millones de euros (Equivalente a AR\$189,12 millones y US\$47,09 millones) en favor de las PYME de Túnez, para la compra de bienes y servicios de origen italiano. Dentro de los primeros meses de 2010, sin embargo, tras el agotamiento de esta primera línea de crédito, Italia- Túnez, dará un segundo préstamo para ayudar a 73 millones de euros (Equivalente a AR\$378,24 millones y US\$96,69 millones) . El Ministerio de Relaciones Exteriores se ha comprometido recientemente a añadir otros 50 millones de euros (Equivalente a AR\$259,07 millones y US\$66,22 millones) para las líneas de crédito existentes. Adicional otros 50 millones han sido programados para financiar los contratos de suministro adicional, pero en este caso, a través de licitación pública.

Monto del crédito: El crédito máximo para cada promotor, aunque dividida en varias transacciones y contratos, no excederá de 2,1 millones (Equivalente a AR\$10,88 millones y US\$2,78 millones). La subvención mínima se fija en 100.000 euros (Equivalente a AR\$518.134 y US\$132.450 dólares).

Condiciones de crédito: Las condiciones de concesión de créditos a los beneficiarios finales son los siguientes:

- Tasa de interés del 3,25% como máximo por año, incluyendo los gastos bancarios en euros;
- Tasa de interés de 6,25% como máximo por año, incluyendo los gastos bancarios y de cambio de cobertura de crédito en dinares;
- Período de pago: un máximo de diez años;
- Período de gracia: hasta tres años

Fuente: www.ambtunisi.esteri.it

⁴⁵ Todos los valores de este programa están tomados al tipo de cambio de referencia promedio para el año 2012.

34. Fondo Rotatorio de Iniciativa Económica (FRIE) – Italia – Región FVG

<http://www.regione.fvg.it/rafvf/cms/RAFVG/economia-imprese/industria/FOGLIA22/>

El Fondo Rotatorio de Iniciativa Económica (FRIE - Fondo di Rotazione Iniziative Economiche), otorga préstamos subvencionados a las empresas para programas de inversión de una duración máxima de 10 años. Corresponde a la región autónoma Friuli Venezia Giulia.

Beneficiarios: Las pequeñas, medianas y grandes empresas de la región.

Gastos subvencionables: para la financiación de la inversión inicial en la creación de un nuevo establecimiento o ampliación de un establecimiento existente, diversificación de la producción en nuevos productos adicionales o un cambio fundamental en el proceso de producción global de un establecimiento existente, y bajo ciertas condiciones, inversión para la adquisición de una empresa existente.

La intensidad de los incentivos

Los préstamos subsidiados pueden cubrir hasta el 70% de la inversión total:

- 65% para las pequeñas empresas
- 50% para las medianas empresas
- 20% para las grandes empresas.

35. Sistema de garantías de préstamos – Corea - KOTEC

En cuanto a la financiación general de las PYME, el sistema coreano hace uso de garantías de préstamos, préstamos de política (préstamos directos del gobierno a las PYME), las subvenciones y las inversiones.

Generalmente la financiación de las PYME está dominada por el sistema de garantía de préstamos, que suministra aproximadamente € 35.000 millones en garantías (Equivalente a AR\$181.695 millones y US\$48.698 millones), frente a € 2.100 millones (Equivalente a AR\$10.824 millones de y US\$2.912 millones) en préstamos de política, y una inversión aproximadamente de € 850 millones (Equivalente a AR\$4.412 millones y US\$1.182 millones al tipo de cambio de referencia promedio para el año 2012.).

Los bancos y las instituciones financieras también tienen un papel importante en la financiación de las PYME. El Banco Industrial de Corea, que es un banco de propiedad estatal, fue creado en 1961 con financiación de las PYME. También hay normas obligatorias sobre el porcentaje de préstamos que los bancos deben proporcionar a las PYME (por ejemplo, entre el 30% al 35% para los bancos comerciales, entre el 55% a 80% para los bancos locales). El Banco Industrial de Corea es una de las principales instituciones financieras que ofrecen préstamos en el marco del esquema de garantía de préstamos y también proporciona las facilidades financieras para la concesión los sistemas de pago de I+D.

La participación de las PYME en la contratación pública es también una parte importante de la política, citando el informe ERAWATCH 2010 en Corea, "El gobierno coreano en el año 2006 también introdujo políticas de contratación pública a la innovación de las PYME y se ha incrementado la contratación de bienes y servicios innovadores basados en las nuevas tecnologías con diversos instrumentos como cierta proporción de los gobiernos locales y las empresas nacionales, dando una prioridad para productos con certificación de la tecnología, tales como NEP (New Excellent Product), NET (New Excellent Technology), GS (Good Software), y el EPC (Excellent Performance Certification, la contratación creciente de productos ecológicos, pre-compromiso de contratación para las PYME que participen en programas nacionales de I+D de proyectos. El MKE y el SMBA son los encargados de las políticas de contratación y han tratado de mantener regularmente talleres y actividades de comunicación entre los gobiernos locales y las PYME de base tecnológica, tanto a nivel nacional y regional para promover la contratación pública. La política volvió a ser efectiva, la proporción de la contratación pública de bienes y servicios orientados a la innovación de las PyMEs a representar hasta el 7% y más de € 1.300 millones (aproximadamente AR\$6.700 millones o US\$1.722 millones, al tipo de cambio de referencia promedio para el año 2009) en 2009".

Los principales agentes de financiación de innovación en las PyMEs incluyen al SMBA (Small and Medium Business Administration) un pequeño ministerio que vela por los intereses y la financiación de las PyMEs, los organismos KIAT y KEIT que gestionan las subvenciones y financiación de I+D, y el KOTEC (Korean Technology Finance

Corporation) que se especializa en garantías de préstamos para las PYME de base tecnológica.

36. Tarjeta de Crédito para I+D – Corea - SMBA

Este sistema ha sido desarrollado con el fin de permitir a las PyMEs el acceso a la financiación cuando lo necesitan, pero al mismo tiempo mantener el control y seguimiento de la utilización de los fondos.

En 2003 un nuevo sistema denominado "R&D Fund card" fue introducido y permitió el uso de una tarjeta de crédito por el participante para realizar pagos. Sin embargo, parece que la adopción de este sistema de pago con tarjeta de crédito no era significativa. En 2007, por ejemplo, sólo el 10,8% de los pagos se realizaban mediante el enfoque de la tarjeta crédito, mientras que el 86% aún se efectuará mediante transferencia electrónica de fondos.

En 2007/2008 se introdujo un nuevo sistema de pago que se refiere como "R&D Points System" (Sistema de Puntos de I+D). Este sistema se introdujo con el fin de abordar el posible uso indebido del sistema de pago por adelantado previamente utilizado, pero todavía le permite a las PyMEs acceder al dinero cuando lo necesitan.

El SMBA paga los fondos de I+D en un sistema unificado de cuenta en el banco. El banco involucrado aquí es el Banco Industrial de Corea, que es el banco de propiedad estatal encargado de proporcionar financiación a las PyMEs. Dado que la subvención tiene un máximo del 75% de los costes totales del proyecto, menos el 25% de los gastos que corren a cargo del participante. El participante debe tener este 25% de los fondos disponibles por adelantado transferidos a la cuenta bancaria en el inicio del proyecto.

Cuando a una PYME participante se le adjudique un proyecto, se le expedirá un número de puntos que representa los fondos disponibles en virtud de la concesión de. No se hacen pagos directos sino que sólo se emiten con una asignación de puntos. Cuando un participante quiere gastar parte del presupuesto del proyecto, solicitan un pago al banco y los fondos realmente se pagan en tiempo real, y su saldo de puntos del proyecto se reducirá en la cuantía correspondiente.

Una característica importante del sistema es que, una vez que la solicitud de pago se realiza todos los procesos se llevan a cabo en tiempo real y en línea, de modo que no

hay retrasos o largas procesos de aprobación. La responsabilidad de vigilar el uso de fondos recae en el organismo de supervisión – KEIT, en este caso.

El control automático incluye la supervisión de fondos para uso excesivo (por ejemplo > 70% del presupuesto gastado en los tres primeros meses), sub-uso (por ejemplo, <10% en los tres primeros meses), la cancelación de las transacciones, pagos múltiples a un mismo receptor, el exceso de gastos en cualquier categoría (mano de obra, equipos, consumibles, etc.) El sistema de supervisión también está vinculada a la presentación de informes sobre la marcha y al Korea Enterprise Data Information system (Es decir, la base de datos nacional de sociedades), que enviará las notificaciones de suspensión de los negocios, quiebra, etc. Así, gran parte de la administración y el control se realiza de una manera automatizada.

El participante puede utilizar una tarjeta de crédito (presumiblemente una tarjeta especial emitida por el Industrial Banco de Corea) para las compras y el saldo se paga por el banco. Como alternativa se puede ejecutar pagos por transferencia bancaria o pago en efectivo. El sistema se basa en un sistema informático que es común entre los bancos, compañías de tarjetas y KEIT.

El sistema fue implementado completamente hace solo 3 años y el análisis de su eficacia no ha sido posible, sin embargo KEIT declaró que el número de casos que requieren investigación (probablemente por el mal uso potencial de los fondos) ha disminuido.

37. Financiamiento de la Small and Medium Bussiness Corporation - Corea - SBC

Inició actividades en 1979, fundada por el gobierno como una ONG destinada a asistir a los pequeños negocios de Corea. Maneja actualmente un presupuesto de US\$2.900 millones (AR\$12.800 millones, al tipo de cambio de referencia promedio para el año 2012.) que distribuye entre diversos tipos de fondos. Posee 31 oficinas regionales, 3 centros de entrenamiento y cuenta con 794 empleados.

Tipos de fondos que brinda, entre otros:

- Fondo Venture Start-Up: brinda asistencia financiera a negocios start-up especialmente cuando estén dedicados a crear nuevas comodidades y productos tecnológicos de alto riesgo.

- Comercialización de resultados de I+D: brinda asistencia financiera necesaria para lograr vender resultados de investigación y desarrollo
- Fondo de Conversión de Negocios: para aplicar conversiones y reestructuraciones de negocios.
- Fondo Nuevo Crecimiento: destinado exclusivamente a empresas innovadoras dedicadas a alta tecnología y a industrias bajas en carbono.
- Fondo de estabilización: permite financiar compras de materia prima y capital de trabajo requerido para exportar a los fines de estabilizar las operaciones de la empresa.

Además, la organización también realiza actividades de Consultoría, Entrenamiento para CEOs y Empleados, Cooperación internacional y Marketing.

Sitio: www.sbc.or.kr/sbc/eng/main.jsp

IV.14.2. Emprendedores y Microemprendimientos

1. *Programa Nacional de Microcréditos Crescer - Brasil*

El Programa Nacional de Microcréditos Crescer, fue lanzado en agosto de 2011 para ofrecer créditos a tasas de interés más bajas a microempresas y microemprendedores individuales. Hasta finales de 2013, la meta es atender a 3,4 millones de clientes. *Crescer* tiene una tasa de interés del 8% anual, muy por debajo de las tasas actualmente vigentes en microcréditos, que alcanzan hasta un 60% al año. La Tasa de Apertura de Crédito (TAC) también se reduce, pasando del 3% del valor financiado al 1% sobre el valor del crédito. La cartera activa del programa podrá alcanzar los R\$3 mil millones (US\$1,58 mil millones, AR\$7,01 mil millones⁴⁶) y será operada inicialmente por el Banco do Nordeste (BNB), la Caixa Econômica Federal (CEF) y el Banco de la Amazonia (BASA).

2. *Spain Startup Co-Investment Fund – España - ENISA*

Objetivo: El objetivo de este Programa es estimular el sector de capital semilla en España mediante la creación de un programa de coinversión de 40 millones de euros (Equivalente a \$227,27 millones y US\$51,34 millones, al tipo de cambio de referencia promedio para el año 2012), que serán aportado a partes iguales por ENISA y un grupo de inversores especializados tanto españoles como internacionales.

⁴⁶ Al tipo de cambio de referencia promedio para el año 2011.

Este programa de coinversión pretende ser no solo un instrumento de desarrollo del mercado de capital riesgo español, sino también atraer el interés de los inversores especializados más activos en otros países hacia el emprendimiento de alto potencial que hay en estos momentos en España.

Operativa: A través de SPAIN STARTUP CO-INVESTMENT FUND, ENISA concederá préstamos participativos a empresas de reciente creación, en coinversión con sus socios inversores seleccionados y previamente acreditados para tal efecto.

ENISA en colaboración con IE Business School, elaborará unos criterios de evaluación de los socios inversores que deberán superar para adherirse al programa.

Una vez superados y acreditados por ENISA, el socio deberá aceptar un “protocolo de actuación” que identificará sus obligaciones como Socio Inversor y las obligaciones de SPAIN STARTUP CO-INVESTMENT FUND hacia con él.

Se establece así una relación de confianza de ENISA con el socio inversor que permite asumir el siguiente compromiso: las operaciones que presente el socio inversor acreditado serán apalancadas por ENISA mediante la concesión de un préstamo participativo en las condiciones fijadas anualmente con la DGIPYME y con los siguientes importes⁴⁷:

- Para operaciones de hasta 300.000€ (Equivalente a \$1.704.545 y US\$385.109) ENISA se compromete a dar respuesta a las propuestas de coinversión en un plazo máximo de 15 días.
- Para cuantías superiores a 300.000€ ENISA se compromete a dar respuesta en el plazo de 45 días.
- El importe máximo a aportar por ENISA por empresa será de 1.500.000€ (Equivalente a AR\$8.522.727 y US\$1.925.545)
- ENISA asigna al Programa unos fondos de 20.000.000€. (Equivalente a \$113.636.363 y US\$25.673.940)

Socios inversores: Sociedades de capital riesgo, fondos de capital riesgo, redes de business angels, y business angels individuales.

<http://www.enisa.es/es/innovacion/info/programas-enisa/spain-startup-co-investment-fund>

⁴⁷ Todos los montos de este programa están tomados al tipo de cambio de referencia promedio para el año 2012.

3. Crédito Microempresa – Chile - Banco Estado

Condiciones (todos los montos tomados al tipo de cambio de referencia promedio para el año 2012)

- a) Monto Máximo de UF 1.200 (Equivalentes a \$27.034.080 pesos chilenos, AR\$242.632, US\$54.891)
- b) Límite de endeudamiento total UF 1.600 (Equivalentes a \$36.045.440 pesos chilenos, AR\$323.509, US\$ 73.188)
- c) El plazo del crédito podrá ser hasta 72 meses

Descripción

Capital de trabajo: Financiamiento para la adquisición de mercaderías, materias primas y/o materiales necesarios para la Microempresa; y cualquier otro gasto vinculado directamente a los procesos de fabricación, producción agropecuaria y/o comercialización del giro de la Microempresa.

Inversiones en activo fijo: Financiamiento total o parcial para la adquisición de maquinarias, equipos y, en general, todos aquellos activos fijos considerados necesarios para el funcionamiento de la Microempresa, como también los gastos en infraestructura y vehículos. Igualmente, se podrán otorgar créditos cuyo destino sea financiar, tanto capital de trabajo como inversiones en activo fijo en forma conjunta

Beneficios

- a) Cuotas mensuales, bimestrales, trimestrales, semestrales o anuales, dependiendo del tipo de actividad económica.
- b) El pago de la primera cuota podrá ser hasta 3 meses.
- c) Hasta 3 meses sin pago por año (intercalado o consecutivo).
- d) La fecha de vencimiento de las cuotas mensuales, será convenida con el cliente
- e) El desembolso puede ser mediante vale vista, abono en cuenta corriente, chequera electrónica, Cuenta Rut o desembolso por caja.
- f) Sin garantía exigida.
- g) Las cuotas pueden ser canceladas por caja, chequera electrónica, cuenta corriente, tarjeta de crédito y PAC

<http://www.bancoestado.cl/67CB96804A024FE2B47CACF4D475AF57/202A4D381F104915B34B1AACE1D2A139/0BB45D4A68D04054910651DC3DDC3730/articulo/12455.asp>

4. Microcréditos – México – Instituto Mexiquense del Emprendedor

<http://portal2.edomex.gob.mx/ime/inicio/index.htm>

El Programa "Otorgar microcréditos", fue creado por el Gobierno del Estado de México para apoyar a los mexiquenses, y en especial a las mujeres que cuenten con un pequeño negocio y que requieren de financiamiento para hacerlo crecer.

A través de éste programa, se otorgan microcréditos, que van de los MX\$2.500 (US\$201 o AR\$830) a los MX\$20.300 (US\$1.600 o AR\$6.750)⁴⁸ y que se pagan de forma semanal con una tasa de interés de 1% mensual sobre saldos insolutos. Además, el crédito puede ser renovado.

Está destinado a las personas físicas, principalmente mujeres, que cuenten con una micro empresa en el Estado de México y que tengan una edad entre 18 y 59 años 11 meses.

Estos recursos, pueden ser utilizados para:

- Comprar maquinaria.
- Remodelar tu negocio.
- Adquirir materia prima.
- Adquirir insumos o mercancía.
- Pagar sueldos.

5. Fondo Mexiquense del Emprendedor – México – Instituto Mexiquense del Emprendedor⁴⁹

<http://portal2.edomex.gob.mx/ime/inicio/index.htm>

Es un crédito simple en la modalidad de cuasicapital entre la entidad financiera y el emprendedor, cobrando tasa de interés y otorgando plazo de gracia. Dirigido a PyMEs de nueva creación (productos y servicios), tiene como propósito otorgar apoyos temporales a los proyectos de emprendedores que cumplan dos requisitos básicos:

1. Elaborar un Plan de Negocio.

⁴⁸ Valores tomados al tipo de cambio promedio para el año 2011.

⁴⁹ En este programa, todos los valores tomados al tipo de cambio de referencia promedio para el año 2010.

2. Contar con un proyecto avalado por una Incubadora de Empresas con la que el Instituto Mexiquense del Emprendedor tenga firmado convenio y éste se encuentre vigente.

El programa proporciona apoyo financiero temporal para el arranque y etapa inicial del negocio a los proyectos de emprendedores que son incubados en la Red de Incubadoras con las que se tiene convenio en el Estado de México.

Requisitos:

- Que no tengan antecedentes negativos graves en el buró de crédito.
- Que sea de nacionalidad mexicana o que tenga la calidad migratoria de inmigrado.
- Contar con constancia de incubación emitida por la incubadora.
- Que el proyecto demuestre viabilidad técnica y financiera a través del plan de negocios, ser generadores de empleos, que cuente con plan de negocios, resumen ejecutivo y corrida financiera, haber sido evaluado como viable.

Monto y plazo:

- Para proyectos de Negocios Tradicionales:
 - MONTO: Desde MX\$50 mil (US\$3.960 o AR\$15.500) hasta MX\$150 mil (US\$11.870 o AR\$46.500)
 - PORCENTAJE MÁXIMO DE APOYO: hasta el 80% del costo del proyecto
 - PLAZO: 36 meses
 - PERIODO DE GRACIA: 6 meses en capital
- Para proyectos de Tecnología Intermedia:
 - MONTO: Hasta MX\$500 mil (US\$39.500 o AR\$155.000)
 - PORCENTAJE MÁXIMO DE APOYO: Hasta el 85% del costo del proyecto
 - PLAZO: 42 meses
 - PERIODO DE GRACIA: 9 meses en capital
- Para proyectos de Alta Tecnología:
 - MONTO: Hasta MX\$1,5 millones (US\$118.750 o AR\$465.100)
 - PORCENTAJE MÁXIMO DE APOYO: Hasta el 85% del monto del proyecto
 - PLAZO: 48 meses
 - PERIODO DE GRACIA: 12 meses en capital

Interés: El interés es del 12% anual fijo, pudiendo reducirse hasta al 9% por pago puntual; en caso de retraso la tasa moratoria es de 1.5 veces la tasa normal.

Garantía: Se requiere uno o varios obligados solidarios que acrediten cualquiera de las siguientes opciones:

1. Que acrediten la posesión de un bien inmueble con valor equivalente al monto del crédito,
2. Ingresos equivalentes a 2 mensualidades normales de crédito (capital e interés), y
3. Un grupo solidario por incubadora.

Restricciones: No se podrán destinar recursos del programa para adquirir o construir bienes inmuebles en ningún tipo de negocio; tampoco podrán ser aplicados para pagar pasivos de los emprendedores o de la empresa. No se apoyan investigaciones, ni desarrollos de prototipos funcionales, ni proyectos financiados en ejercicios anteriores.

Seguro de Vida. Es obligatorio que el emprendedor contrate un seguro de vida e invalidez para liquidación de adeudo a favor del IME.

Comisión. El emprendedor deberá pagar una comisión del 3% por apertura del crédito, sobre el monto total del crédito autorizado.

Este fondo tiene la característica de otorgar financiamiento en condiciones favorables tanto en tasa 9% anual como en requisitos, ya que principalmente se evalúa la viabilidad técnica, financiera y comercial del proyecto y donde la garantía es la participación activa de la incubadora.

Es necesario señalar que desde el primer mes de vida del crédito la tasa de interés anual fija será del 12% que podrá reducirse al 9% anual fija siempre y cuando el acreditado realice sus pagos de manera puntual y anticipadamente, de acuerdo con las fechas establecidas en su tabla de amortización. Restricción: La tasa de interés cambia dependiendo al ejercicio anual.

Conceptos financiables:

- Desarrollo de un prototipo comercial.
- Elaboración de estudio de mercado.
- Elaboración de estudio de factibilidad.
- Elaboración del plan de negocios.
- Adquisición de maquinaria y equipo (el monto máximo a destinarse para la adquisición de vehículos en cualquier tipo de negocio será por MX\$80.000).
- Inversiones para lanzar el producto al mercado.
- Registro de patentes.
- Capital de trabajo para la operación del negocio.

6. Fondo Emprendedores – México – NAFIN⁵⁰

<http://www.nafin.com/>

Invertir en vehículos de inversión de capital existentes y otras instituciones para:

- Fomentar la generación de fondos especializados en el mercado de capital semilla
- Incrementar la disponibilidad de capital semilla a emprendedores innovadores mexicanos.
- Contribuir a la generación de un ecosistema de empresas innovadoras mexicanas.

Innovación para la competitividad de tu empresa

El Fondo de Fondos de Capital es un potencial socio para quienes buscan respaldo para invertir recursos en empresas con alto potencial de crecimiento, procesos y/o productos innovadores, que atiendan nichos desatendidos y que estén transformando la manera de hacer negocios dentro de su sector.

Capital Emprendedor también está destinado a empresas innovadoras, con alto potencial de crecimiento, que generen valor agregado para la economía de México y que necesiten recursos.

El Fondo Emprendedores busca impulsar el desarrollo de la industria de capital emprendedor en México a través de la vinculación de los diferentes integrantes del ecosistema, identificando y preparando proyectos y empresas para conectarlas con inversionistas y Fondos de Capital Privado, siendo el vehículo principal el Fondo de Fondos de Capital Emprendedor.

Integrar el ecosistema de capital emprendedor implica vincular organismos públicos y privados, instituciones educativas, entre otros, que permitan conjuntar la oferta para proyectos innovadores e invertir recursos, a través de fondos de capital emprendedor, en empresas con alto potencial de crecimiento, procesos y/o productos innovadores, que atiendan nichos desatendidos y que estén transformando la manera de hacer negocios dentro de su sector.

⁵⁰ Todos los valores de Fondo Emprendedores están tomados al tipo de cambio promedio para el año 2012.

El capital emprendedor se enfoca en negocios en etapas tempranas, siendo un catalizador de su crecimiento, ya que aporta experiencia, aliados estratégicos, gobierno corporativo, apoya la generación de empleos de calidad y eleva la competitividad a través del seguimiento puntual a los recursos, minimizando el riesgo para todos los socios.

El Fondo Emprendedores atiende a 2 tipos de clientes:

Para los servicios de vinculación y asesoría, los clientes son empresas en marcha y/o de reciente creación que han desarrollado nuevas líneas de negocios y se encuentran en etapas de escalamiento industrial y/o comercial, que cuentan con un modelo de negocios claro y están buscando capital a través de fondos y/o inversionistas.

Para inversión de capital, los clientes son Fondos de capital emprendedor cuyo enfoque sean empresas innovadoras con alto potencial de generar valor a la economía.

Beneficios para la empresa:

- Evaluación y filtrado del proyecto antes de presentarse ante fondos y/o inversionistas.
- Vinculación directa con el Fondo de Fondos de Capital Emprendedor.
- Contacto con aliados estratégicos para temas de capacitación, asesoría, promoción y difusión.
- Apoyo en la búsqueda de inversión complementaria.
- Asesoría para el fortalecimiento de las áreas de oportunidad de la empresa.
- Integración en la comunidad Emprendedores, en la que se puede interactuar con otros emprendedores y empresas (networking).
- Participación en eventos, talleres y conferencias enfocadas a cada etapa de desarrollo y sector.

Características de las Empresas:

- Etapa en la que debe estar la compañía: Inicio y Temprana (Preferentemente de 1,5 a 3 años de operación), en escalamiento industrial y/o comercial.
- Necesidades de capital: Empresas que requieran entre MX\$5 y MX\$50 millones (entre US\$380 mil o AR\$1,74 millones y US\$3,8 millones o AR\$17,4 millones).
- Sectores que aplican: Fabricación de maquinaria y equipo, equipo de transporte, equipos eléctricos/electrónicos, alimentos, salud, turismo, servicios de apoyo a negocios, agro negocios, software, investigación y desarrollo, servicios de arquitectura, diseño e ingeniería y música, cine, radio y televisión.

Requisitos para las empresas:

- Producto y/o servicio innovador en etapa de escalamiento industrial y/o comercial.
- Plan de Negocios, con un claro modelo comercial y una atractiva tasa de rendimiento.
- Disposición para aceptar socios e integrar prácticas de Gobierno Corporativo.

Beneficios para los Fondos:

- Posibilidad de recibir inversión hasta por MX\$170 millones (US\$12,9 millones o AR\$59 millones) y/o el 35% del capital total comprometido.
- El respaldo y la marca del principal agente de inversión del Gobierno Federal, como inversionista ancla en el país, para levantar recursos en el exterior.
- Acceso a cartera de proyectos de acuerdo a su tesis de inversión.
- Integración al ecosistema de capital emprendedor, con la posibilidad de obtener otros socios y nuevas fuentes de recursos.

Características de los Fondos:

- Los fondos del portafolio podrán ser nacionales y/o extranjeros, con una tesis de inversión que incluya a México.
- Cada fondo deberá contar con un proceso claro de monitoreo y apoyo a las empresas en las que invierta, incluyendo mentoría y acompañamiento empresarial, que se traduzcan en mejores prácticas corporativas de las empresas apoyadas.
- Cada inversión de los fondos deberá contar con una clara estrategia de salida.
- Los Fondos deberán contar con personal de probada experiencia y trayectoria en la industria de inversión.

Requisitos para los fondos:

- Contar con un Memorándum de Inversión (Private Placement Memorandum / PPM)
- Contar con un Socio General (General Partner).
- Horizonte de inversión a 10 años.
- Contar con un Comité de Inversión propio, ajustado a las mejores prácticas de la industria.
- Capital objetivo mínimo de US\$12 millones (AR\$53 millones) y contar con un avance significativo en sus primeros compromisos de capital.

7. Programa Microcrédito Software – México – NAFIN

<http://www.nafin.com/>

El Programa Microcrédito de Nafinsa proporciona la solidez que se necesita para incrementar la oferta de productos en todo México mientras se aprovecha la capacitación que Nafinsa ofrece sin costo.

Este programa es de financiamiento mediante líneas de crédito, que permite a los intermediarios financieros incrementar su cobertura geográfica, productos y servicios al segmento microempresarial de México.

Para intermediarios elegibles: banca comercial, intermediarios financieros no bancarios, microfinancieras y empresas de primer orden, con el objetivo de ofrecer líneas de crédito en cuenta corriente que les permita ampliar sus productos y obtener cursos de capacitación para sus acreditados.

Beneficios para el usuario:

- Financiamientos
- Cursos de capacitación para los acreditados.

Características del Financiamiento:

- Línea de crédito en cuenta corriente
- Monto dependiendo del tamaño del capital del Intermediario
- Plazo que se ajuste a su producto de crédito
- Tasa fija o variable en función de la calificación de riesgo del Intermediario
- Garantía Prendaria con recursos líquidos.

Requisitos:

- Compatibilidad con la misión de NAFINSA
- Contar con al menos 2 años de operación.
- Contar con autosuficiencia financiera.
- Índices de cartera vencida no superiores al 5%.
- Proceso de crédito, sistemas, políticas y procedimientos adecuado al sector.
- Contar con un producto de crédito con los siguientes rangos:
- Monto a financiar de hasta MX\$150.000 (US\$11.390 o AR\$52.100⁵¹).
- Plazo de hasta 2 años
- Para capital de trabajo y adquisición de activos fijos.
- Tasa fija en función del riesgo y gasto operativo.
- Pago semanal quincenal o mensual.
- Garantías por medio de un aval.
- Tener un plan de negocios.
- Capital mínimo de 5 millones de UDIs (US\$1,8 millones o AR\$7.95 millones⁵².)
- Regulado o trabajar con criterio de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores.

⁵¹ Valores tomados al tipo de cambio promedio para el año 2012.

⁵² Valores tomados al tipo de cambio promedio para el año 2012 de \$0.36 dólares por UDIS.

8. Capital Semilla – México – Secretaría de Economía

<http://www.capitalsemilla.mx/>

El programa Capital Semilla proporciona apoyo financiero temporal para el arranque y etapa inicial del negocio, a los proyectos de emprendedores que son incubados por alguna de las incubadoras de negocios que forman parte del Sistema Nacional de Incubación de Empresas de la Secretaría de Economía.

El Programa de Capital Semilla PYME tiene como objetivo facilitar el acceso al financiamiento a los proyectos de emprendedores que son técnica y financieramente viables, pero que no pueden tener acceso al sistema bancario comercial, y que no son atractivos para los Fondos de Capital de Riesgo y Capital Privado establecidos en el país, por el alto riesgo y elevados costos de transacción que involucran.

Requisitos

- Que el emprendedor no tenga antecedentes negativos graves en el buró de crédito.
- Contar con constancia de Incubación emitida por la Incubadora que incubó y filtró su proyecto.
- Demostrar la viabilidad técnica, financiera y comercial a través de un plan de negocios.

Características ⁵³

1.-Para proyectos de Negocios Tradicionales y de Tecnología Intermedia:

- Monto: un mínimo de MX\$50 mil (US\$3.701 o AR\$13.700) y hasta MX\$500 mil (US\$37.011 o AR\$137.700)
- Porcentaje máximo de apoyo: Hasta 70% del costo total del proyecto
- Plazo: 36 meses
- Periodo de gracia: hasta 6 meses en capital
- Aportación de los emprendedores: por lo menos el 30% sobre el valor total del proyecto

2.-Para proyectos de Alta Tecnología:

- Monto: un mínimo de MX\$200 mil (US\$14.804 o AR\$55.090) y hasta MX\$1,5 millones (US\$111mil o AR\$413.100)
- Porcentaje máximo de apoyo: Hasta 70% del costo total del proyecto
- Plazo: 48 meses
- Periodo de gracia: 9 meses en capital

⁵³ Todos los valores están tomados al tipo de cambio promedio para el año 2009.

- Aportación de los emprendedores: por lo menos el 30% sobre el valor total del proyecto

9. Microfinanciación “Progress” – UE - FEI

http://www.eif.org/what_we_do/microfinance/progress/index.htm

El Instrumento Europeo de Microfinanciación Progress (Microfinanciación Progress), del Fondo Europeo de Inversiones, creado en 2010, aumenta la disponibilidad de los microcréditos (por debajo de 25.000 euros que equivalen a US\$y a AR\$145.933, al tipo de cambio de referencia promedio para el año 2012) para iniciar o desarrollar pequeñas empresas.

Microfinanciación Progress no financia directamente a los empresarios, sino que permite a unos proveedores de microcréditos seleccionados aumentar los préstamos:

- emitiendo avales y compartiendo así el riesgo de pérdidas con los proveedores
- ofreciendo financiación para aumentar los microcréditos.

Los proveedores de microcréditos pueden ser entidades bancarias privadas o públicas, instituciones de microcrédito no bancarias y proveedores no lucrativos.

Las condiciones de los microcréditos para los empresarios – importe, duración, intereses, plazo para obtener el crédito, etc. – dependen de cada proveedor.

La financiación de Progress no puede utilizarse para cubrir títulos de crédito como descubiertos o suscripciones renovables a corto plazo.

Se puede acceder a Microfinanciación Progress siempre y cuando:

- sea o vaya a ser autónomo o vaya a fundar o desarrollar una microempresa (menos de diez empleados), en especial una empresa social
- esté en paro
- haya pasado tiempo fuera del mercado laboral
- tenga dificultades para obtener un crédito convencional (por ser mujer, demasiado joven o demasiado mayor, discapacitado, miembro de un grupo minoritario, etc.).

Microfinanciación Progress ofrece dos líneas de productos a intermediarios elegibles para incrementar su capacidad de proporcionar micro-créditos y las garantías de los microcréditos:

- ✓ *Garantías de Micro-créditos (directa o contragarantías):*

- Las garantías directas: cubren carteras de micro-préstamos otorgados a las microempresas, incluyendo autónomos.
- Contra-garantías: cubren carteras de garantías en micro-préstamos otorgados a las microempresas, incluyendo autónomos.
- ✓ *Instrumentos financiados (diferentes formas de préstamos e inversiones de capital):* Dependiendo del tipo de intermediario y su actividad, Microfinanciación Progress ofrece cuatro tipos de instrumentos financiados:
 - Préstamos Senior: financiación a largo plazo generalmente en el rango de 5-7 años, dependiendo de la capacidad de servicio de la deuda de los intermediarios
 - Préstamos subordinados: Financiación subordinada para los acreedores Senior, por lo general mejora la estructura de capital de los intermediarios
 - Préstamos de riesgo compartido: Préstamos Senior combinados con la participación de riesgo en los microcréditos concedidos por los intermediarios
 - Participaciones de capital: inversiones a través de las acciones ordinarias o preferidas, por lo general con un horizonte de inversión de 6-8 años

IV.15. Garantías para financiamiento

1. Fondos Garantizadores de Capital de Riesgo - Brasil – BNDES/BDB

Este fondo es un mecanismo que permite el acceso al crédito a las empresas que no cuentan las garantías necesarias, respaldando hasta el 80% del préstamo solicitado. Existen dos fondos con estas características, pertenecientes al Banco do Brasil y al BNDES.

La falta de garantías es una de las principales dificultades para acceder al crédito. Muchas empresas tienen dificultades para obtener crédito de los bancos porque no tienen garantías que ofrecer. Incluso teniendo la capacidad de pago necesaria para el financiamiento, las empresas no tienen como asegurar una garantía a los bancos. Esta es la razón principal que impide el acceso al crédito. Por ello, se han creado dos fondos, para que la empresa que es capaz de costear su financiamiento tenga un acceso más fácil para obtener créditos de los bancos. Estos son los fondos de garantía de riesgo de crédito FGO (Fondo de Garantía de Operaciones) y el FGI (Fondo de Garantía de Inversiones).

Los fondos de garantía de riesgo son un mecanismo que permite el acceso al crédito a las empresas que carecen de las garantías necesarias para la contratación de préstamos o

financiación. Su función es complementar las garantías exigidas por los bancos en los préstamos y financiaciones, lo que no implica que no se deban presentar garantías. Otras garantías pueden ser solicitadas por el banco. El fondo proporciona hasta 80% del valor contratado. El banco puede exigir garantías del prestatario por la porción no cubierta por el fondo.

El crédito no será automático. La concesión del préstamo sigue siendo una prerrogativa de los bancos. El análisis de riesgo y de las condiciones de pago del prestatario se sigue realizando. La ventaja es que el fondo ofrece una garantía que el prestatario antes no tenía.

La FGO fue creado y es administrado por el Banco do Brasil (BB), para proporcionar garantías para las líneas de crédito de capital de trabajo e inversión. Tanto los bancos privados como los públicos pueden ser elegibles para operar la garantía del FGO. El FGI fue creado y es administrado por el BNDES para proporcionar garantías para las líneas de crédito ofrecidas por el BNDES.

Pueden hacer uso de estos Fondos los microemprendedores individuales y las micro, pequeñas y medianas empresas. La clasificación por tamaño de empresa es diferente entre fondos. •FGO: las empresas con ingresos brutos anuales de hasta R\$15 millones (US\$7,9 millones, AR\$35,06 millones⁵⁴), y microemprendedores individuales (ingresos brutos anuales de hasta R\$36.000 (US\$19.016, AR\$84.151)) •FGI: empresas con ingresos brutos anuales de hasta R\$90 millones (US\$47,5 millones, AR\$210,4 millones), microempresarios individuales (ingresos brutos anuales de hasta R\$36.000) y transportistas de carga independiente, para la adquisición de bienes de capital relacionados con su actividad;

Cuando una empresa pide un préstamo o financiamiento, lo habitual es que el banco exija las garantías correspondientes. Esta garantía puede ser real (inmuebles, o el bien a financiar), fiador (garantía de los socios) o en basada en cuentas por cobrar (facturas, pagarés, tarjetas de crédito, etc.). Mientras mayores las garantías ofrecidas por la empresa, menor será el riesgo de la operación para el banco. Los fondos de garantía ofrecen parte de la garantía exigida por los bancos para liberar el financiamiento o

⁵⁴ Todos los montos en este programa están tomados al tipo de cambio de referencia promedio para el año 2012.

préstamo. Actúan como una garantía adicional a las ofrecidas por la empresa. Dependiendo del valor y del análisis del banco, el préstamo puede ser otorgado únicamente con garantía del fondo y con la aprobación de los socios. De este modo, las empresas que antes no tenían acceso al crédito debido a la falta de garantías pasan a tenerlo.

Para que el beneficio del fondo pueda ser utilizado, es necesario pagar un cargo de comisión para el fondo. Esta carga es proporcional a la cantidad tomada, al plazo de la operación y al porcentaje de participación del fondo entre las garantías del préstamo. Es importante destacar que el objetivo del fondo no es reducir el costo, mas permitir a las empresas acceso al crédito que antes no tenían debido a la falta de garantías. Cualquier empresa que se ajuste a las definiciones de ingresos de cada fondo puede usarlo. Las empresas que ya cuentan con garantías para ofrecer, pueden utilizar el fondo como una garantía adicional.

Los fondos de garantía no tienen la función de seguro de crédito. El seguro de crédito es aquel que, cuando la empresa presenta dificultades y no paga el préstamo, la compañía de seguros cubre y la empresa no se convierte en insolvente. Es como un seguro convencional: cuando un imprevisto ocurre, se acciona. Con los fondos de garantía, en caso de incumplimiento, la empresa sigue siendo responsable, incluso después de que el banco haya sido resarcido por el fondo.

Si la empresa no cumple con los pagos ocurre como en cualquier préstamo. La empresa será accionada por el banco y deberá negociar alternativas de pago para las cuotas en mora. El banco recibirá del fondo contratado la cantidad en mora, siempre que se hayan adoptado los procedimientos para la recuperación de los montos adeudados. El Banco deberá devolver al Fondo eventuales recuperaciones de los valores adeudados, en proporción al riesgo asumido por el fondo en funcionamiento.

Fondo de Garantía de Operaciones (FGO)

Garantía máxima permitida: •En el caso de inversiones, la garantía FGO se limita a R\$500.000 (US\$264,1 mil, AR\$1,2 millones) y hasta el 80% de la cantidad financiada. •Para capital de trabajo, la garantía se limita a R\$150.000 (US\$79,2 millones, AR\$350,7 mil) y hasta el 80% del préstamo, sujeto a la condición del solicitante.

Nota • Los límites para inversiones y capital de trabajo no son excluyentes, es decir, una empresa puede tener garantía de R\$500.000 en operaciones de inversión y de hasta R\$150.000 para operaciones de capital de trabajo.

Costo: • Además de la tasa de intereses del préstamo, para usar el FGO la empresa tendrá que pagar la Comisión de Concesión de Garantía (CCG). El CCG se calcula de acuerdo a la fórmula establecida por el Administrador del fondo (Banco de Brasil) y puede ser incorporado al saldo pendiente. Cuanto mayor sea la participación del Fondo en las garantías, mayor será la CCG.

Fondo de Garantía de Inversiones (FGI)

Garantía máxima permitida: • La garantía del FGI se limita a R\$10 millones (US\$5,28 millones, AR\$23,4 millones) por préstamo y al 80% del valor financiado. También se requiere la aprobación de los accionistas de la totalidad de la deuda. Dependiendo del valor de la transacción puede ser requerido la constitución de garantías reales. • Además de la tasa de intereses del préstamo, para utilizar el FGI la empresa tendrá que pagar el Encargo de Concesión de Garantía (ECG). El ECG se calcula según la fórmula definida por el BNDES y se incorpora en el saldo pendiente. Cuanto mayor sea la participación del Fondo en las garantías, mayor es el ECG.

2. Sociedades de Garantía de Créditos – Brasil - SEBRAE

La falta de garantías siempre ha sido un gran obstáculo para los empresarios de micro y pequeñas empresas la hora de obtener un crédito. Para fomentar el desarrollo de las pequeñas empresas y agilizar las negociaciones entre los bancos y los empresarios, el SEBRAE lanzó una convocatoria pública para la constitución de Sociedades de Garantía de Crédito (SGCs).

Esta llamada pública consiste en la selección de propuestas para apoyar proyectos de creación de Sociedades de Garantías de Crédito, para las pequeñas y microempresas.

El papel del SEBRAE es estimular las iniciativas para la constitución de las Sociedades de Garantía de Crédito, realizadas con recursos públicos y privados, asesorando y ofreciendo apoyo técnico, metodologías y tecnologías de gestión. Para las iniciativas que se consideran viables y sostenibles, puede ser analizado incluso el apoyo financiero.

En este último caso, el organismo contribuye con recursos globales provenientes del sistema SEBRAE, destinados a la cobertura de:

- Gastos operacionales: Hasta un 50% del total del proyecto;
- Asistencia Técnica: hasta el 100%, incluyendo la fase pre-operacional;
- Fondo de Riesgo Local: de acuerdo a la necesidad proyectada.

Estas Sociedades complementan las garantías exigidas por los bancos para la concesión de un préstamo. El objetivo es animar a las grandes empresas e instituciones financieras a participar de un sistema que favorece a las pequeñas empresas. A través de las SGCs, SEBRAE espera acercar a las micro y pequeñas empresas del Sistema Financiero Nacional, facilitar el acceso al crédito y reducir los costos de transacción. El Sistema SEBRAE quiere contribuir fuertemente a aumentar la competitividad y la sostenibilidad de las empresas más pequeñas.

Estas instituciones están conformadas por una asociación de empresarios, en la que cada miembro ingresa con una cuota. El dinero de las Sociedades está destinado a conformar garantías de financiamiento para los asociados. Los miembros que participan son los beneficiarios directos de las garantías. Estos socios son principalmente micro y pequeñas empresas, miembros desde la fundación o asociadas luego, con el devenir de las actividades de la Sociedad. Después de haber pagado sus cuotas en la sociedad, el empresario puede contar con el complemento de las garantías exigidas al contratar una operación de crédito, siempre que el proyecto cuente con las condiciones de pago del préstamo. En cada transacción, el empresario pagará cierta cantidad de dinero por el uso del aval de la SGC.

La SGC presta servicios de análisis y de otorgamiento de garantías, asumiendo eventuales incumplimientos de las operaciones y haciéndose cargo directamente de la recuperación de las pérdidas. La compañía también lleva a cabo diversos acuerdos con instituciones financieras que operan en la región donde se ha establecido como una forma de ampliar las alternativas de crédito.

También hay socios de apoyo, entendidos como las empresas e instituciones de mayor tamaño que apoyan la iniciativa, con el fin de fortalecer a las micro y pequeñas empresas establecidas en su entorno. Estos miembros mantienen una relación con los participantes de la Sociedad, ya sea como proveedores o como clientes directos.

Durante la convocatoria pública para la creación de Sociedades de Garantía de Crédito, el SEBRAE movilizó varios estados de la federación, presentando la propuesta a los líderes de negocios, empresarios, representantes de instituciones financieras y al gobierno.

3. Fondo Aval para Micro y Pequeñas Empresas (FAMPE) – Brasil - SEBRAE

La falta de garantías reales es una dificultad importante para el acceso de las micro y pequeñas empresas al crédito. Como una alternativa para cambiar esta situación desfavorable para el fortalecimiento de las pequeñas empresas, el SEBRAE se dispone a ser garante en la operación. Para ello, se creó el Fondo de Garantía para la Micro y Pequeña Empresa (FAMPE).

El FAMPE tiene como función exclusiva la de complementar las garantías requeridas por el banco, es decir, el Fondo de Garantía no sustituye completamente a la necesidad de otras garantías, ni puede ser utilizado si el cliente ya tiene todas las garantías exigidas por el banco. El banco podrá exigir garantías sólo para la parte del financiamiento no cubierta por FAMPE.

Beneficiarios

- Las micro y pequeñas empresas que pertenecen a los sectores industriales (incluido el agropecuario), el comercio y los servicios, de acuerdo a los ingresos anuales. La micro y pequeña empresa debe tener un ingreso bruto anual, en conformidad con la Ley Complementaria N° 123.

El costo de la garantía

Al obtener la garantía de FAMPE, la empresa pagará en la fecha de liberación del crédito bancario, la Tasa de Concesión de Garantía (TCA). La TCA incide sobre el valor del aval proporcionado, calculada según la fórmula siguiente:

$$TCA = 0,1\% \times n^{\circ} \text{ de meses} \times \text{valor del aval}$$

La TCA puede ser considerada como ítem financiable del proyecto. Si el empresario puede ofrecer las garantías exigidas por el banco, ello evitara el pago de la TCA. En el

caso de ocurrir una renegociación de la deuda con prórroga en la fecha de vencimiento, se deberá pagar la TCA adicional, proporcional al nuevo plazo establecido.

El FAMPE no es un seguro de crédito. Mediante la contratación de financiamiento garantizado por el Fondo de Garantía, la empresa asume la responsabilidad por el pago del préstamo al banco y al SEBRAE.

En caso de retraso en el pago, el banco tomará todas las medidas para recuperar el crédito, incluso a través de la vía judicial, si lo considera necesario. Si esto sucede, la empresa deudora y sus propietarios sufrirán las restricciones de registro, incluyendo a los órganos de protección del crédito.

Condiciones y límites

El Fondo de Garantía para la Micro y Pequeña Empresa (FAMPE) ofrece hasta el 80% del financiamiento, en las siguientes modalidades:

- Adquisición de maquinaria, equipo, instalaciones, vehículos utilitarios y obras civiles necesarias para la ejecución, modernización, ampliación o reubicación de la empresa, incluyendo el capital de trabajo asociado. La garantía máxima es de R\$150.000 (US\$79.237, AR\$350.629⁵⁵).
- Capital de trabajo puro. La garantía máxima es de R\$60.000 (US\$31.694, AR\$140.251).
- Exportaciones (pre-embarque). La garantía máxima es de R\$300.000 (US\$158,4 mil, AR\$701,2 mil).
- Desarrollo tecnológico e innovación. La garantía máxima es de R\$300.000.

4. Programa de Avaluos para las PYME – España - CERSA

CERSA es una sociedad mercantil estatal, adscrita al Ministerio de Industria, Energía y Turismo a través de la Dirección General de Política de la Pequeña y Mediana Empresa, cuya actividad se basa en el reafianzamiento o cobertura parcial del riesgo asumido por las Sociedades de Garantía Recíproca con las pequeñas y medianas empresas que precisan de garantías adicionales para resolver su problemática financiera, priorizando la financiación de inversiones y proyectos innovadores, así como las microempresas y las de nueva o reciente creación.

⁵⁵ Todos los montos en este programa están tomados al tipo de cambio de referencia promedio para el año 2012.

La actividad de la Compañía Española de Reafianzamiento (CERSA) consiste en el reafianzamiento parcial de las garantías otorgadas a los autónomos y las PYME por las Sociedades de Garantía Recíproca (SGR). El mantenimiento de esta actividad requiere una dotación anual en forma de subvención al fondo de provisiones técnicas (FPT) de la compañía con el que ésta hace frente a las provisiones y fallidos que se generen. La Dirección General de Política de la PYME (DGPYME) subvenciona dichas dotaciones a través del Programa de Avales para las PYME.

Condiciones del reafianzamiento proporcionado por CERSA a las SGR en el marco de este Programa:

Importe del aval:	Hasta 625.000€ ⁵⁶ / empresa
Plazo:	Hasta 10 años.
Comisión anual:	Hasta 1,25% sobre riesgo vivo.
Gastos de estudio:	Hasta el 0,5% sobre nominal.

Porcentajes máximos de cobertura en función de las características de las PYME y de los activos financiados mediante las operaciones de garantía:

PYME	Innovadores-I	Resto-N	CIRCULANTE
Nueva	75%	70%	50%
≤ 100 trabajadores	75%	55%	50%
> 100 trabajadores	75%	40%	30%

<http://www.reafianzamiento.es/cersa.php?zona=datoseconomicos&zonadatos=cnae>

“Programa de Avales para Emprendedores”

Se trata de una nueva iniciativa que se inscribe en el Plan de actuación de Apoyo al Emprendimiento del Ministerio de Industria, Turismo y Comercio presentado al Consejo de Ministros del pasado 14 de enero. El programa, que cuenta con un presupuesto de 15 millones de euros. (Equivalentes a \$86.206.896 y a US\$20.862.308, al tipo de cambio de referencia promedio para el año 2011) adicionales al del “Programa de Avales para las PYME”, permitirá que las SGR pongan en 2012 a disposición de los emprendedores avales de hasta 60.000 euros por un importe total de 200 millones de euros (Equivalente a \$1.149 millones y US\$278,16 millones, al tipo de cambio de referencia promedio para el año 2011)

⁵⁶ Equivalente a \$3.591.954 y US\$869.262, al tipo de cambio de referencia promedio para el año correspondiente.

Las Sociedades de Garantía Recíproca (SGR) son entidades financieras que facilitan el acceso a la financiación de PYMES y autónomos. El sistema de garantía recíproca goza de una importante capilaridad. En España operan 23 sociedades de este tipo, 20 de ámbito regional y 3 de carácter sectorial, que en conjunto cuentan con una red de 73 sucursales y un riesgo vivo cercano a los 6.500 millones de euros (Equivalente a \$37.356 millones y US\$9.040 millones, al tipo de cambio de referencia promedio para el año 2011).

<http://www.foro-industrial.com/2011/02/avales-para-emprendedores-y-pymes/>

5. *Garantía CORFO Inversión y Capital de Trabajo - Chile - CORFO*

Objetivo: Esta garantía tiene como objetivo respaldar financiamientos de largo plazo, orientado al segmento de micro, pequeñas y medianas empresas. La garantía puede ser usada para operaciones de crédito, leasing, leasback y factoring; en pesos, UF, dólares y euros. Las garantías cubren hasta cierto porcentaje, que va a depender del tamaño de la empresa y las características de la operación. CORFO avala parcialmente a la empresa ante la institución financiera (banco o cooperativa) para obtener un crédito, y sirve de respaldo ante un eventual incumplimiento de la empresa en el pago del préstamo

¿A quiénes está dirigido?: Esta garantía está orientada a empresas privadas (personas jurídicas o personas naturales con giro), productoras de bienes y servicios, que cumplan con alguna de las siguientes condiciones:

- a) Empresas con ventas hasta por UF 100.000 al año (excluido el IVA) (hasta la categoría mediana empresa)
- b) Empresas emergentes (sin historia, pero con proyección de ventas acotadas a UF 100.000)
- c) Beneficiarios de proyectos de inversión en tierras indígenas (sin límite de venta máxima)

¿Cuál es el apoyo que entrega? : Este programa no entrega financiamiento directo al empresario, sino que entrega un porcentaje de la garantía que las entidades financieras le solicitarán al momento de pedir un crédito, leasing o leaseback.

<http://www.corfo.cl/programas-y-concursos/programas/garantia-corfo-inversion-y-capital-de-trabajo>

6. Fondos de Garantía a Instituciones de Garantía Recíproca (IGR) – Chile - CORFO

Objetivo: Este programa de financiamiento tiene como objetivo fomentar el desarrollo de las instituciones de garantía recíproca (IGR), para que estos organismos puedan garantizar créditos a micro, pequeñas y medianas empresas y, de este modo, las MIPyMEs puedan acceder a financiamiento para sus actividades empresariales, productivas, profesionales o comerciales.

¿A quiénes está dirigido?: Este programa de financiamiento está orientado a todas las sociedades anónimas o las cooperativas, que tengan por objeto único y exclusivo el otorgamiento de garantías personales a los acreedores de sus beneficiarios, con la finalidad de caucionar obligaciones que ellos contraigan, relacionadas con sus actividades empresariales, productivas, profesionales y comerciales.

¿Cuál es el apoyo que entrega?: Este programa de financiamiento entrega a las instituciones de garantía recíproca líneas de crédito no rotatorio, con un monto comprendido entre un mínimo de UF 100.000 y un máximo de UF 400.000 (empresas grandes).

<http://www.corfo.cl/programas-y-concursos/programas/fondos-de-garantia-a-instituciones-de-garantia-reciproca-igr>

7. Fondo de Garantías a Pequeños Empresarios – Chile - FOGAPE

Beneficios: El FOGAPE te permite acceder a financiamiento, pues es una garantía para el banco. Puedes financiar capital de trabajo para adquirir materias primas, mercaderías, pagar sueldos, mano de obra, gastos de cultivo. O financiar tus proyectos de inversión como la compra de maquinarias, vehículos de trabajo, equipos, herramientas, instalaciones, inmuebles con fines productivos y otros.

Descripción:

- a) El FOGAPE es un instrumento estatal que te permite acceder a financiamiento con fines productivos (capital de trabajo o inversión), transformándose el Estado en tu aval.
- b) Por esto se requiere acreditar el correcto uso de los recursos de acuerdo al fin productivo.
- c) Monto máximo de financiamiento hasta UF 1.600 y plazo máximo hasta 72 meses

<http://www.bancoestado.cl/67CB96804A024FE2B47CACF4D475AF57/202A4D381F104915B34B1AACE1D2A139/0BB45D4A68D04054910651DC3DDC3730/articulo/14201.asp>

8. Fondo Nacional de Garantías (FNG) - Colombia

Es una entidad de economía mixta vinculada al Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, que ha evolucionado para contribuir con el desarrollo sostenible del país otorgando garantías que permitan a la MIPyME (personas naturales o jurídicas) de todos los sectores económicos (excepto del sector agropecuario), el acceso al crédito ante los intermediarios financieros, para proyectos viables y que requieran financiación y no cuenten con garantías suficientes, respalda créditos destinados a la adquisición de activos fijos, capital de trabajo, reestructuración de pasivos y capitalización empresarial.

Los Fondos Regionales de Garantías son también sociedades anónimas de economía mixta, tienen autonomía administrativa y patrimonio propio, ubicados en las ciudades de Medellín, Barranquilla, Valledupar, Neiva, Cúcuta, Pasto, Tunja, Bucaramanga, Ibagué, Cali y Pereira.

Para acceder a la garantía del FNG, la empresa o persona interesada debe acudir al intermediario financiero ante el cual vaya a solicitar el crédito, donde se le brindará la información requerida y se atenderán todos los trámites relacionados con la garantía. Para información adicional, puede acudir al FNG o a los Fondos Regionales de Garantías.

La solicitud de garantías se efectúa a través del intermediario financiero ante el que la empresa solicita el crédito. Los créditos para los cuales se pueden solicitar garantías son para capital de trabajo, inversiones fijas o capitalización, operaciones de leasing, cupos rotativos de crédito, créditos de BANCOLDEX y de COLCIENCIAS y créditos para creación de empresas.

Las garantías son automáticas dentro de las líneas empresariales especificadas en los reglamentos del Fondo o de evaluación individual para otro tipo de créditos. El Fondo solo otorga garantías para empresas con activos inferiores a 30.000 SMLV (8,3 millones de dólares aproximadamente); es decir, para el segmento de las micro, pequeñas y medianas empresas, según la definición de la ley 905 de 2004. El valor de los activos de las empresas es certificado por éstas mediante los estados financieros auditados.

Con respecto a la movilización de crédito por sector económico, predominan el comercio, servicios, industria y construcción.

En general el FNG ofrece dos modalidades de otorgamiento:

- ✓ **Garantías Automáticas:** Se solicitan directamente a través de los intermediarios financieros que estén vinculados al FNG, los cuales estudian la viabilidad de la operación crediticia o de leasing y determinan la necesidad del uso de las Garantías del Fondo Nacional de Garantías. Si el monto de crédito se encuentra dentro de lo definido dentro de los productos de Garantía Automática, el deudor no debe realizar ningún trámite ante el FNG para obtener la Garantía, toda la interacción estará dada entre el Intermediarios Financieros y el Fondo.
- ✓ **Garantías Individuales:** En los casos en que los montos de crédito solicitados sean superiores a los que ofrecen los productos de Garantía Automática, el Intermediario Financiero deberá solicitar la Garantía ante el FNG o FRG, remitiendo al Fondo, los documentos que sirvieron de base para la aprobación de la operación crediticia o de leasing A continuación, usted encontrará clasificadas las entidades financieras que están vinculadas a nuestra entidad, las líneas de garantías que ofrecen, su localización y los teléfonos principales de contacto.

El FNG ofrece los siguientes productos:

- ✓ **Garantías Empresariales** son los productos de garantía que respaldan las obligaciones contraídas por el segmento económico de las micros, pequeñas y medianas empresas. A través de ésta línea se garantizan operaciones de crédito y leasing, cuyo destino sea exclusivamente financiar Capital de Trabajo; Inversión Fija; Capitalización Empresarial; Investigación; Desarrollo Tecnológico o Creación de Empresas que soliciten MIPyMEs domiciliadas en Colombia, no calificadas en categoría de riesgo "D" o "E" y que pertenezcan a cualquier sector de la economía, excepto el agropecuario primario porque cuenta con el Fondo Agropecuario de Garantías (FAG).
- ✓ **Garantías VIS:** Son los productos que garantizan los créditos para adquisición de vivienda nueva o usada, mejoramiento de vivienda y construcción en terreno propio. Clasificada como Vivienda de Interés Social de conformidad con la normatividad vigente.
- ✓ **Garantías Institucionales:** Son los productos que garantizan los créditos a deudores institucionales cuyo destino es a su vez, otorgar créditos a micro, pequeñas o medianas empresas, o a personas naturales que soliciten créditos destinados a la adquisición, mejoramiento o construcción en sitio propio de soluciones de Vivienda de Interés Social (VIS). Se entiende por deudores Institucionales aquellos establecimientos de crédito, Cooperativas, Cajas de compensación familiar, Fondos de empleados, Asociaciones, Corporaciones y Fundaciones, cuyo objeto social contemple otorgar créditos a MIPyMEs, o a personas naturales que soliciten créditos destinados a la adquisición, mejoramiento o construcción en sitio propio de soluciones de VIS.

Se puede acceder al reglamento de garantías vigente mediante el siguiente link:
http://www.fng.gov.co/fng/portal/resources/files/archivos/REGLAMENTO_VERSION_3_0.pdf

En febrero de 2011 se presentó un estudio de evaluación de impacto del Fondo Nacional de Garantías, contratado por el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) (Arraíz, 2011).

Para su realización se utilizaron datos a nivel de firma, con el fin de evaluar el desempeño de aquellas empresas que fueron beneficiarias de garantías del FNG en el período 1997-2007. También se usaron datos sobre comercio exterior de la Dirección de Aduanas Nacionales (DIAN) y del Fondo Nacional de Garantías.

Se hizo un seguimiento a dos variables críticas: crecimiento en la producción y en el empleo. Para el efecto, se aplicó una metodología de diferencias en diferencias a un grupo de beneficiarios y a otro de no beneficiarios.

Los resultados principales del estudio arrojan un impacto positivo. Las firmas beneficiarias de las garantías tienen un crecimiento en producción superior en 5,8% respecto a las firmas no beneficiarias. En cuanto al empleo, la diferencia es de 4,6% entre las firmas beneficiarias y las no beneficiarias.

<http://www.mipymes.gov.co/publicaciones.php?id=21986>

<http://www.fng.gov.co/fng/portal/apps/php/index.get>

9. *Garantía Bursátil – México – NAFIN*

<http://www.nafin.com/>

Programa destinado a desarrollar proyectos de inversión, obteniendo financiamiento a través de la emisión de títulos de crédito bursátiles en la Bolsa Mexicana de Valores. En proyectos y entidades elegibles, Nafinsa puede garantizar hasta el 50% del monto de emisión. Es una garantía parcial sobre el monto de una emisión de Certificados Bursátiles colocados entre el público inversionista.

Las empresas emisoras de deuda bursátil podrán obtener una mayor profundidad, plazo y monto en la emisión bursátil, para mejorar la percepción de riesgo entre sus inversionistas.

Beneficios para el usuario:

- Mejora la calificación que otorgan las agencias a la emisión.
- Obtienen mayores plazos y montos.
- Mejorar el costo del financiamiento, de acuerdo con las condiciones del mercado.

Características:

- Otorgamiento de un aval al mercado, al amparo de un “Crédito por aval” otorgado al emisor (empresa o vehículo de propósito especial).
- Compromiso en Moneda Nacional.
- El plazo de la garantía es igual al plazo de la emisión.
- Negociación a primeras pérdidas, últimas pérdidas o pari passu.
- Nafinsa deberá contar con la fuente de repago y contragarantías a satisfacción.
- **Cobro de una comisión por garantía, determinada caso por caso, en función del análisis de riesgo de contraparte.**

Requisitos del crédito:

- Empresa con mínimo de 5 años de operación.
- Contar con una administración probada.
- Dictaminar anualmente sus estados financieros.
- Obtener, previo a obtener la garantía, una calificación de contraparte mxBBB- “stand alone” o la calificación mínima de 4 de acuerdo a la escala de NAFIN.
- Adecuarse a los montos y porcentajes máximos autorizados dependiendo del destino de los recursos.
- Mantener una situación favorable en el Buró de Crédito.

10. Fondo Regional del mecanismo de garantía PYME - Italia

<http://www.regione.fvg.it/rafvg/cms/RAFVG/economia-impres/industria/FOGLIA33/>

El Fondo y el contador regional son las herramientas con las que cuentan las regiones y contribuyen a la superación de las dificultades de acceso al crédito de las PYME.

Beneficiarios: Micro, pequeñas y medianas empresas de base o unidad operativa en la región, en todas las industrias, a reserva de las exclusiones que se derivan de la legislación comunitaria pertinente.

Los gastos elegibles: El Fondo otorga co-garantías, que se adjuntará al contrato de fideicomiso correspondiente a las garantías que pueden ayudar a las siguientes operaciones bancarias:

- período de financiación no superior a 18 meses para la operabilidad actual
- préstamos de más de 18 meses y no más 5 años dirigido a la consolidación de los pasivos en el corto plazo.
- la remodelación de las anteriores exposiciones financieras.

Intensidad garantiza: el fondo de co-garantía y la garantía de confianza puede asistir a un total de hasta el 80% del préstamo bancario. El se puede garantizar por un importe máximo igual al 40% del préstamo bancario y la deuda en relación al principal.

El fondo de co-garantía se concede sobre la base del "de minimis" previsto en el Reglamento.

Alternativamente, el co-garantía "puede ser concedido con arreglo al régimen del importe de la ayuda forma limitada de una garantía. Asiste a la lucha contra el 100% de los activos del co-garantía y hasta el 80% de la garantía del contrato de fideicomiso.

11. Garantías de Préstamos para PYMES de Base Tecnológica – Corea - KOTEC

La Corporación Coreana de Financiación de Tecnologías KOTEC (Korean Technology Finance Corporation): es una institución que opera un sistema de garantía de préstamos a las PyMEs. Las garantías de préstamos a PyMEs se basan en la tecnología y en las perspectivas de negocio.

El sistema de garantía de préstamos es el mecanismo de financiación de las PYME más importante de Corea en cuanto al volumen de financiación. KOTEC (o KIBO en coreano) es el organismo encargado de operar este sistema de garantía de préstamo específicamente para la alta tecnología PYME y por lo tanto puede ser considerada la organización de financiamiento de tecnología de PYME más grande en Corea.

En un principio se contaba un sistema de calificación de crédito que tuvo en cuenta cuestiones relacionadas con la tecnología, esto se conoce como "Esquema Preferencial de Garantía Tecnológica " bajo este sistema, la tasa de morosidad (es decir, el porcentaje de préstamos no reembolsados) para los préstamos a PYME de alta

tecnología fue relativamente alta aproximadamente entre un 10% y un 12%. Se argumentó que la tasa de morosidad era más que el resultado natural de los préstamos al grupo objetivo, es decir, al grupo de alto riesgo, PYME intensivas en tecnología que a menudo eran demasiado riesgosas para préstamos bancarios normales. Sin embargo, con el fin de distinguirse de otros créditos, Kotec estaba motivado para desarrollar su KTRS (Kibo Technology Ranking System).

Los principales clientes de KOTEC son PYMES de base tecnológica y empresas de nueva creación, y más recientemente las empresas basadas en el conocimiento, los sectores de servicios y contenidos culturales. En 2010 se emitieron garantías para préstamos por el valor de € 9,4 mil millones (Equivalente a AR\$48.704 millones y US\$12.450 millones, al tipo de cambio de referencia promedio para el año 2012).

KOTEC provee de crédito a PyMEs que se les han negado préstamos a través del proceso normal utilizado por las instituciones financieras, por lo general debido a la falta de garantías. Normalmente, las PyMEs se acercan a KOTEC, quien lleva a cabo una evaluación de la tecnología y de la calificación de la PYME. KOTEC proporciona una garantía de préstamos para las PYMES, que obtienen una calificación de B o mayor en su sistema de calificación. La garantía de los préstamos KOTEC no solo está destinada a desarrollo y comercialización de tecnología, sino también a costos operativos e instalaciones. En el caso de incumplimiento por parte del beneficiario del préstamo, KOTEC paga al banco y luego intenta recuperar la diferencia de la PYME (bienes, propiedades, etc.).

Tal organismo también juegan un papel importante en la financiación de las nuevas empresas, por ejemplo, en 2010 se proporcionó casi € 1,2 mil millones (Equivalente a AR\$6.218 millones argentinos y US\$1.589 millones, al tipo de cambio de referencia promedio para el año 2012) para garantizar el apoyo a la creación de nuevas empresas y descubrieron más de 6.000 de las mismas.

Los grados de calificación tecnológica (Technology Rating Grades -TRGs) son resultados de evaluaciones sobre la capacidad tecnológica, capacidad de venta, perspectivas de negocio y otros aspectos de una empresa con propia tecnología. TRGS se utilizan para la financiación de la tecnología como inversión/préstamos, garantías y transferencia de tecnología.

TRG	Definition
AAA	Technological ability is extremely superior. Risks in technology feasibility are extremely low
AA	Technological ability is superior. Risks in technology feasibility are very low enough not to be affected by the changes of business environments in the future.
A	Technological ability is superior. Companies in this level could be somewhat affected by the changes of business environments in the future, but risks in technology feasibility are very low.
BBB	Technological ability is superior. Companies in this level enough not to be affected by the changes of business environments in the future, but risks in technology feasibility are low.
BB	Technological ability is good. Companies in this level may experience some possible changes in business prospects, but overall risks in technology feasibility are a little low.
B	Technological ability is normal. Companies in this level may experience some possible changes in business prospects, but the overall validity of their business projects is acceptable.
CCC	Technological ability is normal. Companies in this level are short of a few necessary elements for their business projects, but the overall validity of their business projects is acceptable.
CC	Technological ability is normal. Companies in this level are short of necessary elements for their business projects, but if those elements are supplemented the overall validity of their business projects is acceptable.
C	Companies in this level are short of both technological ability and necessary elements for their business projects, and their probability of business success are insufficient.
D	Technological ability is fragile. The validity of their business projects is very insufficient.

Puntos fuertes de la medida

El propósito del sistema es dar un nuevo impulso a las PyMEs de base tecnológica, proporcionando las instituciones financieras información sobre negocios y tecnología en lugar de sólo la situación financiera.

Para llevar a cabo un examen de garantía más justa y transparente, KOTEC lanzó Cyber Branch Office y ha desarrollado un servicio de auto-diagnóstico con el que una empresa puede evaluar y diagnosticar su estado de crédito a través del modelo de simulación de evaluación del riesgo crediticio, que se basa en los datos financieros del cliente, después de presentar documentos con KOTEC.

KOTEC ha abierto un servicio on-line con el fin de mejorar el servicio a sus clientes. Ellos pueden acceder a diversa información relacionada con la tecnología, comprobar la viabilidad de sus proyectos tecnológicos a través de Internet, independientemente de la ubicación de sus negocios.

El sistema de garantía de préstamos también es el mecanismo dominante en relación con la financiación de la innovación. De acuerdo con cifras de 2009 las garantías de préstamos basados en la tecnología representaron el 65% de la financiación para innovación tecnológica propuesta por las PyMEs con préstamos del 16%, la I+D contó con subvenciones del 12% y el 7% proviene de inversiones de riesgo. La financiación total recaudada en el año 2009 fue de aproximadamente € 8.100 millones (Equivalente a AR\$42.049 millones y US\$11.270 millones, al tipo de cambio de referencia promedio para el año 2012).

El sistema de garantía de préstamos para las PYME de alta tecnología se basa en un sistema de evaluación de tecnología muy desarrollada que es operado por KOTEC

IV.16. Simplificación de Trámites

1. Proyecto de desburocratización y simplificación de los procesos de atención - Brasil – SMPES

Desde abril de 2011, la Secretaría de la Micro y Pequeña Empresa (SMPES), perteneciente al gobierno del Distrito Federal, ha desarrollado una atención descentralizada y desburocratizada para la formalización de los empresarios individuales en ferias y eventos.

Por otra parte, en 2012 se implementará el Centro Integrado de la Micro y la Pequeña Empresa y Emprendedores Individuales (CIMPES), con la expansión de la Red Fácil, de atención descentralizada en las Administraciones Regionales y en la Atención Móvil de SMPES.

Estos regímenes simplificados son esenciales para facilitar la reglamentación de nuevos emprendimientos. Si bien este tipo de iniciativa se asemeja a la “ventanilla única” aplicada actualmente, demuestra el importante obstáculo que representa la excesiva burocratización para las micro y pequeñas empresas.

2. Microempendedor individual (MEI) – Brasil

Microempendedor Individual (MEI) es una innovación del sistema tributario de Brasil, para que millones de brasileños formalicen sus negocios. MEI apunta a las personas que trabajan por cuenta propia, para que dejen la informalidad, legalizándose como pequeños empresarios. Para ser un microempendedor individual, es necesario facturar un máximo de R\$60.000 al año y no tener participación en otras empresas, ya sea como titular o como socio. Como MEI también puede ser incluidos empleados en relación de dependencia que reciban el salario mínimo.

Las condiciones para que un trabajador informal pueda convertirse en un MEI legal se encuentran especificadas en la Ley Complementaria n°128 del 2008. Entre las ventajas ofrecidas por esa ley, se encuentra el registro en el Catastro Nacional de Personas Jurídicas (CNPJ), lo que facilita la apertura de cuentas bancarias, la solicitud de préstamos y la emisión de comprobantes fiscales.

Además de eso, el MEI permite ser encuadrado en el Simples Nacional, el sistema simplificado de tributación para pequeños contribuyentes (similar al Monotributo argentino), pero permanece exento de los impuestos nacionales. Así, el microempendedor abonará solamente un valor fijo mensual de alrededor de R\$37, dependiendo de su actividad principal, los cuales son destinados a previsión social e ingresos brutos. El monto es actualizado anualmente de acuerdo a la evolución del salario mínimo. A través de estas contribuciones, el microempendedor tiene acceso a beneficios como seguro médico y jubilación, entre otros.

La formalización de los Microempendedores se realiza de manera gratuita, a través de internet.

3. Sistema Integrando de Promoción del Emprendimiento (SIPE) – Chile - MECON

La división de Empresas de Menor Tamaño (DEMT) es la encargada de promover acciones que mejoren el ecosistema de emprendimiento y la competitividad de las PYMES, para ello su trabajo esta focalizado en el desarrollo de las políticas públicas y programas que conforman el nuevo **Sistema Integrando de Promoción del Emprendimiento (SIPE)** que contempla medidas coordinadas para facilitar la creación,

cierre, operación y financiamiento de las PYMES de Chile. Para cumplir con esta misión, las tareas a ejecutar se pueden clasificar en cuatro ejes de acción principales:

Simplificación de la Apertura de Empresas: perfeccionando los trámites asociados a la creación de una nueva empresa de forma de reducir la carga administrativa asociada a ello.

Facilitar el reemprendimiento: perfeccionando la institucionalidad de cierre de empresas no exitosas, de forma que el fracaso de un negocio no conlleve el fracaso del emprendedor.

Simplificación de Cumplimiento de la Fiscalización: Incluye mecanismos que permitirán al emprendedor preguntar antes de actuar, de forma de facilitar el cumplimiento de las normas vigentes.

Reducción de Carga Administrativa (Pensar PYME primero): Incluye perfeccionar procedimientos asociados a trámites involucrados en el ciclo de vida de las EMT, de manera de reducir la carga administrativa que se aplica a las empresas hoy en día.

Mejorar mecanismos de acceso al crédito: El trabajo se realiza en dos líneas: promover la simplificación y masificación de los instrumentos de apoyo del gobierno y en apoyar la existencia de sistemas de bajo costo que permitan a las pymes certificación su de información financiera.

Proyectos aprobados y de pronto envío al congreso:

a) Simplificación de la Apertura de Empresas

- **Ley 20.491 de Agilización de Trámites:** Aprobada el 8 de junio de 2010. <http://www.economia.gob.cl/ley-de-agilizacion-de-tramites/>
- **PL Ley de Creación de Empresas en un Día y a costo cero:** Ingresó al congreso el 30 de noviembre de 2010 <http://www.economia.gob.cl/ley-de-agilizacion-de-tramites/>
- **Modernización de ley de constitución de Micro Empresas Familiares**

b) Facilitar el Re emprendimiento

- **Proyecto de Ley de Segunda Oportunidad para Emprender:** permite cerrar y liquidar emprendimientos fallidos de hasta 24 meses de vida en un proceso administrativo simple que duran entre en tres meses y 6 meses, permitiendo el re emprendimiento.
- **Proyecto de Nueva Ley de Quiebras**

c) Simplificación de Cumplimiento de la Fiscalización

- **Perfeccionamiento del Artículo 5 de la Ley 20.416** que requiere que se realice un estudio de impacto social y económico, previo a la dictación de nuevas normas y reglamentos que afecten a las PYME.
<http://www.economia.gob.cl/areas-de-trabajo/subs-economia/emprendimiento-y-pymes/ley-20-416/>
- **Jurisprudencia Administrativa:** que permitirá al emprendedor preguntarle al regulador antes de tomar decisiones. <http://www.economia.gob.cl/areas-de-trabajo/subs-economia/emprendimiento-y-pymes/ley-20-416/>

d) Reducción de Carga Administrativa: o

- **Facturación electrónica / e-Commerce** <http://www.ivacl20.gob.cl/>
- **Nueva Ley de Ferias Libres**

e) Mejorar Mecanismos de Acceso al Crédito:

- **Simplificación y Ampliación de Cobertura de los instrumentos financieros de apoyo a la PYME.**
- **Nueva Ficha de Información Financiera PYME**

<http://www.economia.gob.cl/areas-de-trabajo/subs-economia/emprendimiento-y-pymes/>

4. *Portal www.tuempresa.gob.mx – México – Secretaría de Economía*

<http://www.tuempresa.gob.mx>

El Portal www.tuempresa.gob.mx permite realizar los trámites federales necesarios para constituir y registrar una empresa (ya sea una Sociedad Anónima de Capital Variable o una Sociedad de

Responsabilidad Limitada de Capital Variable) desde el domicilio del emprendedor o cualquier otro lugar que cuente con servicio de internet.

Utilizar el Portal www.tuempresa.gob.mx para abrir una empresa evita desplazarse a las distintas oficinas gubernamentales para entregar información o cualquier tipo de documentación. Lo único que se debe hacer es conocer el funcionamiento del sitio, crear un nombre de usuario, una contraseña y por último, proporcionar en línea la información necesaria para constituir la empresa, sin necesidad de acudir a ninguna ventanilla del gobierno, ahorrando en tiempo y eliminando duplicidades al capturar una sola vez la información de la empresa. La información y documentación queda incorporada en un Expediente electrónico, al cual se puede acceder en cualquier momento para completar la solicitud de apertura de empresa en caso de no haber podido

terminar el proceso; por otro lado, el portal ofrece la posibilidad de presentar otros trámites, abrir y registrar nuevas empresas, o bien, modificar datos personales.

Constituir una empresa por el Portal, significa que los trámites realizados por esta vía involucran la coordinación de diferentes dependencias, permitiendo una constante comunicación entre éstas y los Fedatarios Públicos, acelerando así la creación de la misma. El proceso de constitución de una sociedad vía el Portal le permite al usuario efectuar todos sus trámites desde una sola ventanilla y percibir su proceso de manera unificada y secuencial.

Por el momento, a través del Portal únicamente se pueden constituir Sociedades Anónimas de

Capital Variable y Sociedades de Responsabilidad Limitada de Capital Variable, por ello las personas físicas interesadas en realizar cualquier actividad empresarial mediante algún otro tipo de sociedad, deben acudir ante el Fedatario Público de su preferencia para constituir las, así como cumplir con sus obligaciones fiscales ante el Sistema de Administración Tributaria y las demás obligaciones que les correspondan ante las autoridades competentes.

Dentro del Portal tuempresa.gob.mx, el proceso de creación de empresas se divide en diez módulos:

- Nombre de la Empresa;
- Tipo de Empresa;
- Actividad Económica;
- Domicilios;
- Integración del Capital;
- Administración;
- Vigilancia;
- Pago de derechos;
- Elegir Fedatario y
- Ratificar Información.

Al finalizar el proceso el emprendedor obtendrá un expediente electrónico integrado por lo siguiente:

- Proyecto de estatutos de su empresa y Acta Constitutiva
- Permiso de uso de nombre o denominación social
- Aviso de uso del Permiso del nombre o denominación social
- Boleta de Inscripción del Acta Constitutiva en el Registro Público de Comercio correspondiente

- Cédula de Identificación Fiscal con clave de RFC
- Cita ante la Subdelegación del Instituto Mexicano del Seguro Social para recoger su Aviso de Registro Patronal y Tarjeta de Identificación Patronal

TRÁMITES

El objetivo de esta sección es brindarle información sobre los trámites y servicios asociados a la constitución u operación de empresas durante su ciclo de vida, así como los requisitos que deberán cubrirse en cada caso.

Podrá encontrar información sobre:

Trámites que pueden realizarse desde tuempresa.gob.mx **Información sobre otros trámites relevantes**

La información fundamental de esta sección se provee en los términos de lo dispuesto por los artículos 7° fracciones VII, VIII y último párrafo, 9° y demás relativos de la Ley Federal de Transparencia y Acceso a la Información Pública Gubernamental.

El contenido de los artículos que se muestran es meramente informativo y no implican la postura institucional de la Secretaría de Economía.

Si tiene algún comentario o duda relacionada con la información sobre trámites incluida en este portal, ponemos a su disposición los siguientes medios de contacto:

Correo electrónico tuempresa@economia.gob.mx, o bien, puede llamar al teléfono 01800 08 32 666.

5. Trámites en Línea - México – Gobierno del Estado de Nuevo León

<http://184.106.19.50/sifaenuevoleon20/Inicio.aspx>

Emprendiendo en Línea es un portal diseñado por el Gobierno del Estado de Nuevo León que en conjunto con los Municipios del Área Metropolitana de Monterrey, facilitará al emprendedor-empresario el establecimiento de su negocio y/o empresa de bajo riesgo.

El empresario puede consultar los trámites y requisitos que debe de cumplir para establecer su negocio. Puede realizar los trámites en línea y luego hacer su seguimiento.

emprendiendo en línea
NUEVO LEÓN

¿Qué es Emprendiendo en línea? Preguntas frecuentes Directorio Contáctanos Ayuda

Seguimiento de trámites: Usuario **Ingresar**

1 Consulta de uso de suelo y usos permitidos

2 Trámites requeridos para tu negocio

3 Trámites en línea

Trámites requeridos para tu negocio ?

Selección tu estado: NUEVO LEÓN

Selección tu municipio: Seleccione un municipio

- Seleccione un municipio
- APODACA
- GRAL. ESCOBEDO
- GUADALUPE
- MONTERREY
- SAN NICOLÁS DE LOS GARZA
- SAN PEDRO GARZA GARCÍA
- SANTA CATARINA

Buscar

6. Ventanillas Únicas Virtuales y Físicas – UE – Comisión europea

http://ec.europa.eu/internal_market/eu-go/index_es.htm

La UE simplifica, agiliza y abarata el proceso de creación de empresas gracias a un sistema de ventanillas únicas, tanto virtuales como físicas. A través de estas ventanillas se pueden realizar todos los trámites necesarios (autorización, notificación, obtención de licencias ambientales) para iniciar y desarrollar actividades.

Comisión Europea

LAS VENTANILLAS ÚNICAS

Tramitación sencilla para proveedores de servicios

Comisión Europea > Mercado Interior > Directiva sobre servicios > Ventanillas únicas

Consiga la información que necesita y complete los trámites online

¿Quiere explorar nuevas oportunidades empresariales o expandir su negocio a otro país de la UE? ¿Está haciendo preparativos para crear una empresa en el suyo? Las ventanillas únicas pueden ayudarle.

Las ventanillas únicas son portales web de e-administración que le permiten »

- informarse sobre normas, reglamentaciones y trámites para actividades de servicios
- completar los trámites administrativos online (enviando por vía electrónica los formularios de solicitud, la documentación de acompañamiento, etc.)

Ya no tendrá que dirigirse una por una a las oficinas de las distintas administraciones nacionales. Ahora es posible tramitar solicitudes en cada país de la UE a través de un solo punto de acceso en internet: la ventanilla única.

Las ventanillas únicas le ayudan en toda una serie de cuestiones prácticas »

- ¿Qué licencias, notificaciones o permisos necesito para abrir un negocio en cualquier país de la UE?
- ¿Qué tengo que hacer para ofrecer temporalmente servicios en el extranjero?
- ¿Cómo solicito una licencia? ¿Qué organización se encarga de tramitar mi solicitud?

EU GO

SPoCS / making business easier.eu

Points of Single Contact (Services D | Share | More info

	Alemania
	Austria
	Bélgica
	Bulgaria
	Chipre
	Dinamarca
	Eslovaquia
	Eslovenia
	España
	Estonia
	Finlandia
	Francia
	Grecia
	Hungría
	Irlanda
	Italia
	Letonia
	Lituania
	Luxemburgo
	Malta
	Países Bajos
	Polonia
	Portugal
	Reino Unido
	República Checa
	Rumanía
	Suecia
	Islandia
	Liechtenstein
	Noruega

V. Programas relevados en experiencias locales

V. Programas relevados en experiencias locales

A continuación se presenta la selección de programas realizada a partir del examen de organismos nacionales y provinciales principalmente⁵⁷. En este caso no se seleccionaron programas para todas las categorías, presentándose sólo aquellas en las cuales se identificó una experiencia de interés a los fines del presente estudio, y dejando de lado programas que son de amplio conocimiento público.

Como fue señalado, la mayor prioridad se concentró en los programas de la experiencia internacional.

V.1. Comunicación y Contacto

1. Programa Desarrollo del Mercado Interno e Inversiones – (Gov. Mendoza) - Mendoza

Definición de Instrumentos y Alcance

- Jurisdicción: Provincial
- Provincia: Mendoza
- Tema: Inversión, Competitividad
- Alcance: Horizontal
- Beneficiarios: Micro y Pequeñas y Medianas Empresas Mecanismos: Otro

Objetivos:

Poner a disposición de empresas PYME radicadas en Mendoza una demanda nacional de productos y una oferta nacional de provisión de productos, materias primas, insumos y servicios que permita mejorar la competitividad estructural de la Provincia.

Beneficios:

1. Organización base de datos

- Crear base de datos
- Publicar base de datos
- Actualizar base de datos

2. Página web

⁵⁷ Algunos de los programas no están actualmente vigentes, sino que corresponden a programas de años recientes. Se incorporan en la medida que se considera que pueden servir para definir innovaciones en materia de programas en la Provincia de Córdoba, de acuerdo con el objetivo del estudio.

- Rediseñar del sitio
- Crear un portal de oportunidades de negocios e inversiones
- Difusión del portal
- Lanzamiento oficial del portal
- Actualizar el portal

3. Red Nacional de Mercado Interno

- Contactar con organismos nacionales, provinciales, municipales, organizaciones intermedias y empresas
- Coordinar la interconexión de las páginas web a través de link mutuos
- Firma de convenios con entes públicos y privados

4. Ferias

- Difusión de ferias y exposiciones que se realicen en el país
- Organización de la participación de acuerdo a un calendario anual
- Participación en diferentes ferias (a definir)

5. Tour de compras

- Convocar a empresarios
- Organización del Tour de compras
- Participación del Tour

6. Ronda de negocios

- Organización
- Convocatoria a empresas externas
- Convocatoria a empresas locales
- Realización de la Ronde de Negocios

Detalle y Cantidad de Beneficiarios:

Pymes de la Provincia de Mendoza

Provincias en las que Actualmente se Aplica el Instrumento: Mendoza

Duración y monto involucrado

- Monto: No informado

http://www.instrumentos.mecon.gov.ar/mensajes-ver-mensajes.php?id_prog=1929&order=fecha%20desc&cantidad=3



<http://www.pyme.mendoza.gov.ar/>

V.2. Eventos / Espacios

1. Ferias y Exposiciones – (Gov. Mendoza) –Mendoza

Objetivos:

Poner a disposición de empresas PyME radicadas en Mendoza una demanda nacional de productos y una oferta de materias primas, insumos y servicios que permitan mejorar la competitividad estructural de la Provincia.

Difundir e impulsar la participación de emprendedores y de pequeñas y medianas empresas de la provincia en ferias y exposiciones provinciales, nacionales y de países limítrofes.

Descubrir oportunidades comerciales en otras regiones para insertar bienes y servicios de alto valor agregado desarrollados y producidos en la provincia.

Impulsar la comercialización de productos, insumos, materias primas y servicios provenientes de emprendimientos PYME radicados en la Provincia de Mendoza en el mercado provincial, nacional e internacional, a través de la participación en rondas de negocios, ferias, tour de compras.

<http://www.pyme.mendoza.gov.ar/index.php/ferias>

2. Jornada Provincial de Mejora de Productividad en Pymes – (INTI – Gob.Pcial.) San Luis

El Gobierno de la Provincia, a través del Ministerio de Industria, en conjunto con Instituto Nacional de Tecnología Industrial (INTI), realizó el día 13 de junio de 2012 en la ciudad de San Luis, la Primera Jornada Provincial “Mejora de Productividad en Pymes”. Destinada a micro, pequeñas y medianas empresas que se dedican a la actividad productiva manufacturera, y prestan servicios industriales. El encuentro fue sin costo, y se centró en las tecnologías de gestión, entendidas como sistemas de conocimientos y tecnologías orientadas al logro de una mayor productividad y eficiencia.

Esta jornada abarca una amplia gama de áreas, como la gestión de producción, de calidad, de recursos humanos, laboral, financiera, comercialización, medio ambiente y ahorro energético.

La concreción del evento surgió a partir de conocerse que es intención del INTI desarrollar junto al Gobierno, proyectos de tecnologías de gestión para industrias de la ciudad de San Luis, fundamentalmente apuntados a Pymes y teniendo en cuenta que desde el 2009 han diagnosticado a 17 empresas villamercedinas.

Por su parte, el ministerio provincial considera muy importante la conexión institucional con el organismo nacional teniendo en cuenta que es reconocido por su servicio público de generación y transferencia de tecnología industrial, y por su contribución al bienestar de la sociedad, lo que aportará de manera directa al fuerte impulso que le da el Gobierno de San Luis al sector industrial.

<http://agenciasanluis.com/2012/06/manana-se-realiza-la-primera-jornada-provincial-mejora-de-productividad-en-pymes/>

V.3. Asistencia y Consultoría

1. Programa de Modernización Tecnológica (PMT) – (Gob. Pcia. de Bs. As.) - Buenos Aires

Definición del instrumento y del alcance

- Jurisdicción: Provincial
- Provincia: Buenos Aires

- Tema: Inversión, Competitividad
- Alcance: Horizontal
- Beneficiarios: Micro y Pequeñas y Medianas Empresas Mecanismos:
Asistencia técnica, Aportes no reembolsables

Objetivos:

Fortalecer la capacidad de gestión de las Entidades de Desarrollo Tecnológico de la provincia de Buenos Aires para cumplir con las siguientes tareas:

1. Facilitar la incorporación y mejor utilización de las Tecnologías de la Información y Comunicaciones (TICs) en el tejido PYME (Industrial, agropecuario, comercial y de servicios) de la provincia de Buenos Aires.
2. Promover la capacidad de Innovación, tanto de procesos como de producto, en las PYMEs de la Provincia de Buenos Aires.

Beneficios:

Vinculación de las empresas en el territorio, en un proceso de relevamiento (encuesta), diagnóstico (devolución) y ejecución del plan de mejora.

Este proceso se realiza de manera descentralizada, a partir de convenios específicos con las Unidades Ejecutoras que cumplan con los requisitos de admisibilidad.

En función de la evaluación realizada por la unidad ejecutora, la misma asistirá técnicamente a las empresas y efectuará las rendiciones pertinentes a los subsidios recibidos.

Detalle y Cantidad de Beneficiarios:

Pymes de la Provincia de Buenos Aires que hayan sido relevadas y diagnosticadas favorablemente por una Unidad de Ejecución.

Provincias en las que Actualmente se Aplica el Instrumento: Buenos Aires

Duración y monto involucrado

- Monto: No informado

http://www.instrumentos.mecon.gov.ar/mensajes-ver-mensajes.php?id_prog=1755&order=fecha%20desc&cantidad=3

V.4. Apoyo a la internacionalización

1. Programa NEX de Desarrollo de Nuevos Exportadores - (ProMendoza) - Mendoza

El Programa NEX apunta a insertar y consolidar a las pequeñas y medianas empresas de Mendoza en mercados internacionales, brindándoles herramientas técnicas e informativas, capacitación y asesoramiento para exportar.

Fundación ProMendoza participa de la concepción, la implementación y el control del programa durante los once meses de su ejecución. A través de un especialista en comercio internacional, se acompaña y capacita al empresario para desarrollar la cultura exportadora, con una metodología personalizada y adaptada a su producto o servicio.

Definición de Instrumentos y Alcance

- Jurisdicción: Provincial
- Provincia: Mendoza
- Tema: Exportaciones
- Alcance: Horizontal
- Beneficiarios: Micro y Pequeñas y Medianas Empresas
- Mecanismos: Asistencia técnica

Objetivos:

- Incentivar y apoyar la incorporación de empresas pequeñas y medianas a los mercados internacionales.
- Iniciar y formar a las empresas en comercio exterior.
- Establecer en ellas una visión internacional.
- Brindarles asistencia y capacitación para actuar en el mercado mundial.
- Concretar operaciones de exportación.
- Asegurar la continuidad de las empresas exportadoras en los mercados extranjeros.

Beneficios:

Para todas las etapas del programa se contará con la asistencia de un profesional preparado y formado al efecto que asistirá a la empresa en todo el proceso hacia la exportación; definirá los mercados, las acciones de promoción y llevará adelante la realización concreta de una exportación.

- Primera etapa: Diagnóstico de Potencial de Internacionalización
- Segunda etapa: Elaboración del Plan de Negocio de Internacionalización
- Tercera etapa: Ejecución del Plan de Negocios de Internacionalización

Detalle y Cantidad de Beneficiarios:

-Pequeñas y medianas empresas

- Que cuenten con un producto o servicio propio.
- Que tengan voluntad de exportar.
- Que quieran explorar oportunidades en nuevos mercados.
- Que no lo hayan hecho nunca, o que hayan exportado en forma esporádica o indirectamente.

Provincias en las que Actualmente se Aplica el Instrumento: Mendoza

Duración y monto involucrado

- Monto: No informado

http://www.instrumentos.mecon.gov.ar/mensajes-ver-mensajes.php?id_prog=1939&order=fecha%20desc&cantidad=3

<http://www.promendoza.com/>

http://www.promendoza.com/index.php?option=com_content&view=article&id=22&Itemid=26&lang=es

2. Programa PYMEXPORTA – (ProMendoza) - Mendoza

Es un instrumento de apoyo creado por Fundación ProMendoza. Está destinado a las pequeñas y medianas empresas para que éstas puedan promocionar sus productos en el exterior, conseguir nuevos clientes y concretar exportaciones.

Las empresas beneficiarias pueden solicitar reintegros para financiar actividades tales como desarrollo de identidad corporativa, marca y herramientas de promoción, diseño de packaging y material de presentación, envíos de muestras al exterior, pasaje y estadía para ferias internacionales y misiones comerciales, contratación de stands y registro de marcas y patentes en el extranjero

Definición de Instrumentos y Alcance

- Jurisdicción: Provincial
- Provincia: Mendoza
- Tema: Exportaciones
- Alcance: Horizontal
- Beneficiarios: Micro y Pequeñas y Medianas Empresas

- Mecanismos: Asistencia técnica

Objetivos:

Facilitar la exportación a las empresas mendocinas y desarrollar nuevos mercados en el exterior.

Beneficios:

Rembolsar mediante el sistema de reintegros, hasta el 50% de los gastos de promoción en el exterior a fin de que las empresas -tanto potenciales como actuales exportadoras-, tengan mejores posibilidades de desarrollar nuevos mercados y nuevos productos.

Detalle y Cantidad de Beneficiarios:

Está destinado a las pequeñas y medianas empresas para que éstas puedan promocionar sus productos en el exterior, conseguir nuevos clientes y concretar exportaciones.

Provincias en las que Actualmente se Aplica el Instrumento: Mendoza

Duración y monto involucrado

- Fecha de inicio: 01/12/2008
- Fecha de cierre: 31/12/2009
- Monto: No informado

http://www.instrumentos.mecon.gov.ar/mensajes-ver-mensajes.php?id_prog=1829&order=fecha%20desc&cantidad=3

http://www.promendoza.com/index.php?option=com_content&view=article&id=23&Itemid=27&lang=es

3. Programa DIMEX: Diversificación de Mercados – (ProMendoza) - Mendoza

DIMEX es un servicio de ProMendoza destinado a impulsar a las PyMEs mendocinas en la búsqueda de nuevos destinos de exportación.

Definición de Instrumentos y Alcance

- Jurisdicción: Provincial
- Provincia: Mendoza
- Tema: Exportaciones

- Alcance: Horizontal
- Beneficiarios: Micro y Pequeñas y Medianas Empresas Mecanismos:
Asistencia técnica

Objetivos:

- Impulsar a las PYMEs mendocinas en la búsqueda de nuevos destinos de exportación con el asesoramiento de un especialista en comercio exterior.
- Incrementar la presencia de empresas mendocinas en los mercados internacionales brindando la asistencia técnica y capacitación necesarias
- Disminuir el riesgo que implica depender de pocos mercados de destino
- Incrementar y consolidar las ventas externas
- Mejorar el empleo de la capacidad productiva y disminuir costos por economías de escala
- Mejorar el posicionamiento competitivo internacional de las PyMEs
- Alentar políticas de desarrollo e inversiones

Beneficios:

Desarrollo de proyectos, servicios profesionales en relación a:

- Establecimiento de operaciones en el exterior.
- Obtención de patentes de cobertura internacional.
- Obtención de marcas en el extranjero.
- Formación de joint-ventures y otras asociaciones en el extranjero.
- Expansión de franquicias locales en el extranjero.

Promoción Comercial

- Diseño, pre-diseño e impresión de folletos, puntos de venta y otras herramientas de promoción: videos, web sites, CD, etc.
- Viaje de ejecutivos de la empresa a mercados extranjeros (pasaje aéreo y alojamiento para una persona con un máximo de 5 noches)
- Participación en ferias comerciales y rondas de negocios
- Envíos de muestras
- Ensayos (test) de lanzamiento de productos y servicios
- Contratación de stands de promoción y ventas

Diseño de Productos, servicios profesionales en relación a:

- Investigación y desarrollo de nuevos productos
- Adaptación y rediseño de productos y embalajes
- Identificación, diseño de packaging y material de presentación
- Creación, diseño e implementación de identidad y marca corporativa

Detalle y Cantidad de Beneficiarios:

- Empresas exportadoras con establecimiento productivo en Mendoza
- Que tengan más de dos años de antigüedad operativa
- Que presenten exportaciones consolidadas a no más de 3 mercados
- Que exporten menos de U\$S 500.000 (valor promedio anual de los últimos dos años)

Provincias en las que Actualmente se Aplica el Instrumento: Mendoza

Duración y monto involucrado

- Monto: No informado

http://www.instrumentos.mecon.gov.ar/mensajes-ver-mensajes.php?id_prog=1941&order=fecha%20desc&cantidad=3

http://www.promendoza.com/index.php?option=com_content&view=article&id=24&Itemid=28&lang=es

4. Programa de Asociatividad (PAS) – (ProMendoza)- Mendoza

Programa de Asociatividad (PAS) es una herramienta estratégica que impulsa la inserción asociativa de los pequeños y medianos empresarios en mercados internacionales, con los beneficios de trabajar en forma conjunta.

El Programa, con una duración de catorce meses, está destinado a las PyMes locales que aún no exportan o lo hacen de forma esporádica, para que a través de la asociatividad pueden consolidar volúmenes o ampliar su oferta de productos y servicios para ingresar a mercados externos y compartir la inversión de actividades de promoción comercial. De esta manera, podrán minimizar los riesgos, potenciar las ventajas competitivas y disminuir los requerimientos financieros.

Definición de Instrumentos y Alcance

- Jurisdicción: Provincial
- Provincia: Mendoza
- Tema: Competitividad, Exportaciones
- Alcance: Horizontal
- Beneficiarios: Micro y Pequeñas y Medianas Empresas

- Mecanismos: Asistencia técnica

Objetivos:

- Convertir al programa en una herramienta para lograr un desarrollo económico sostenido, con equidad.
- Aumentar ingresos provenientes de la exportación.
- Fortalecer la internacionalización de las empresas mendocinas en forma asociativa.
- Insertar a grupos de empresas mendocinas en los mercados internacionales.
- Ampliar la oferta exportable mendocina a través de este programa con lineamientos de trabajo comprobados, desarrollados en Fundación ProMendoza.
- Desarrollar grupos de empresas exportadoras con el mínimo riesgo y costo.

Beneficios:

- Primera etapa: Diagnóstico individual y grupal del potencial de internacionalización.
- Segunda etapa: Capacitación.
- Tercera etapa: Elaboración del plan de Negocios de Internacionalización.
- Cuarta etapa: Ejecución del Plan de Negocios de Internacionalización.

Duración y monto involucrado

- Monto: No informado

http://www.instrumentos.mecon.gov.ar/mensajes-ver-mensajes.php?id_prog=1940&order=fecha%20desc&cantidad=3

http://www.promendoza.com/index.php?option=com_content&view=article&id=25&Itemid=29&lang=es

5. Programa Competir: Competitividad e Internacionalización Regional - (CERCA) – Salta

COMPETIR es una iniciativa de la Cámara Española de Comercio de la República Argentina (CERCA) que surge como resultado de varias acciones formativas desarrolladas por la Cámara en la provincia de Salta, y del análisis de la problemática de las PYMES llevado a cabo junto con el Gobierno de Salta.

El proyecto promoverá el aumento de la competitividad interna y externa de las PyMES salteñas.

Definición de Instrumentos y Alcance

- Jurisdicción: Provincial
- Provincia: Salta
- Tema: Competitividad
- Alcance: Sectorial
- Beneficiarios: Micro y Pequeñas y Medianas Empresas Mecanismos:
Asistencia técnica, Otro

Objetivos:

Mejorar la competitividad de las PYME salteñas para incrementar sus ventas locales y crear una oferta exportable para ser comercializada en mercados externos.

Beneficios:

- Se llevará a cabo durante tres años. En una primera etapa serán seleccionadas entre 20 a 30 empresas, previéndose que en el período de tres años sean incorporadas alrededor de 100.
- Se evaluará la situación de cada empresa realizando entrevistas y trabajos in situ.
- Planes de acción para incrementar la competitividad de las empresas a partir de asistencias técnicas, capacitaciones personales y reformulación de procesos.

Detalle y Cantidad de Beneficiarios:

100 PYMES salteñas.

Provincias en las que Actualmente se Aplica el Instrumento: Salta

Duración y monto involucrado

- Fecha de inicio: 09/11/2009
- Fecha de cierre: 09/11/2012
- Monto: No informado

Comentarios Adicionales:

Competir es una iniciativa de la Cámara Española de Comercio de la República Argentina que surge como resultado de varias acciones formativas desarrolladas por la Cámara en la provincia de Salta, y del análisis de la problemática de las pequeñas y medianas empresas, conjuntamente con el Gobierno salteño.

http://www.instrumentos.mecon.gov.ar/mensajes-ver-mensajes.php?id_prog=1544&order=fecha%20desc&cantidad=3

6. Planes sectoriales de internacionalización – (Gob. Ciudad de Bs. As.) - Buenos Aires

Los planes sectoriales tienen como objetivo fortalecer los planes de internacionalización de los sectores productivos y de servicios.

Para ello, se llama a concurso a entidades intermedias, organizaciones sin fines de lucro o empresarias, que tengan experiencia en la promoción internacional de PYMEs y presenten un proyecto sectorial de acciones de promoción de exportaciones destinadas a sus socios, cuya finalidad persiga alguno de los siguientes objetivos:

1. la diversificación o el incremento de las exportaciones
2. la apertura de nuevos mercados
3. la iniciación en la exportación
4. la introducción de nuevos bienes o servicios en el mercado internacional

Este formato permite generar nuevas plataformas de internacionalización y multiplicar la oferta exportable porteña. También logra asistir un mayor número de empresas a partir de la vinculación con el Gobierno de la Ciudad y organizaciones no gubernamentales.

http://comex.mdebuenosaires.gov.ar/system/contenido.php?id_cat=69

V.5. Iniciativas asociativas

1. Programa de Apoyo a los Grupos Asociativos y Consorcios de Exportación – (Gob. Ciudad de Bs. As. - DGCE) -Buenos Aires

La Dirección General de Comercio Exterior (DGCE) conjuntamente con el Instituto para el Desarrollo de los Consorcios de Exportación han lanzado la segunda edición del Programa de Fortalecimiento a los Grupos Asociativos y Consorcios de Exportación, cuyos objetivos son:

1. brindar apoyo a las PYMEs porteñas en sus actividades de comercio exterior fortalecer su plan de promoción de exportaciones y acceso a nuevos mercados
2. impulsar la mejora continua
3. generar mayor sinergia por medio de la práctica asociativa con el resto de empresas que conforman el grupo exportador

La asociatividad entre las PYMEs les permite acceder a nuevos mercados, aumentar el grado de competencia, reducir los costos e incrementar las oportunidades comerciales en el exterior.

El programa consiste en un aporte no reembolsable con límite máximo de \$50.000 para el total del grupo y de \$10.000 máximo por empresa beneficiaria. El aporte podrá destinarse a ejecutar acciones de promoción comercial en el exterior, tales como: asistir a ferias internacionales, participar en misiones comerciales, publicar folletería y material de promoción y confeccionar sus páginas Web, diversificar mercados, entre otras acciones. Los consorcios deben formar parte del Instituto para el Desarrollo de los Consorcios de Exportación.

El desembolso lo hará el Ministerio de Desarrollo Económico y la coordinación del programa será conjunta con Fundación Exportar y la Fundación Standard Bank

http://comex.mdebuenosaires.gov.ar/system/contenido.php?id_cat=71

V.6. Capacitación

1. Programa 'Potencia tus ventas a través de internet' – (Gob. Ciudad de Bs. As.)- Buenos Aires

El programa está dirigido a PYMEs, que estén interesadas en acceder a servicios de capacitación y asistencia técnica destinada a generar y/o fortalecer sus estrategias de promoción, marketing, comunicación y ventas a través de internet, y que cumplan con los requisitos de poseer número de CUIT y estar facturando.

El programa consiste en 3 módulos:

- Capacitación y sensibilización
- Autodiagnóstico
- Plan de acción.

El módulo de Capacitación y Sensibilización se lleva adelante en 4 encuentros, compuestos por 2 capacitaciones de 1.30 h cada uno. Las temáticas que abarcan son.

Encuentro 1: Mejorando mi sitio web y comunicando mi empresa

- Diseño: ideas creativas que ayudan a vender ¿Cómo debo pensar la estructura de mi sitio web para atraer a más clientes?
- Contenidos: cómo me presento ante los clientes. Lenguaje, formas y cómo ser más claro en la comunicación online

Encuentro 2: Mostrando mis productos o servicios al mundo

- Posicionamiento: Las bases para estar en Google. Elementos para optimizar la presencia orgánica en buscadores

- Herramientas Google: SEM, MAPS, Analitycs. ¿Cómo hacer crecer rápidamente las visitas a mi sitio web y convertirlas en ventas?

Encuentro 3: Ventas en Internet

- E-Commerce: ventas por el sitio y medios de pago. ¿Qué herramientas existen hoy para vender por internet? ¿Qué ventajas y desventajas tienen?
- Legales: compras y ventas seguras. ¿Qué es lo que debo tener en cuenta para no tener problemas en mi presencia online? Bases de datos, registros y más.

Encuentro 4: Captando nuevos clientes

- Marketing en redes sociales: Cómo explicar mi producto o servicio, generar viralidad y alcanzar a nuevos clientes.
- Email marketing: armado de emails atractivos, controlando variables que permiten optimizar la comunicación sin que sea "correo basura".

El módulo de Autodiagnóstico es un ejercicio en el que los miembros de las empresas aprenden a identificar los principales elementos de su estrategia digital y a calificar el estado de desarrollo de la misma.

Este ejercicio facilita la producción de conocimiento personal y colectivo, además permite:

- Observar rápidamente en dónde se encuentran las principales fortalezas y debilidades de la empresa en la temática.
- Construir una visión clara y comprensible de su situación actual.
- Definir las prioridades para un plan de mejora.
- Formular el diseño de capacitación e implementación de acciones que responda a las necesidades actuales prioritarias, así como a las necesidades futuras previsibles.

El módulo de Plan de Acción consiste en una jornada en la cual, a partir del autodiagnóstico y el sitio web del participante, especialistas de las temáticas que abarcan el módulo de Capacitación y Sensibilización le hacen una devolución a cada empresa y delinear los próximos pasos a seguir para armar una estrategia de marketing online.

http://www.buenosaires.gov.ar/areas/produccion/subs_produccion/pymes20/presentacion_programa.php

2. Programa Eventos y Capacitación – (MPDC) -Catamarca

Institución Otorgante: Ministerio de Producción y Desarrollo de Catamarca (MPDC)

Definición de Instrumentos y Alcance

- Jurisdicción: Provincial
- Provincia: Catamarca
- Tema: Competitividad
- Alcance: Sectorial
- Beneficiarios: Micro y Pequeñas y Medianas Empresas, Empresas en general
Mecanismos: Créditos a tasa subsidiada, Facilidades financieras

Objetivos:

Asistir financieramente a eventos, ferias, Rondas de Negocios, exposiciones y cualquier otro tipo de actividad que permita al productor y/o empresario promocionar y difundir sus productos.

Beneficios:

- Límite en Monto y Aplicación:
 - = Promoción y Capacitación : Hasta \$ 10.000
 - = Eventos : Hasta \$ 7.000

Actividades:

Plazo de Devolución: Hasta 36 meses, que incluye un plazo de gracia de hasta 12 meses.

Tasa de Interés: Tasa variable: se toma de referencia la Tasa Anual Pasiva del Banco de la Nación Argentina para depósitos a Plazo Fijo en Pesos a 30 días, más un adicional de 5 puntos porcentuales, sin bonificación.

Detalle y Cantidad de Beneficiarios:

Podrán ser beneficiarios de la presente línea crédito, los pequeños y medianos productores y/o empresas que acrediten su domicilio y explotación en la Provincia de Catamarca. Los interesados deberán presentar la solicitud de crédito, ante la subsecretaría de industria y comercio, quien en caso de considerarla viable, elevará las actuaciones al Ministerio de Producción y Desarrollo, para su consideración y eventual aprobación, mediante el Acto administrativo pertinente, el cual otorgará el crédito.

Provincias en las que Actualmente se Aplica el Instrumento: Catamarca

Duración y monto involucrado

- Monto: No informado

http://www.instrumentos.mecon.gov.ar/mensajes-ver-mensajes.php?id_prog=1992&order=fecha%20desc&cantidad=3

V.7. Apoyo al Turismo

1. Programa Líneas de Crédito para Turismo Aventura - (Gob.Salta) – Salta

Programa dependiente de la Secretaria de PYMES, cooperativas y social agropecuario.

Definición de Instrumentos y Alcance

- Jurisdicción: Provincial
- Provincia: Salta
- Tema: Inversión
- Alcance: Sectorial
- Beneficiarios: Micro y Pequeñas y Medianas Empresas Mecanismos:
Créditos a tasa subsidiada, Facilidades financieras

Objetivos:

Financiamiento de micro emprendimientos relacionados con la Gastronomía y el Turismo de Aventura, permitiendo a los emprendedores contar con herramientas de financiación que le permita mejorar sus instalaciones, los equipamientos y a la implementación de sistemas de calidad para la mejora de los servicios brindados

Beneficios:

- Financia hasta el 80% de la inversión (en A.F. y/o C. Trabajo, incluido IVA)
- Renovación de equipamiento o compra de equipamiento nuevo (incluyendo transporte)
- Incorporación de nueva tecnología
- La implementación de programas de calidad orientados a lograr la certificación según NORMAS IRAM SECTUR
- Monto máximo: \$20.000
- Plazo de Pago: Hasta 48 meses y hasta 6 meses de gracia.
- Frecuencia de pago: Mensual o Trimestral
- Garantía: Real en 1er termino por el 100% del crédito o Garante Solidario.

Actividades:

Ofrecer a aquellos emprendedores que ya se encuentran en actividad una herramienta financiera accesible y a una tasa óptima de financiamiento que le permitirá mejorar su unidad de negocio y de esa forma incrementar sus ganancias y rentabilidad, mientras mejoran la atención y satisfacción de sus clientes.

Detalle y Cantidad de Beneficiarios:

Todo prestador u operador de turismo alternativo habilitado como tal por el Ministerio de Turismo y Cultura de la Provincia de Salta y que demuestren la capacidad legal para contratar.

Provincias en las que Actualmente se Aplica el Instrumento: Salta

Duración y monto involucrado

- Monto: No informado

http://www.instrumentos.mecon.gov.ar/mensajes-ver-mensajes.php?id_prog=3501&order=fecha%20desc&cantidad=3

2. Programa Línea de Crédito Fondetur - (Secretaría de Turismo de Catamarca) – Catamarca

La Dirección de Inversiones de la Secretaría de Turismo de la Provincia informa que en el marco de los Créditos FONDETUR – Programa de Gobierno para el Desarrollo del Turismo- se ejecutaron obras de infraestructura en todo el territorio provincial para la prestación de servicios turísticos directa e indirectamente relacionados al turismo como: alojamientos, gastronomía, actividades recreativas, artesanías, surtidores de combustibles, gomerías y cabinas telefónicas.

Definición de Instrumentos y Alcance

- Jurisdicción: Provincial
- Provincia: Catamarca
- Tema: Inversión
- Alcance: Sectorial
- Beneficiarios: Micro y Pequeñas y Medianas Empresas Mecanismos:
Créditos a tasa subsidiada, Facilidades financieras

Objetivos:

Contribuir a la jerarquización, mejoramiento y calidad de los servicios turísticos, incrementar el número de plazas, el tiempo de estadía del turista, promover el autoempleo y la iniciativa privada.

Beneficios:

- Hasta \$40.000.- para talleres artesanales
- Hasta \$250.000.- actividades y servicios turísticos
- Para créditos superiores a los \$70.000.- acreditar ingresos refrendados por el colegio de Contadores
- Tasa de Interés 3% Anual y Directo
- Plan de devolución hasta en 72 cuotas iguales y consecutivas
- Desembolso: para compra de Equipamiento en un solo pago, para obra civil en dos cuotas, previa certificación de la obra
- Plazo de Gracia Seis (6) meses
- Reembolso: pago con chequeras en el Banco Nación

Actividades:

- Aumentar el número de plaza en el interior de la Provincia
- Fomentar la realización de Turismo Aventura
- Jerarquizar los servicios que componen la oferta turística provincial
- Aumentar el empleo estable
- Promover la Autogestión
- Mejorar el nivel de vida del emprendedor turístico y su familia
- Reactivar al sector turístico productivo
- Incrementar la permanencia de turistas en la Provincia
- Promover los destinos turísticos de Catamarca
- Atraer al turismo provincial, nacional e internacional
- Mejorar los niveles de capacitación existente
- Incrementar el turismo receptivo

Destino del Crédito:

- Ampliación y/o refacción de alojamientos
- Equipamiento de albergues turísticos
- Construcción o reparación de salón para servicio de gastronomía
- Creación de microemprendimientos dedicados a actividades de turismo aventura, recreativas, culturales y deportivas sin fines de competición
- Ampliación y modernización de la ofertar turística local
- Jerarquización de los servicios turísticos locales
- Microemprendimientos turísticos de tipo familiar

Detalle y Cantidad de Beneficiarios:

Mayor de edad y hasta 65 años, domicilio comprobable en la provincia.

Provincias en las que Actualmente se Aplica el Instrumento: Catamarca

Duración y monto involucrado

- Monto: No informado

<http://www.latitud2000.com/node/6502>

http://www.coninagro.org.ar/DocsVarios/UGF/A4_03_Proyectos_Turisticos_en_General_asist_financiera_2009.pdf

V.8. Apoyo al Sector Agrícola

1. *Programa Reactivación Agropecuaria para el Pequeño y Mediano Productor - (MPDC) - Catamarca*

AUTORIDAD DE APLICACIÓN: Ministerio de Producción y Desarrollo de Catamarca (MPDC)- Subsecretaría de Promoción de la Inversión

Planes, Proyectos, Asesoramiento en:

Reconversión varietal en vid: Injertación y producción de 10.000 plantas portainjertos en vivero en el marco del “Programa de Reconversión Varietal en Vid” – Departamento Tinogasta, destinados al recambio varietal de plantas de la variedad Cereza por variedades para vinos finos, pasas y consumo en fresco, conforme las demandas de los mercados.

Reconversión varietal en nogal: Programa destinado a la reconversión varietal en Nogal mediante la técnica de injertos de corona, se desarrolla en todos los Departamentos con aptitud nogalera.

Campañas fito-sanitarias en frutales: Entrega de agroquímicos a Asociaciones de Productores debidamente conformadas para la realización de campaña fitosanitaria otoño invierno y primavera estival en frutales de hoja caduca (nogal, vid, membrillos, duraznos, etc.) para el control de plagas y enfermedades.

Denominación de Origen de Productos Regionales Catamarqueños: Puesta en marcha del Proyecto Denominación de Origen de aceite de oliva, nogal y vinos finos destinados a estandarizar las producciones de alta calidad y alcanzar valores diferenciales en los mercados beneficiando a 3.800 pequeños productores organizados y empresas de diferimiento impositivo.

Programa de Producciones Orgánicas: Elaboración de un diagnóstico de las producciones agropecuarias en todos los departamentos, en relación a las Normativas de Producción Orgánica existentes, procurando en un futuro la certificación de productos y alcanzar valores diferenciales en los mercados.

Programa de difusión de cultivos de aromáticas: Plan Pimentón – Plan Comino: Implementación de Plan Cultivo de Aromáticas – PIMENTON con financiamiento crediticio del CFI en Santa María, destinados a 15 pequeños productores de Pimiento para Pimentón para llevar adelante el cultivo del mismo.

Plan Comino: Entrega de semillas, agroquímicos y asesoramiento técnico beneficiando a 120 productores del Departamento Belén

Plan Caprino Provincial: Implementación de plan de vacunación y calcificación en Dptos. Ancasti, Capayán, Poman, Santa Rosa (Pozo del Bajo), Valle Viejo, con alcance a las majadas de los pequeños productores y asesoramiento técnico correspondiente

PROINCA: Programa Integral Catamarca: programa de asistencia con semillas, agroquímicos, servicio de labranza y asesoramiento técnico para la implementación de cultivos hortícolas en 1.000 has de pequeños productores de la Provincia. Al día de la fecha se beneficiaron 700 pequeños productores hortícolas.

Huertas Comunitarias Asociativas: Departamento Capital (250 huertas) con alcance a 10.000 beneficiarios para el cultivo y explotación de hortalizas a los fines del autoconsumo de las mismas.

Proyecto Hortícola: Estudio, promoción del cultivo y comercialización de hortalizas, packing y comercialización en los departamentos Belén, Capayán y Santa Rosa.

Colonias: Creación de la COMISION COLONIAS, destinada a alcanzar la regularización dominial de las mismas.

Programa Vivir y Producir en el Campo: (Ministerio de Educación y Producción) destinado a readecuar y cruzar contenidos curriculares de los alumnos del 2 y 3 ciclo a través de la enseñanza aprendizaje de distinto módulos (caprinos, frutales, etc.) tendiente a brindar una oferta educativa integral en 27 Escuelas con 1.300 niños del Departamento Capayan, que tenga en cuenta la realidad socio productiva del medio en que se desenvuelven los alumnos en el afán de mejorar su calidad de vida.

Paseo de Compras de Productos Catamarqueños: Puesta en marcha y continuidad al día de la fecha beneficiando a 80 productores agropecuarios, artesanales y agroindustriales, en el afán de crear nuevos canales de comercialización y brindar un servicio de productos a precios diferenciales a las familias catamarqueñas.

Operatoria de Tractores: Readjudicación de 5 equipos usados en Asociaciones de Productores beneficiando a 22 productores, control y seguimiento de las operatorias 73/99 y 513/00 destinadas a Sociedades de Hecho y Asociaciones de Productores.

Proyecto Producciones Orgánicas: Elaboración de un diagnostico de las producciones agropecuarias en 9 departamentos (el resto fue realizado en su etapa I) en relación a las Normativas de Producción Orgánica existentes, procurando en un futuro la certificación de productos y alcanzar valores diferenciales en los mercados.

http://www.produccioncatamarca.gov.ar/mpyd_extrural.htm

V.9. Promoción Regional

1. Programa Promover la Creación y Radicación de Empresas en la Zona Franca – (Gob. La Pampa) - La Pampa

Consta de préstamos a empresas productoras de software y servicios informáticos a cargo del Gobierno de la Provincia y Banco de La Pampa S.E.M.

Definición del Instrumento y alcance

- Jurisdicción: Provincial
- Provincia: La Pampa
- Tema: Inversión, Competitividad

- Alcance: Sectorial
- Beneficiarios: Micro y Pequeñas y Medianas Empresas Mecanismos:
Créditos a tasa subsidiada, Facilidades financieras

Objetivos:

- Promover la creación y radicación de empresas en la Zona Franca (General Pico).

Beneficios:

TASA APLICADA: Variable: Sobre la base de una tasa Encuesta que publique el B.C.R.A. (Plazo fijo, Badlar, entre otras) más el spread que determine para cada caso específico.

BONIFICACIÓN: Se fija en un porcentual variable con un mínimo de 6 puntos porcentuales hasta 10 puntos porcentuales anuales, a definirse en la pesa en vigencia de cada operación. El nivel inicial se irá ajustando en más o menos conforme la variación de la tasa aplicada entre los valores mínimos y máximos indicados.

FINANCIACION MÁXIMA: Conforme Proyecto.

AMORTIZACIÓN: Mensual, bimestral, trimestral o semestral, según flujo de fondos del proyecto.

PLAZO: Hasta 60 meses incluyendo un año de gracia según condiciones del proyecto.

GARANTÍA: Garantías reales según el análisis de cada proyecto.

Detalle y Cantidad de Beneficiarios:

Empresas a radicarse en la Zona Franca (General Pico), cuyo proyecto sea considerado de interés por el Ministerio de la Producción de La Pampa.

Provincias en las que Actualmente se Aplica el Instrumento: La Pampa

Duración y monto involucrado

- Monto: No informado

http://www.instrumentos.mecon.gov.ar/mensajes-ver-mensajes.php?id_prog=2091&order=fecha%20desc&cantidad=3

V.10. Financiamiento

1. Programa Línea Microempresaria -(Gob. Mendoza -MAT) - Mendoza

LINEA DE CRÉDITO HASTA \$ 15.000

OBJETIVO DE LA FINANCIACIÓN

El Ministerio de Agroindustria y Tecnología (MAT), a través de la Dirección de Promoción PYME otorga créditos para la realización de micro-empresarios de hasta \$ 15.000. Siendo el principal objetivo facilitar el acceso al crédito a emprendedores y así lograr mayor rentabilidad para proyectos y que sean sustentables en el tiempo.

Desde el inicio de la gestión, previo diagnóstico se realizó una propuesta de modificación del reglamento de la línea, que permita la mejora de la organización de la misma, con la finalidad de agilizar los procesos. Se agilizaron los formularios para hacer más sencilla la formulación de los proyectos y se continúa capacitando a los técnicos de los distintos municipios y de las incubadoras y entidades intermedias.

Los temas que se desarrollan para la mejora continua son los siguientes:

- Nuevo formulario.
- Modificación del reglamento.
- Depuración y carga de datos en la bases de datos.
- Control físico de expedientes.
- Reingeniería de procesos (trazabilidad).
- Asesoramiento a particulares y técnicos.
- Capacitación con las nuevas directivas a personal de los distintos municipios y las incubadoras y entidades intermedias.
- Backup de información.
- Seguimiento en la gestión de cobranza.
- Procedimiento de comunicación interno y externo.
- Inversiones en activos fijos y/o capital de trabajo para actividades agropecuarias, industriales, comerciales, turísticas, mineras, de servicios a la producción y otros servicios.

Monto de financiación hasta pesos quince mil (\$15.000) por persona física y por micro-empresario.

Facilitar el acceso al crédito a micro-emprendimientos

Lograr rentabilidad para proyectos sustentables.

Potenciar proyectos, consolidando el desarrollo territorial provincial.

Estimular la reconversión productiva mediante la incorporación de tecnología.

Fortalecer los incubadores de empresas.

Fomentar la integración de los micro-emprendimientos en las diferentes etapas del proceso productivo.

Fomentar la integración de los micro-emprendimientos en las diferentes etapas del proceso productivo.

ASPECTOS IMPORTANTES

- Línea de crédito para micro-emprendimientos.
- Fideicomiso a través del FTyC – Mendoza fiduciaria S.A.
- Participación activa de los municipios.
- El patrimonio fideicomitado podrá ser ampliado con nuevos fondos.
- Los reembolsos financiarán nuevos micro-emprendimientos.

BENEFICIOS DE LAS CONDICIONES DE FINANCIAMIENTO

- Plazo: El plazo de gracia será de hasta seis (6) meses. Se podrá financiar hasta en un plazo de máximo de treinta y seis (36) meses para la devolución del crédito, incluido el plazo de gracia.
- Tasa: La tasa de financiamiento a la que acceda el micro-emprendedor, será del 50% de la tasa de interés nominal anual variable vencida en pesos, de la cartera general del Banco de la Nación Argentina.

BENEFICIOS DE LAS CONDICIONES DE FINANCIAMIENTO

- Reducción en la tasa:
 - Podrá reducirse en tres puntos porcentuales de la tasa de financiamiento cuando la devolución del préstamo no sea mayor a doce (12) meses.
 - Podrá reducirse en 1.5 puntos porcentuales de la tasa de financiamiento cuando la devolución del préstamo no sea mayor a dieciocho (18) meses.
 - Podrá reducirse en el 50% la tasa de financiamiento, cuando los proyectos provengan de incubadoras de empresas, sin variación por el plazo elegido.

GARANTÍAS

Se considerará garante a:

- Fiadores en relación de dependencia con bono de sueldo y antigüedad mayor a un año.
- Fiadores titulares registrales de bienes inmuebles con manifestación de bienes (C.P.C.E).

Se requiere:

- Créditos hasta \$7.500, un garante.
- Desde \$7.501 hasta \$15.000, dos garantes.

<http://www.pyme.mendoza.gov.ar/index.php/linea-de-micro-credito>

2. Programa Créditos para PYMES – (Gob. Ciudad de Bs. As.) Buenos Aires

Definición del Instrumento y alcance

- Jurisdicción: Provincial
- Provincia: Capital Federal
- Tema: Inversión, Competitividad
- Alcance: Horizontal
- Beneficiarios: Micro y Pequeñas y Medianas Empresas Mecanismos:
Créditos a tasa subsidiada

Objetivos:

Facilitar el acceso al financiamiento de pequeñas y medianas empresas que requieran recomponer o incrementar su capital de trabajo.

Beneficios:

Los créditos, que tienen tasas bonificadas por el Ministerio, son de hasta \$200 mil por empresa y permiten financiamiento hasta doce meses.

Las tasas fijas para empresas radicadas en la zona sur de la Ciudad son de 9,5% (pequeñas empresas) y 11,5% (medianas empresas). Las empresas radicadas en cualesquiera otras zonas de la Ciudad accederán a una tasa fija del 13,5% (pequeñas empresas) y 15,5% (medianas empresas).

Detalle y Cantidad de Beneficiarios:

Destinada tanto a empresas exportadoras como a empresas vinculadas a las industrias creativas (diseño, editorial, música y audiovisual).

Provincias en las que Actualmente se Aplica el Instrumento: Capital Federal

Duración y monto involucrado

- Monto: No informado

http://www.instrumentos.mecon.gov.ar/mensajes-ver-mensajes.php?id_prog=1951&order=fecha%20desc&cantidad=3

3. Programa Ciudad Microfinanzas – (Bco. Ciudad) - Buenos Aires

Definición de Instrumentos y alcance

- Jurisdicción: Provincial
- Provincia: Capital Federal
- Tema: Inversión
- Alcance: Horizontal
- Beneficiarios: Micro y Pequeñas y Medianas Empresas, Otros
- Mecanismos: Créditos a tasa subsidiada, Facilidades financieras

Objetivos:

Promover el desarrollo de herramientas crediticias, como instrumentos imprescindibles para originar mejores condiciones para el fomento de las actividades productivas, la generación de empleo sustentable, el trabajo independiente y la integración social de los ciudadanos que se encuentran en situación de vulnerabilidad económica.

Difundir la valoración social de las Microfinanzas, no en términos económicos, sino también - y este es su valor fundamental - en términos de desarrollo social y humano, como instrumento indispensable para mejorar la eficiencia e incrementar la equidad social a través de la generación de oportunidades que refuerzan el capital social, en la medida que se estimula la participación grupal y las relaciones de apoyo colectivo.

Contribuir al mejoramiento del nivel de vida de los ciudadanos, brindándoles la posibilidad del acceso al crédito, a efecto de que puedan convertirse en protagonistas de su propio proceso de desarrollo sustentable.

Beneficios:

Préstamo para Instituciones de Microfinanzas (I.M.Fs.) u Organizaciones No Gubernamentales (O.N.G's.) - que se encuentren o no asociadas, centralizadas o coordinadas por Entidades suscriptoras del convenio marco con el Banco Ciudad -, que administren el otorgamiento de créditos para el desarrollo exclusivo de actividades productivas, comerciales y de servicios y para la atención de necesidades vinculadas con financiaciones destinadas al mejoramiento de la vivienda única y de habitación familiar de aquellos sectores de la población de escasos recursos.

Detalle y Cantidad de Beneficiarios:

Directamente las Instituciones de Microfinanzas (IMF) y las Organizaciones No Gubernamentales (ONG). Indirectamente los desarrolladores de Microemprendimientos.

Provincias en las que Actualmente se Aplica el Instrumento: Capital Federal

Duración y monto involucrado

- Monto: No informado

http://www.instrumentos.mecon.gov.ar/mensajes-ver-mensajes.php?id_prog=1974&order=fecha%20desc&cantidad=3

http://www.abappra.com/pdf_microfinanzas/presentacion_patricia_garcia_19_oct.pdf

4. Programa Créditos Artesanos y Mineros - (AEMCA) – Catamarca

Asociación de Empresas Mineras de Catamarca (AEMCA) se conformó el 18 de diciembre de 2007. Es una organización que agrupa y representa, a partir de su creación, a las empresas y empresarios de mineras metalíferas, no metalíferas y de servicios que trabajan en la provincia.

Los objetivos sociales de la Asociación son: fomentar, desarrollar y promocionar la actividad minera y de servicios en todas sus formas y etapas, siempre defendiendo y apoyando los intereses de cada uno de los asociados, y acompañándolos en la resolución de la problemáticas que se presentan.

Definición de Instrumentos y Alcance

- Jurisdicción: Provincial

- Provincia: Catamarca
- Tema: Inversión
- Alcance: Sectorial
- Beneficiarios: Micro y Pequeñas y Medianas Empresas Mecanismos:
Créditos a tasa subsidiada, Facilidades financieras

Objetivos:

Facilitar la inversión de las pymes que efectúan actividades mineras en la provincia de Catamarca.

Beneficios:

Se aceptará un proyecto por persona, hasta la suma de \$ 50.000.

Los montos serán abonados directamente al beneficiario del crédito o al proveedor del mismo, contra presentación de facturas o según proyecto y cronograma de inversiones.

El otorgamiento de los créditos queda sujeto a la existencia de recursos provenientes del Fondo de Promoción de Desarrollo Minero y al recupero de los Créditos otorgados.

El plazo de gracia del que gozará el beneficiario para iniciar la amortización del préstamo concedido, no será mayor a doce (12) meses, el cual se evaluará según las características del proyecto presentado y se computará a partir del último desembolso efectuado por la Secretaría de Estado de Minería que complete el monto total del crédito a otorgar.

Actividades:

Artesanías que se realicen en minerales y rocas en general

Destino:

- Opción a compra de equipos
- Compra de Insumos

- Inversiones realizadas relacionadas con el proyecto en Activos Fijos

Descripción de los bienes, origen, estado actual, valor actualizado estimado, vida útil, características técnicas, otros.

- Inversiones a realizar en el proyecto en activos fijos.

Requerimientos de máquinas, equipos y rodados nuevos o usados para taller. Descripción de los bienes, origen, estado actual, valor actualizado, vida útil, características técnicas, otros.

Requerimientos de máquinas, equipos y rodados para servicios generales, nuevos o usados. Descripción de los bienes, origen, estado actual, valor actualizado, vida útil, características técnicas, otros.

Requerimiento de instalaciones e infraestructura a construir o construido. Descripción, origen, valor actual, vida útil, antigüedad, estado de conservación, observaciones.

Para todos los casos anteriores, adjuntar presupuesto.

- Requerimientos de capital de trabajo

Presentar cuadro de estimación

- Inversiones a realizar en el proyecto en activos asimilables

Adjuntar presupuesto

- Cronograma de inversiones

Detalle y Cantidad de Beneficiarios:

Concepto de Artesano Minero: Es toda persona física que trabaja con minerales y rocas haciendo objetos ornamentales.

-Artesano Minero: Es toda persona física o jurídica (legalmente constituida), con domicilio real y legal en la Provincia de Catamarca, y que se encuentre debidamente inscripta en el Departamento Policía Minera dependiente de la Secretaría de Estado de Minería.

No podrán acceder al crédito:

a) Los beneficiarios morosos de otras operatorias crediticias del estado provincial o nacional.

b) Los funcionarios públicos nacionales, provinciales o municipales y/o sus parientes en primer (1er.) grado de consanguinidad o afinidad.

Presentación de Proyecto: El solicitante de dicha línea crediticia, deberá presentar un proyecto productivo y de equipamiento técnico, en el que conste el compromiso o intención de compra y/o mercados en que se pretende comercializar lo producido, mediante carta de intención.

Provincias en las que Actualmente se Aplica el Instrumento: Catamarca

Duración y monto involucrado

- Monto: No informado

http://www.instrumentos.mecon.gov.ar/mensajes-ver-mensajes.php?id_prog=3443&order=fecha%20desc&cantidad=3

5. Programa Líneas de Crédito Oficio -(Gob.Salta) - Salta

Programa dependiente de la Secretaria de PYMES, cooperativas y social agropecuario.

Definición de Instrumentos y Alcance

- Jurisdicción: Provincial
- Provincia: Salta
- Tema: Competitividad
- Alcance: Sectorial
- Beneficiarios: Micro y Pequeñas y Medianas Empresas, Otros Mecanismos:
Créditos a tasa subsidiada

Objetivos:

El objetivo primordial de la presente línea de crédito es impulsar y apoyar a los emprendimientos de personas con oficios que quieran mejorar la prestación de sus servicios, a través de la incorporación de nuevos instrumentos de trabajo y nuevas tecnologías.

Beneficios:

Créditos de hasta \$20.000, financia hasta el 80% del proyecto, tasa pasiva del BNA para plazos fijos a 30 días (8,5% anual), 48 meses de plazo, 6 meses de gracia (sólo se paga intereses), garantías personales o reales

Actividades:

La presente línea de crédito ésta destinada a financiar:

1. Proyectos de inversión productiva.
2. Adquisición de maquinaria y herramientas de trabajo.
3. Inicio de nuevos emprendimientos relacionados a oficios.
4. Proyectos tendientes a lograr un salto de calidad o productividad en el micro-empresa.
5. Adquisición de instrumentales, de mobiliario, de equipos informáticos, etc. que traiga aparejado una mejor prestación de los servicios.

Detalle y Cantidad de Beneficiarios:

Los emprendimientos que demuestren contar con capacidad técnica y administrativa para ejecutar el proyecto, como así también sustentabilidad económica y financiera para asumir la devolución de la totalidad del crédito.

Además los titulares deberán constatar que poseen capacidad y habilidades en el oficio para poder poner en marcha el proyecto.

Provincias en las que Actualmente se Aplica el Instrumento: Salta

Duración y monto involucrado

- Monto: No informado

http://www.instrumentos.mecon.gov.ar/mensajes-ver-mensajes.php?id_prog=1538&order=fecha%20desc&cantidad=3

Capítulo 3

Conclusiones y recomendaciones para la política pública

Introducción

El presente Capítulo 3 del Informe Final correspondiente al “Proyecto IERALPYME – Análisis de Políticas Públicas para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa y Propuestas de Implementación en la Provincia de Córdoba” corresponde al objetivo específico planteado de realizar un “Propuestas de implementación de Políticas para MIPyMEs en la provincia de Córdoba”.

A partir de la información contenida en los capítulos precedentes y en los análisis específicos añadidos en la última etapa de trabajo, se avanza a continuación en el desarrollo de conclusiones y propuestas.

En el primer capítulo se detallaron los aspectos que caracterizan la problemática global que enfrenta el desarrollo de la cultura emprendedora y las MiPyMEs, junto con los resultados de una encuesta específica realizada a emprendedores y empresarios de la Provincia de Córdoba.

Por su parte, en el segundo capítulo se avanzó en la identificación de diversos programas de apoyo que pueden considerarse total o parcialmente innovadores y exitosos, tanto de experiencias internacionales como de experiencias locales, cuyas características pueden ser valiosas a la hora de establecer propuestas de implementación para la Provincia de Córdoba, tanto en términos de programas nuevos como para la mejora de los existentes.

Adicionalmente, a partir de la interacción con los representantes gubernamentales en el desarrollo del estudio se entendió necesario examinar aspectos del marco normativo y legal que pudieran ser mejorados a los fines del mejor desarrollo de los emprendedores y las MiPyMEs, además del análisis de los programas puntuales considerados interesantes para tomarlos como referencia a la hora de implementar programas propios.

A continuación se presentan los resultados del análisis organizados en siguientes secciones:

- Líneas de acción prioritarias según visión de Emprendedores y Empresas
- Programas destacados con aplicabilidad en la Provincia de Córdoba
- Marco legal para la promoción de la actividad económica

- Propuesta de reforma de tributación para micro y pequeñas empresas

En línea con lo previsto en la propuesta de estudio, al momento se encuentra planificada la realización de dos eventos de difusión de los resultados del presente trabajo, los cuales serán realizados en el transcurso de los próximos 60 días. Uno de los eventos será organizado por el Instituto de Estudios sobre la Realidad Argentina y Latinoamericana (IERAL), donde serán convocadas aquellas entidades interesadas en la temática como cámaras y asociaciones empresarias, unidades académicas y sector público. El otro será en el marco de la mesa de trabajo del Consejo Consultivo PyME del Ministerio de Industria, Comercio y Minería con la finalidad de discutir las políticas propuestas con la finalidad de generar consenso sobre las mismas.

I. Líneas de acción prioritarias según visión de Emprendedores y Empresas

I. Líneas de acción prioritarias según visión de Emprendedores y Empresas

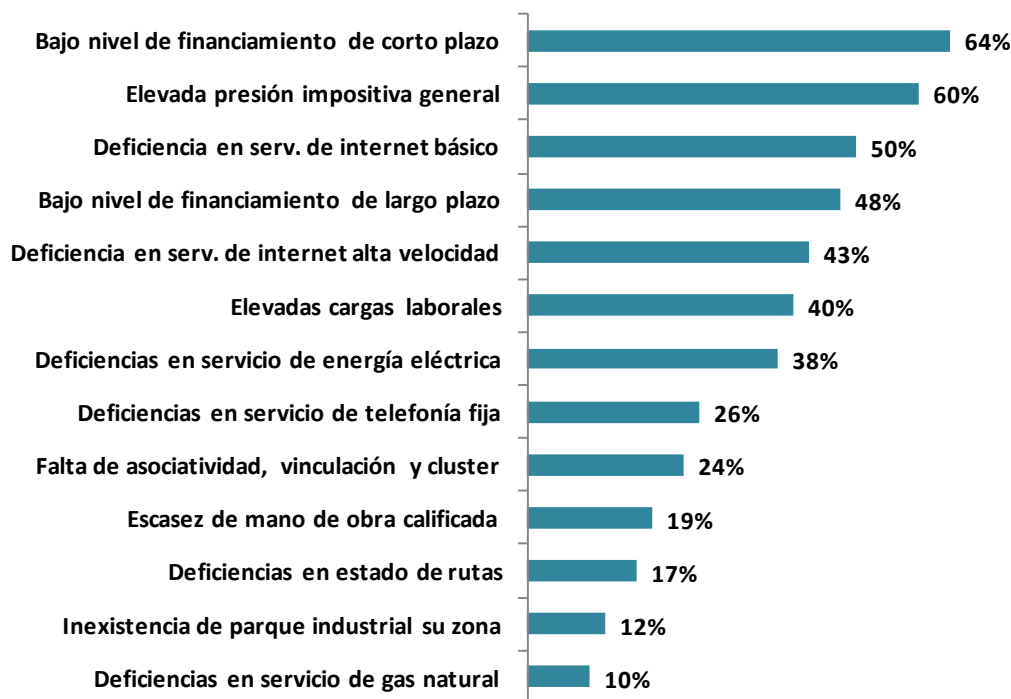
Teniendo en cuenta los resultados de la encuesta realizada al comienzo del proyecto acerca de una centena de emprendedores y de empresas, resulta oportuno repasar los principales resultados, ahora presentados de manera resumida. Las cuestiones metodológicas y otros resultados pueden consultarse en el capítulo I.

Como se mencionó en el capítulo correspondiente, se inició el análisis sobre la base de las principales dificultades que suelen destacarse en diversos estudios previos, y se invitó a los participantes a brindar su opinión respecto de un conjunto de posibles medidas para resolver dichas dificultades. El objetivo era obtener información novedosa, ya que el diagnóstico de los problemas es relativamente conocido y coincidente entre diversos estudios.

En el caso de los emprendedores, los obstáculos con mayor ponderación resultaron ser el bajo nivel de financiamiento de corto plazo y la elevada presión impositiva general. A continuación, aparecen las deficiencias en los servicios de internet disponibles (destacado por encima de otros problemas de infraestructura de servicios), el bajo nivel de financiamiento a largo plazo y las elevadas cargas laborales. Estos problemas se refieren a aspectos de la política pública para los cuales principalmente tiene incidencia el nivel nacional de gobierno. En el caso del financiamiento, si bien el nivel provincial tiene como principal herramienta al Banco de Córdoba, existen dificultades generales para el desarrollo del crédito (depósitos a corto plazo) que exceden la capacidad de maniobra de un banco individual.

Gráfico N° 1: Ranking de dificultades según Emprendedores

Proporción de emprendedores que señalaron la dificultad como obstáculo Severo o Muy severo



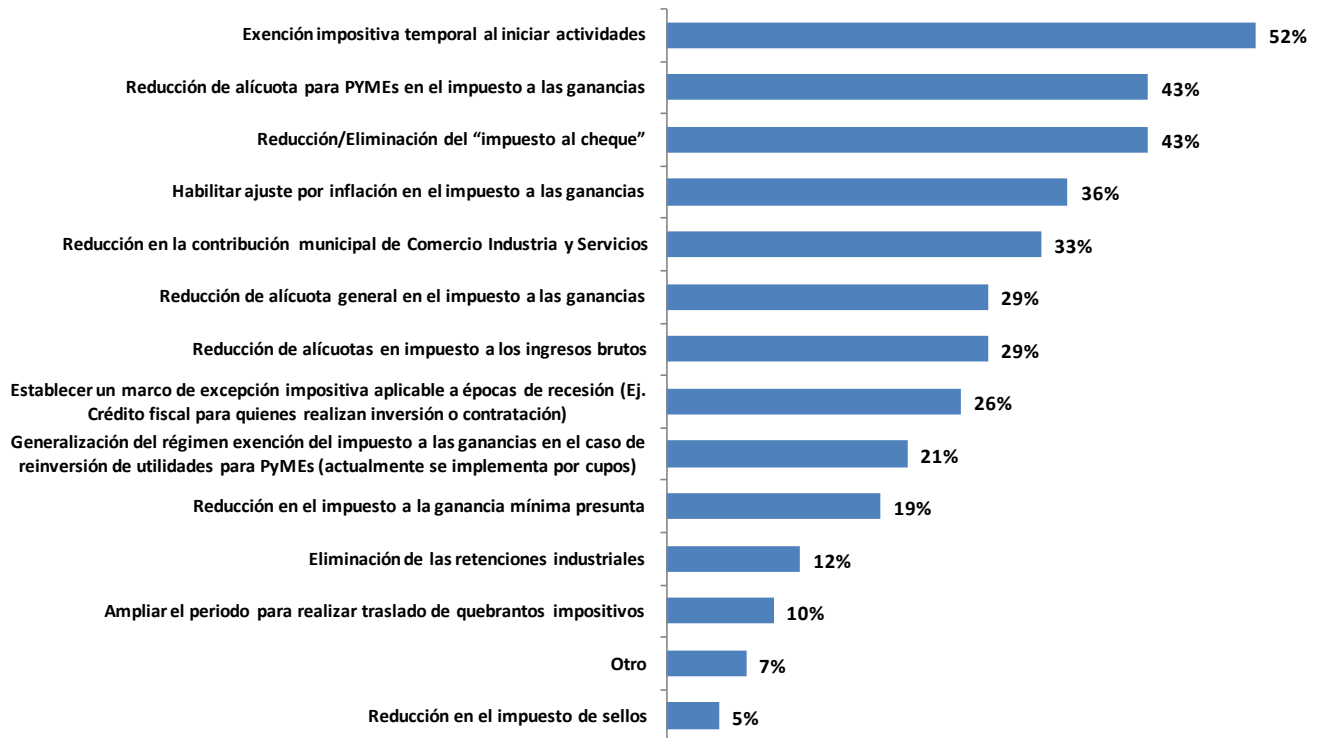
Fuente: IERAL sobre la base de emprendedores consultados

Respecto de estas principales dificultades, también conviene resaltar las preferencias de los consultados respecto a las posibles soluciones disponibles, teniendo en cuenta que en muchos casos los emprendedores aún son nacientes y por ello se previó una encuesta de menor complejidad que en el caso de empresas en marcha.

Dejando de lado el caso del financiamiento que será analizado en profundidad al revisar las respuestas de empresas, se tiene que para solucionar el problema de la elevada presión tributaria general, la mayor parte de los emprendedores se inclina por la aplicación de una exención temporal al inicio de actividades. Por su parte, en relación con el problema de elevadas cargas laborales, la mayor parte de los consultados se manifiesta a favor de las contribuciones a un régimen simplificado como el del Monotributo, o bien una reducción en las contribuciones para PyMEs (algo que en alguna medida existe pero parecería no ser suficiente). En la última sección del capítulo se presentan propuestas en relación con estos problemas, que involucran al nivel nacional de gobierno.

Gráfico Nº 2: Posibles soluciones al problema de Elevada presión tributaria general según Emprendedores

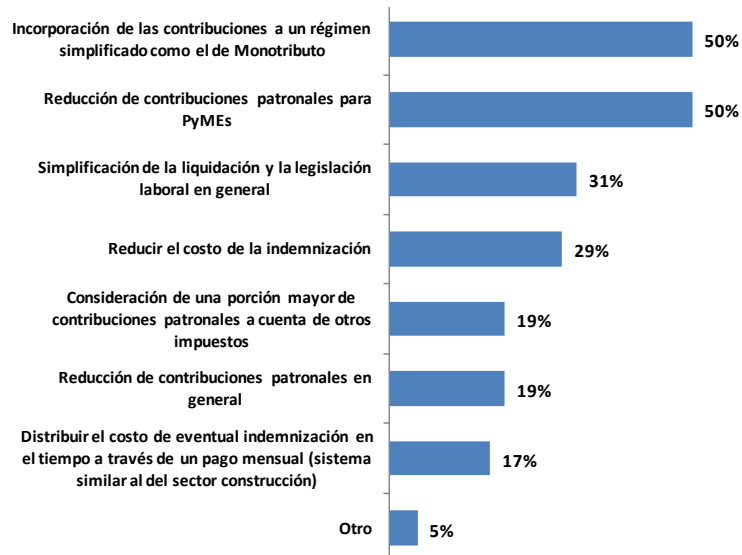
Proporción de emprendedores según preferencia entre alternativas de política pública



Fuente: IERAL sobre la base de emprendedores consultados

Gráfico Nº 3: Posibles soluciones al problema de Elevadas cargas laborales según Emprendedores

Proporción de emprendedores según preferencia entre alternativas de política pública



Fuente: IERAL sobre la base de emprendedores consultados

En el caso de las empresas, los obstáculos que resultaron más destacados fueron la pérdida de rentabilidad por el incremento de costos, la elevada presión impositiva general y las elevadas cargas laborales. A continuación se destacó el bajo nivel de financiamiento a largo plazo (para inversiones). En el mismo sentido que en el caso anterior, se trata de dificultades cuyo ámbito de control principal es el del nivel nacional de gobierno.

Gráfico Nº 4: Ranking de dificultades según Empresas

Proporción de empresas que señalaron la dificultad como obstáculo Severo o Muy severo



Fuente: IERAL sobre la base de empresas consultadas

Respecto de estas principales dificultades, también conviene resaltar las preferencias de las empresas consultadas respecto a las posibles soluciones disponibles.

Para solucionar el problema de la disminución de rentabilidad por aumento de costos, se consultó por separado respecto de las soluciones en el corto y en el largo plazo. En el primer caso, las empresas señalan como medida destacada la financiación blanda para el

capital de trabajo de las firmas hasta que se recomponga la rentabilidad, a la vez que en segundo orden destacan la necesidad del establecimiento de límites a la negociación salarial. A largo plazo, existe una situación próxima a la unanimidad respecto de la necesidad de una política de reducción el ritmo de inflación y el desarrollo de líneas de financiamiento a largo plazo para alentar las inversiones productivas.

Gráfico Nº 5: Posibles soluciones al problema de Disminución de rentabilidad por aumento de costos según Empresas

Proporción de Empresas según preferencia entre alternativas de política pública

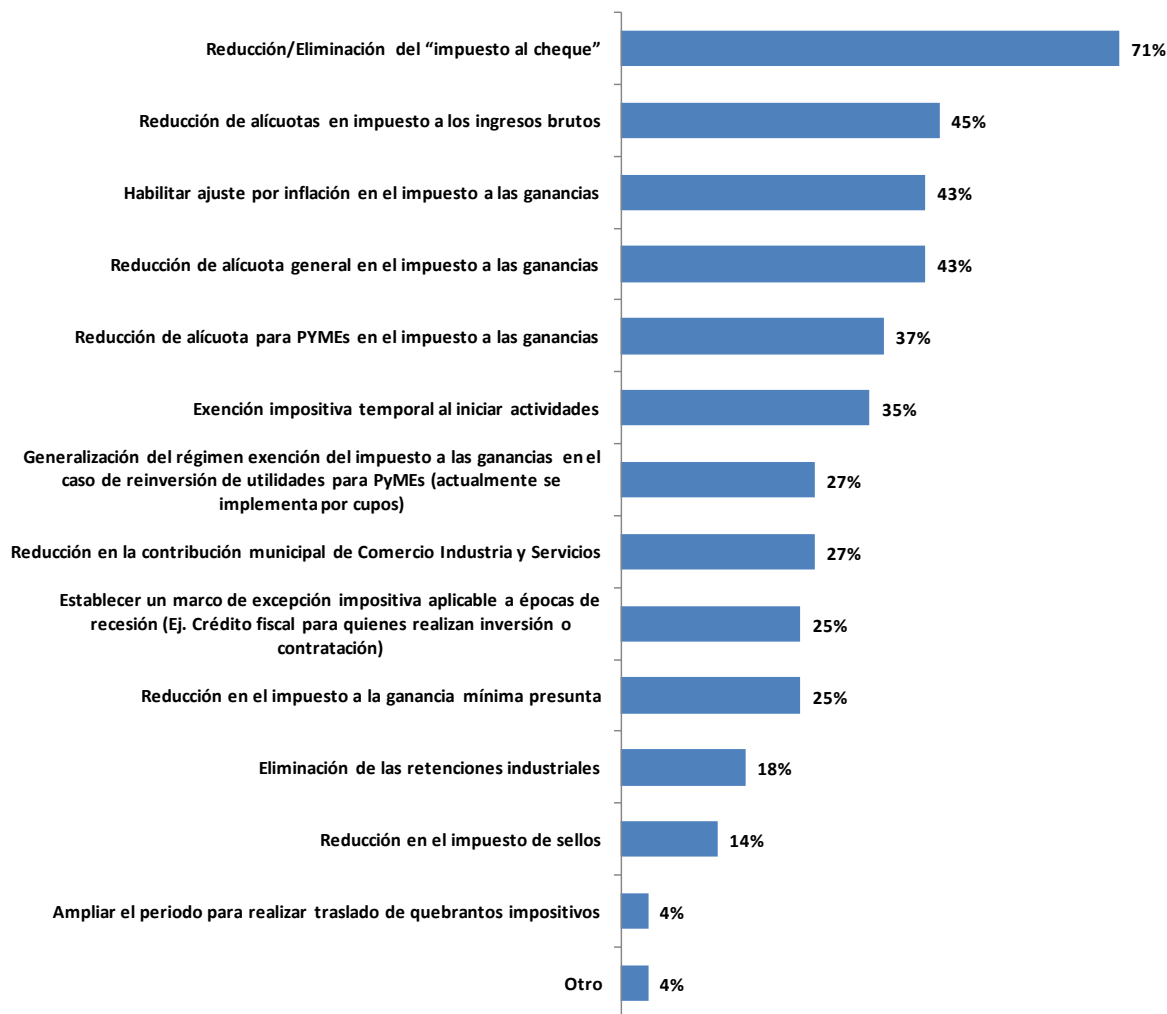


Fuente: IERAL sobre la base de empresas consultadas

En lo que se refiere a la elevada presión impositiva general, la gran mayoría de las empresas coincide en la necesidad de reducir o eliminar el impuesto a los débitos y créditos bancarios (impuesto al ‘cheque’), de carácter nacional, y en segundo orden se destacan la posibilidad de reducir el impuesto a los ingresos brutos, de carácter provincial, y diversas formas de alivianar la carga del impuesto a las ganancias (por alícuotas y por habilitación del ajuste por inflación).

Gráfico Nº 6: Posibles soluciones al problema de Elevadas presión impositiva general según Empresas

Proporción de empresas según preferencia entre alternativas de política pública

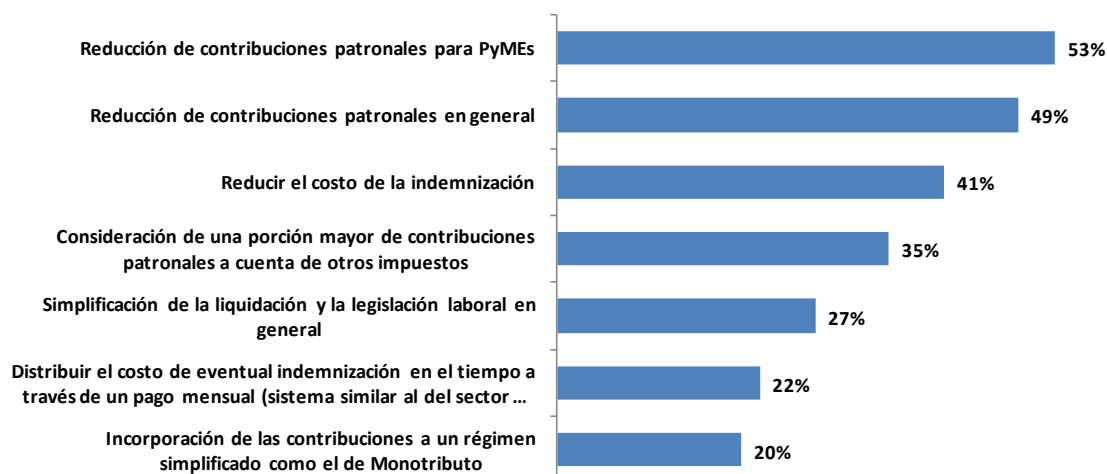


Fuente: IERAL sobre la base de empresas consultadas

En relación con las elevadas cargas laborales, la gran mayoría de las empresas coincide en la necesidad de reducir las alícuotas para PyMEs o bien reducirlas en general para todo tipo de empresas, marcando una diferencia con la respuesta de los emprendedores, que principalmente solicitan un régimen simplificado de liquidación.

Gráfico N° 7: Posibles soluciones al problema de elevadas cargas laborales según Empresas

Proporción de empresas según preferencia entre alternativas de política pública

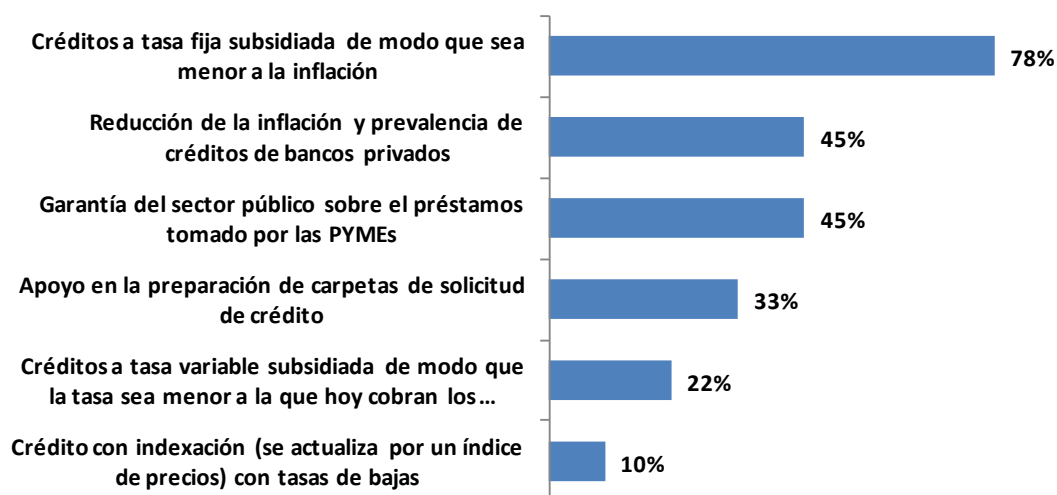


Fuente: IERAL sobre la base de empresas consultadas

En lo que se refiere al bajo nivel de financiamiento a largo plazo (para inversiones), se tiene que la principal política preferida es la del establecimiento de créditos a tasa fija, subsidiados de modo que la tasa sea inferior al nivel de la inflación, es decir que se brinden a tasa de interés real negativa, lo cual puede resultar difícil de sostener en el tiempo.

Gráfico N° 8: Posibles soluciones al problema de bajo nivel de financiamiento a largo plazo (para inversiones) según Empresas

Proporción de empresas según preferencia entre alternativas de política pública



Fuente: IERAL sobre la base de empresas consultadas

Una primera conclusión de los problemas que los emprendedores y las empresas consideran como los mayores obstáculos, es que la mayor parte escapan al alcance de la política gubernamental subnacional.

A partir del mismo relevamiento, se pudo obtener información sobre las preferencias de emprendedores y empresas en relación con los ámbitos de política pública para los cuales los gobiernos subnacionales tienen mayores posibilidades. Entre ellos se destacan:

- Apoyo al emprendedorismo y la cultura emprendedora
- Asistencia técnica directa en general
- Capacitación de los recursos humanos
- Fomento a la asociatividad y los clústers
- Apoyo al desarrollo exportador

En el ámbito del **apoyo al emprendedorismo**, las empresas consultadas destacaron necesidad de establecer programas de financiamiento a emprendedores, los cuales generalmente se encuentran restringidos en sus posibilidades de acceder al financiamiento bancario tradicional. En este sentido, actualmente ya existen acciones en la Provincia, tanto en lo que se refiere a la difusión de programas nacionales como en el desarrollo de herramientas de financiamiento propias. Asimismo, las empresas destacan las medidas tendientes a simplificar el proceso de formalización de los emprendimientos y la exención impositiva temporal al inicio de actividades, además del desarrollo del espíritu emprendedor en la escuela secundaria.

Gráfico Nº 9: Posibles medidas de apoyo al emprendedorismo según Empresas

Proporción de empresas según preferencia entre alternativas de política pública



Fuente: IERAL sobre la base de empresas consultadas

En relación con la posibilidad de recibir **asistencia técnica directa**, se destacan las temáticas de gestión de empresas y el desarrollo de mercados potenciales a nivel nacional e internacional.

Gráfico Nº 10: Áreas en las que se necesita asistencia técnica directa según Empresas

Proporción de empresas según preferencia entre alternativas



Fuente: IERAL sobre la base de empresas consultadas

En lo que se refiere a la **capacitación de los recursos humanos**, se destaca la necesidad de formación en relaciones interpersonales y de comunicación, en primer lugar, como también la formación en herramientas de comercialización y gestión.

Gráfico N° 11: Áreas en las que se necesita capacitar a los recursos humanos según Empresas

Proporción de empresas según preferencia entre alternativas

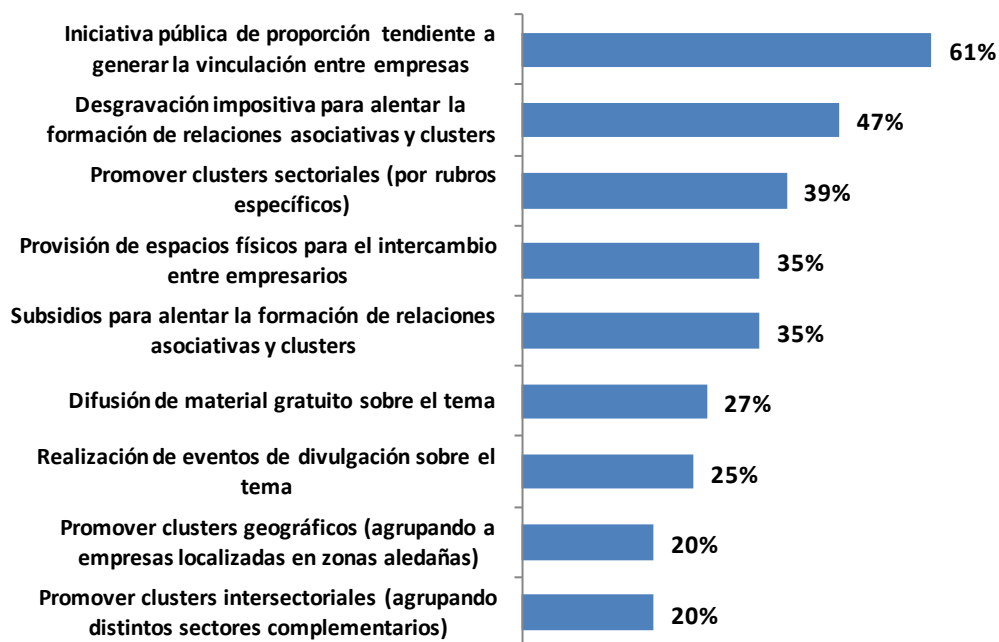


Fuente: IERAL sobre la base de empresas consultadas

Respecto del **fomento a la asociatividad y los clústers**, las empresas consultadas destacaron el rol de la iniciativa pública para generar la vinculación entre las empresas, como también la posibilidad de establecer beneficios impositivos para alentar la formación de relaciones asociativas y clústers. Esta última posibilidad está considerada en algún grado en la última ley de promoción de la actividad industrial (Ley Provincial N° 9727), que otorga el beneficio del financiamiento público del 50% de los gastos de honorarios del coordinador de un nuevo grupo asociativo que tenga por objeto mejorar el desempeño y la competitividad del sector industrial o de las empresas que conforman el grupo, por un plazo de dos años y con un máximo de \$60.000 por año.

Gráfico N° 12: Posibles políticas públicas para fomentar la asociatividad, la vinculación y los clústers según Empresas

Proporción de empresas según preferencia entre alternativas de política pública

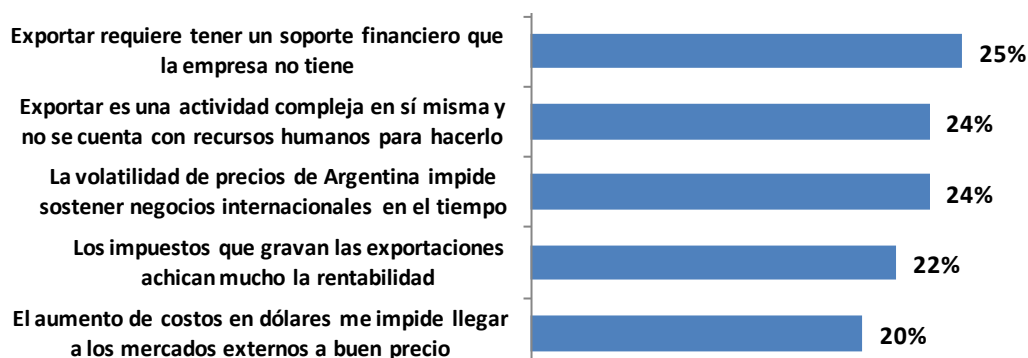


Fuente: IERAL sobre la base de empresas consultadas

Por último, en relación con el **apoyo al desarrollo exportador**, se destaca que las empresas consideran uno de los principales obstáculos la falta de soporte financiero, a su vez que no cuentan con personal capacitado para la realización de exportaciones, pudiendo el nivel gubernamental provincial desarrollar herramientas principalmente para el segundo obstáculo, a través de la capacitación y la asistencia técnica directa. No debe dejarse de tener en cuenta a los otros obstáculos sobre los cuales el nivel provincial de gobierno no tiene incidencia, como el incremento de costos en dólares o los impuestos a las exportaciones, que pueden ser determinantes de mayor gravitación que los otros a la hora de definir la sostenibilidad de los negocios de exportación.

Gráfico N° 13: Obstáculos para el desarrollo de exportaciones según Empresas

Proporción de empresas según preferencia entre alternativas



Fuente: IERAL sobre la base de empresas consultadas

Para finalizar, corresponde mencionar que a nivel provincial se tienen en curso acciones de política pública en la mayor parte de los casos señalados. Se entiende que estas manifestaciones de emprendedores y empresas, como resultado de las encuestas realizadas, pueden servir de referencia en la implementación de las mismas.

II. Programas destacados con aplicabilidad en la Provincia de Córdoba

II. Programas destacados con aplicabilidad en la Provincia de Córdoba

A continuación se detallan los programas destacados cuyas características básicas se han analizado en el capítulo II. A los fines del desarrollo de este apartado, se ha considerado un conjunto selecto de programas, siendo su grado de innovación y/o éxito el factor que origina la recomendación de tender a la aplicación de una experiencia similar en el caso de la Provincia de Córdoba.

La selección ha tenido en cuenta una combinación de elementos destacados por empresas y emprendedores en encuestas, la opinión de empresarios, referentes de política pública y referentes locales en el marco del proyecto, y las principales recomendaciones de la literatura especializada en materia de promoción de la actividad económica de negocios de pequeña escala.

En cada caso, se identifica el perfil de los destinatarios y el tipo de objetivos a los que apunta, y se presenta un cuadro correspondiente a la evaluación cualitativa del programa sobre la base de la siguiente matriz:

Esquema: Matriz de Evaluación de los Programas presentados



Fuente: IERAL

La evaluación realizada es tabulada en términos de tres niveles para cada Requerimiento y Efecto esperados, utilizando los niveles Bajo, Medio y Alto. Se trata de un criterio informal, definido para brindar información referencial sintética y comparable entre los programas. Las variables consideradas son: Costo presupuestario, Necesidad de personal propio o directo (es importante señalar que no necesariamente se requiere mucho personal directo sino de otras jurisdicciones u organismos), Necesidad de interacción con otros ámbitos jurisdiccionales (es importante cuando se trata de programas que el organismo de promoción de PyMEs no podría llevar adelante aisladamente), Número de Beneficiarios Potenciales Directos, Prioridad de Productividad (refleja si el programa alienta en algún grado la productividad de la economía provincial) y Prioridad de Inclusión (refleja si el programa alienta en algún grado la inclusión social).

II.1. Programas generales

A partir del relevamiento de las experiencias destacadas, se identificaron aspectos generales a considerar en el desarrollo de la política de fomento a emprendedores, microempresarios y PyMEs.

II.1.1. Canales de comunicación y velocidad de respuesta

Algunos de los casos más destacados de apoyo a emprendedores, microempresarios y PyMEs –entre los analizados- son los de la *Small Business Administration* (SBA) en Estados Unidos o el *Servicio de Apoyo al Emprendedor y al Pequeño Empresario* (SEBRAE) en Brasil. A su vez, estos organismos son reconocidos en la literatura especializada en políticas de apoyo para PyMEs. En ambos casos se destaca el desarrollo de portales web muy completos con un fuerte aprovechamiento de los últimos desarrollos en materia de diseño web, y provistos de contenidos de importancia fundamental para los emprendedores y los pequeños empresarios. Los sitios web referidos se encuentran en www.sba.gov y en www.sebrae.com.br, respectivamente¹. En ambos casos se destaca el formato amigable y directo en las principales secciones que se titulan “Quiero abrir un negocio”, “Empezando mi negocio”, a partir de los cuales se puede ir accediendo a diferentes guías de gran contenido práctico para abordar todos los aspectos relativos al desarrollo de una empresa.

En el caso del organismo de Brasil se destaca la existencia de un conglomerado de páginas web creadas con diferentes objetivos (las cuales se reseñarán entre las herramientas de asistencia online), la utilización de una frecuencia de radio propia del organismo (www.radio.sebrae.com.br) en la cual se desarrollan programas educativos sobre espíritu empresarial, marketing, finanzas y ventas, como también un canal de TV (tv.sebrae.com.br) para aquellos que deseen iniciar un negocio o estén teniendo problemas con su compañía y necesiten encontrar soluciones.

La principal ventaja de la utilización de estos medios de difusión es que permiten una amplia difusión entre los posibles interesados, a partir del desarrollo de guías cuyo contenido pueda ser aprovechado una gran cantidad de veces (a lo sumo con el requisito

¹ También se destaca el caso del sitio web www.mexicoemprende.org.mx de México.

de actualización con alguna periodicidad). Esto implica una gran economía de escala en la provisión de información estandarizada, a la vez que contribuye a disminuir el costo de la información en dos sentidos: por el acceso gratuito y por la disponibilidad mucho más ágil de los contenidos (menor tiempo requerido para acceder a información clave). El desarrollo y la publicación del libro “Emprende Más. Herramientas para emprendedores en acción” por parte de la Secretaría PyME y Desarrollo Emprendedor de Córdoba apunta en esta misma dirección.

De la consulta a emprendedores y empresas en el marco de este estudio, se destaca la preferencia por los medios electrónicos de acceder a la información (debe tenerse en cuenta que los encuestados corresponden a una variedad muy amplia de sectores productivos). A su vez, la gran mayoría de los consultados elegirían como medio informativo el correo electrónico, además de la página web a la cual se dirigirían para obtener información detallada. Con menor participación, también se destaca la preferencia por visitas a empresas, eventos periódicos en la localidad donde se ubica el emprendimiento y por la difusión a través de un programa televisivo específico.

Gráfico Nº 14: Medios preferidos para recibir información de programas públicos según Empresas

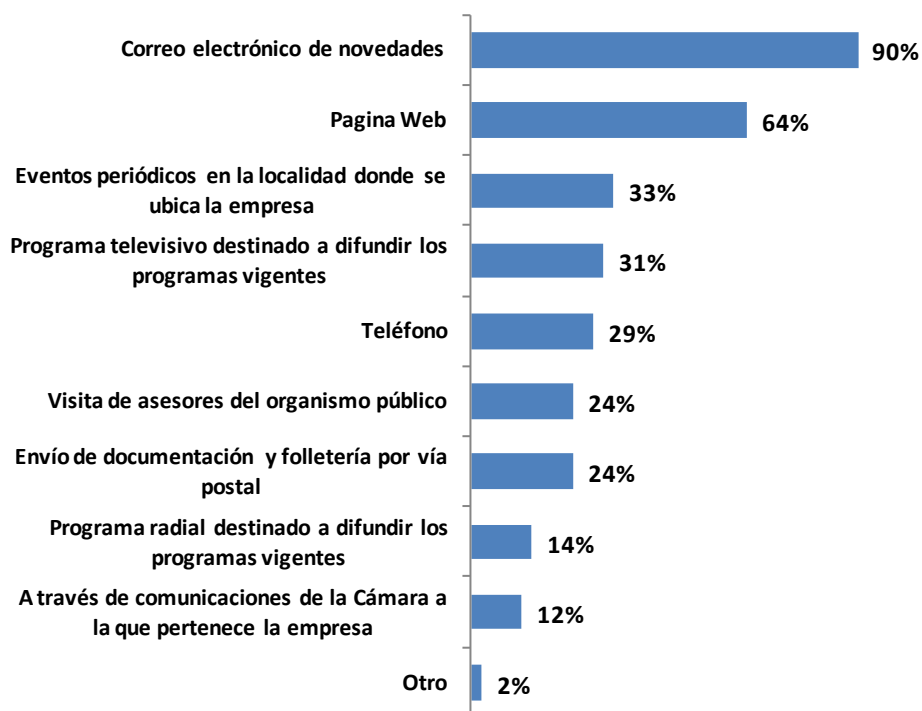
Proporción de empresas según preferencia entre alternativas



Fuente: IERAL sobre la base de empresas consultadas

Gráfico N° 15: Medios preferidos para recibir información de programas públicos según Emprendedores

Proporción de emprendedores según preferencia entre alternativas

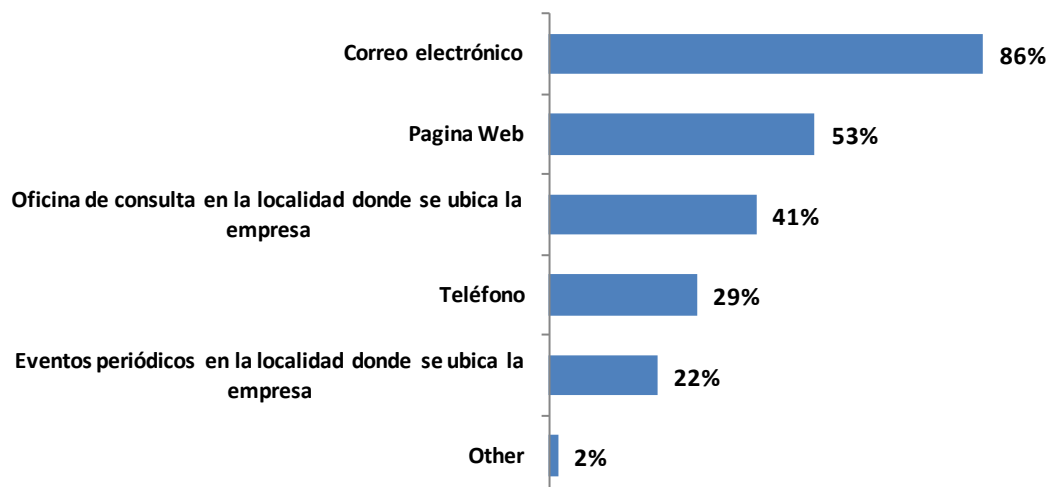


Fuente: IERAL sobre la base de emprendedores consultados

En relación con los canales de contacto dispuestos para la interacción entre aspirantes a programas públicos y autoridades del organismo, la preferencia también se centra en el uso del correo electrónico y las páginas web. En menor medida, también se señala como medio de contacto a la posibilidad de tener oficinas de consulta en la localidad donde se ubica la empresa o el emprendimiento.

Gráfico N° 16: Medios preferidos para interactuar en relación con programas públicos según Empresas

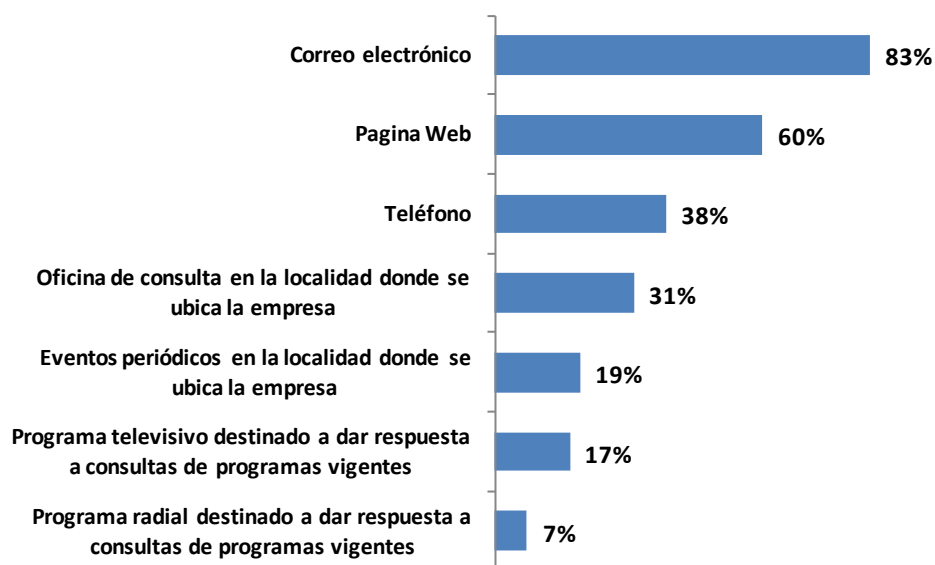
Proporción de empresas según preferencia entre alternativas para consultar detalles sobre el programa y normas para el llenado de solicitudes



Fuente: IERAL sobre la base de empresas consultadas

Gráfico N° 17: Medios preferidos para interactuar en relación con programas públicos según Emprendedores

Proporción de emprendedores según preferencia entre alternativas para consultar detalles sobre el programa y normas para el llenado de solicitudes



Fuente: IERAL sobre la base de emprendedores consultados

En relación con el último punto, de la experiencia destacada que se ha analizado surge la recomendación de desarrollar redes de atención directa que cuenten con centros de atención presenciales dispersos en el territorio. Tomando en cuenta la experiencia de la SBA (Estados Unidos), se tienen diversos centros de atención dispersos en el territorio nacional, pero centran sus servicios en la atención a través herramientas web. En el primer caso se cuenta con 62 Centros de Atención a Pequeños negocios que extienden su alcance a un total de 900 localizaciones a través de servicios de envío de información (requiriendo menor cantidad de recursos que los centros de atención), 100 Centros de Atención a Negocios de Mujeres, a la vez que es complementado con el sistema general de mentoreo SCORE que cuenta con 13.000 mentores voluntarios inscriptos.

Teniendo en cuenta los costos de mantener centros de atención en localidades lejanas y de bajo nivel de actividad, se destaca el caso del SEBRAE Itinerante programa a través del cual se lleva información de programas a cientos de localidades del interior del país, desarrollando 900 incursiones y atendiendo a cerca de 400 mil empresas y emprendedores en 2007 (año para el cual se obtuvieron datos).

Además, se destaca el rol de aglutinador de información que tienen las web de los organismos mencionados, en el sentido que concentran toda la información de programas públicos, pero también organismos de privados variados, y en relación a una gran cantidad de temáticas, reflejando un alto grado de integración entre las diferentes iniciativas y organismos que existen y que tienen fines relacionados, sirviendo la web del organismo general como una central a partir de la cual se deriva a los interesados a cada programa u organismo correspondiente.

En términos generales, los programas de comunicación web y presencial tienen la siguiente evaluación general.

Criterio de Evaluación / Resultado	Bajo	Medio	Alto
Costo Presupuestario		o	
Necesidad de personal propio directo		o	
Necesidad de interacción con otros ámbitos jurisdiccionales	o		
Número de beneficiarios directos potenciales			o
Prioridad de Productividad		o	
Prioridad de Inclusión			o

Finalmente, una mención especial es necesaria respecto a la realización de eventos de difusión. En la Provincia de Córdoba se realizan una cantidad importante de eventos, especialmente patrocinados por la Secretaría PyME y Desarrollo Emprendedor, lo cual es destacable y refleja que el desenvolvimiento local de este aspecto está en línea con las mejores experiencias internacionales. En este marco, se destaca la posibilidad de dar mayor extensión a los eventos tomando como referencia la Semana Nacional de la Pequeña Empresa tanto de Estados Unidos, como de México y Europa. También se puede pensar en el diseño de un evento como el de la Feria del Emprendedor que se realiza en Brasil, que se considera uno de los programas más exitosos del SEBRAE, el cual se describe a continuación entre las posibles medidas de apoyo a microempresas.

II.1.2. Apoyo al Emprendedorismo

En materia de políticas de apoyo al emprendedorismo debe destacarse que en la Provincia de Córdoba existen diversas organizaciones que promueven el espíritu emprendedor a través de diferentes enfoques, metodologías y programas. Por ello, la actividad de la política pública en este sentido podría adoptar los siguientes lineamientos: concentrar la difusión de actividades pre-existentes, por un lado, y potenciarlas extendiéndolas a mayor cantidad de beneficiarios potenciales.

De la experiencia internacional y local analizada, se destacan las herramientas de asistencia online y presenciales para forjar la idea emprendedora y llevarla a la práctica:

- Herramientas de asistencia online:
 - **Ideas de Negocios** (referencia del módulo de la página del SEBRAE de Brasil): se dispone de información organizada sobre 700 diferentes negocios potenciales, en términos de legislación, características técnicas, estructura del negocio, espacio físico requerido, cantidad de personal, equipamiento, valor estimado de la inversión, entre otras guías de ayuda. El desarrollo de estas guías puede tener un costo importante, una posibilidad sería desarrollarlo en el marco de actividades académicas, como resultado de trabajos de alumnos de carreras afines. Tomando algunos casos como ejemplo, en el sitio se presentan detalles sobre los siguientes negocios:
 - Fábrica de envases de plástico

- Agencia de turismo receptivo
- Marketing Digital
- Automatización Comercial
- Organización de espectáculos, conciertos y festivales
- La promoción cultural
- Fábrica de Queso artesanal
- Adaptación de vehículos para discapacitados
- Digitalización de Documentos
- Alquiler de equipos para eventos
- Reciclaje de desechos electrónicos

Asimismo, la información que se brinda incluye (entre otros aspectos):

- Presentación general del negocio
- Mercado
- Localización
- Exigencias legales específicas
- Estructura del negocio
- Personal
- Equipamiento
- Materias Primas o Mercaderías
- Canales de distribución
- Costos
- Inversiones
- Capital de Trabajo
- Claves del negocio
- Bibliografía complementaria

Se tiene la siguiente evaluación para el programa propuesto:

Criterio de Evaluación / Resultado	Bajo	Medio	Alto
Costo Presupuestario			o
Necesidad de personal propio directo		o	
Necesidad de interacción con otros ámbitos jurisdiccionales		o	
Número de beneficiarios directos potenciales			o
Prioridad de Productividad		o	
Prioridad de Inclusión			o

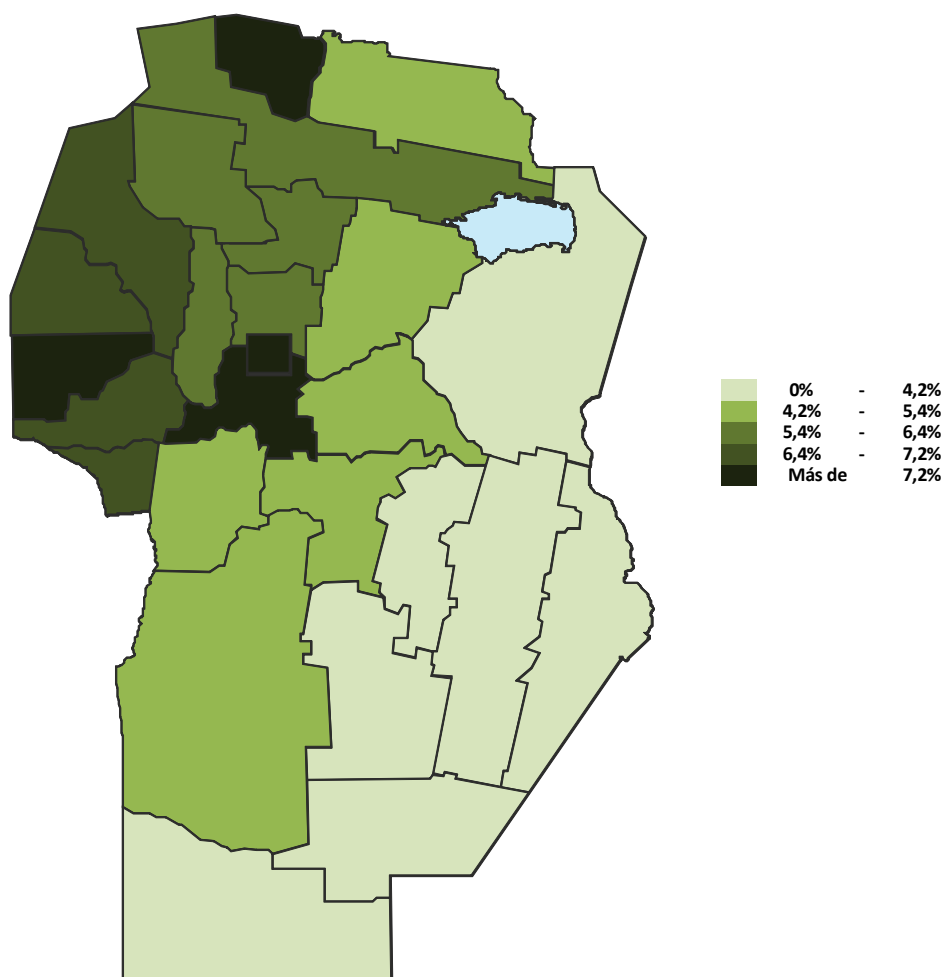
- **Inventario de Franquicias** (referencia de Colombia, y también de SEBRAE Franquicias de Brasil): se brinda información detallada sobre los negocios potenciales para emprendedores a través de la compra de franquicias o micro-franquicias, entre ellas las ventajas, desventajas y el costo de la inversión, se considera que han permitido multiplicar la cantidad de emprendimientos sobre la base de un diseño de negocio exitoso. El desarrollo de este inventario

contaría con el apoyo de aquellas empresas proveedoras de negocios en la modalidad de franquicias, lo cual podría permitir desarrollarlo sin tener que realizar grandes erogaciones.

Tanto la herramienta del inventario de Franquicias como la de Ideas de Negocios pueden ser de gran atractivo para ser aplicadas en los departamentos de la provincia que tienen mayores niveles de desempleo en la actualidad. Como puede apreciarse, los niveles de desocupación del Este y el Sur provincial están por debajo de 4,2%, mientras que algunos departamentos del Centro, Oeste y Norte aún tienen tasas superiores al 7% (que en términos históricos son relativamente bajas).

Gráfico N° 18: Mapa de Desocupación por Departamentos

Proporción del total de la población económicamente activa



Fuente: IERAL sobre la base de DGEYC-CBA

Nota: las escalas de color se construyeron a partir de las principales medidas estadísticas como Mediana y diversos percentiles.

Se tiene la siguiente evaluación para el programa propuesto:

Criterio de Evaluación / Resultado	Bajo	Medio	Alto
Costo Presupuestario			o
Necesidad de personal propio directo		o	
Necesidad de interacción con otros ámbitos jurisdiccionales		o	
Número de beneficiarios directos potenciales			o
Prioridad de Productividad		o	
Prioridad de Inclusión			o

- o **Autodiagnóstico de actitudes emprendedoras** (referencia de España): herramienta que permite obtener una valoración del perfil emprendedor y brindarle recomendaciones generales a través de 25 preguntas cerradas acerca de diferentes aspectos referidos a la persona que responde. Se trata de una herramienta replicable y de bajo costo.

Se tiene la siguiente evaluación para el programa propuesto:

Criterio de Evaluación / Resultado	Bajo	Medio	Alto
Costo Presupuestario	o		
Necesidad de personal propio directo	o		
Necesidad de interacción con otros ámbitos jurisdiccionales	o		
Número de beneficiarios directos potenciales			o
Prioridad de Productividad	o		
Prioridad de Inclusión		o	

- o **Creación de empresas por internet** (referencia de España www.creatuempresa.org y del caso del Microemprendedor Individual de Brasil): se propone una herramienta para la puesta en marcha de empresas de manera más rápida, sencilla y económica. Se desarrolla un entorno guiado para la elección de la forma jurídica y proporcionar toda la información necesaria para la creación de la empresa. El contenido principal de la herramienta web está dado por un módulo “**creá tu empresa paso a paso**”; a la vez que se complementa con la posibilidad de constituir formalmente las empresas desde internet -previo registro inicial específico-, requiriendo menor cantidad de desplazamientos a los organismos competentes, acelerando los plazos y las comunicaciones. Las sociedades que pueden constituirse por internet en el caso de referencia analizado son: Sociedad de Responsabilidad Limitada y Empresa Unipersonal. Asimismo, se complementa con lo que denominan Puntos de Asesoramiento e Inicio de Tramitación (PAIT) que se encuentran en oficinas

de atención dependientes de las administraciones Públicas y entidades públicas y privadas, así como en colegios profesionales, organizaciones empresariales y cámaras de comercio. En Brasil se desarrolló una figura legal denominada Microempendedor Individual (MEI), cuyo proceso de registro también puede desarrollarse completamente desde internet.

Se tiene la siguiente evaluación para el programa propuesto:

Criterio de Evaluación / Resultado	Bajo	Medio	Alto
Costo Presupuestario		o	
Necesidad de personal propio directo	o		
Necesidad de interacción con otros ámbitos jurisdiccionales			o
Número de beneficiarios directos potenciales			o
Prioridad de Productividad		o	
Prioridad de Inclusión			o

- Herramientas de asistencia presencial:
 - **Sistema general de mentoreo** (referencias del programa SCORE de Estados Unidos): desarrollado a través de una organización sin fines de lucro respaldada por la autoridad en materia de políticas públicas para pequeños negocios, en el caso analizado se cuenta con 13.000 voluntarios que disponen de sus conocimientos de manera gratuita o de bajo costo. En el año 2010 se atendieron aproximadamente 600.000 emprendedores y empresarios. En relación a la población que tiene Córdoba en proporción a la de Estados Unidos, se requerirían de 140 mentores o más para atender a cerca de 6300 emprendedores y empresarios PyME por año. Para desarrollarlo, también es importante contar con la participación de las ONG dedicadas al mismo tipo de tareas, apuntando a la institucionalización de un programa general.

Se tiene la siguiente evaluación para el programa propuesto:

Criterio de Evaluación / Resultado	Bajo	Medio	Alto
Costo Presupuestario	o		
Necesidad de personal propio directo		o	
Necesidad de interacción con otros ámbitos jurisdiccionales			o
Número de beneficiarios directos potenciales			o
Prioridad de Productividad		o	
Prioridad de Inclusión		o	

- **Centros de Negocios de la Mujer** (referencia de Estados Unidos): consiste de una red de atención personalizada diseñada para ayudar a iniciar negocios (y luego hacerlos crecer), a través de la formación integral y diversas herramientas de gestión, enfocados principalmente a mujeres en desventaja económica o social. Las actividades de estos centros se desarrollan con aportes públicos y privados, incluyendo a municipios, universidades y empresas privadas como fuentes de recursos (a través de la disposición de voluntarios sin cargo o de sponsoreo dinerario). El desarrollo de centros específicos apunta a disponer de estrategias de atención y de apoyo, acordes a la situación particular de los posibles beneficiarios, que podrían corresponder a grupos socio-demográficos diversos que se consideren prioritarios como mujeres, jóvenes, adultos mayores, etc. Es posible desarrollar estrategias de colaboración con otros ámbitos públicos (ej. municipios) y privados (ej. Colegios profesionales), para establecer lugares de atención en los cuales se disponga de material para informar a la población objetivo.

Se tiene la siguiente evaluación para el programa propuesto:

Criterio de Evaluación / Resultado	Bajo	Medio	Alto
Costo Presupuestario			o
Necesidad de personal propio directo		o	
Necesidad de interacción con otros ámbitos jurisdiccionales		o	
Número de beneficiarios directos potenciales			o
Prioridad de Productividad		o	
Prioridad de Inclusión			o

II.1.3. Apoyo a Microempresas

En el caso de las microempresas, además de las herramientas de iniciación a los negocios que se destacaron en el apartado anterior, se identifican algunos programas adicionales.

- Herramientas de asistencia online:
 - **Plan de Negocios Online** (referencia del programa Bogotá Emprende (Servicio web de la Municipalidad de Bogotá-Colombia, www.bogotaemprende.com): consiste en herramienta desarrollada a través de aplicativos paso-a-paso que permite desarrollar el plan de negocios online, de

manera gratuita, junto a otros módulos de ayuda sobre regulaciones, análisis financiero y otros recursos útiles para la empresa. Cuenta además con una biblioteca virtual sobre diversas temáticas de gestión para emprendedores y microempresas. El hecho que sea una herramienta desarrollada por el gobierno municipal revela la importancia de la participación de todos los niveles de gobierno. El desarrollo del Libro Emprende Más, recientemente publicado por la Secretaría PyME y Desarrollo Emprendedor, apunta en esta misma dirección.

Se tiene la siguiente evaluación para el programa propuesto:

Criterio de Evaluación / Resultado	Bajo	Medio	Alto
Costo Presupuestario	o		
Necesidad de personal propio directo	o		
Necesidad de interacción con otros ámbitos jurisdiccionales		o	
Número de beneficiarios directos potenciales			o
Prioridad de Productividad	o		
Prioridad de Inclusión		o	

- Herramientas de asistencia presencial:
 - **Feria del emprendedor** (referencia de www.feiradoempreendedor.com.br en Brasil): evento con una duración de 4 días con actividades múltiples como: a) conferencias, sobre diversos temas del contexto económico general y de la empresa; b) presencia de stands diversos en los que se ofrecen oportunidades para emprendedores y/o microempresas, suelen exponer fabricantes de máquinas, proveedores de franquicias, grandes distribuidores de productos; y c) talleres específicos sectoriales, planteados con posibilidades de interacción entre los participantes; en la experiencia tomada como referencia se realizaron talleres para los siguientes tipo de negocios: gastronomía, bares, salud, moda. Es posible obtener colaboración de parte de los posibles expositores para la realización de este tipo de eventos, y se requiere gran capacidad de organización y difusión.

Se tiene la siguiente evaluación para el programa propuesto:

Criterio de Evaluación / Resultado	Bajo	Medio	Alto
Costo Presupuestario			o
Necesidad de personal propio directo			o
Necesidad de interacción con otros ámbitos jurisdiccionales		o	
Número de beneficiarios directos potenciales			o
Prioridad de Productividad		o	
Prioridad de Inclusión			o

- Financiamiento a microemprendimientos:
 - **Microcrédito, Crédito Oficio y Crédito Artesano** (de Mendoza, Salta y Catamarca respectivamente): se identificaron diversos microcréditos que pueden ser tomados como referencia en el caso de Córdoba, que ya tiene desarrollado un programa de crédito a emprendedores de características similares. Experiencias relevadas: crédito a microemprendedores por \$15.000 en Mendoza a una tasa equivalente al 50% de la TNA variable de referencia del Banco Nación, a 36 meses de plazo con 6 de gracia, con garantes personales; también se identificó el Crédito Oficio de Salta que brinda hasta \$20.000, a una tasa equivalente a la de plazo fijo de Banco Nación, a 48 meses con 6 de gracia en el capital, enfocados en personas con oficios demostrables; y el Crédito a Artesanos Mineros de Catamarca que brinda hasta \$50.000 para comprar equipos o insumos con hasta 12 meses de gracia, sin información de tasa de interés. A nivel internacional se identificó el microcrédito Crescer de Brasil, brinda hasta R\$15.000 que al momento del relevamiento eran equivalentes a poco más de \$35.000, a un plazo de 12 meses a una tasa del 8%; la experiencia de México con créditos por un valor equivalente a \$6.750 pagaderos en forma semanal a una tasa del 1% mensual; y la experiencia de Chile en la cual se brindan hasta el equivalente de \$242.000, a un plazo hasta 72 meses, pudiendo ser los pagos semanales, mensuales, bimensuales, trimestrales o semestrales según la actividad económica y hasta 3 meses de gracia por año.

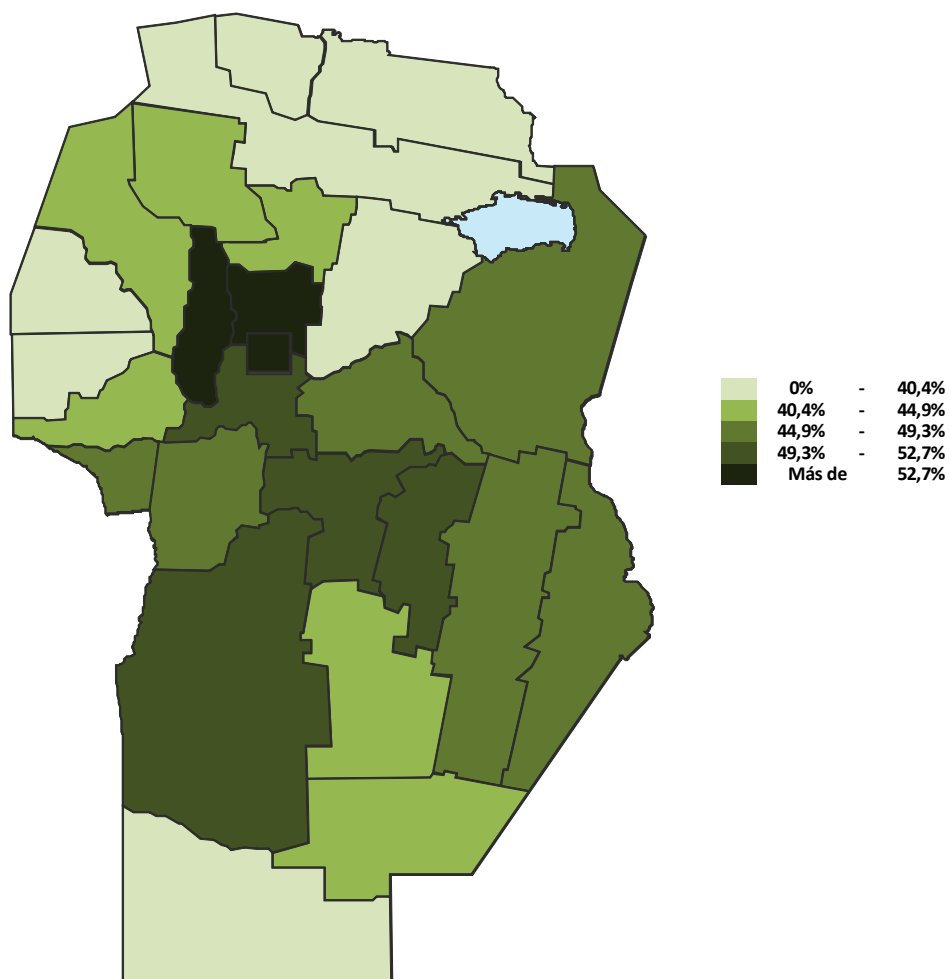
Se tiene la siguiente evaluación para el programa propuesto:

Criterio de Evaluación / Resultado	Bajo	Medio	Alto
Costo Presupuestario		o	
Necesidad de personal propio directo		o	
Necesidad de interacción con otros ámbitos jurisdiccionales			o
Número de beneficiarios directos potenciales			o
Prioridad de Productividad		o	
Prioridad de Inclusión			o

- Capacitaciones particulares:
 - **Emprendedores electricistas y de otros oficios** (referencia de Brasil): se desarrolla como resultado de un acuerdo entre la entidad de apoyo a las PyMEs (SEBRAE) y la entidad encargada de los programas de capacitación con aplicabilidad industrial (el Servicio Nacional de Aprendizaje Industrial - SENAI) y procura desarrollar oportunidades de desarrollo profesional en jóvenes de hasta 24 años de edad en cursos de 40 hs, es de carácter gratuito para los beneficiarios. Revela la importancia de propender a la interacción entre los programas de capacitación tradicionales (certificación de competencias y formación profesional) y la capacitación asociada a la creación de microempresas. A su vez, el programa se enfoca en la población joven, que es un grupo con importantes problemas de desempleo.
El oficio de electricista puede considerarse ejemplificativo, mientras que podría extenderse a otros oficios relacionados con reparaciones del hogar. Se requiere interacción con los sistemas de promoción del empleo que existen a nivel nacional.
En el caso de la Provincia de Córdoba, se tiene que en algunos departamentos del Oeste y del Norte se presentan los menores niveles educativos alcanzados, por lo cual este tipo de programas podría ser de interés aplicarlos allí. No obstante, su aplicación podría extenderse al resto de los departamentos.

Gráfico N° 19: Mapa de Población con educación secundaria o superior

Proporción del total de la población mayor de 3 años



Fuente: IERAL sobre la base de DGEYC-CBA.

Nota: las escalas de color se construyeron a partir de las principales medidas estadísticas como Mediana y diversos percentiles.

Se tiene la siguiente evaluación para el programa propuesto:

Criterio de Evaluación / Resultado	Bajo	Medio	Alto
Costo Presupuestario	o		
Necesidad de personal propio directo	o		
Necesidad de interacción con otros ámbitos jurisdiccionales			o
Número de beneficiarios directos potenciales			o
Prioridad de Productividad		o	
Prioridad de Inclusión			o

- **Jóvenes rurales emprendedores** (de referencia de Colombia): programa de capacitación destinado a jóvenes de entre 16 y 35 años que vivan en entornos rurales, y población vulnerable (indígenas, desplazados por diversos motivos,

otros), con el objetivo de desarrollar nuevos emprendimientos productivos; los cursos en 2009 en Colombia fueron de entre 200 y 400 horas, a la vez que los proyectos productivos luego pueden acceder a fondos de capital para emprendedores. La medida apunta a evitar la migración del campo a la ciudad.

Los objetivos a desarrollar son:

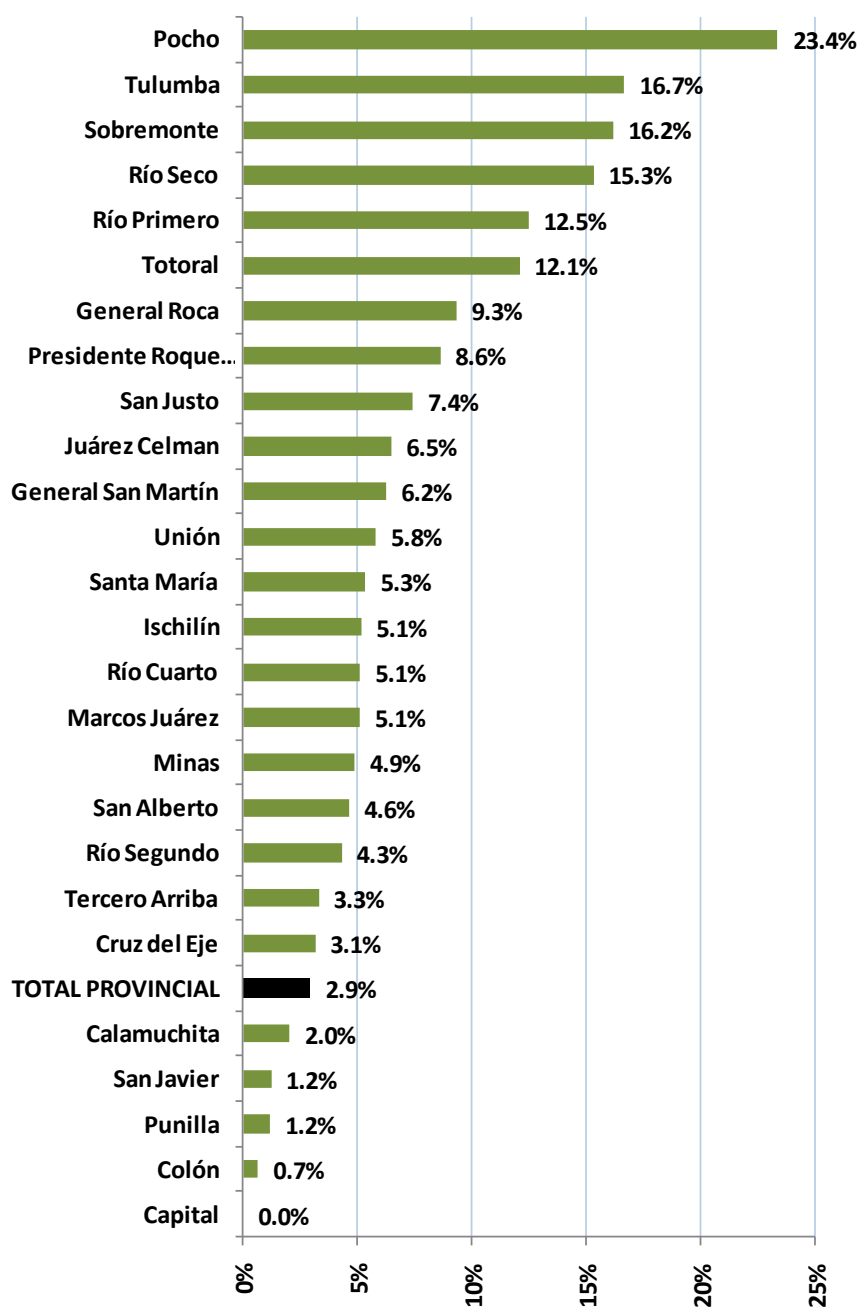
- Desarrollo en los jóvenes rurales la motivación y la capacidad para identificar demandas insatisfechas locales y regionales que se conviertan en oportunidades de negocios
- Desarrollo de competencias emprendedoras.
- Desarrollo en la juventud rural nuevas capacidades de liderazgo y competencias para la resolución de los problemas productivos, económicos y sociales de sus comunidades: jóvenes rurales Libre Pensadores, con Capacidad Crítica, Solidario, Líder y Emprendedor Creativo.
- Apoyo la creación de emprendimientos de carácter agropecuario, agroindustrial o de servicios, alentando la diversificación y la innovación productiva.
- Establecer con organizaciones del medio rural una red de servicios de apoyo a la actividad emprendedora de los jóvenes rurales.

Se identifican tareas en diversas direcciones: identificar y conformar grupos asociados a proyectos productivos, desarrollar el proyecto productivo, fortalecer institucionalmente a las comunidades relacionadas, posicionar los productos en el mercado.

El desarrollo de este tipo de programa idealmente debería ser complementado con el acceso a microcréditos para permitir desarrollar emprendimientos productivos. En el caso de la provincia de Córdoba, los departamentos con mayor proporción de población rural son Pocho, Tulumba y Sobremonite, en el Oeste y el Norte de la provincia.

Gráfico Nº 20: Población Rural por Departamento (2008)

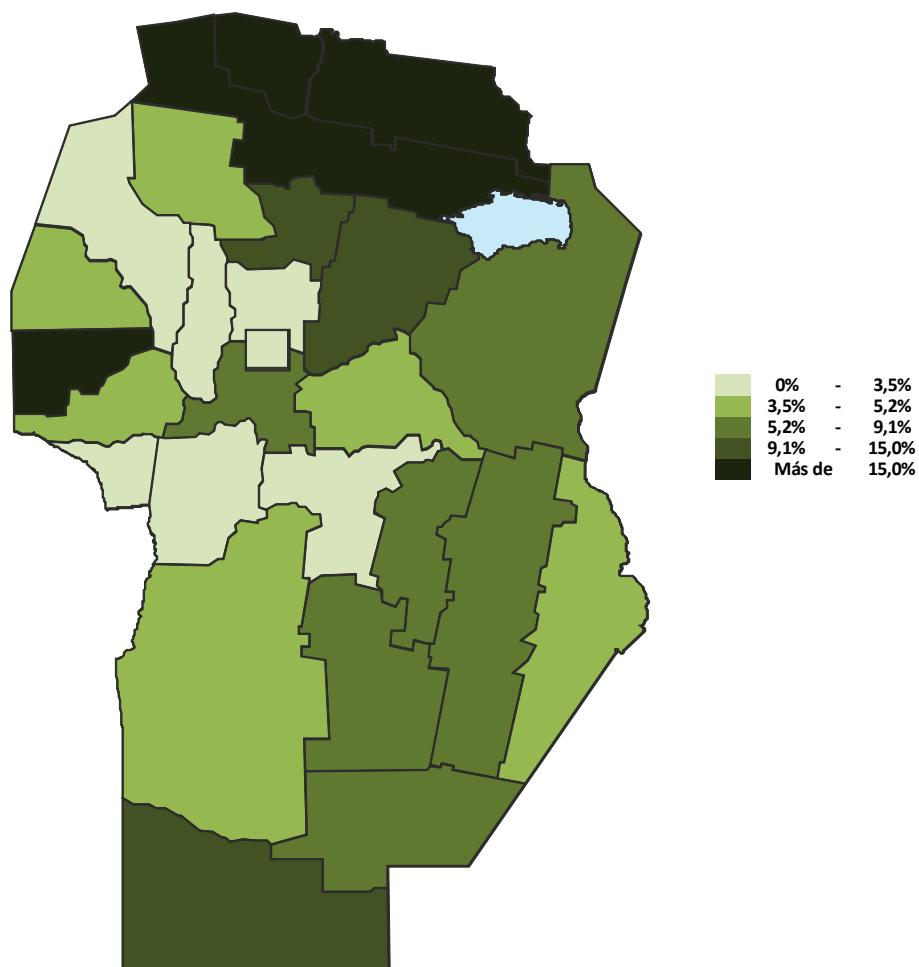
Proporción del total de la población



Fuente: IERAL sobre la base de DGEYC-CBA

Gráfico N° 21: Mapa de Población Rural por Departamento

Proporción del total de la población



Fuente: IERAL sobre la base de DGEYC-CBA

Nota: las escalas de color se construyeron a partir de las principales medidas estadísticas como Mediana y diversos percentiles.

Se tiene la siguiente evaluación para el programa propuesto:

Criterio de Evaluación / Resultado	Bajo	Medio	Alto
Costo Presupuestario		o	
Necesidad de personal propio directo		o	
Necesidad de interacción con otros ámbitos jurisdiccionales		o	
Número de beneficiarios directos potenciales		o	
Prioridad de Productividad		o	
Prioridad de Inclusión			o

- Asistencias específicas:
 - **Programa de apoyo selectivo a negocios típicos regionales** (referencia de Mi Tortilla en México): el programa Mi Tortilla desarrollado para mejorar las condiciones productivas del sector de microproductores con hasta 10 empleados, dedicados a la producción de tortillas de maíz, producto típico, con el objetivo de capacitar y asesorar (para mejorar la calidad, la higiene y el valor nutricional de los productos), lograr la homologación de la imagen con la identidad del programa (sello de calidad) y eventualmente ayudar a acceder a créditos subsidiados preferenciales.

Se entiende que en el caso de la Provincia de Córdoba podrían elegirse productos regionales típicos en los cuales se perciban oportunidades de mejora en el sentido planteado (producción de alimentos frescos, conservas, artesanías, etc.).

Se tiene la siguiente evaluación para el programa propuesto:

Criterio de Evaluación / Resultado	Bajo	Medio	Alto
Costo Presupuestario		o	
Necesidad de personal propio directo		o	
Necesidad de interacción con otros ámbitos jurisdiccionales		o	
Número de beneficiarios directos potenciales		o	
Prioridad de Productividad			o
Prioridad de Inclusión			o

II.1.4. Apoyo a Pequeñas y Medianas empresas

En el caso de las pequeñas y medianas empresas, se identifican algunos programas que apuntan principalmente a la mejora o expansión de sus negocios en diversos aspectos y orientaciones.

- Herramientas de asistencia online:
 - **Expansión comercial a través del sistema de franquicias** (referencia del programa SEBRAE Franquicias de Brasil): consiste un instructivo titulado "Cómo convertir su empresa en una franquicia", se ofrece toda información necesaria, desde la evaluación del potencial de la empresa como franquicia hasta el lanzamiento al mercado, teniendo en cuenta la legislación vigente. Este

instructivo proporciona herramientas de análisis en un formato de cuestionario estructurado, para diagnosticar el potencial de la empresa, o de diagrama de flujo, mostrando las acciones de organización y desarrollo necesarias para permitir la franquicia del negocio. Incluye dos herramientas particulares destinadas a los franquiciadores, que luego de ser instaladas en la computadora del emprendedor interesado tales como: 1. Análisis de franqueabilidad: realiza una evaluación inicial de la franqueabilidad del negocio; 2. Plan de Negocios para el franquiciador: ayudar en la preparación de un plan de negocios que detalle la intención de lanzar la franquicia.

Se trata de una herramienta que una vez desarrollada, tiene muy bajo costo de mantenimiento y un gran aprovechamiento por parte de potenciales beneficiarios.

Se tiene la siguiente evaluación para el programa propuesto:

Criterio de Evaluación / Resultado	Bajo	Medio	Alto
Costo Presupuestario		o	
Necesidad de personal propio directo	o		
Necesidad de interacción con otros ámbitos jurisdiccionales	o		
Número de beneficiarios directos potenciales		o	
Prioridad de Productividad			o
Prioridad de Inclusión		o	

- o **Desarrollo de Marketing** (referencia de la herramienta www.clickmarketing.sebrae.com.br de Brasil): consiste en una herramienta gratuita en línea para la construcción y seguimiento de un plan de marketing, a la cual se puede acceder en cualquier momento y desde cualquier lugar a través de Internet. Cuenta con consejos y ejemplos en los cuales los empresarios se pueden basar para llevar adelante un plan para su propio negocio. La herramienta es totalmente gratuita y puede tener como soporte un tutor que responda a las preguntas por correo electrónico. El plan básico de Marketing incluye diferentes módulos: Motivación (identifica el objetivo que pretende alcanzar a través del plan); Análisis Interno (evalúa los puntos fuertes y débiles); Análisis del Medio Ambiente (evalúa sus oportunidades y sus amenazas, identificando todos los aspectos externos de su proyecto); Identificación de nicho (comprensión de necesidades y deseos de sus

consumidores); Objetivos Estratégicos (definición de metas pasibles de ser medidas y evaluadas, a corto y mediano plazo); Perfil de los clientes (identificación del perfil del cliente ideal); Diferencial (describir las características diferenciales en el producto o servicio); Marketing Mix (se definen las estrategias de Producto/Servicio, de precios, de distribución, de comercialización, de Comunicación, Publicidad y Promociones); Plan de Acción y Seguimiento.

Se trata de una herramienta que una vez desarrollada, tiene muy bajo costo de mantenimiento y un gran aprovechamiento por parte de potenciales beneficiarios.

Se tiene la siguiente evaluación para el programa propuesto:

Criterio de Evaluación / Resultado	Bajo	Medio	Alto
Costo Presupuestario	o		
Necesidad de personal propio directo	o		
Necesidad de interacción con otros ámbitos jurisdiccionales	o		
Número de beneficiarios directos potenciales		o	
Prioridad de Productividad		o	
Prioridad de Inclusión			o

- o **Entendiendo la legislación** (referencia del programa correspondiente de la SBA de Estados Unidos): consiste en brindar en forma amena instructivos para comprender y aprovechar los principales aspectos de la legislación que afectan a la firma. Entre los temas que se consideran en el caso de la herramienta tomada como referencia se encuentran: Ley de Publicidad, Leyes laborales, Leyes Financieras, Propiedad Intelectual, Leyes sobre los negocios online, Regulaciones ambientales, Código Comercial, Contactos con Agencia Publica, Salud y Seguridad en el Trabajo, Empleados extranjeros, Inmigración y Requisitos de los Trabajadores. Este tipo de herramientas se dirigen principalmente a pequeños negocios, los cuales permiten reducir el costo de acceder a esta valiosa información si ésta se encuentra dispuesta de manera conveniente para su acceso gratuito.

Se tiene la siguiente evaluación para el programa propuesto:

Criterio de Evaluación / Resultado	Bajo	Medio	Alto
Costo Presupuestario		o	
Necesidad de personal propio directo		o	
Necesidad de interacción con otros ámbitos jurisdiccionales		o	
Número de beneficiarios directos potenciales			o
Prioridad de Productividad	o		
Prioridad de Inclusión		o	

- Capacitación presencial:
 - **Manufacturas de clase mundial** (referencia del World Class Manufacturing realizado en conjunto entre Unión Europea y Japón <http://www.eu-japan.eu/global/business-training/world-class-manufacturing.html>): consiste en una capacitación especializada basada en las mejores prácticas de producción, distribución de costos, control de calidad y ajuste de producción, basado en la transmisión de conocimientos de experiencias de Japón. Su difusión está muy extendida en el ámbito industrial. Se dirige exclusivamente a ejecutivos y gerentes con injerencias en áreas de ingeniería. Se desarrollan y se estudian las metodologías CTC (Control Total de Calidad), TQM (Total Quality Management), TPM (Mantenimiento Productivo Total), JIT (Just In Time), TIE (Ingeniería Industrial Total) y las prácticas de la fabricación actual KAIZEN métodos (mejora continua), presentados en conferencias por expertos industriales de Japón. Asimismo, se desarrollan visitas a empresas y actividades post-visita. Según la experiencia analizada, se visitaron empresas de los rubros: Productos químicos y plásticos; Maquinaria; Productos de acero; Industria del Automóvil. En el desarrollo analizado se previó que las empresas PyMEs no tuvieran costo del curso (aunque se exigía un pago y un posterior reembolso), excepto en lo que se refiere al viaje hacia y desde Japón. El costo de los especialistas en el caso analizado estuvo a cargo de agencias de cooperación internacional japonesas y europeas, y la duración prevista era de 5 días.

En el caso de la Provincia de Córdoba, podría considerarse la realización de convenio con la Agencia de Cooperación Internacional del Japón (JICA), que es un organismo dependiente del Gobierno del Japón, que ejecuta programas de

cooperación técnica en base a solicitudes de los países que están en vías de desarrollo (www.jica.org.ar).

Se tiene la siguiente evaluación para el programa propuesto:

Criterio de Evaluación / Resultado	Bajo	Medio	Alto
Costo Presupuestario			o
Necesidad de personal propio directo	o		
Necesidad de interacción con otros ámbitos jurisdiccionales			o
Número de beneficiarios directos potenciales		o	
Prioridad de Productividad			o
Prioridad de Inclusión	o		

- Capacitación online:
 - **Cómo dejar el negocio** (referencia del programa correspondiente de la SBA de Estados Unidos, Getting Out www.sba.gov/category/navigation-structure/starting-managing-business/managing-business/getting-out): resulta un aspecto al que generalmente no se le presta la atención suficiente, en la medida que eventualmente es posible que un empresario desee retirarse de su negocio para una variedad de razones: retiro, entregar el negocio a un familiar o simplemente porque el negocio no estuvo a la altura de sus expectativas. Cualquiera sea la razón, se brindan las herramientas necesarias para poder asesorarse adecuadamente sobre cómo salir del negocio de una manera inteligente. Los ítems que se desarrollan en la capacitación online son: Planear la Salida; Paso a paso: como cerrar un negocio; Vender la empresa; Transferir la propiedad; Recursos legales para dejar un negocio; Liquidación de Activos; Aplicar para la protección por bancarrota.
- Esta iniciativa al ser información online, es una herramienta de apoyo de mucha utilidad y de bajo costo, que se elabora una vez y luego puede ser consultada por el empresario cuando la necesite.

Se tiene la siguiente evaluación para el programa propuesto:

Criterio de Evaluación / Resultado	Bajo	Medio	Alto
Costo Presupuestario	o		
Necesidad de personal propio directo	o		
Necesidad de interacción con otros ámbitos jurisdiccionales	o		
Número de beneficiarios directos potenciales		o	
Prioridad de Productividad		o	
Prioridad de Inclusión		o	

- **Potenciación de ventas a través de internet** (referencia del programa ‘Potenciá tus ventas a través de internet’ de la Ciudad de Buenos Aires): Se dirige a PYMEs que estén interesadas en acceder a servicios de capacitación y asistencia técnica destinada a generar y/o fortalecer sus estrategias de promoción, marketing, comunicación y ventas a través de internet, ampliando sus mercados potenciales. Consiste de tres módulos: Capacitación y sensibilización; Autodiagnóstico; y Plan de acción. Las temáticas principales a desarrollar son: Mejorando mi sitio web y comunicando mi empresa; Diseño: ideas creativas que ayudan a vender; Lenguaje, formas y cómo ser más claro en la comunicación online; Elementos para optimizar la presencia orgánica en buscadores; Herramientas de análisis de tráfico de visitas web; Ventas en Internet; E-Commerce y medios de pago. Ventajas y Desventajas; Aspectos Legales: compras y ventas seguras; Bases de datos y registros; Marketing en redes sociales; Email marketing.

Esta iniciativa al ser información online, es una herramienta de apoyo de mucha utilidad, que se elabora una vez y luego puede ser consultada por el empresario cuando la necesite.

Se tiene la siguiente evaluación para el programa propuesto:

Criterio de Evaluación / Resultado	Bajo	Medio	Alto
Costo Presupuestario		o	
Necesidad de personal propio directo	o		
Necesidad de interacción con otros ámbitos jurisdiccionales	o		
Número de beneficiarios directos potenciales			o
Prioridad de Productividad			o
Prioridad de Inclusión			o

- Financiamiento a pequeñas y medianas empresas:

El acceso al financiamiento es uno de los principales aspectos en los cuales las pequeñas y medianas empresas manifiestan menor disponibilidad que las firmas de mayor

envergadura. Esta realidad puede ser explicada por múltiples causas, como se destacó en secciones anteriores. Lo que se plantea en este apartado responde a algunos aspectos destacados de los programas de financiamiento identificados en la experiencia internacional.

- **Agilidad en la evaluación de préstamos** (referencia de créditos express de Estados Unidos y Tarjeta BNDES de Brasil): se destaca el caso de la SBA de Estados Unidos que ofrece líneas de Créditos Express, cuya principal característica es que, luego de que el empresario haya realizado la solicitud correspondiente, la Agencia otorga una respuesta sobre la viabilidad del préstamo en 36 horas o menos (tanto para exportadores como para grupos sociales preferidos como veteranos de guerra y otros). El otro caso referencial es el de la Tarjeta BNDES de Brasil, que otorga crédito a PyMEs con límite de hasta un millón de reales (aproximadamente US\$597.600, AR\$2,3 millones al tipo de cambio en que el programa fue relevado) con plazos de cancelación de 3 a 48 meses y una tasa de interés prefijada mensualmente, e informada en la página principal del Portal, siendo de 0.9% mensual en agosto de 2012. Esta tarjeta no es del tipo convencional, sino que las compras están restringidas a proveedores registrados en el portal www.cartaobndes.gov.br a través del cual se realizan las compras. A su vez, la tarjeta puede ser emitida por diversos bancos públicos o privados. En ambos casos analizados, se trata de medidas para lograr la mayor agilidad en el acceso a financiamiento para capital de trabajo y pequeñas inversiones. Este tipo de medida involucra a otras instituciones como bancos, y el sistema financiero en general.

Se tiene la siguiente evaluación para el programa propuesto:

Criterio de Evaluación / Resultado	Bajo	Medio	Alto
Costo Presupuestario		o	
Necesidad de personal propio directo		o	
Necesidad de interacción con otros ámbitos jurisdiccionales		o	
Número de beneficiarios directos potenciales		o	
Prioridad de Productividad			o
Prioridad de Inclusión	o		

- **Alcance del financiamiento** (referencias de diversos países): uno de los aspectos a destacar es el de los volúmenes de préstamos, en el caso de Estados

Unidos se tienen préstamos a PyMEs para cubrir hasta el 90% de proyectos de inversión, el monto máximo de los préstamos es de US\$5 millones (AR\$22,1 millones), con la salvedad que en estos créditos garantizados por la SBA un negocio debe crear o mantener un trabajador por cada US\$65.000 (AR\$287,4 mil) que solicite en general, deben crear o retener un trabajador por cada US\$100.000 (AR\$442,1 mil) las pequeñas empresas industriales. En el caso de Brasil se pueden destacar los préstamos provenientes del Fondo Constitucional de Financiamiento, que establece tasas diferenciadas por tamaño de empresa, permitiendo a las pequeñas acceder a fondos por hasta R\$270 mil (US\$142.630, AR\$631.130) a una tasa del 7,95% (TNA) y a las medianas a hasta R\$800 mil (US\$422.600, AR\$1,87 millones) a una tasa de 9,11% (TNA); mientras, a los emprendedores individuales les permite acceder hasta R\$90 mil (US\$47.500, AR\$210.300) a una tasa de 6,55% (TNA). Asimismo, se establecen entre 1 y 5 años de gracia y hasta 20 años de plazo, ambos según el tipo de proyecto que se trate, implicando ciertas prioridades. Otro caso referencial es el de Chile a través de CORFO, que brinda financiamiento para inversiones y capital de trabajo de pequeños empresarios, por alrededor de \$942.000 (US\$213.000) a 120 meses de plazo máximo. Estos ejemplos permiten identificar las principales cualidades de los préstamos a los que acceden las PyMEs extranjeras, lo cual tiene importantes implicancias para las empresas que enfrentan competencia (sea por importaciones que ingresan a Argentina como por su participación en mercados de exportación), en donde se aprecia un importante diferencial entre los créditos de Latinoamérica y los de Estados Unidos. La consideración de tasas diferenciadas y requisitos de creación de empleo para acceder a tasas preferenciales pueden ser replicables en Córdoba y Argentina, y requieren de disponibilidad presupuestaria importante.

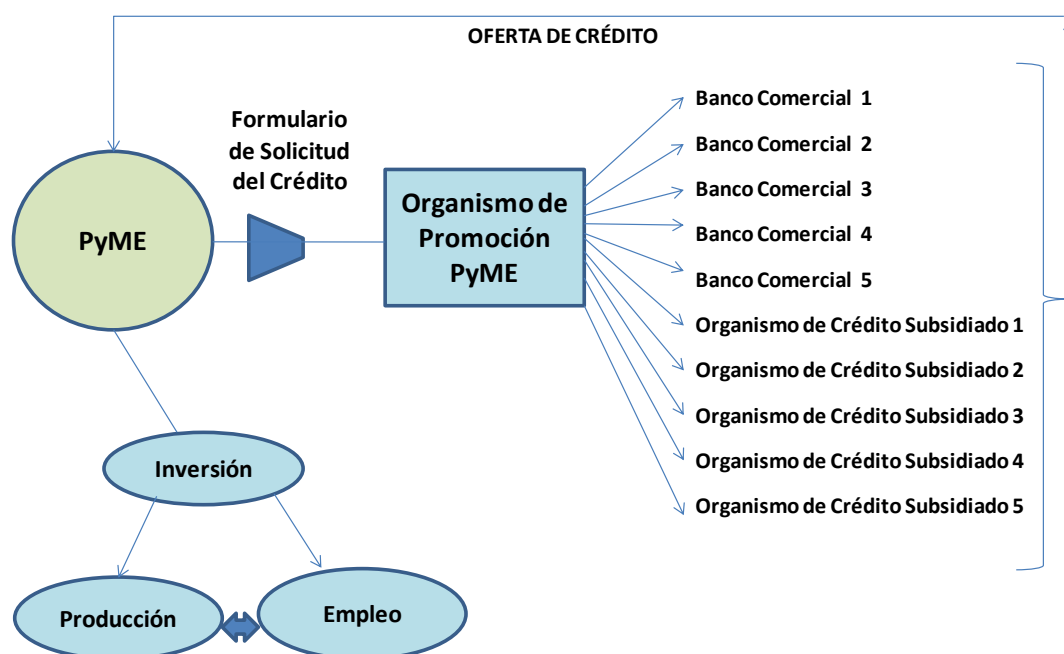
Se tiene la siguiente evaluación para el programa propuesto:

Criterio de Evaluación / Resultado	Bajo	Medio	Alto
Costo Presupuestario			o
Necesidad de personal propio directo		o	
Necesidad de interacción con otros ámbitos jurisdiccionales		o	
Número de beneficiarios directos potenciales		o	
Prioridad de Productividad			o
Prioridad de Inclusión		o	

- **Herramienta de Intermediación y Contacto** (referencia de herramienta online de búsqueda de financiamiento del Instituto PyME de México): una de las herramientas disponibles online en la página de fomento a PyMEs consiste en permitir a empresas con alto potencial crediticio llenar una solicitud de crédito única que es enviada simultáneamente a una red de Instituciones de crédito participantes, convocadas a participar por el organismo de promoción, las cuales responden a la solicitud con una oferta de crédito, lo cual permite elegir la mejor propuesta y ahorrar dinero en intereses y comisiones. Esta herramienta de intermediación y contacto entre el organismo de promoción y las entidades del sistema financiero (públicas y privadas), resulta de bajo costo de desarrollo, requiriendo gran nivel de vinculación con entidades y organismos externos.

Esquemáticamente, puede representarse la lógica del programa como sigue.

Esquema de Herramienta de Intermediación y Contacto



Fuente: IERAL

Se tiene la siguiente evaluación para el programa propuesto:

Criterio de Evaluación / Resultado	Bajo	Medio	Alto
Costo Presupuestario	o		
Necesidad de personal propio directo	o		
Necesidad de interacción con otros ámbitos jurisdiccionales			o
Número de beneficiarios directos potenciales		o	
Prioridad de Productividad			o
Prioridad de Inclusión		o	

- **Garantías para la obtención de financiamiento** (referencia de países diversos): en la mayor parte de los casos estudiados se identificó la existencia de fondos creados para brindar garantías a emprendedores y pequeñas empresas cuyos balances o activos no le permitan cumplir con los requisitos de garantías del sistema financiero convencional. Así, se han identificado: Fondo de Garantía de Capital de Riesgo del BNDES y el Banco de Brasil, que en el caso de inversiones brinda garantías hasta R\$500.000 (US\$264,1 mil, AR\$1,2 millones) y hasta el 80% de la cantidad solicitada en préstamo; Fondo de Garantía para la Micro y Pequeña Empresa (FAMPE) del SEBRAE que brinda

garantías a micro y pequeñas empresas por un valor de hasta - R\$300.000 (US\$158,4 mil, AR\$701,2 mil) en el caso de financiar Exportaciones o para desarrollos tecnológicos; en el mismo sentido tienen programas de garantía tanto CORFO en Chile como el Fondo Nacional de Garantías de Colombia, como también los países desarrollados bajo análisis. En todos los casos se destaca la presencia del organismo de promoción de las pequeñas y medianas empresas tanto como el disparador de la creación de los fondos, contribuyendo financieramente a su creación y también convocando a actores privados. Este tipo de medidas resultan especialmente interesantes para el desarrollo de los sectores tecnológicos que manejan elevados niveles de riesgo (y de rentabilidad) al desarrollar sus proyectos.

Se tiene la siguiente evaluación para el programa propuesto:

Criterio de Evaluación / Resultado	Bajo	Medio	Alto
Costo Presupuestario			o
Necesidad de personal propio directo		o	
Necesidad de interacción con otros ámbitos jurisdiccionales			o
Número de beneficiarios directos potenciales			o
Prioridad de Productividad		o	
Prioridad de Inclusión		o	

II.2. Programas específicos

A continuación se desarrollan posibles programas aplicables a segmentos particulares del ámbito de las PyMEs y los emprendedores.

II.2.1. Apoyo a exportadores y a la internacionalización

El apoyo a los exportadores se constituye en una política ineludible en la economía moderna. En particular, al examinar las experiencias locales e internacionales surge que la experiencia de Córdoba a través de PROCORDOBA implica ya una política activa que no todas las provincias tienen. Otras jurisdicciones que presentan acciones interesantes son Mendoza, Salta y CABA. A continuación se presentan algunas propuestas de referencia internacional, complementarias de las tradicionales acciones de

información de inteligencia comercial, el apoyo en ferias y misiones y rondas de negocios.

- **Capacitación Formación de Exportadores** (referencia de Colombia y Unión Europea), tomando principalmente elementos del programa Formación Exportadora Zeiky, se plantea la posibilidad de apoyar cursos de capacitación especializados en negocios de exportación. Se establecen diversos niveles, primero un Ciclo básico que busca darle un primer acercamiento al empresario interesado en exportar brindándole las herramientas elementales necesarias para incursionar en los mercados internacionales, este es de carácter gratuito y las capacitaciones son brindadas por consultores expertos. Posteriormente, existe un Ciclo especializado, secuencialmente se requiere el cumplimiento del anterior, en el cual se estudia en diversos seminarios de un día de duración cada uno, sobre los siguientes temas: Procesos operativos del certificado de origen; Instrumentos de promoción a las exportaciones; Manejo práctico del arancel; Régimen cambiario; Mercadeo internacional; Logística Internacional; Cómo mitigar el riesgo en una negociación internacional; Cómo participar en ferias internacionales; Gerencia en la relación con el cliente – CRM; ABC de las alianzas estratégicas; Cultura de negocios; Aprovechando los acuerdos comerciales. Por último, se plantea un Ciclo de profundización en el cual con la metodología de seminarios se tiene: Cadena de abastecimiento; Sistemas de empaque y transporte para la Exportación; E-Commerce; Negocios y contratos internacionales; Diversificación de mercados. Se entiende que este tipo de capacitaciones sistemáticas y son un complemento ideal para lograr incorporar de manera sustentable a las empresas en el comercio exterior, aplicable por ejemplo a medianas firmas fabricantes de Maquinaria Agrícola o Agroalimentos.

Se trata de una capacitación muy específica, requiere de la colaboración de otras entidades especializadas y tiene un costo moderado porque se considera acotado el público al que apunta.

Se tiene la siguiente evaluación para el programa propuesto:

Criterio de Evaluación / Resultado	Bajo	Medio	Alto
Costo Presupuestario		o	
Necesidad de personal propio directo	o		
Necesidad de interacción con otros ámbitos jurisdiccionales		o	
Número de beneficiarios directos potenciales	o		
Prioridad de Productividad			o
Prioridad de Inclusión	o		

- **Exporta Fácil** (comercio por correo de bajo costo, referencia de Colombia): basado en el desarrollo de un convenio con el servicio de correo postal oficial, consiste en brindar un servicio específico para MiPyMEs estableciendo tarifas y modalidades acordes al desarrollo de exportaciones en pequeños bultos. La propuesta implica: Simplificación de los procesos al utilizar formularios claros para el empresario; Disminución de costos y tarifas de intermediarios, logística y transporte; Bajo riesgo asociado a la entrega gracias a la credibilidad y responsabilidad de la red postal; Proceso de inspección a la mercancía de forma ágil y eficiente; Generación de confianza ante los compradores internacionales por el cumplimiento de los trámites empresariales; Manejo contable y financiero adecuado de acuerdo a los requerimientos exigibles. En Colombia el grado de adhesión fue de cerca de 300 empresas en 2011.

Se trata de una medida que requiere de gran interacción con otros ámbitos jurisdiccionales (por ejemplo, empresas de correo, correo oficial, con incumbencias internacionales), dado que es difícil que sea llevada adelante aisladamente.

Se tiene la siguiente evaluación para el programa propuesto:

Criterio de Evaluación / Resultado	Bajo	Medio	Alto
Costo Presupuestario		o	
Necesidad de personal propio directo	o		
Necesidad de interacción con otros ámbitos jurisdiccionales			o
Número de beneficiarios directos potenciales		o	
Prioridad de Productividad		o	
Prioridad de Inclusión	o		

- **Planificador de negocios de exportación** (referencia de la herramienta Export Business Planner de Estados Unidos www.sba.gov/content/export-business-planner): consiste en una herramienta gratuita y personalizada para los propietarios de pequeñas empresas que están explorando la posibilidad de

exportar. Desarrollada en formato web, permite explorar los procesos críticos de la preparación del proceso de exportación y la planificación paso a paso. Los principales módulos que se plantean en la herramienta tomada como referencia son: Cómo determinar si la empresa está lista para exportar; Capacitación y asesoría en temas diversos; Planillas para la investigación del mercado global; Información sobre financiamiento y opciones existentes para exportadores; Plantillas adaptables para planes de exportación y marketing. Se entiende que se trata de una herramienta de bajo costo, ya que se desarrolla una vez, con manuales paso a paso para guiar al futuro exportador. Sin embargo el proceso lo lleva adelante cada uno por sí mismo, y se puede complementar con un servicio de consultas por email. En términos generales, la herramienta ayuda a quienes están iniciando actividades a través de información estandarizada, aunque permite el desarrollo más avanzado a través de la interacción para la resolución de problemas más específicos. Requiere de la participación de profesionales especializados.

Se tiene la siguiente evaluación para el programa propuesto:

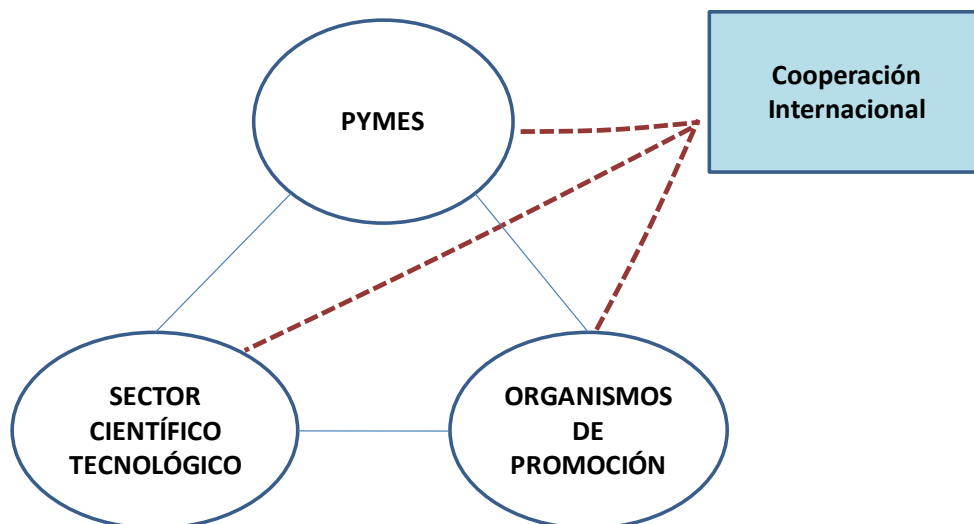
Criterio de Evaluación / Resultado	Bajo	Medio	Alto
Costo Presupuestario	o		
Necesidad de personal propio directo	o		
Necesidad de interacción con otros ámbitos jurisdiccionales			o
Número de beneficiarios directos potenciales	o		
Prioridad de Productividad			o
Prioridad de Inclusión	o		

- **Promoción de la internacionalización de empresas tecnológicas** (referencia de los programas de internacionalización de Israel): consiste en establecer una oficina dedicada a la promoción de la participación de las empresas locales en programas internacionales, a través del asesoramiento, de la búsqueda de socios estratégicos, a través de organismos de cooperación internacional y a través de la vinculación con comunidades científicas líderes en el mundo. El objetivo central es desarrollar vinculaciones internacionales (el organismo es el MATIMOP o *Centro Industrial Israelí para el I+D*). Se plantean dos tipos básicos de interrelación: 1) Financiación bilateral donde cada país financia un proyecto mediante igual contribución; o 2) Financiación bilateral en donde

cada uno de los países crea una joint venture con una empresa del propio país. El país bajo análisis mantiene relaciones en materia de I+D con gran parte de los países desarrollados: Dinamarca, Finlandia, Francia, Alemania, Italia, Eslovenia, Suecia, España, República Checa, Suiza, Turquía, EE.UU., Canadá, Argentina, India, China, Australia, Singapur y Corea del Sur. En particular con EE.UU se mantiene un fondo binacional para la Investigación Industrial y el Desarrollo (BIRD Israel-U.S. Binational Industrial Research and Development), que además de facilitar las relaciones comerciales entre compañías de ambos países, financia el 50% del costo de los proyectos desarrollados, principalmente con empresas start-up israelíes y las grandes compañías de EEUU como IBM, General Electric, Guidant, IBM, J&J, Motorola, Procter & Gamble, SanDisk, Spansion, Telcordia, Texas Instruments, Tyco , entre otros. Estas estrategias han tenido muy buenos resultados para el desarrollo de la industria tecnológica israelí, teniendo como precondition el desarrollo de buenas relaciones internacionales con los países que sean socios potenciales y disponer de apoyo financiero directo para proyectos que manifiesten potencial. A nivel local en Israel también se destaca la participación estatal importante en la financiación de proyectos biotecnológicos, con subvenciones de hasta 90% de desarrollos científicos con aplicabilidad industrial (y hasta US\$ 95.000), subvenciones al desarrollo de prototipos y otras medidas de apoyo directo. Por lo cual se entiende que estas políticas pueden requerir importantes presupuestos, siendo sus frutos a mediano y largo plazo.

Esquemáticamente, puede representarse la lógica del programa como sigue.

Esquema de Promoción de internacionalización de empresas tecnológicas



Fuente: IERAL

Se tiene la siguiente evaluación para el programa propuesto:

Criterio de Evaluación / Resultado	Bajo	Medio	Alto
Costo Presupuestario			o
Necesidad de personal propio directo		o	
Necesidad de interacción con otros ámbitos jurisdiccionales			o
Número de beneficiarios directos potenciales		o	
Prioridad de Productividad			o
Prioridad de Inclusión	o		

- **Financiamiento a exportadores a través del descuento de facturas** (referencia de programa de Colombia): teniendo en cuenta el prolongado ciclo entre que se producen los bienes y que estos son efectivamente vendidos y cobrados en operaciones de exportación, resulta indudable la importancia de brindar financiamiento a los exportadores. En todas las experiencias analizadas existen programas específicos de financiamiento con condiciones preferenciales para los exportadores. En particular, resulta de interés la posibilidad de establecer un financiamiento ágil a través del descuento de facturas (a tasas de interés de mercado o subsidiadas). De este modo, la empresa podría recibir anticipadamente el pago de sus facturas de venta originadas por la venta a crédito en operaciones comerciales, eliminando la responsabilidad de pago por incumplimiento del aceptante de la factura, hasta

el 80% del valor de las facturas cambiarias de compraventa, originadas en operaciones comerciales de exportaciones por la venta a crédito de bienes o servicios, amparadas bajo la pólizas de seguro. Los principales beneficios para el exportador son: Mejorar flujo de caja y estabilizar la situación financiera de la firma; Dejar intactos los cupos de crédito con los intermediarios financieros; No requerir garantía adicional; Mejorar sus condiciones de precio con sus proveedores, en virtud de la mejora en la disponibilidad de efectivo. Se requiere de disponibilidad de recursos financieros para realizar este tipo de programas, sumado al requisito de personal técnico altamente calificado y vinculación con el sector financiero.

Se tiene la siguiente evaluación para el programa propuesto:

Criterio de Evaluación / Resultado	Bajo	Medio	Alto
Costo Presupuestario		o	
Necesidad de personal propio directo			o
Necesidad de interacción con otros ámbitos jurisdiccionales		o	
Número de beneficiarios directos potenciales	o		
Prioridad de Productividad		o	
Prioridad de Inclusión	o		

II.2.2. Apoyo a iniciativas asociativas

- **Apoyo a la constitución de Centrales de Negocios** (referencia del programa homónimo del SEBRAE en Brasil www.sebrae.com.br/customizado/aceso-a-mercados/sebrae-mercado/centrais-de-negocios): se trata de una forma de asociación que constituye una persona jurídica de derecho privado, con un patrimonio formado por la contribución de los asociados y cuyas decisiones son tomadas por sus miembros. Tiene el objetivo de fomentar una cultura de cooperación y permite el fortalecimiento de los pequeños grupos de emprendedores o empresarios que se encuentran en la misma rama de actividad. Las acciones están dirigidas a la organización de estos grupos, para que puedan realizar compras y/o ventas en conjunto, contratar servicios especializados, realizar acciones de marketing conjunto, buscar mejorar su acceso al financiamiento, capacitación de equipos, etc. Se permite participar a empresas y emprendedores que: Tengan proveedores y/o clientes en común;

Estén trabajando en el mismo segmento de mercado o segmentos complementarios; Tengan objetivos comunes; Tengan interés y disposición a participar en actividades de grupo. El programa tiene una duración de 12 meses y consiste en: Estudio de la Actividad Empresarial en el sector a ser trabajado, para un mejor conocimiento del negocio; Talleres quincenales o semanales de cuatro horas, divididas en cuatro etapas: preparación de grupo, formación de grupo, aplicación de acciones conjuntas y seguimiento de los trabajos; Capacitación Gerencial: Técnicas de Negociación, Cómo vender más y mejor I y II, entre otros. El principal soporte que brinda la entidad de apoyo es el desarrollo de guías para la conformación, la ayuda en la conformación de grupos y apoyo en la etapa de sensibilización (organización de eventos y conferencias), además del apoyo a través de todas las herramientas que se disponen en materia de asistencia, capacitación y financiamiento. En el año 2011 se identifican en Brasil 778 centrales de negocios activas, abarcando a 79 actividades económicas diferentes. Los principales sectores que se destacan por su desarrollo en torno a centrales de negocios en el caso tomado como referencia son: Supermercados, Farmacias, Materiales de Construcción, Inmobiliarias, Fruticultura y Artesanos, aunque también se destacan centrales multirubro y una gran cantidad de sectores que abarcan a una gran porción del ámbito productivo primario e industrial. La realización de un relevamiento de redes asociativas también realiza un gran aporte para difundir las posibilidades. Requiere de participación de personal para desarrollar el programa, con gran interacción con otros ámbitos jurisdiccionales.

Se tiene la siguiente evaluación para el programa propuesto:

Criterio de Evaluación / Resultado	Bajo	Medio	Alto
Costo Presupuestario		o	
Necesidad de personal propio directo			o
Necesidad de interacción con otros ámbitos jurisdiccionales			o
Número de beneficiarios directos potenciales		o	
Prioridad de Productividad		o	
Prioridad de Inclusión		o	

- **Apoyo público en la formación de asociatividad empresa-universidad y empresa-empresa** (referencias de la Unión Europea): en la mayor parte de los países analizados se destaca el apoyo del sector público en el desarrollo de vinculación entre empresas y centros de investigación (lo cual es fundamental para el ámbito de la biotecnología y otros segmentos que dependen de la investigación teórica), y de la vinculación entre empresas. Del caso de Europa se destaca el programa de Agrupaciones Empresariales Innovadoras que recibió propuestas en dos órdenes: a) propuestas de agrupaciones entre clústers empresariales existentes y centros de investigación (incluyendo a seis socios de al menos dos países, con al menos dos clústers empresariales y el resto pudiendo ser centros de investigación, oficinas de transferencias de tecnología, agentes de desarrollo regional, cámaras de comercio, entidades financieras y capitales de riesgo); b) propuestas asociación de al menos tres socios, de al menos un nuevo clúster empresarial innovador, centros de investigación (públicos o privados), incluyendo también a alguna entidad pública de promoción del desarrollo regional. En estas dos modalidades, de promoción de agrupaciones innovadoras se financió hasta 100% de los costos elegibles, en el primer caso por 3 años y hasta por un millón de euros (se analizaron 71 propuestas y se financiaron 11 en 2007); y en el segundo por 2 años y hasta por 200.000 euros (se analizaron 22 propuestas y se financiaron 5 en 2007). Estas iniciativas implican erogaciones notables, a la vez que reflejan el esfuerzo que los países desarrollados realizan para desarrollar innovaciones basadas en la transferencia de tecnología y la acción conjunta. Este tipo de iniciativas también puede considerarse de apoyo a la innovación, y en la práctica podría relacionarse con la creación de Incubadoras de Empresas en el ámbito de la investigación universitaria, requiere gran interacción con otros ámbitos jurisdiccionales.

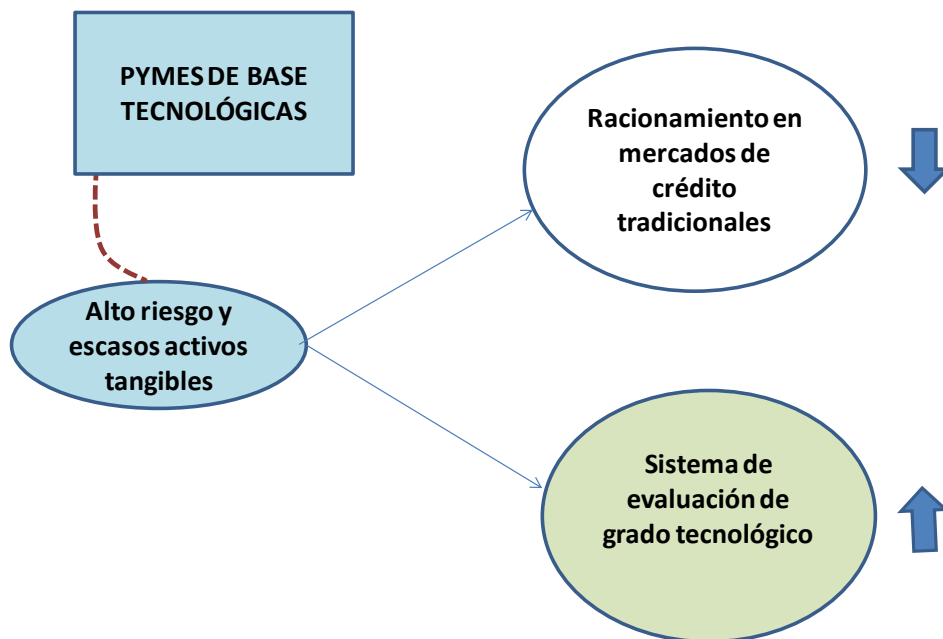
Se tiene la siguiente evaluación para el programa propuesto:

Criterio de Evaluación / Resultado	Bajo	Medio	Alto
Costo Presupuestario		o	
Necesidad de personal propio directo			o
Necesidad de interacción con otros ámbitos jurisdiccionales			o
Número de beneficiarios directos potenciales		o	
Prioridad de Productividad			o
Prioridad de Inclusión	o		

II.2.3. Apoyo a la innovación

- o **Criterio de evaluación de nivel tecnológico** (referencia del sistema de calificación de nivel tecnológico aplicado en Corea del Sur): El objetivo general del programa es identificar y apoyar a aquellas empresas fuertes en tecnología y que tienen sólidas perspectivas de negocios, pero que no calificarían para un préstamo en virtud de un análisis de crédito tradicional, debido a las escasas garantías. Dicho de otra manera el sistema tiene como objetivo identificar las PYME de base tecnológica que pueden tener éxito a pesar de las débiles finanzas actuales. Además intenta proporcionar un análisis cuantitativo de las perspectivas de negocio de una empresa. El sistema cuantifica las perspectivas de una empresa en términos de una calificación del grado de tecnología. Esta calificación determina si una empresa será apoyada por una garantía de préstamo. En este sentido, la oficina pública encargada del apoyo a las innovaciones establece avales sobre la base del criterio de evaluación del nivel tecnológico en lugar de tener en cuenta criterios convencionales. De otro modo, gran cantidad de proyectos que no cuentan con avales financieros convencionales se ven impedidos de acceder al financiamiento. La calificación final se deriva de una combinación de matriz de dos factores, un nivel de riesgo económico y un nivel de tecnología. El desarrollo requiere de participación de las áreas técnicas encargadas del fomento a la innovación científico tecnológica, y debe existir interacción con el ámbito de las políticas de apoyo a la creación y el desarrollo de empresas. Esquemáticamente, puede representarse la lógica del programa como sigue.

Esquema de Criterio de evaluación de nivel tecnológico



Fuente: IERAL

Se tiene la siguiente evaluación para el programa propuesto:

Criterio de Evaluación / Resultado	Bajo	Medio	Alto
Costo Presupuestario		o	
Necesidad de personal propio directo	o		
Necesidad de interacción con otros ámbitos jurisdiccionales			o
Número de beneficiarios directos potenciales		o	
Prioridad de Productividad			o
Prioridad de Inclusión		o	

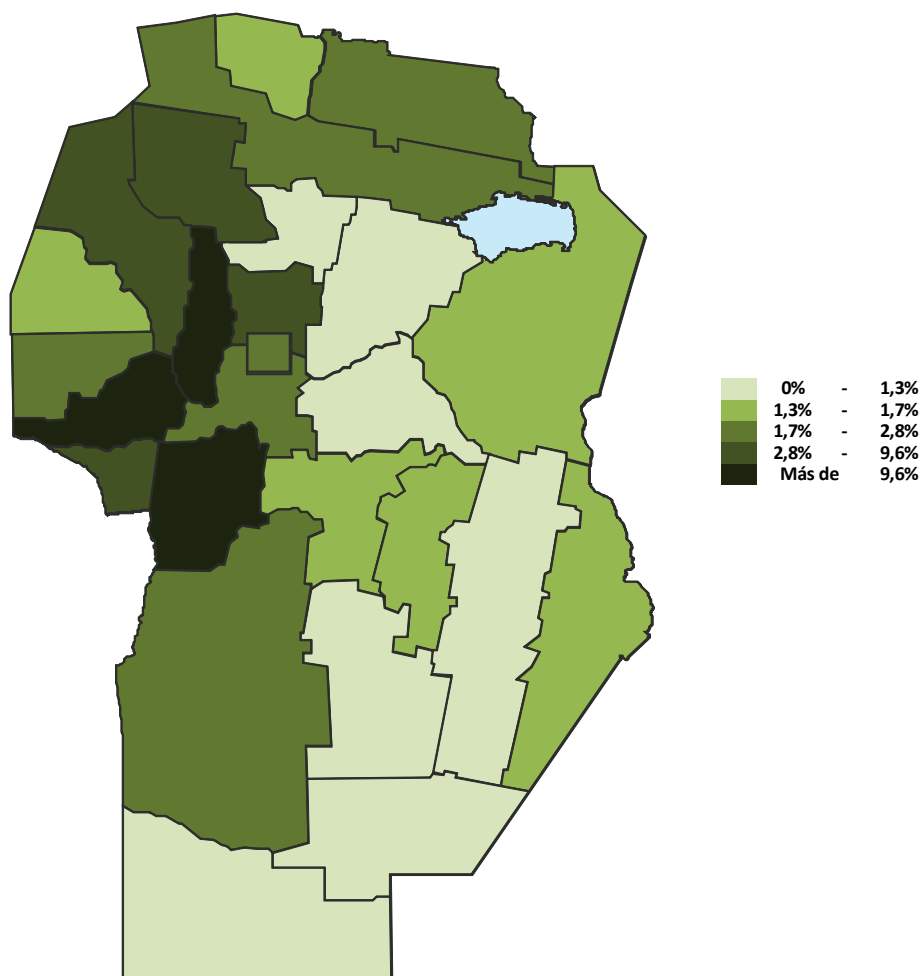
II.2.4. Apoyo sectorial específico

A continuación se señalan programas cuya aplicación implica un apoyo sectorial específico, los cuales surgen del relevamiento realizado y teniendo en consideración los sectores económicos estratégicos de la Provincia de Córdoba.

- Apoyo al sector turístico:
 - **Turismo municipal** (referencia del programa homónimo de Chile): consiste en desarrollar diversas actividades de difusión para lograr que los municipios incorporen la actividad turística dentro de su gestión anual como un tema relevante (fuera de las localidades eminentemente turísticas), comprendiendo que el fortalecimiento y desarrollo de esta actividad se logra cuando se hace en

forma sistemática y asociativa, ya que toda acción que se emprenda a nivel local puede tener implicancia a nivel local y regional. Las claves planteadas en este programa pasan por: Lograr que los municipios consideren el turismo como una actividad relevante de la gestión municipal, tanto desde lo receptivo, como de lo emisivo; Capacitar al capital humano de los municipios para que tengan la capacidad de intervenir y coordinarse técnicamente en materias de turismo; Unificar imagen y promoción del destino en coherencia con la Política Provincial de Turismo; Estimular la asociatividad de micro y medianas empresas turísticas con el fin de generar productos turísticos para el turismo local, nacional e internacional; Impulsar el desarrollo turístico sustentable en el territorio comunal; Fomentar la Conciencia Turística en la comunidad local. El desarrollo de este tipo de programas en línea con el desarrollo de pequeñas y medianas empresas turísticas locales tanto en lo que se refiere al turismo receptivo (en las ciudades con atractivos ya desarrollados principalmente) como al turismo emisivo (ya que las personas generalmente prefieren relacionarse con una empresa local para decidir sus alternativas de turismo). Dado el actual nivel de actividad del sector Hoteles y Restaurantes, se tiene que este tipo de medidas podrían ser de interés principalmente para departamentos del Centro de la Provincia como Totoral, Río Primero y Río Segundo, o bien los del Sur como Gral. Roca, Pte. Roque Sáenz Peña o Juárez Celman, y también en los del Este provincial.

Gráfico N° 22: Mapa de Participación de Hoteles y Restaurantes en Producto Bruto Geográfico por departamento (2011)



Fuente: IERAL sobre la base de DGEyC CBA.

Nota: las escalas de color se construyeron a partir de las principales medidas estadísticas como Mediana y diversos percentiles.

Se tiene la siguiente evaluación para el programa propuesto:

Criterio de Evaluación / Resultado	Bajo	Medio	Alto
Costo Presupuestario		o	
Necesidad de personal propio directo		o	
Necesidad de interacción con otros ámbitos jurisdiccionales			o
Número de beneficiarios directos potenciales			o
Prioridad de Productividad	o		
Prioridad de Inclusión			o

- o **Sabores de Córdoba** (referencia del programa de Chile): consiste en el desarrollo de circuitos turísticos gastronómicos, relacionados con las

producciones regionales de alimentos, en muchos casos relacionadas con el segmento de pequeñas y medianas empresas. El desarrollo de una identidad para captar este tipo de flujos turísticos actualmente se encuentra muy desarrollado en el ámbito de la Agencia Córdoba Turismo, con el aditamento de la grilla de Festivales populares que tienen gran atractivo para desarrollar el turismo receptivo. La combinación con el desarrollo de las actividades de promoción de actividades de promoción de exportaciones permite obtener sinergias colaborando en la difusión de los productos cordobeses en el exterior, brindando oportunidades para PyMEs fabricantes de productos emparentados con dicha imagen internacional de la producción de alimentos de Córdoba.

Se tiene la siguiente evaluación para el programa propuesto:

Criterio de Evaluación / Resultado	Bajo	Medio	Alto
Costo Presupuestario		o	
Necesidad de personal propio directo		o	
Necesidad de interacción con otros ámbitos jurisdiccionales			o
Número de beneficiarios directos potenciales			o
Prioridad de Productividad		o	
Prioridad de Inclusión		o	

- Apoyo al sector agroalimentos
 - **Apoyo en la suscripción de seguros agrícolas** (referencias de España y Chile, entre otros): el objetivo planteado es facilitar a los agricultores la contratación de un seguro con compañías aseguradoras que los cubra de los riesgos climáticos que puedan afectar su producción, tales como sequía agrícola, helada, lluvia excesiva o extemporánea, viento perjudicial, nieve y granizo. En la medida que los riesgos son cubiertos en alguna proporción, esto permite estabilizar el nivel de ingreso promedio de los productores, que se ve total o parcialmente compensado ante la ocurrencia de un escenario desfavorable principalmente en relación con las cuestiones climáticas. Tomando como referencia el programa de Chile, se orienta a agricultores sin distinción de tamaño, propietarios o arrendatarios, que cuenten con iniciación de actividades y sean contribuyentes. El apoyo consiste en mitigar el riesgo de la producción de cereales, hortalizas, cultivos industriales, leguminosas, invernaderos de tomates y semilleros de grano chico y papas, en tanto que se subsidia el 50% de

la prima, con ciertos topes máximos. La selección de los cultivos a los cuales incluir permite también establecer pautas para favorecer a mediano plazo a ciertas producciones que se consideren estratégicas, sea por la presencia de productores pequeños y medianos como por la incidencia regional que implique. Esta medida implica costos cuya significación dependerá del alcance que tenga en términos de productos incluidos, así como también puede limitarse su costo a través del establecimiento de topes máximos de beneficios por productor.

Se tiene la siguiente evaluación para el programa propuesto:

Criterio de Evaluación / Resultado	Bajo	Medio	Alto
Costo Presupuestario		o	
Necesidad de personal propio directo	o		
Necesidad de interacción con otros ámbitos jurisdiccionales		o	
Número de beneficiarios directos potenciales		o	
Prioridad de Productividad			o
Prioridad de Inclusión	o		

- Apoyo al sector manufacturero:
 - **Apoyo a la valorización y protección de la propiedad intelectual** (referencia de programa homónimo de CORFO en Chile www.corfo.cl/programas-y-concursos/programas/valorizacion-y-proteccion-de-propiedad-intelectual): el objetivo es apoyar proyectos de Investigación y Desarrollo (I+D) avanzados, cuyos resultados son susceptibles de ser valorizados y transferidos al mercado. En esta etapa se apoya el proceso de valorización de mercado y de la propiedad intelectual. En caso que resultar positiva, el instrumento apoya el proceso de protección de la propiedad intelectual del proyecto, dirigido tanto a empresas como a centros tecnológicos. El programa tomado como referencia consta de dos etapas: 1) la realización de la valorización de mercado y de la tecnología y/o propiedad intelectual y 2) Se financian actividades tales como definición de una estrategia de propiedad intelectual; actividades propias de desarrollo de la estrategia de protección de propiedad intelectual (PI) para una o más tecnologías y usos de éstas; estudios de búsqueda de información para patentamiento; actividades conducentes a la constitución de una empresa, persona jurídica, con fines de lucro; prospección de socios; actividades de

apoyo a la generación del negocio tecnológico, tales como estudios complementarios o mentorías. De acuerdo con las características relevadas, el programa subsidia hasta el 80% del costo total del proyecto de valorización y protección de la propiedad intelectual, con tope de un equivalente a \$134.625 (US\$30.456). Se trata de una medida con carga presupuestaria y requisito de evaluación por parte de profesionales altamente capacitados en la materia, posiblemente con la interacción con otros niveles jurisdiccionales.

Se tiene la siguiente evaluación para el programa propuesto:

Criterio de Evaluación / Resultado	Bajo	Medio	Alto
Costo Presupuestario			o
Necesidad de personal propio directo			o
Necesidad de interacción con otros ámbitos jurisdiccionales			o
Número de beneficiarios directos potenciales	o		
Prioridad de Productividad			o
Prioridad de Inclusión	o		

- Apoyo a PyMEs compras públicas:

En lo que se refiere al acceso de las PyMEs a ser proveedores del sector público existe extensa literatura al respecto y también programas para tomar como referencia. En líneas generales existen dos perspectivas posibles: a) dar **preferencias** a PyMEs respecto a grandes empresas en lo que se refiere a la cotización y b) eliminar la **falla de mercado** ocasionada en la falta de información que restringe la participación de PyMEs. A continuación se presentan algunos elementos que podrían considerarse en el caso de Córdoba, teniendo en cuenta que ya existe un régimen que promociona la participación de las empresas de pequeña envergadura en las compras públicas

- **Mentoreo de grandes proveedores** (referencia de Estados Unidos): el objetivo del programa es el de animar y motivar a los principales contratistas de la administración pública a ayudar a las pequeñas empresas a mejorar su capacidad de realizar con éxito contratos y subcontratos con ésta. Las empresas mentoras también se benefician de su colaboración con las pequeñas empresas ya que son expuestas a nuevas ideas de negocio y tecnologías, y alcanzan un perfil más alto dentro de la comunidad, además de servir a los fines de sus objetivos de Responsabilidad Social Empresaria. Los elegibles como

protegidos son pequeñas empresas, también con preferencias para empresas propiedad de desfavorecidos, mujeres, veteranos de guerra, entre otros.

Se requiere de colaboración de los principales proveedores del sector público, por ende una gran interacción con otros ámbitos diferentes no necesariamente públicos.

Se tiene la siguiente evaluación para el programa propuesto:

Criterio de Evaluación / Resultado	Bajo	Medio	Alto
Costo Presupuestario		o	
Necesidad de personal propio directo		o	
Necesidad de interacción con otros ámbitos jurisdiccionales		o	
Número de beneficiarios directos potenciales			o
Prioridad de Productividad		o	
Prioridad de Inclusión		o	

- **Difusión online de información de compras públicas** (referencia de México y Brasil): en los casos analizados se identificaron el CompraNet de México a través del sitio <http://compranet.funcionpublica.gob.mx>, en el cual se encuentran enlaces a guías prácticas de cómo el Gobierno hace sus compras a las empresas y como estas pueden convertirse en un proveedor más del sector público. Se incluyen cursos online. Si bien no se presentan ventajas específicas en términos de preferencias de precios para PyMEs, la herramienta es señalada como una oportunidad para las empresas de dicho segmento que vendan productos que utiliza el Gobierno, sino en brindar mayor cantidad de información para permitir a las PyMEs tener mayores oportunidades. En el mismo sentido se destaca el Canal del Proveedor en Brasil a través del sitio www.sebrae.com.br/canaldofornecedor, que presenta una base de datos de licitaciones públicas, con un sistema de búsqueda, y que cuenta además toda la información necesaria sobre legislación, modalidades de licitaciones, requisitos, etc. En el caso del SEBRAE, a su vez, se trata de un objetivo explícito de dicho organismo lograr que las PyMEs incrementen su participación en las compras públicas. En particular, se brinda la posibilidad que las empresas PyMEs mejoren las condiciones de sus cotizaciones hasta hacerlas equivalentes a las de empresas grandes (no cobrar precios más elevados), siempre que inicialmente sus cotizaciones no se hayan alejado más

de 10% por encima de las presentadas por las empresas grandes. Asimismo, en algunos tipos de compras (menores a los US\$ 40.000), en la medida que se presenten tres PyMEs, se impide la participación de grandes empresas, creando un nicho de oportunidad para este segmento de empresas. Requiere de gran interacción entre diferentes jurisdicciones del gobierno que realizan compras.

Se tiene la siguiente evaluación para el programa propuesto:

Criterio de Evaluación / Resultado	Bajo	Medio	Alto
Costo Presupuestario		o	
Necesidad de personal propio directo	o		
Necesidad de interacción con otros ámbitos jurisdiccionales			o
Número de beneficiarios directos potenciales		o	
Prioridad de Productividad		o	
Prioridad de Inclusión		o	

II.2.5. Apoyo a las economías regionales

Si bien en muchos de los casos analizados de posibles programas de apoyo a emprendedores, micro, pequeñas y medianas empresas es posible desarrollar beneficios diferenciados regionalmente, como ya fue mencionado oportunamente, a continuación se destacan algunas referencias que podrían ser tenidas en cuenta en la definición de programas con objetivos de nivelación económica regional.

- o **Inversión en Zonas de Oportunidad** (referencia de programa de Apoyo a la Inversión en Chile): de características similares a los beneficios diferenciados que plantean las leyes de promoción de la actividad económica que se analizan en la sección siguiente, el programa tomado como referencia define en primera instancia las Zonas de Oportunidad a aquellas consideradas en condiciones extremas o de bajo desempeño económico. En ese marco, se definen beneficios para las empresas privadas que desarrollen proyectos de inversión cuya envergadura sea superior al equivalente de \$121.000 (o US\$27.400), a las cuales la entidad de fomento les subvenciona en forma de reembolso hasta una suma equivalente a \$404.300 (o US\$91.400) siempre que los proyectos sean de inversión productiva y de servicios que tengan por objeto la producción y

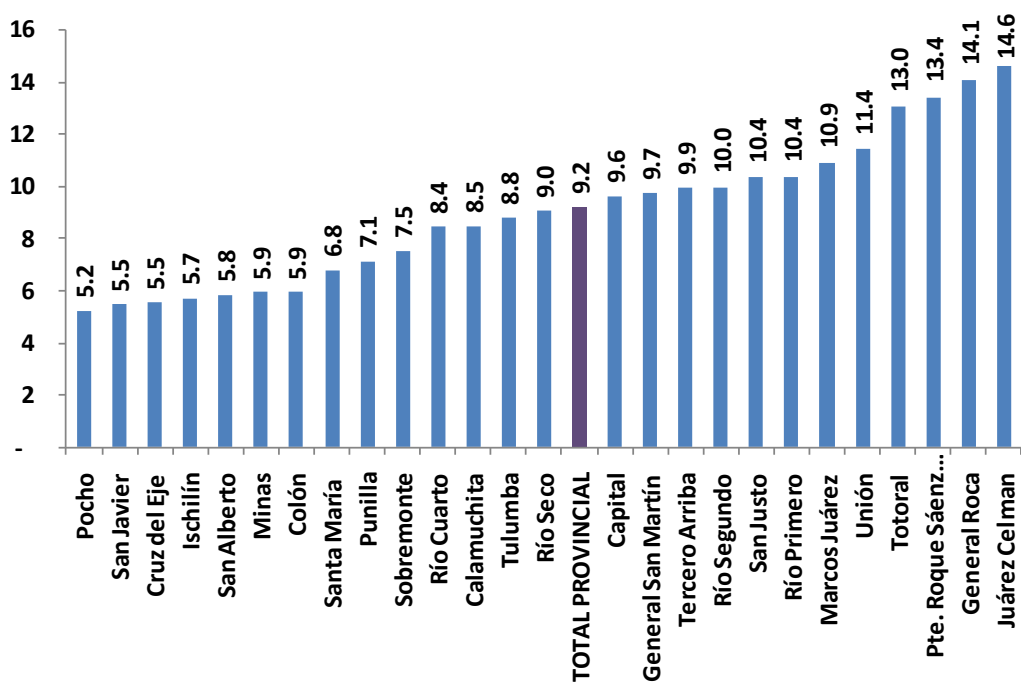
comercialización de bienes o servicios que contribuyan a la competitividad del sector y/o industrias relacionadas y que generen nuevos empleos, teniendo como límite el que la ayuda no supere el 15% de los recursos comprometidos por el beneficiario durante los dos primeros años de ejecución del proyecto. En la sección siguiente se reseñarán aspectos del desarrollo regional equilibrado que son tenidos en cuenta en la legislación de promoción de la actividad económica.

La gran disparidad regional se manifiesta en muy diversos niveles de producto por habitante (proxy del nivel de ingresos de la población), como también por las Necesidades Básicas Insatisfechas (que muestra la proporción de población que no accede a condiciones mínimas de calidad de vida). A partir de estos indicadores, resulta importante señalar la necesidad de mejorar las condiciones de vida principalmente en los departamentos del Oeste y el Norte de Córdoba. Las leyes de promoción que se analizarán en la siguiente sección ya contienen esta orientación, no obstante lo cual los nuevos programas a desarrollar podrían incidir de manera complementaria en la disminución de las brechas existentes entre regiones.

Es una medida que tiene costo fiscal importante inicialmente en la medida que se resigna el cobro de impuestos o se establecen beneficios directos en forma de subsidios o reducciones de tarifas de servicios públicos. Sin embargo, a mediano plazo (y también en parte a corto plazo) estas inversiones generan un retorno fiscal por el desarrollo de actividades relacionadas a la actividad promovida que terminan reduciendo o incluso compensando los costos iniciales.

Gráfico N° 23: Producto Bruto Geográfico por departamento (2008)

A precios constantes de 1993

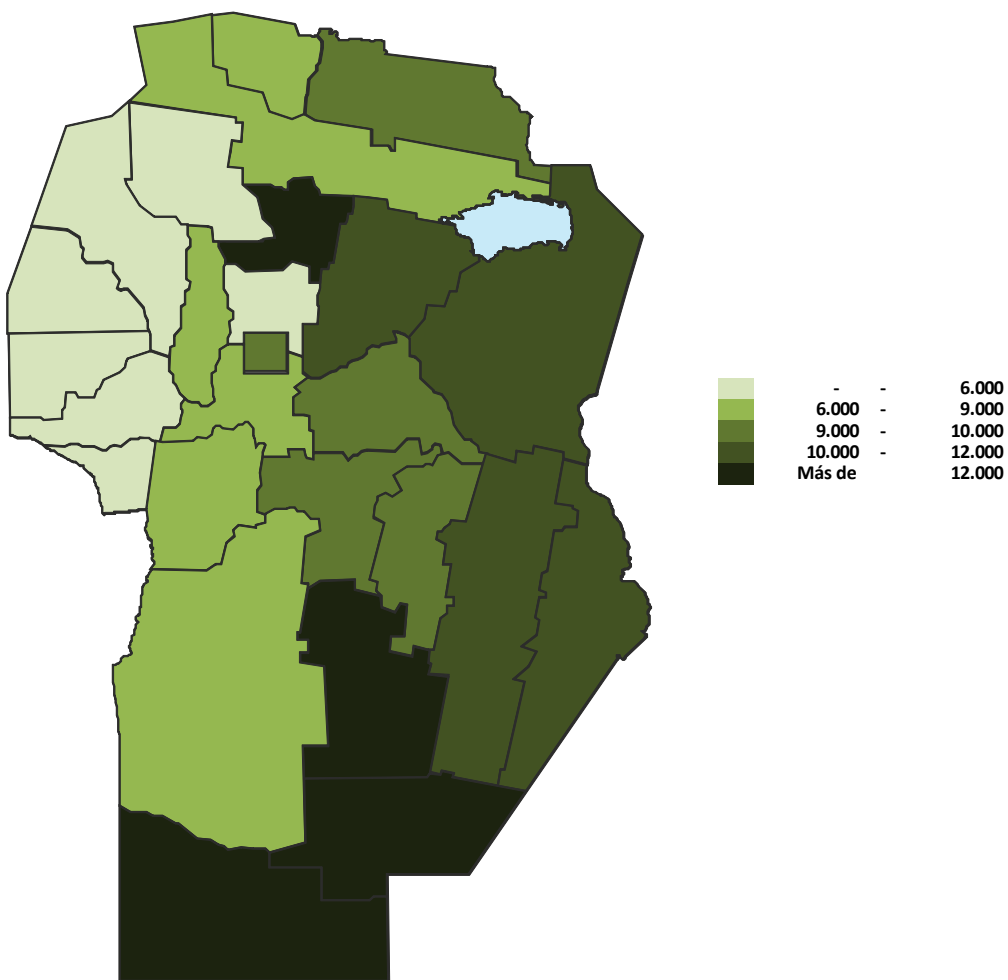


Fuente: IERAL sobre la base de CPCE CBA.

Se tiene la siguiente evaluación para el programa propuesto:

Criterio de Evaluación / Resultado	Bajo	Medio	Alto
Costo Presupuestario		o	
Necesidad de personal propio directo		o	
Necesidad de interacción con otros ámbitos jurisdiccionales		o	
Número de beneficiarios directos potenciales			o
Prioridad de Productividad			o
Prioridad de Inclusión			o

Gráfico N° 24: Mapa de Población Producto Bruto Geográfico por departamento (2008)

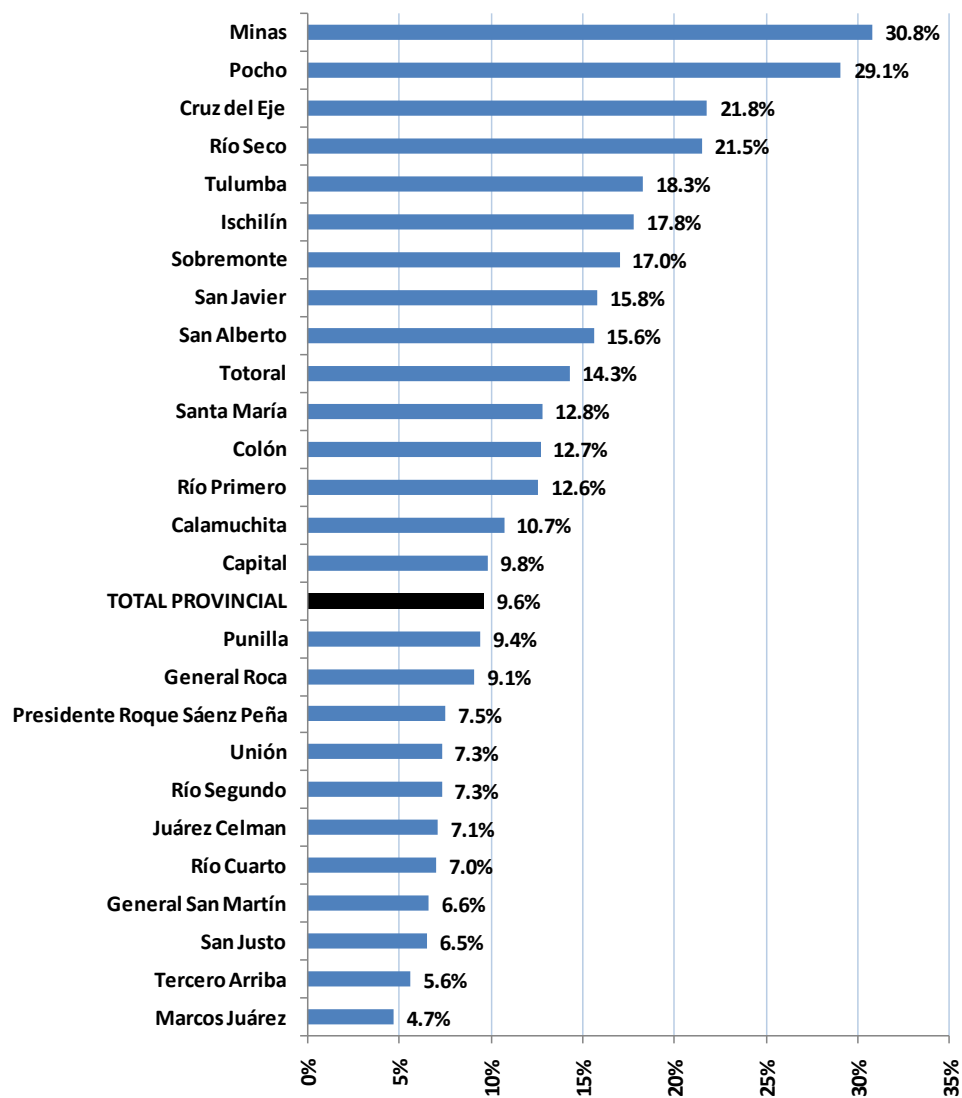


Fuente: IERAL sobre la base de CPCE CBA.

Nota: las escalas de color se construyeron a partir de las principales medidas estadísticas como Mediana y diversos percentiles.

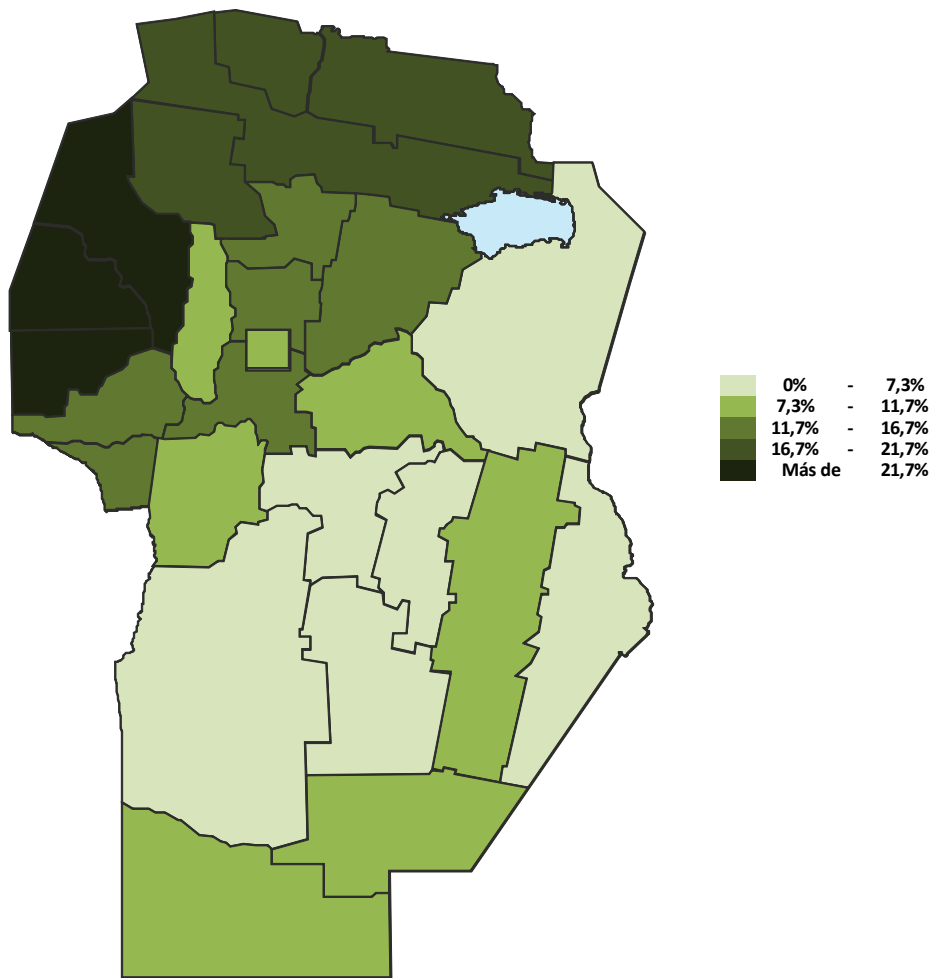
Gráfico N° 25: Población según NBI por departamento (2008)

Proporción del total de la población



Fuente: IERAL sobre la base de DGEYC-CBA.

Gráfico N° 26: Mapa de Población según NBI (2008)



Fuente: IERAL sobre la base de DGEYC-CBA.

Nota: las escalas de color se construyeron a partir de las principales medidas estadísticas como Mediana y diversos percentiles.

II.3. Síntesis de programas destacados

A continuación se presenta de manera sintética el conjunto de programas destacados que fueron seleccionados, clasificados en función de dos de los criterios de evaluación considerados: costo presupuestario y número de beneficiarios directos potenciales. Se presentan dos cuadros sintéticos complementarios.

En el primero, en cada celda del cuadro se presentan los programas ordenados según el requisito de personal propio o directo que implican, de modo que aquellos programas que tienen bajo requisito de empleados están más arriba y los que lo tienen alto se

ubican más abajo (dentro de cada celda) y se indican referencias para facilitar la interpretación.

En el segundo cuadro, se presentan los programas siguiendo el mismo ordenamiento que en el primer cuadro, con la diferencia que a través de las referencias se identifica a los programas según si apuntan a las prioridades de aumentar la productividad o promover la inclusión en alto grado, según la evaluación realizada.

A partir estos esquemas, es posible divisar las principales orientaciones generales en materia de requerimientos para aplicarlos y beneficios esperados de los mismos, a los fines de tener elementos para elegir la combinación de programas a realizar.

Esquema: Síntesis de programas según requerimientos y efectos esperados

		Número de beneficiarios directos potenciales		
		Bajo	Medio	Alto
Costos Presupuestarios	Bajo	1 { Planificador de negocios de exportación	1 { Desarrollo de Marketing Cómo dejar el negocio Herramienta de intermediación y contacto	1 { Autodiagnóstico de actitudes emprendedoras Plan de negocios online Emprendedores electricistas y de otros oficios
	Medio	1 { Capacitación y formación de exportadores 3 { Financiamiento a exportadores a través del descuento de facturas	1 { Emprendedores electricistas y de otros oficios Expansión comercial a través del sistema de franquicias Exporta Fácil Creación de criterio de evaluación de nivel tecnológico Apoyo en la suscripción de seguros agrícolas 2 { Jóvenes rurales emprendedores Programa de apoyo selectivo a negocios típicos regionales Agilidad en la evaluación de préstamos 3 { Apoyo a la constitución de centrales de negocio Apoyo público en la formación de asociatividad empresa-universidad y empresa-empresa	1 { Creación de empresas por internet Potenciación de ventas a través de internet 2 { Canales de comunicación y velocidad de respuesta Sistema general de mentoreo Microcrédito, Crédito Oficio y Crédito Artesano Entendiendo la legislación Turismo municipal Sabores córdoba Mentoreo de grandes proveedores
	Alto	3 { Apoyo a la valorización y protección de la propiedad intelectual	1 { Manufacturas de clase mundial Difusión online de información de compras públicas 2 { Alcance del financiamiento Promoción de la internacionalización de empresas tecnológicas Inversión en zonas de oportunidades	1 { Ideas de Negocios Inventario de Franquicias Centro de Negocios de la Mujer Garantías para la obtención de financiamiento 3 { Feria del emprendedor

Referencias: 1, Baja necesidad de personal propio directo. 2, Moderada necesidad de personal propio directo. 3, Alta necesidad de personal propio directo.

Esquema: Síntesis de programas según requerimientos y efectos esperados según prioridades de productividad e inclusión

		Número de beneficiarios directos potenciales		
		Bajo	Medio	Alto
Costos Presupuestarios	Bajo	<p>1 { Planificador de negocios de exportación</p>	<p>2 { Desarrollo de Marketing Cómo dejar el negocio</p> <p>1 { Herramienta de intermediación y contacto</p>	<p>Autodiagnóstico de actitudes emprendedoras</p> <p>Plan de negocios online</p> <p>Emprendedores electricistas y de otros oficios</p>
	Medio	<p>1 { Capacitación y formación de exportadores</p> <p>Financiamiento a exportadores a través del descuento de facturas</p>	<p>2 { Emprendedores electricistas y de otros oficios</p> <p>1 { Expansión comercial a través del sistema de franquicias</p> <p>Exporta Fácil</p> <p>1 { Creación de criterio de evaluación de nivel tecnológico</p> <p>1 { Apoyo en la suscripción de seguros agrícolas</p> <p>2 { Jóvenes rurales emprendedores</p> <p>3 { Programa de apoyo selectivo a negocios típicos regionales</p> <p>1 { Agilidad en la evaluación de préstamos</p> <p>Apoyo a la constitución de centrales de negocio</p> <p>1 { Apoyo público en la formación de asociatividad empresa-universidad y empresa-empresa</p>	<p>2 { Creación de empresas por internet</p> <p>3 { Potenciación de ventas a través de internet</p> <p>2 { Canales de comunicación y velocidad de respuesta</p> <p>Sistema general de mentoreo</p> <p>2 { Microcrédito, Crédito Oficio y Crédito Artesano</p> <p>Entendiendo la legislación</p> <p>Turismo municipal</p> <p>Sabores córdoba</p> <p>Mentoreo de grandes proveedores</p>
	Alto	<p>1 { Apoyo a la valorización y protección de la propiedad intelectual</p>	<p>1 { Manufacturas de clase mundial</p> <p>Difusión online de información de compras públicas</p> <p>1 { Alcance del financiamiento</p> <p>Promoción de la internacionalización de empresas tecnológicas</p> <p>3 { Inversión en zonas de oportunidades</p>	<p>2 { Ideas de Negocios</p> <p>Inventario de Franquicias</p> <p>Centro de Negocios de la Mujer</p> <p>Garantías para la obtención de financiamiento</p> <p>2 { Feria del emprendedor</p>

Referencias: 1, Alta prioridad de Productividad. 2, Alta prioridad de Inclusión. 3, Alta prioridad de Productividad y Alta prioridad de Inclusión.
Los programas que carecen de numeración son aquellos que asignan una mediana o baja prioridad a la productividad y/o la inclusión.

III. Marco legal para la promoción de la actividad económica

III. Marco legal para la promoción de la actividad económica

En la Provincia de Córdoba existen diversos antecedentes históricos de legislación favorable al desarrollo de nuevas inversiones y nuevos emprendimientos, varios de ellos vigentes en la actualidad. Asimismo, se han desarrollado marcos normativos para promover actividades específicas como el turismo, las aglomeraciones industriales en parques, la industria del software, la participación de PyMEs en las compras públicas, entre otros.

A continuación se describen las principales normativas del tipo señalado en la Provincia de Córdoba. Posteriormente se analizan marcos normativos de otras provincias, en la búsqueda de posibles elementos que pudieran servir de referencia para la mejora del marco legal para la promoción de la actividad económica, especialmente en PyMEs.

III.1. Promoción económica en la Provincia de Córdoba

Considerando las principales normas relacionadas con la promoción de la actividad económica en general, apoyos sectoriales específicos o programas de fomento regionales, se puede construir una cronología como se muestra a continuación.

Se describen los principales marcos normativos de incentivos principalmente destinados a la actividad industrial.

Tabla Nº 1: Leyes y Decretos analizados

Año	Leyes y Decretos	Descripción	Vigencia
1971	Ley 5319	Promoción Industrial	Vigente
1978	Ley 6230	Promoción Industrial	Vigente
1981	Decreto 6582	Reglamenta la ley 5319	Vigente
1985	Ley 7255	Parques Industriales	Vigente
1985	Ley 7.232	Promoción del turismo	Vigente
2000	Decreto 1360	Modificación a la ley 7232	Vigente
2000	Decreto 922	Reglamenta la ley 5.319	Vigente
2003	Ley 9121	Promoción y Desarrollo Industrial	Vigente
2006	Ley 9331	Preferencia a productos en compras públicas	Vigente
2007	Decreto 1312	Promoción a empresas de software, call center y tecnologías de la información	Vigente
2009	Decreto 1251	Reglamenta Ley 9727	Vigente
	Ley 9727	Promoción Industrial	Vigente
2012	Decreto 185	Reglamenta ley 7232	Vigente

Fuente: IERAL.

Como puede apreciarse, se tienen diversos cuerpos normativos para el **fomento de la actividad industrial**, los cuales establecen beneficios temporales principalmente consistentes en exenciones impositivas en Impuesto a los Ingresos Brutos, Sellos e Inmobiliario. En el último régimen de promoción industrial orientado a PyMEs, se incorpora también de un subsidio monetario por cada puesto de trabajo adicional creado en el proyecto promovido, como también un descuento en el valor de la energía eléctrica consumida.

En general los beneficios han sido diferenciados en relación con un conjunto de prioridades cualitativas respecto del tipo de inversiones, y también en relación con el favorecimiento de las regiones más rezagadas de la provincia, por ejemplo se incrementan en un 50% la duración de los beneficios y de los subsidios a la mano de obra si se trata de proyectos de los departamentos del Norte y del Oeste, que como fue analizado son los más rezagados económicamente. En cada instrumento analizado se definen las respectivas zonas de promoción.

La duración de los beneficios difiere por cada tipo de ventaja otorgada, teniendo plazos de duración de entre 3 y 15 años.

Se presenta también la ley de **parques industriales** que otorga beneficios similares a los mencionados a las empresas que se radiquen en esto.

Adicionalmente, se han constatado los **beneficios otorgados al sector turístico**, principalmente consistentes en exenciones impositivas en Impuesto a los Ingresos Brutos, Sellos e Inmobiliario.

En general los beneficios han sido diferenciados en relación con un conjunto de prioridades cualitativas respecto del tipo de inversiones (nuevos establecimientos, reformas, obras de infraestructura para el desarrollo de congresos convenciones, ferias, obras de infraestructura para servicios gastronómicos, compra de unidades de transporte y realización de prestaciones de turismo receptivo, entre otros), y también en relación con el favorecimiento de algunas regiones de la Provincia. En este régimen se definen tres zonas: Zona de “Especial Promoción” integrada por las áreas Norte, Noroeste,

Sierras del Sur y Mar Chiquita; Zona de “Promoción A”: Punilla con excepción del ejido Municipal correspondiente a Villa Carlos Paz, Capital con excepción del ejido Municipal Ciudad de Córdoba, Calamuchita, Traslasierras y Sierras Chicas; y Zona de “Promoción B”: Ejido Municipal de Villa Carlos Paz, pertenecientes al área Punilla y el ejido Municipal Ciudad de Córdoba correspondiente al Área Capital.

Se destaca también la eximición del pago del impuesto a los ingresos brutos para el sector dedicado a la **producción, diseño, desarrollo y elaboración de software**.

Finalmente, el marco normativo de las **compras públicas**, en el contexto de la preferencia por producción local en detrimento de la de otras provincias, define ciertas condiciones especiales para PyMEs que implican cierta preferencia incluso con precios menos favorables que los de grandes empresas.

A continuación se presentan cuadros resumen de los instrumentos legales analizados, por motivos de espacio no se incluyen textos de leyes completos, las cuales están disponibles a través de la página oficial de la Provincia de Córdoba.

	Año 1971, Ley 5.319, Régimen de Promoción industrial	Decreto Reglamentario 6.582/81, a la Ley 5.319	Decreto Reglamentario 922/00, a la Ley 5.319
DESCRIPCIÓN	Esta ley busca promover el desarrollo industrial de la Provincia de Córdoba.	Este decreto busca reglamentar la ley 5.319.	Este decreto busca reglamentar la ley 5.319.
VIGENCIA	Promulgada en el año 1971. Continúa vigente en la actualidad.	Promulgada en el año 1.981. Continua vigente en la actualidad.	Promulgada en el año 2000. Continua vigente en la actualidad.
CARACTERIZACIÓN	<p>La presente ley tiene por objeto promover el desarrollo industrial de la Provincia sobre las actividades que aplicando procesos tecnológicos transformen sustancias en productos, excluyendo a las actividades artesanales, la reparación, renovación o reconstrucción, caza, explotación del medio ambiente, pesca, extracción de minerales. Esta ley es aplicable para establecimientos industriales que se encuentren radicados en la Provincia o que estuvieran por hacerlo.</p> <p><u>Actividad Industrial:</u> La que aplicando procesos tecnológicos, transforme mecánica o químicamente, sustancias orgánicas o inorgánicas, en productos de consistencia, aspecto o utilización distinta al de los elementos constitutivos o que permitan ser utilizados o consumidos como sustitutos de sus materiales originales. Se excluyen: a) las actividades artesanales, b) las actividades de mera reparación, reforma, renovación y/o reconstrucción, c) las actividades de mera caza, pesca, extracción de minerales, explotación agrícola, ganadera y/o forestal</p>	En el mismo se aclara que las actividades promovidas en el Artículo 3 de la ley 5.319 incisos 1,2,3,4, y 5 son las que corresponden a todas las ramas industriales.	Establece un mecanismo de control para proyectos de promoción no industrial.
BENEFICIOS	<p>Los beneficios de la presente ley son:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Exenciones Impositivas <p>Cuando se trate de la actividad industrial realizada en establecimientos industriales nuevos, exención por 10 años en el pago de los impuestos sobre los ingresos brutos, inmobiliario y de sellos.</p> <p>Cuando se trate de la actividad industrial en establecimientos industriales existentes que se amplíen exención por 10 años en el pago de los impuestos sobre ingresos brutos inmobiliario y de sellos.</p> <p>Cuando se trate de la actividad industrial en establecimientos existentes que incorporen a sus líneas de producción actividades industriales distintas, exención por 6 años en el pago del impuesto sobre los ingresos brutos.</p> <p>Cuando se trate de la actividad industrial entre dos, tres o cuatro establecimientos existentes que se complementen) exención por 3 años en el pago del impuesto sobre los ingresos brutos.</p> <p>Cuando se trate de la actividad industrial en establecimientos existentes que se integren, exención por 8 años en el pago de los impuestos sobre los ingresos brutos, inmobiliario y de sellos.</p>		Se establece un mecanismo de control necesario que permita verificar la efectiva aplicación del capital propio sujeto al beneficio promocional para los Proyectos de Promoción no Industrial, implementados en el marco de la Ley Nacional 22.021 y por el Decreto Nacional 1.490 se permite a proyectos industriales de la provincia de Córdoba acceder a estos beneficios.

	<p>Cuando se trate de la actividad industrial en establecimientos industriales nuevos o en establecimientos industriales existentes que se amplíen, siempre que éstos se localicen en el Área de Especial Promoción, exención por 14 años en el pago de los impuestos sobre los ingresos brutos, inmobiliarios y de sellos.</p> <p>Cuando se trate de la actividad industrial se realicen en establecimientos industriales nuevos o establecimientos que se amplíen con referencia a las actividades enumeradas, siempre que éstos se localicen en las Regiones Especialmente Aptas para las mismas, exención por 12 años en el pago de los impuestos sobre los ingresos brutos, inmobiliario y de sellos.</p> <p>Cuando se trate de la actividad industrial que se realice en establecimientos Industriales que se localicen en Parques Industriales creados o aprobados por Ley Provincial, exención por 10 años en el pago de los impuestos sobre los ingresos brutos, inmobiliario y de sellos.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Concesión de créditos en condiciones de fomento • Otorgamiento de avales • Adquisición de debentures • Aportes de Capital • Venta en condiciones de fomentos de bienes inmuebles integrantes de su dominio privado. • Asistencia técnica (estudios, cursos de capacitación, información especial, etc.) • Realización de obras de infraestructura y equipamiento social. 		
<p>ALCANCE DE LOS BENEFICIOS</p>	<p>En el marco de la ley quedan excluidas de los beneficios de la misma las actividades industriales radicadas o a radicarse en el departamento Capital. (Atención: el decreto 3.612/93 amplía el alcance de los Beneficios de la ley al departamento Capital.)</p>	<p>Las actividades que se promoverán en establecimientos industriales nuevos o en establecimientos industriales existentes que se encuentren en Sobremonte, Río Seco, Tulumba, Ischilín, Totoral, Cruz del Eje, Minas, Pocho, San Alberto, San Javier, Calamuchita, y Gral. Roca y las pedanías Esquina, Chalacea, Timón Cruz, Castaño, Santa Rosa y suburbios del departamento Río Primero; Achiras; 3 de Febrero y San Bartolomé, del departamento Río Cuarto; y Cañas del departamento Colón.</p>	

	Año 1978, Ley 6230, texto ordenado de ley 5.319	Año 1985, Ley 7.255, Decreto 5283/85, Parques Industriales	Año 2003, Ley 9.121, Decreto 1408/03, Promoción y Desarrollo Industrial
DESCRIPCIÓN	Esta ley es la presentación de la ley ordenada 5.319.	Esta ley busca promover la creación de Parques Industriales.	Esta ley crea el Programa de Promoción y Desarrollo Industrial de Córdoba y el Fondo de Promoción y Desarrollo Industrial.
VIGENCIA	Promulgada en el año 1.978. Continua vigente en la actualidad.	Promulgada en el año 1.985. Continua vigente en la actualidad.	Promulgada en el año 2003. Continúa Vigente en la actualidad.
CARACTERIZACIÓN	<u>Actividad Industrial</u> : la que aplicando procesos tecnológicos transforme mecánica o químicamente, sustancias orgánicas o inorgánicas, en productos de consistencia, aspecto o utilización distintas al de los elementos constitutivos o que permitan ser utilizados o consumidos como sustitutos de sus materiales originales. Se excluyen: act. artesanales; act. de mera reparación, reforma, renovación y/o reconstrucción; actividades de mera caza, pesca, extracción de minerales, explotación agrícola, ganadera y/o forestal.	La presente ley busca crear o aprobar, por medio del Poder Ejecutivo, Parques Industriales en el territorio de la Provincia de Córdoba.	En esta ley se busca promocionar la actividad industrial de Pymes, para la instalación de nuevos emprendimientos, ampliación de emprendimientos existentes y la ejecución de nuevos proyectos. Se entiende por actividad industrial aquella que aplicando procesos tecnológicos, técnicas de producción uniformes, la utilización de maquinarias y equipos, llevada a cabo en un establecimiento industrial habilitado.
BENEFICIO	<p>Cuando se trate de la actividad industrial realizada en establecimientos industriales nuevos, exención por 10 años en el pago de los impuestos sobre IIBB, inmobiliario y de sellos.</p> <p>Cuando se trate de la actividad industrial en establecimientos industriales existentes que se amplíen exención por 10 años en el pago de los impuestos sobre IIBB inmobiliario y de sellos.</p> <p>Cuando se trate de la actividad industrial en establecimientos existentes que incorporen a sus líneas de producción actividades industriales distintas, exención por 6 años en el pago del impuesto sobre los IIBB.</p> <p>Cuando se trate de la actividad industrial entre dos, tres, o cuatro establecimientos existentes que se complementen) exención por 3 años en el pago del impuesto sobre los IIBB.</p> <p>Cuando se trate de la actividad industrial en establecimientos existentes que se integren, exención por 8 años en el pago de los impuestos sobre los IIBB, inmobiliario y de sellos.</p> <p>Cuando se trate de la actividad industrial en</p>	<p>Los parques cuentan con los siguientes servicios de infraestructura que hacen a las características del mismo:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Abastecimiento y distribución de energía eléctrica, para consumo industrial, iluminaciones internas, externas y consumo de servicios centrales. • Abastecimiento de agua industrial, contra incendios y para uso de servicios generales. • Desagües pluviales y/o cloacales, según la naturaleza del Parque. • Abastecimiento y distribución de gas, en las localidades donde cuenten con este servicio. • Cortina forestal de contención ambiental. • Servicios comunes acordes a las características de las empresas radicadas. <p>Los beneficios propiamente dichos de instalarse en un Parque Industrial son:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Seguridad jurídica en los permisos para operaciones industriales. • Administración interna que garantiza la seguridad general de los propietarios y el mantenimiento 	<p>Entre los beneficios para estas empresas del Norte y Oeste de la provincia se encuentran:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Un subsidio de \$150 mensuales para cada empleado nuevo efectivo durante los 3 primeros años de actividad. El cuarto año será de \$100 y el quinto año será de \$50. • Un subsidio del 50% del consumo eléctrico con excepción de empresas electro intensiva durante los primero 3 años de actividad. Duran el cuarto año será equivalente al 30% y en el quinto año equivalente al 20%. • Exención durante 20 años del impuesto Inmobiliario urbano y rural, la propiedad automotor, sellos y el impuesto a los ingresos brutos. • Créditos a tasas subsidiadas de al menos un 20% superior a lo que se goza en el resto de las regiones bajo promoción, financiado a través del Fondo de Promoción y Desarrollo Industrial. <p>Para las economías regionales los beneficios serán:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Un subsidio de \$50 por cada empleado nuevo que tomen con carácter de efectivo en la región, a cuenta de su haber salarial durante los 2 primeros años. El

	<p>establecimientos industriales nuevos o en establecimientos industriales existentes que se amplíen, siempre que éstos se localicen en el Área de Especial Promoción, exención por 14 años en el pago de los impuestos sobre los IIBB, inmobiliarios y de sellos.</p> <p>Cuando se trate de la actividad industrial se realicen en establecimientos industriales nuevos o establecimientos que se amplíen con referencia a las actividades enumeradas, siempre que éstos se localicen en las Regiones Especialmente Aptas para las mismas, exención por 12 años en el pago de los impuestos sobre los IIBB, inmobiliario y de sellos.</p> <p>Cuando se trate de la actividad industrial que se realice en establecimientos Industriales que se localicen en Parques Industriales creados o aprobados por Ley Provincial, exención por 10 años en el pago de los impuestos sobre los IIBB, inmobiliario y de sellos.</p> <p>Otros: Concesión de créditos en condiciones de fomento, Otorgamiento de avales, Adquisición de debentures, Aportes de Capital, Venta en condiciones de fomentos de bienes inmuebles integrantes de su dominio privado, Asistencia técnica (estudios, cursos de capacitación, información especial, etc.), Realización de obras de infraestructura y equipamiento social.</p> <p>Los beneficios de la ley 6.230 (1978, Régimen de Promoción Industrial), pueden ser complementados con los beneficios que otorga la ley 9.727(2009, Programa de Promoción y Desarrollo Industrial de Córdoba), siempre que se cumplan los requisitos establecidos por la misma.</p>	<p>permanente de la infraestructura.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Certidumbre en la propiedad de la tierra. • Seguridad en los servicios básicos de infraestructura. • Seguridad de cumplimiento de la reglamentación ambiental. • Fácil acceso a las principales vías de comunicación. • Ubicación cerca de los asentamientos humanos y centros de educación. <p>Por la ley 5.319(1971, Régimen de Promoción Industrial) y su texto ordenado ley 6.230 (1978, Régimen de Promoción Industrial):</p> <ul style="list-style-type: none"> • Cuando se trate de la actividad industrial que se realice en establecimientos Industriales que se localicen en Parques Industriales creados o aprobados por Ley Provincial, exención por 10 años en el pago de los impuestos sobre los ingresos brutos, inmobiliario y de sellos. 	<p>tercero y cuarto año será de \$35 y el quinto año será de \$20.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Un subsidio equivalente al 25% de los consumos eléctricos a excepción de las empresas electro intensiva, durante los primeros 2 años. Durante el tercer y cuarto año será equivalente al 15% y en el quinto año equivalente al 10%. • Exención durante 10 años del impuesto Inmobiliario urbano y rural, la propiedad automotor, sellos y el impuesto a los ingresos brutos. • Créditos a tasas subsidiadas según lo determine el Poder Ejecutivo y financiados por el Fondo de Promoción y Desarrollo Industrial. <p>Aclaración: El monto máximo del crédito a otorgar - sea para inversión o capital de trabajo- será establecido en función de la inversión total del proyecto según la siguiente escala:</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>Monto de la inversión</th> <th>% del proyecto a financiar</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Hasta \$ 100.000</td> <td>75%</td> </tr> <tr> <td>De \$ 100.001 hasta \$ 300.000</td> <td>65%</td> </tr> <tr> <td>De \$ 300.001 hasta \$ 500.000</td> <td>55%</td> </tr> <tr> <td>Más de \$ 500.000</td> <td>50%</td> </tr> </tbody> </table> <p>El monto máximo de los créditos otorgados a cada empresa no podrá exceder los quinientos mil pesos (\$ 500.000).</p>	Monto de la inversión	% del proyecto a financiar	Hasta \$ 100.000	75%	De \$ 100.001 hasta \$ 300.000	65%	De \$ 300.001 hasta \$ 500.000	55%	Más de \$ 500.000	50%
Monto de la inversión	% del proyecto a financiar												
Hasta \$ 100.000	75%												
De \$ 100.001 hasta \$ 300.000	65%												
De \$ 300.001 hasta \$ 500.000	55%												
Más de \$ 500.000	50%												

<p>ALCANCE DE LOS BENEFICIOS</p>	<p>En el marco de la ley quedan excluidas de los beneficios de la misma las actividades industriales radicadas o a radicarse en el departamento Capital. (Atención: el decreto 3.612/93 amplía el alcance de los Beneficios de la ley al departamento Capital.)</p>	<p>Toda la Provincia de Córdoba</p>	<p>a. Empresas industriales de los departamentos del norte y oeste: radicadas o a radicarse en los Departamentos del Norte y el Oeste Cordobés: Sobremonte, Río Seco, Tulumba, Ischilín, Totoral, Cruz del Eje, Minas, Pocho, San Alberto y San Javier. b. Economías regionales: Empresas industriales caracterizadas como de economías regionales radicadas o a radicarse en el resto de la Provincia. En los Departamentos limítrofes a Provincias con regímenes nacionales de promoción industrial, serán beneficiadas la totalidad de las actividades industriales.</p>
---	---	-------------------------------------	---

	Año 2009, Ley 9.727 y su Decreto Reglamentario 1251/10, “Programa de Promoción y Desarrollo Industrial de Córdoba”	Año 2006, Ley 9.331, Compras Públicas	Año 2007, Ley 9.436 y Decreto Reglamentario 1.312/07 eximición del pago de Ingresos Brutos al software.
DESCRIPCIÓN	Esta ley plantea la creación del “Programa de Promoción y Desarrollo Industrial de Córdoba”.	Esta ley busca promover productos, bienes de uso o capital, obras y servicios de origen de la Provincia de Córdoba.	Ambos instrumentos fiscales buscan promover la actividad del software.
VIGENCIA	Promulgada en el año 2009. Continúa vigente en la actualidad la Ley 9.727 (el programa tiene un vigencia de 5 años) y su Decreto Reglamentario 1251/10.	Promulgada en el año 2006. Continúa vigente en la actualidad.	Promulgados en el año 2007. Continúan vigentes en la actualidad.
CARACTERIZACIÓN	El objeto es promover el desarrollo, la competitividad y la innovación de las empresas dedicadas a las actividades industriales o relacionadas. El Decreto Reglamentario 1251/12 Amplia la definición de actividad industrial comprendiendo como ésta la creación, diseño, desarrollo, producción e implementación y puesta a punto de los sistemas de software desarrollados y su documentación técnica.	En esta ley se busca otorgar preferencias a aquellos productos de origen provincial,	En concordancia con la Ley Nacional Nº 25.856 en la cual se dispuso que la actividad de producción de software debe considerarse como una actividad productiva de transformación asimilable a una actividad industrial, a los efectos de la percepción de beneficios impositivos, crediticios y de cualquier otro tipo la provincia de Córdoba buscó adherirse a tal disposición por medio del Decreto 1.312.
BENEFICIOS	Los beneficios son aplicables a las PyMES. Quedan excluida la actividad de autodesarrollo de software. Quedan incluidas actividades conexas la extracción y beneficio de sustancias minerales en su estado natural. Los siguientes son los proyectos industriales promovidos a) Proyectos de Modernización o Innovación b) Protección del medio ambiente c) Implementación de sistemas de gestión de calidad d) Inversión en activos fijos e) Conformación de activos fijos f) Creación de empresas industriales innovadoras Entre los beneficios que gozan las distintas actividades industriales se encuentran: <ul style="list-style-type: none"> • Exención impositiva de los impuestos a los Ingresos Brutos, Sellos, Inmobiliario, • Los parques industriales podrán adquirir energía eléctrica de EPEC y las que empresas que lo conformen estarán exentas del pago del impuesto a los Ingresos Brutos, Sellos y Inmobiliario. 	Las empresas u organizaciones provinciales que califiquen como PyMES serán preferidas en la contratación cuando su oferta no supere el 3% del ofrecimiento más conveniente. Las empresas u organizaciones de origen provincial, podrán mejorar o igualar el ofrecimiento más conveniente formulado por una empresa u organización de origen no provincial, en la medida que su oferta original no supere a la mejor cotización en las proporciones que a continuación se establecen: a) En un 10% cuando los materiales, mercaderías, productos, bienes de uso o capital y servicios sean originarios o fabricados en la Provincia de Córdoba y sus componentes utilizados para la producción sean provistos en un 100% por empresas u organizaciones de origen provincial; b) En un 8% cuando los materiales, mercaderías, productos, bienes de uso o capital y servicios sean originarios o fabricados en la Provincia de Córdoba y cuando los costos de sus componentes que no sean de origen provincial no superen el 40% de su valor bruto	El beneficio que propone la ley es la eximición del pago del Impuesto sobre los Ingresos Brutos a la actividad de producción, diseño, desarrollo y elaboración de Software

	<ul style="list-style-type: none"> • Subsidios por cada nuevo trabajador que se contrate. • Capacitación para la formación de mano de obra calificada con un subsidio de \$200 por cada empleado capacitado por 1 año. • Líneas de Crédito. <p>El Decreto Reglamentario 1251/12 agrega con relación a los beneficios:</p> <ul style="list-style-type: none"> • La exención sobre el Impuesto a los Sellos comprenderá la totalidad de actividades. • La exención sobre el Impuesto Inmobiliario sólo será para inmuebles afectados a la actividad industrial promovida. • El subsidio por trabajador contratado se determinará en función del incremento en la cantidad de trabajadores a tiempo completo e indeterminado, por sobre la Base establecida. <p>El subsidio de Energía Eléctrica se aplicará sobre el incremento de demanda y consumo Los beneficiarios que encuadren en más de un proyecto promovido podrán acumular los beneficios. Los proyectos beneficiados por la ley 9.121 deberán esperar al término del plazo de la anterior ley para gozar los beneficios de la ley 9.727. Los beneficios son complementarios a los dispuestos por la 5.319, texto ordenado en la ley 6.230.</p>	<p>de producción, y</p> <p>c) En un 6% cuando los materiales, mercaderías, productos, bienes de uso o capital y servicios no siendo originarios, fabricados o prestados en la Provincia de Córdoba, se comercialicen en forma habitual por empresas consideradas de origen provincial en los términos del artículo 3° de la presente Ley</p> <p>Se excluyen las adquisiciones de bienes insumos o bienes de capital que se utilicen en la producción de bienes o servicios a comercializarse en mercados que impliquen la competencia con empresas no contempladas por esta ley.</p> <p>Se excluye de este beneficio cuando las compras y contrataciones se realicen con financiamiento externo.</p>	
<p>ALCANCE DE LOS BENEFICIOS</p>	<p>Cuando los proyectos promovidos se encuentren radicados en los Departamentos Sobremonte, Río Seco, Tulumba, Ischilín, Totoral, Cruz del Eje, Minas, Pocho, San Alberto o San Javier los beneficios se incrementarán para el caso de exención impositiva pero no en el consumo de energía eléctrica.</p>	<p>Toda la Provincia.</p>	<p>Toda la Provincia.</p>

	Año 1985, Ley 7.232 y Decreto Reglamentario 4.557/85, Decreto 276/88, Decreto 1360/00 y Decreto 185/12, Promoción Turística
DESCRIPCIÓN	Esta ley plantea la creación del Régimen de Promoción y Desarrollo Turístico. Los decretos reglamentarios que la modifican son; 4557/85, 276/88, 1360/00 y 185/12.
VIGENCIA	Promulgada en el año 1985 esta ley continúa en vigencia con los distintos decretos reglamentarios que la especifican.
CARACTERIZACIÓN	El objetivo previsto por esta ley es el desarrollo del sector turismo en todas las Áreas Turísticas y Rutas de Acceso. El decreto 1.724/1999 suspende toda gestión para la obtención de los beneficios contemplados por la ley hasta el 31 de diciembre de 1999. El decreto reglamentario 276/88 organiza la ley 7.232 por medio de la aprobación del Plan General Turístico Promocional. El decreto reglamentario 1360/00 introduce algunas especificaciones sobre las acciones promovidas. El decreto 185/12 suspende el otorgamiento de nuevos beneficios a partir del 11/06/2012.
BENEFICIOS	Los instrumentos que se utilizan para la promoción son: <ul style="list-style-type: none"> • Exención del Impuesto a los Ingresos Brutos, Impuestos a los Sellos y el Impuesto Inmobiliario, diferenciados por tipo de inversión. La construcción y equipamiento de establecimientos nuevos destinados a la explotación de los alojamientos turísticos se benefician de: D) Exención en el pago del impuesto sobre los ingresos brutos del 100% por 15 años en las zonas de Especial Promoción, del 100% por 10 años en las zonas de Promoción “A” y del 100% por 5 años y el 50% por los subsiguientes en las zonas de Promoción “B”. Esta exención se refiere solo a la actividad promovida y correrá a partir del comienzo de la explotación de la actividad de que se trate. II) Exención en el pago del impuesto Inmobiliario del 100% por 15 años en las zonas de Especial Promoción del 100% por 12 años en las zonas de Promoción “A” y del 100% por 10 años en las zonas de Promoción “B”. III) Exención en el pago del Impuesto de Sellos del 100% por 15 años en las zonas de Especial Promoción del 100% por 12 años en las zonas de Promoción “A” y del 100% por 10 años en las zonas de Promoción “B”. Las exenciones previstas en los incisos b) y c) tendrán carácter provisorio hasta que se comience a explotar la actividad de que se trata. La reforma, ampliación, mejora y equipamiento de los establecimientos existentes se benefician de: D) Exención en el pago de los impuestos sobre los Ingresos Brutos del 60% por 10 años en las zonas de Especial Promoción del 60% por 6 años en las zonas de Promoción “A” o del 40% por 6 años en las zonas de Promoción “B” y comenzará a regir a partir del momento en que se declare al peticionante “Beneficiario Definitivo”. II) Exención en el pago del Impuesto Inmobiliario del 100% por 10 años en las zonas de Especial Promoción del 100% por 8 años en las zonas de Promoción “A” y del 100% por 6 años en las zonas de Promoción “B”. III) Exenciones en el pago del impuesto de sellos, del 100% por 10 años en las zonas de Especial Promoción, del 100% por 8 años en las zonas de Promoción “A” y del 100% por 6 años en las zonas de Promoción “B”. Las obras de infraestructura y equipamiento destinadas a la iniciación de la explotación de Congresos, Convenciones, Ferias y Actividades Culturales , Deportivas y Recreativas. D) Exención en el pago de los impuestos sobre los Ingresos Brutos del 100% por 15 años en las zonas de Especial Promoción del 100% por 10 años en las zonas de Promoción “A” y del 100% por 5 años y 50% por los 5 años subsiguientes en las zonas de Promoción “B”. Esta exención se refiere a la actividad promovida y correrá a partir del comienzo de la explotación de la actividad que se trata. II) Exenciones en el pago del Impuesto Inmobiliario del 100% por 15 años en las zonas de Especial Promoción del 100% por 12 años en las zonas de Promoción “A” y del 100% por 10 años en las zonas de Promoción “B”. III) Exenciones en el pago del Impuesto de Sellos del 100% por 15 años en las zonas de Especial Promoción del 100% por 12 años en las zonas de Promoción “A” y del 100% por 10 años en la zonas de Promoción “B”. Las obras de infraestructura y equipamientos destinados a la iniciación de la explotación de servicios de comida (excepto la Capital) D) Exención del pago del impuesto sobre los Ingresos Brutos del 100% por 15 años en las

	<p>zonas de Especial Promoción, del 100% por 7 años y del 75% por los 5 años subsiguientes en las zonas de Promoción “B”. Esta exención se refiere solo a la actividad promovida y comenzará a regir a partir del comienzo de la explotación de la actividad de que se trata.</p> <p>II) Exención del pago del Impuesto Inmobiliario del 100% por 15 años en las zonas de Especial Promoción del 100% por 12 años en las zonas de Promoción “A” y del 100% por 10 años en las zonas de Promoción “B”. III) Exención en el pago del impuesto de Sellos del 100% por 15 años en las zonas de Especial Promoción del 100% por 12 años en las zonas de Promoción “A” y del 100% por 10 años en las zonas de Promoción “B”.</p> <p>La incorporación de unidades de transporte a las empresas de excursiones terrestres, beneficios:</p> <p>I) Exención del pago de Impuesto sobre los Ingresos Brutos del 100% por 6 años, pero no más del 75% de la inversión realizada en las zonas de Promoción “A” y del 100% por 6 años pero no más del 50% de la inversión realizada, en las zonas de Promoción “B”. II) Exención del tributo establecido por Ley N° 3963 del 100% por 6 años en las zonas de Especial Promoción, de Promoción “A”, y de Promoción “B”. Estas exenciones no podrán superar en su totalidad y por todo el período el 50% de la inversión realizada y empezará a regir a partir del momento que comience la prestación del servicio con las unidades incorporadas.</p> <p>Las prestaciones vinculadas al turismo receptivo que realicen dentro de la provincia</p> <p>I) Exención del 100% en el pago de Impuesto sobre los Ingresos Brutos, todo el año, durante el lapso de 15 años en las zonas de Especial Promoción del 50% durante 10 años para las zonas de Promoción “A” y del 100% durante el periodo comprendido entre el 1 de abril y el 30 de junio, y el 1 de agosto y el 30 de noviembre en las zonas de Promoción “B” por un lapso de 5 años.</p> <p>La colaboración de empresas radicadas en la Provincia de Córdoba</p> <p>I) Exención en el pago del impuesto sobre los Ingresos Brutos igual al 100% de las sumas invertidas, en las zonas de Especial Promoción; exención igual al 75% de las sumas invertidas para las zonas de Promoción “A” y una exención igual al 50% de las sumas invertidas en las zonas de Promoción “B”.</p> <p>La publicidad</p> <p>I) Exención del pago del impuesto sobre los Ingresos Brutos por un monto equivalente al 50% de las sumas invertidas en un ejercicio Fiscal.</p> <p>La realización de acontecimientos de carácter cultural, científico, artístico y deportivo como así también la producción, difusión y comercialización de artesanías autóctonas.</p> <p>I) Otorgamiento de subsidios en forma y condiciones que establezca la reglamentación y la legislación general en la materia.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Diferimiento en el cumplimiento de las obligaciones fiscales • Créditos en condiciones de fomento • Venta en condiciones de fomento. • Subsidios, Becas y Asistencia Técnica. • Provisión de infraestructura de servicios públicos esenciales. • Integración en sociedades de economía mixta. <p>El Decreto Reglamentario 1360/00 agrega que : Las acciones promovidas que se desarrollen en las áreas de Paravachasca gozan de los beneficios que corresponden a la Zona de Promoción "A" y que los establecimientos hoteleros que exploten juegos de azar no se encuentran comprendidos en los alcances de la ley N°7232</p> <p>El Decreto Reglamentario 185/12 anuncia que: Los beneficios de exención o diferimiento en el pago del impuesto sobre los ingresos brutos, previsto en los arts. 15 a 18 de la Ley 7.232, sus modificatorias y complementarias, para los inversionistas que desarrollen acciones previstas en el art. 3 de la ley citada en el ejido municipal de la ciudad de Córdoba, área turística capital</p>
--	---

ALCANCE DE LOS BENEFICIOS	Zona de “Especial Promoción” integrada por las áreas Norte, Noroeste, Sierras del Sur y Mar Chiquita. Zona de “Promoción A”: Punilla con excepción del ejido Municipal correspondiente a Villa Carlos Paz, Capital con excepción del ejido Municipal Ciudad de Córdoba, Calamuchita, Traslasierras y Sierras Chicas. Zona de “Promoción B”: Ejido Municipal de Villa Carlos Pa, pertenecientes al área Punilla y el ejido Municipal Ciudad de Córdoba correspondiente al Área Capital.
--	--

Además de estos regímenes de promoción generales y específicos, también resulta oportuno mencionar tratamientos específicos en materia tributaria, en especial en relación con el Impuesto a los Ingresos Brutos.

En este marco, se destacan dos tratamientos diferenciados que existen en la Provincia de Córdoba:

- La existencia de una **exención en el pago del impuesto a los ingresos brutos por parte de empresas industriales de pequeña envergadura.**
- La existencia de un **régimen especial de pagos fijos para ciertos tipos de microemprendimiento.**

En el caso de la **exención en el pago del impuesto a los ingresos brutos por parte de empresas industriales de pequeña envergadura** se tiene lo siguiente. Después de muchos años en que las industrias estaban beneficiadas en general con alícuota cero en el impuesto a los ingresos brutos, en 2008 se aprobó un incremento impositivo que llevó las alícuotas a 1%. Ante el fuerte reclamo de los sectores industriales esta alícuota bajó a 0,5% en 2009. Como complemento de estas medidas, se acompañó con una exención aplicable a firmas de pequeña envergadura.

De este modo a partir del año 2008 en la Provincia de Córdoba se lleva a cabo una exención del Impuesto a los Ingresos Brutos correspondientes a aquellas actividades que no superen distintas sumas de bases imponibles y que además se encuentren en cualquier jurisdicción dentro de los límites provinciales.

Desde la implementación de esta exención la suma de las bases imponibles declaradas o determinadas por la Dirección han sido modificadas como se muestra en el siguiente cuadro.

Tabla N°2: Evolución topes máximos de facturación

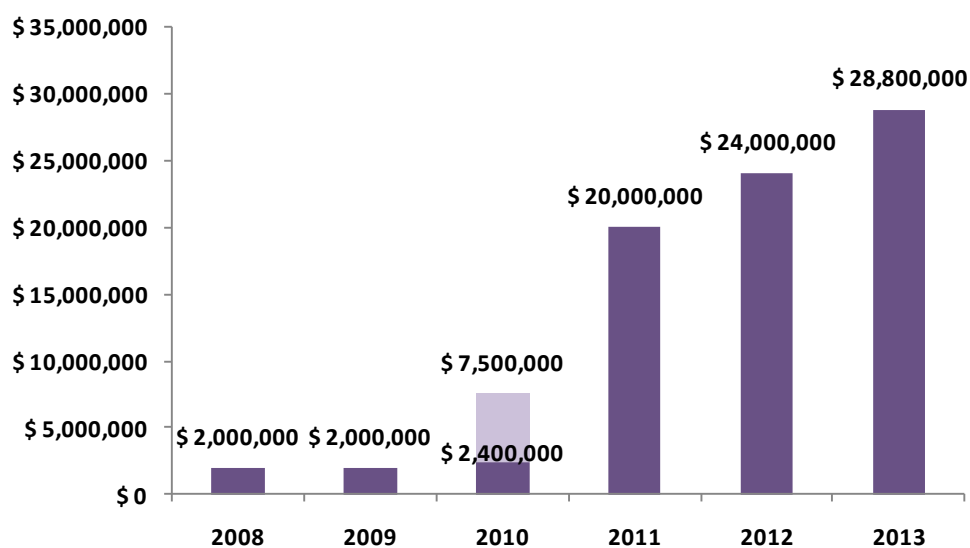
Año	Suma máxima de bases imposables (millones de pesos)
2008	\$ 2.000.000
2009	\$ 2.000.000
2010	\$ 2.400.000 / \$7.500.000
2011	\$ 20.000.000
2012	\$24.000.000
2013	\$ 28.800.000

Fuente: IERAL en base a Leyes Impositivas Anuales, Códigos Tributarios y Decretos.

Analizando lo sucedido con los topes máximos se puede observar que desde que comenzó a aplicarse el impuesto a la industria existió un criterio de exención para microempresas principalmente.

Posteriormente, antes que terminara el 2010 se modificó el tope de facturación para acceder a la exención al pasar de \$2.400.000 a \$7.500.000, a través de un decreto, y posteriormente para el 2011 el tope se elevó hasta \$20.000.000, de modo que permitió acceder a la exención también a las pequeñas empresas y a parte de las medianas. En los últimos dos ejercicios se manifiesta un ajuste en los topes equivalente a 20% de incremento por año. De acuerdo con las cifras oficiales que se difundieron en 2011, cuando se amplió considerablemente el conjunto de empresas que accedían a la exención, se estimaba que 96% de las firmas industriales de la provincia quedaría exento.

Gráfico N° 27: Evolución topes máximos de facturación



Fuente: IERAL en base a Leyes Impositivas Anuales y Códigos Tributarios.

El caso del **régimen especial de pagos fijos para ciertos tipos de microemprendimiento** plantea la posibilidad de establecer un pago fijo en pesos para Microemprendimientos productivos, actividad primaria, industrial, artesanado, oficios o servicios de reparaciones patrocinados por el Estado Nacional, Provincial o Municipal o Entidades sin fines de lucro, o bien de sectores como Enseñanza, Artesanado y Servicios Personales, Servicios de reparaciones y de lavandería, Hospedaje, pensión y otros lugares de alojamiento con capacidad de alojamiento no superior a quince (15) personas, comisiones de Corredores Inmobiliarios y Comercio al por menor directamente al consumidor final², que tengan hasta un empleado.

Tabla Nº 3: Evolución del Impuesto Fijo para Microemprendimientos

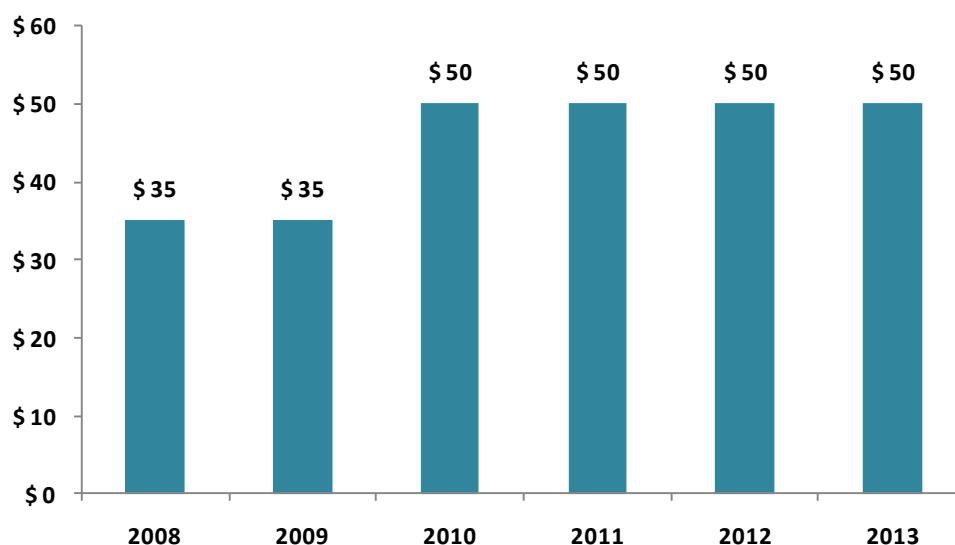
Año	Impuesto Fijo Microemprendimientos
2008	\$ 35,00
2009	\$ 35,00
2010	\$ 50,00
2011	\$ 50,00
2012	\$ 47,62+5% =\$50 *
2013	\$ 47,62+5% =\$50 *

*Fuente: IERAL sobre la base de Leyes Impositivas, Código Tributario y resoluciones *5% correspondiente a FoFISE, Fondo para el Financiamiento del Sistema Educativo.*

En términos de su evolución en el tiempo, puede verse que el nivel impositivo al que deben tributar los emprendimientos alcanzados por este régimen se ha mantenido estable por un periodo importante de tiempo, lo cual en un contexto inflacionario implica una mejora en términos del poder adquisitivo, ya que en la medida que los ingresos del emprendimiento acompañen la suba general de precios, percibirán una disminución del peso de los impuestos en términos reales, lo que implica cierta promoción para el desarrollo de estos establecimientos.

² Tienen un cargo fijo levemente superior al mínimo que se plantea para micro-emprendimientos patrocinados y los correspondientes a Enseñanza, Artesanado y Servicios Personales.

Gráfico N° 28: Evolución de pagos fijos del Régimen Especial para Micro-emprendimientos



Fuente: IERAL en base a Leyes Impositivas Anuales y Códigos Tributarios.

III.2. Promoción económica en otras provincias

En el presente apartado se presentan algunas de las principales leyes de promoción aplicadas en otras jurisdicciones provinciales, las cuales fueron analizadas en la búsqueda de elementos que fueran de interés para futuras leyes, o modificaciones de leyes vigentes en la Provincia de Córdoba.

Siendo un aspecto cuyo estudio no fue previsto inicialmente, se definió avanzar en el análisis de leyes de distintas provincias (y CABA), teniendo en cuenta el análisis que ‘a priori’ podía hacerse de las mismas, sin lograr abarcar a todas las jurisdicciones del país.

A continuación se presentan los resúmenes de la leyes identificadas y se realizan consideraciones sobre los aspectos interesantes para su consideración en el caso de Córdoba.

Se avanza en torno a las siguientes jurisdicciones, en orden alfabético: Buenos Aires, Ciudad Autónoma de Buenos Aires, Chubut, Corrientes, Entre Ríos, Mendoza, San Luis y Santa Fe.

En el caso de la **Provincia de Buenos Aires** se presenta un régimen de promoción industrial similar al de la Provincia de Córdoba, en el cual además se destacan algunos elementos particulares: la inclusión de preferencias en las licitaciones del Estado Provincial para las empresas que participan del régimen de promoción, con mayor margen de precio para las empresas que certifiquen calidad a través de normas internacionales (pasa de 5% a 10% el margen de preferencia sobre otras presentaciones, mientras que en Córdoba el régimen de compras públicas prevé 3% y 5% cuando la empresa haya certificado normas de calidad); el acceso a los beneficios de Fondo de Garantías de dicha Provincia.

PCIA. BUENOS AIRES	Ley 13.656-2007 “Desarrollo Integral de la Economía Provincial”	Ley 10.457-2010 “Promoción de la Actividad Turística”
DESCRIPCIÓN	Por medio de este instrumento legal se busca el desarrollo integral de la economía provincial.	Por medio de este instrumento legal se busca el desarrollo de la actividad turística de la provincia de Buenos Aires.
VIGENCIA	Continúa vigente en el año 2013	Continúa vigente en el año 2013
CARACTERIZACIÓN	Esta ley busca el desarrollo industrial de la provincia para su progreso económico con el objetivo de alcanzar el pleno empleo; la radicación industrial priorizando la descentralización económica con miras a afianzar núcleos de población y lograr un desarrollo geográfico equilibrado; la localización de industrias en los Agrupamientos Industriales, la radicación de empresas que brinden servicios a la industria y resulten de importancia relevante para su desarrollo. Busca estimular la formación de sistemas productivos regionales, mejorar la competitividad, ayudar a la preservación del medio ambiente y al uso racional de los recursos naturales.	Tiene por objeto el fomento, el desarrollo, la planificación, la investigación, la promoción y la regulación de los recursos y la actividad turística, mediante la determinación de mecanismos necesarios para la creación, conservación, mejora, protección y aprovechamiento de los recursos y atractivos turísticos, propiciando el desarrollo sustentable, resguardando la identidad y la calidad de vida de las comunidades receptoras, estableciendo mecanismos de participación y concertación de los sectores público y privado, propendiendo el acceso de todos los sectores de la sociedad y procurando la optimización de la calidad.
BENEFICIOS	<p>a) Acceso a inmuebles de dominio privado del Estado en condiciones preferenciales;</p> <p>b) Exención de impuestos provinciales, las empresas beneficiadas podrán gozar de una exención total de hasta 10 años según el Plan de Desarrollo Industrial de los Impuestos Inmobiliarios, sobre los Ingresos Brutos, Sellos, Automotores, Consumos Energéticos y otros Servicios Públicos.</p> <p>La exención para el impuesto sobre los ingresos brutos se determinará en cada caso de la siguiente manera:</p> <p>1) Planta nueva: 100% de la facturación originada en las actividades promocionadas.</p> <p>2) Ampliación: el porcentaje resultante del aumento de la capacidad teórica sobre la capacidad teórica de producción total incrementada, medida en términos de facturación.</p> <p>La exención del Impuesto Inmobiliario, cuando se trate de:</p> <p>1) Una planta nueva, será del 100% de las partidas inmobiliarias para los inmuebles afectados a las actividades promovidas.</p>	<p>Se crea el Consejo Provincial de Turismo como entidad de carácter consultivo.</p> <p>Se implementará un Registro por parte de la Autoridad de Aplicación con el fin de la inscripción de los prestadores de servicios que desarrollen su actividad en el territorio provincial.</p> <p>Los prestadores de servicios turísticos debidamente inscriptos en los registros correspondientes, tendrán los siguientes beneficios:</p> <p>1. Obtener asesoramiento específico por parte de la Autoridad de Aplicación y de los Municipios en lo atinente al Turismo, especialmente en cuanto a viabilidad de la oferta turística programada, mercados, comercialización, mejoramiento de parámetros de calidad, etc.</p> <p>2. Obtener reconocimiento de la categoría que corresponda a la clase de los servicios que prestan, para lo cual la</p>

	<p>2) La ampliación de una planta existente, será del porcentaje correspondiente a los inmuebles incorporados de acuerdo al proyecto aprobado.</p> <p>3) La incorporación de un nuevo proceso productivo, será del porcentaje del total correspondiente a los inmuebles incorporados de acuerdo al proyecto aprobado.</p> <p>La exención del Impuesto de Sellos alcanzará:</p> <p>1) En el período de construcción o montaje de las instalaciones industriales: locación de obras o servicios, suministro de energía eléctrica y de gas, seguros que cubran riesgos relacionados con la construcción o montaje de instalaciones industriales. La exención alcanzará a ambas partes contratantes.</p> <p>Las micro, pequeñas y medianas empresas industriales podrán beneficiarse con la exención del Impuesto sobre los Automotores según el siguiente detalle:</p> <p>1) En planta nueva será del cien por cien (100%), hasta cinco (5) unidades que se destinen a las actividades promovidas. Los mismos deberán ser vehículos utilitarios y/o camiones.</p> <p>2) En la ampliación de una planta existente o en la incorporación de un nuevo proceso productivo. Los mismos deberán ser vehículos utilitarios y/o camiones.</p> <p>c) Accesos a financiamiento con condiciones preferenciales;</p> <p>d) Preferencia en las licitaciones del Estado Provincial en caso de que exista una diferencia igual o menor del 5% en las condiciones y precios con otras empresas no comprendidas en la presente ley. Dicho porcentaje se ampliará hasta el 10% para las empresas con certificación de calidad de reconocimiento internacional;</p> <p>e) Los beneficios sobre tasas y derechos municipales que cada comuna establezca en adhesión a la presente ley.</p> <p>f) Acceso a los beneficios del Fondo de Garantías Buenos Aires.</p> <p>g) Participación en los sistemas provinciales de desarrollo de proveedores y de promoción de la oferta y subcontratación interindustrial e intraindustrial.</p> <p>h) Apoyo en la obtención de las certificaciones de calidad, que sean definidas por la Autoridad de Aplicación.</p>	<p>Subsecretaría proveerá un símbolo identificadora y matriculación registral.</p> <p>3 Participar de la promoción turística provincial según sea el perfil de la demanda a captar;</p> <p>4. Recibir ayuda por parte del Organismo de Aplicación para la obtención de créditos, estímulos y facilidades de diversa índole, destinados a la instalación, ampliación y mejora de los servicios a prestar;</p> <p>5. Obtener del Organismo de Aplicación, cuando proceda, su intervención y respaldo en las gestiones que realice ante otros Organismos Públicos;</p> <p>6. Participar en los programas de capacitación turística que promueva o realice el Organismo de Aplicación;</p> <p>7. Participar de la Guía Anual de Servicios Turísticos Bonaerenses, que editará el Organismo de Aplicación</p>
--	---	--

	<p>i) Descuentos en las prestaciones de servicio de: energía eléctrica, gas, agua y comunicaciones de acuerdo a los convenios que establezcan los Municipios adherentes a la presente Ley y la Provincia con las empresas prestatarias.</p> <p>j) Asistencia gubernamental en la gestión de los recursos humanos.</p>	
ALCANCE DE LOS BENEFICIOS	Toda la provincia de Buenos Aires	Toda la provincia de Buenos Aires

En el caso de la **Ciudad de Buenos Aires** se presenta un régimen de promoción para nuevas empresas que guarda relación con otros analizados en la experiencia internacional y que serán objeto de análisis en la sección siguiente. De aprobación reciente, se trata de un exención del 100% en el impuesto a los ingresos brutos en el primer año de vida de la empresa y de 50% durante el segundo año de vida. Como se analiza en la sección siguiente, es una mejora financiera para la firma en dichos primeros años, aunque posiblemente no resulte determinante del desarrollo de la firma, especialmente si se tiene que el resto de los impuestos –especialmente los de nivel nacional- no tienen una reducción similar (siendo que son los principales componentes de la carga tributaria).

CABA	Ley 4.064-2011 “Régimen de Promoción para las Nuevas Empresas de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires”
DESCRIPCIÓN	Por medio de este instrumento se crea el Régimen de Promoción para las Nuevas Empresas de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires.
VIGENCIA	Continua vigente en el año 2013
CARACTERIZACIÓN	El régimen de Promoción para las Nuevas Empresas tiene como objeto de fomentar su establecimiento, consolidación y regularización, contribuyendo así al aumento de sus actividades productivas y a la creación de nuevos puestos de trabajo sustentables. Los beneficiarios de este Régimen serán aquellas personas físicas o jurídicas que desarrollen actividades industriales, comerciales o de servicios constituidas con posterioridad a esta ley y posean una antigüedad inferior a 12 meses, además todas aquellas empresas que se encuentren comprendidas en la clasificación de Pequeñas y Mediana Empresa establecida por la Secretaría de la Pequeña y Mediana Empresa y Desarrollo Regional dependiente del Ministerio de Industria de la Nación.
BENEFICIOS	Los beneficios de las empresas acogidas por este Régimen, gozarán de: <ul style="list-style-type: none"> • Exención del Impuesto a los Ingresos Brutos en un 100% durante el primer año y el 50% en el segundo año.
ALCANCE DE LOS BENEFICIOS	Toda la Ciudad Autónoma de Buenos Aires

En el caso de la **Provincia de Chubut** se tiene un régimen de incentivos a la inversión en diversos sectores de la economía, similar a los regímenes de promoción industrial ya analizados, aunque incluye también a sectores turísticos de hotelería y gastronomía y al sector de producción cultural. Los principales beneficios incluyen exenciones impositivas y además el subsidio en parte del costo del gas y de la energía eléctrica. Los municipios que adhieren al régimen, por su parte, pueden reforzar el subsidio en estas fuentes de energía.

CHUBUT	Ley 5.460-2006 “Promoción de Inversiones de Chubut”	Ley 5.854-2009 “Régimen de Incentivos Invierta en Chubut”
DESCRIPCIÓN	Por medio de este instrumento legal se establece un Régimen de Promoción de Inversiones de Chubut.	Por medio de este instrumento legal se establece el Régimen de Incentivos “Invierta en Chubut”.
VIGENCIA	Continúa vigente al año 2013	Continúa vigente al año 2013
CARACTERIZACIÓN	<p>El Régimen de Inversiones de Chubut es un régimen de incentivos fiscales dirigido a alentar las inversiones privadas en la Provincia de Chubut, ya sean nuevos proyectos de inversión o ampliaciones de inversiones ya existentes, que tengan por finalidad aumentar la capacidad productiva y generar nuevos puestos de trabajo.</p> <p>Los beneficiarios de este Régimen son las personas física o jurídicas radicadas o a radicarse en la Provincia de Chubut</p>	<p>El Régimen de Incentivos para invertir en la Provincia de Chubut tiene como objeto principal propiciar inversiones privadas en todo el territorio provincial, propendiendo a un desarrollo armónico y sustentable del mismo, mediante el empleo formal y el cumplimiento fiscal.</p> <p>La promoción de incentivos alcanzará a los proyectos de “nueva inversión” o de “ampliación de inversión existente”. Son consideradas actividades promovidas: a) Sector turístico en los subrubros: hotelería y gastronomía; b) Industria manufacturera y/o procesos industriales que agreguen valor en la cadena de elaboración; c) Fabricación de componentes destinados a la generación de energías renovables; d) Proyectos industriales que representen un avance en la cadena de valor de la lana, a contar a partir de la hilandería inclusive; e) Proyectos medio ambientales cuyo objeto sea la fabricación, producción, instalación de componentes destinados a la protección y cuidado del medio ambiente, así como también el saneamiento, tratamiento, disposición y recuperación de residuos sólidos, gaseosos y líquidos; f) Industrias Metalúrgicas, Metalmecánicas y Siderúrgicas; g) Proyectos industriales destinados a la elaboración de vidrios y sus derivados; h) Producción de filmes y videocintas de contenido cultural aprobados por la Secretaria de Cultura; i) Proyectos de inversión calificados como de alto contenido tecnológico. Se consideran comprendidos aquellos destinados a las siguientes actividades: Fabricación de maquinarias; Fabricación de maquinarias de oficina, contabilidad e informática; Fabricación de transmisores y receptores de radio y televisión y de aparatos para telefonía y telegrafía con hilos; Fabricación de aparatos e instrumentos médicos y de aparatos para medir, verificar, ensayar, navegar y otros fines; Fabricación de motores, generadores y transformadores eléctricos; Fabricación de aparatos de distribución y control de la energía eléctrica; Fabricación de vehículos automotores, carrocerías, remolques y semirremolques, y sus partes; Construcción y reparación de buques y embarcaciones; Fabricación y reparación de aeronaves; Fabricación de equipos de transporte; Fabricación de sustancias químicas; Fabricación de productos químicos; Fabricación de productos farmacéuticos y medicinales; Industria del software;</p> <p>j) Toda otra actividad que se incluya por ley específica.</p>
BENEFICIOS	<p>Entre los beneficios que gozan estos beneficiarios se encuentran:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Exención del impuesto a los ingresos brutos: por las compras a los 	<p>Los incentivos promocionales que se prevén por medio de este Régimen para proyectos de inversión nuevos son:</p> <p>1) Impositivos:</p> <p>a) Exención del Impuesto sobre los Ingresos Brutos, por un período de diez (10) años, para los</p>

	<p>proveedores citados, siempre que estén destinadas a los proyectos de inversión nuevos o ampliación de los existentes.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Exención del impuesto de sellos: por los actos instrumentados relacionados con los nuevos emprendimientos, durante la etapa de inversión. 	<p>proyectos de alto contenido tecnológico la exención se extenderá por veinte (20) años.</p> <p>b) Exención del Impuesto de Sellos a favor del titular del proyecto sobre los actos e instrumentos vinculados al proyecto a desarrollar, por un período de cinco (5) años en el caso de proyectos con alto contenido tecnológico la exención se extenderá por diez (10) años.</p> <p>2) Subsidios:</p> <p>a) Subsidio de hasta un veinticinco por ciento (25%) sobre el consumo de gas, durante los primeros cinco (5) años de la actividad. A partir del sexto año, el monto del subsidio disminuirá gradualmente de acuerdo a los porcentajes que fije la Autoridad de Aplicación hasta su extinción definitiva al cabo de diez (10) años.</p> <p>b) Subsidio de hasta un quince por ciento (15%) sobre el consumo eléctrico, con idéntica vigencia y tratamiento previstos en el inciso anterior.</p> <p>Los Municipios que adhieran a la presente, podrán llevar el mencionado subsidio hasta el veinticinco por ciento (25%) participando con su esfuerzo económico del beneficio promocional a otorgar.</p> <p>c) Subsidio mensual equivalente a MIL CUATROCIENTOS MODULOS (1.400 M) que será percibido por cada empleado nuevo que tomen con carácter de efectivo en la Provincia, luego de la aprobación del proyecto. A partir del tercer año, el monto del subsidio, disminuirá gradualmente según lo determine la Autoridad de Aplicación hasta su extinción definitiva al cabo de cinco (5) años.</p> <p>d) Financiamiento del proyecto, con subsidio de hasta un cuarenta por ciento (40%) sobre la tasa de interés vigente, sobre las líneas de las Instituciones Bancarias que tengan acuerdo con la Provincia, al momento de la adhesión.</p> <p>3) Otros:</p> <p>a) Financiamiento para la participación en ferias internacionales, de acuerdo a las líneas vigentes al momento de la adhesión y a las condiciones fijadas por la Autoridad de Aplicación;</p> <p>b) Capacitación laboral conforme se determine en la reglamentación.</p> <p>Los incentivos promocionales propuestos por este Régimen para los proyectos de ampliación de inversión existentes son:</p> <p>1) Impositivos:</p> <p>a) Exención parcial del Impuesto sobre los Ingresos Brutos en proporción al monto de la inversión con relación al Patrimonio Neto afectado por el término de diez (10) años a partir de la puesta en marcha. Esta exención parcial recaerá sobre el impuesto atribuible a la actividad objeto de la inversión;</p> <p>b) Exención del Impuesto de Sellos a favor del titular del proyecto, sobre los actos e instrumentos</p>
--	--	---

		<p>vinculados al proyecto a desarrollar, desde su aprobación hasta la puesta en marcha;</p> <p>2) Subsidios:</p> <p>a) Subsidio proporcional sobre el consumo de gas durante los primeros cinco (5) años de la actividad, determinado a partir de la aplicación del porcentaje de la inversión obtenido por la fórmula establecida en el primer párrafo del presente artículo, sobre el beneficio máximo (25%) a otorgar. A partir del sexto año, el monto del subsidio disminuirá gradualmente de acuerdo a los porcentajes que fije la Autoridad de Aplicación hasta su extinción definitiva al cabo de diez (10) años.</p> <p>b) Subsidio proporcional sobre el consumo eléctrico, con idéntico tratamiento al del inciso anterior, sobre el beneficio máximo (15%) a otorgar.</p> <p>Los Municipios que adhieran a la presente Ley, podrán llevar el mencionado subsidio hasta el veinticinco por ciento (25%), también en forma proporcional, participando con su esfuerzo económico del beneficio promocional a otorgar.</p> <p>3) Otros:</p> <p>a) Subsidio mensual equivalente a MIL CUATROCIENTOS MODULOS (1.400 M) que será percibido por cada empleado nuevo que tomen con carácter de efectivo en la Provincia, luego de la aprobación del proyecto y afectado a éste, durante los dos (2) primeros años de actividad del empleado. A partir del tercer año, el monto del subsidio, disminuirá gradualmente según lo determine la Autoridad de Aplicación hasta su extinción definitiva al cabo de cinco (5) años.</p> <p>b) Financiamiento del proyecto, con subsidio de hasta el cuarenta por ciento (40%) sobre la tasa de interés vigente, sobre las líneas de las Instituciones Bancarias que tengan acuerdo con la Provincia, al momento de la adhesión.</p> <p>c) Financiamiento para la participación en ferias internacionales, de acuerdo a las líneas vigentes al momento de la adhesión y a las condiciones fijadas por la Autoridad de Aplicación;</p> <p>d) Capacitación laboral conforme se determine en la reglamentación.</p>
<p>ALCANCE DE LOS BENEFICIOS</p>	<p>Toda la provincia de Chubut para aquellas compras o adquisiciones que realicen los inversores a los proveedores de bienes, locadores de obras y prestadores de servicios.</p>	<p>Toda la provincia de Chubut</p>

Tomando como referencia la **Provincia de Corrientes**, se tiene una Ley de Parques Industriales, un Régimen de Promoción de Inversiones y un Fondo Fiduciario de Desarrollo Industrial. La ley de promoción prevé la estabilidad fiscal en los impuestos de jurisdicción provincial y en los correspondientes a la jurisdicción municipal; a la vez que el Fondo Fiduciario tiene por objeto brindar subsidios a la contratación de personal y a la capacitación, subsidios de tasas de interés y de tarifas de energía y aportes no reembolsables para financiar innovaciones tecnológicas.

CORRIENTES	Ley 5.988-2011 Normativa de Parques Industriales.	Ley 5.470-2002 “Régimen de Promoción de Inversiones”	Ley 5.684-2005 “Fondo Fiduciario de Desarrollo Industrial”
DESCRIPCIÓN	Por medio de este instrumento legal se instituye el Régimen de Creación y Reglamentación de Parques y Zonas Industriales y/o Tecnológicos	Por medio de este instrumento legal se instituye el “Régimen de Promoción de Inversiones”	Por medio de este instrumento legal se crea el Fondo Fiduciario de Desarrollo Industrial
VIGENCIA	Continua vigente en el año 2013	Continua vigente en el año 2013	Continua vigente en el año 2013
CARACTERIZACIÓN	<p>Parque Industrial y/o Tecnológico: toda extensión de tierra dotada de infraestructura y servicios de uso común. Localizada en armonía con los planes de desarrollo urbano locales y con el medio ambiente, apta para la radicación de instalaciones industriales y/o tecnológicas. Se entiende por Área Industrial y/o Tecnológica a aquellas zonas que no cuenten con la infraestructura y servicios propios de los parques industriales y/o tecnológicos, pero hayan sido subdivididas en parcelas al solo efecto e adjudicar las mismas a empresas, estas áreas luego podrán acceder a la condición de Parques Industriales.</p> <p>Así el objetivo de este régimen es promover, asistir el desarrollo en estas áreas, propender a una radicación ordenada de asentamientos industriales, propiciar la integración y complementación de las actividades industriales en aspectos productivos.</p>	<p>El “Régimen de Promoción de Inversiones se aplica para nuevos emprendimientos privados vinculados al área de producción y en ampliaciones de los ya existentes.</p> <p>Las actividades comprendidas en el régimen instituido por la presente ley son: nuevos emprendimientos o ampliación de los existentes vinculados a los sectores agropecuarios, agroindustrial, industrial, turístico, recreación y esparcimiento</p>	<p>El Fondo Fiduciario de Desarrollo Industrial tiene como finalidad es promover y desarrollar la actividad industrial de la Provincia a fin de obtener nuevos productos, servicios o procesos que permitan mejorar en forma comprobable el desarrollo, expansión y crecimiento de las empresas, consolidar el potencial económico, incrementar el producto bruto, aumentar la riqueza asegurar la plena ocupación y hacer sustentable la cadena de valor de los productos.</p> <p>Los beneficiarios de este Fondo serán todas aquellas personas físicas o jurídicas que realicen emprendimientos o amplíen los existente vinculados al sector industrial o servicios vinculados con este sector</p>
BENEFICIOS	<p>Los beneficios de este instrumento legal son:</p> <p>a) Capacitación y apoyo para la elaboración de proyectos productivos Industriales y/o tecnológicos.</p> <p>b) Provisión de Predios industriales con la infraestructura de servicios adecuada para cada actividad, según lo establecido en el Art. 1 de la presente ley.</p>	<p>Entre los beneficios que se encuentran en este Régimen de Promoción de Inversiones se encuentran:</p> <p>Estabilidad Fiscal por el término de 10 años con una ampliación de hasta 5 años como máximo. Esta estabilidad comprende a tributos provinciales, impuestos, tasas o contribuciones municipales, suma a la eliminación de</p>	<p>EL Fondo Fiduciario de Desarrollo Industrial tendrá por objeto el otorgamiento de:</p> <p>a) Subsidios para la contratación y capacitación de personal.</p> <p>b) Subsidios para tasas de créditos para inversiones en la industria, tarifas eléctricas industriales y otros costos.</p> <p>c) Aportes no reintegrable para innovación</p>

	<p>c) Provisión de energía eléctrica sin cargo en la etapa de instalación y/o puesta en marcha. d) Apoyo para el nucleamiento cooperativo en aspectos de producción y comercialización. e) Tasas de interés subsidiadas en créditos para la compra de bienes de capital, en la medida que la compra sea afectada a actividades industriales y/o tecnológicas o de servicios en la Provincia.</p> <p>Exenciones en los siguientes impuestos: a) Impuestos provinciales que graven actos y tramitaciones inherentes a la suscripción del Capital Social, fundación, constitución, reconocimiento e inscripción de la empresa y sus actos ante el Registro Público de Comercio y cualquier otro organismo provincial. b) Impuesto de Sellos c) Impuesto sobre los Ingresos Brutos d) Impuesto inmobiliario por la superficie efectivamente afectada a Proyectos de Inversión incluidos en el presente Régimen. e) Todo Impuesto, tasa y contribución existente a la fecha o a crearse en el futuro, de jurisdicción provincial por el plazo de 15 años. A su vez los beneficiarios de esta ley pueden acudir a beneficios de otras leyes especiales como: a) Ley N° 5683 FIDECOR (Fondo de Inversión para el Desarrollo de Corrientes);b) Ley N° 5684 FODIN (Fondo de Desarrollo Industrial);c) Ley N° 5768 (Diseño y Desarrollo y Producción de Software), (Actividades comprendidas por la Ley N° 5470);d) Ley N° 5470 (Régimen de Promoción de Inversiones); e) Ley N° 5535 (Turismo);f) Ley N° 5675 (Sociedad de Garantía Recíproca). Parques y Áreas Industriales reconocidos y un</p>	<p>exenciones, deducciones o diferimientos o beneficios otorgados por los municipios en el momento de dictada la ordenanza de adhesión al presente Régimen. Compra de inmuebles de dominio privado del Estado con destino al proyecto. Tarifas eléctricas de fomento. Provisión de la infraestructura necesaria. Asistencia técnica por parte de organismos del Estado. Preferencias en licitaciones del Estado y en las de las Municipalidades adheridas en casos de igualdad de condiciones de oferta con otros emprendimientos provenientes de inversiones no comprendidas en el presente régimen. Protección arancelaria y fiscal. Defensa ante las contingencias del mercado. Toda acción necesaria para el mantenimiento del emprendimiento operando en nivel óptimo de su capacidad instalada. Los proyectos de inversión beneficiados podrán gozar de exenciones o reducciones tributarias o sus alícuotas durante un lapso de tiempo determinado el que no podrá exceder del período de recupero del capital de la inversión realizada y hasta diez (10) años como máximo. Las excepciones podrán otorgarse exclusivamente sobre los actos, bienes, servicios y capitales vinculados directamente al proyecto de inversión, en los siguientes impuestos: Impuestos Provinciales que graven actos y tramitaciones inherentes a la suscripción del Capital Social, fundación, constitución,</p>	<p>tecnológica La reglamentación establecerá las condiciones y forma para el otorgamiento de los beneficios establecidos.</p>
--	--	---	--

	representante por cada una de las Asambleas de Propietarios constituidas en los términos de la presente Ley.	reconocimiento e inscripción de la empresa y sus actos ante el Registro Público de Comercio y otros organismos provinciales. Impuesto a los Sellos. Impuesto a los Ingresos Brutos. Impuestos, Tasas, Contribuciones a crearse o variación de las alícuotas o mínimos imposables que se realicen en el futuro, en los términos establecidos en el Capítulo I de la presente Ley.	
ALCANCE DE LOS BENEFICIOS	Toda la provincia de Corrientes	Toda la provincia de Corrientes, se invita a los municipios de la provincia a la adhesión de este Régimen de Promoción de Inversiones.	Toda la provincia de Corrientes

Analizando el caso de la **Provincia de Entre Ríos**, se tiene un régimen de promoción y desarrollo industrial que otorga beneficios a 15 años de plazo (ampliable a 20 años), de extinción gradual durante el periodo que se aplica, tanto en el impuesto a los ingresos brutos, impuesto inmobiliario, de sellos, automotor y en la alícuota de aportes patronales provincial. Asimismo, se prevé preferencia en las compras públicas para las empresas que adhieran al régimen y exenciones de tasas municipales en los casos de los municipios que adhieran al régimen.

ENTRE RÍOS	2013“Régimen Provincial de Promoción y Desarrollo Industrial”
DESCRIPCIÓN	Por medio de este instrumento se establece el “Régimen Provincial de Promoción y Desarrollo Industrial”, que derogó el anterior de la Ley 6.726-1981- “Régimen de Promoción Industrial”
VIGENCIA	Continúa vigente en el año 2013
CARACTERIZACIÓN	El “Régimen Provincial de Promoción y Desarrollo Industrial” tiene como objetivo favorecer el desarrollo integral y armónico de la economía provincial, promover la transformación del perfil productivo de la provincia buscando crear valor agregado en un marco de uso sustentable de los recursos naturales y plena conservación y preservación del medio ambiente, promover el empleo de base industrial, inversión productiva, transformar la materia prima en origen, fortalecer la acumulación de capital y desarrollo empresarial de Entre Ríos.
BENEFICIOS	<p>Los beneficiarios comprendidos en los alcances de la presente Ley, podrán gozar de los siguientes beneficios:</p> <p>a) Exenciones de impuestos provinciales por un plazo de 15 años con la siguiente estructura Las exenciones serán del 100% en los primeros cinco años, del 75% desde el año 6 al 10 y del 50% desde el año 11 al 15.</p> <p>A) Ingresos Brutos (o el que en el futuro lo sustituya), por los ingresos provenientes de la comercialización al por mayor.</p> <p>B) Inmobiliario: cuando se trate de inmuebles afectados a la actividad industrial y sean de titularidad de los beneficiarios. En los casos de ampliación de plantas existentes el alcance de la exención será sobre la base del avalúo de mejoras de las partidas inmobiliarias involucradas en la ampliación</p> <p>C) Sellos: para todas las transacciones que graven hechos impositivos relacionados con el alta, desarrollo, incremento de plantas industriales. El alcance de este beneficio se circunscribe a la construcción o montaje de las instalaciones industriales alcanzadas por las exenciones impositivas.</p> <p>D) Automotor: cuando sean de titularidad de los beneficiarios de la presente Ley y se encuentren afectados en forma exclusiva a la actividad industrial. La exención prevista será del cien por cien (100 %) hasta quince (15) unidades automotor acorde clasificación del Código Fiscal para plantas industriales nuevas. En el caso de ampliación de plantas existentes la exención será del cien por cien (100 %) hasta diez (10) nuevas unidades automotor cero kilómetro, acorde clasificación del Código Fiscal.</p> <p>E) Fondo de Integración de Asistencia Social Ley 4035: la exención del aporte patronal se concederá en función de los nuevos puestos de trabajo que se realicen en tanto impliquen un</p>

	<p>incremento en la nómina de empleados, sin que se verifiquen despidos o cesantías injustificadas. El beneficio se otorgará desde la regularización de la relación laboral.</p> <p>b) Preferencia en licitaciones y las compras del Estado Provincial;</p> <p>c) Exenciones, o diferimientos sobre tasas y derechos que cada Municipio establezca de conformidad a su pertinente adhesión a la presente Ley;</p> <p>d) Descuentos en las prestaciones de servicios de energía eléctrica según lo establezca el Decreto Reglamentario;</p> <p>e) Asistencia en la Gestión de los Recursos Humanos según lo establezca el Decreto Reglamentario</p> <p>Los establecimientos industriales, pertenecientes a personas físicas o jurídicas, que se radiquen en Parques o Áreas Industriales reconocidos por la Autoridad de Aplicación provincial, y que soliciten la adhesión a este Régimen, contarán con una ampliación de 5 años en los beneficios</p> <p>El Poder Ejecutivo Provincial podrá extender las exenciones hasta veinte (20) años.</p> <p>El Poder Ejecutivo Provincial podrá también, con el propósito de lograr un incentivo industrial sectorial, promover a aquellos establecimientos industriales que desarrollen actividades vinculadas a Sectores Productivos con Potencial Industrial. En tal caso las exenciones serán sobre los mismos impuestos que versa el artículo 11° con desgravaciones de hasta 100% en los primeros diez años, del 75% del año once al quince y del 50 % del año quince al veinte. La determinación de los Sectores Productivos con Potencia Industrial será por Decreto del Poder Ejecutivo Provincial tomando como base el aprovechamiento de la producción primaria existente o la incidencia de valor agregado, o innovación a generar.</p>
<p>ALCANCE DE LOS BENEFICIOS</p>	<p>Toda la provincia de Entre Ríos</p>

Tomando como referencia la **Provincia de Mendoza**, se define un conjunto de regímenes muy interesantes: de promoción del empleo, de atracción de inversiones y de nuevas inversiones. En el primer caso, se trata del beneficio aplicable a empresas que incorporen personal a partir del año 2009, el cual consiste en un crédito fiscal equivalente a lo erogado en contribuciones patronales, aporte a obras sociales y ART, siempre que no realicen despidos colectivos. El crédito fiscal tiene una vigencia de 5 años y puede aplicarse al pago del Impuesto a los Ingresos Brutos (hasta 50% de la obligación mensual neta del componente coparticipado a municipios) y de los impuestos Inmobiliario y Automotores (hasta el 50% del impuesto anual). En el segundo caso, se trata de un régimen de beneficios aplicable a nuevas inversiones de empresas con alto grado de desarrollo tecnológico y de I+D, las cuales gozan de exención fiscal en los impuestos provinciales por 10 años. El tercer régimen corresponde a un régimen general de promoción de actividades industriales, turísticas y agropecuarias, con la cualidad que el beneficio consiste en un crédito fiscal equivalente a un 30% de la inversión inicial, aplicable al pago de impuestos provinciales (con condiciones específicas). Para acceder a los beneficios se exige la realización de actividades de Responsabilidad Social Empresaria, prácticas que promuevan el desarrollo sustentable y que contraten como mínimo 15 trabajadores nuevos permanentes desde el inicio. También es importante destacar que ya en 2005 se establecían beneficios en la forma de crédito fiscal para el pago de impuestos provinciales por un monto equivalente al 30% de las inversiones en innovación tecnológica.

MENDOZA	Ley 8.019-2009 “Régimen de atracción de inversiones y de promoción del empleo”	Ley 8.019-2009 “Promoción del Empleo”	Ley 8.019-2009 “Régimen de Atracción de Inversiones”
DESCRIPCIÓN	Por medio de este instrumento se establece un régimen de atracción de inversiones y de promoción del empleo al cual podrán acogerse las personas físicas y jurídicas cuya actividad principal se desarrolle en la provincia de Mendoza.	En relación a la ley 8.019-2009 se establece el Régimen de Promoción del Empleo.	En relación a la ley 8.3019-2009 se establece el “Régimen de Atracción de Inversiones”.
VIGENCIA	Continúa vigente en el año 2013	Continúa vigente en el año 2013	Continúa vigente en el año 2013
CARACTERIZACIÓN	El objetivo del Régimen de Atracción de Inversiones y de Promoción del Empleo que regirá en todo el territorio de la Provincia de Mendoza, enmarcado en las políticas estratégicas llevadas a cabo por el Poder Ejecutivo Provincial. En relación al régimen de promoción de nuevos emprendimientos productivos están sujetos al mismo.	En cuanto a Promoción del Empleo se incluyen en el régimen los contribuyentes de Ingresos Brutos en el período fiscal 2009 efectúan incorporaciones de personal podrán acogerse al beneficio de un crédito fiscal por un valor equivalente a las contribuciones patronales a la Seguridad Social, a las Obras Sociales y a las Aseguradoras de Riesgo de Trabajo, este crédito fiscal es intransferible y con duración de hasta 5 años en tanto no realice despidos colectivos.	En relación a la atracción de inversiones se entienden que están acogidas las siguientes actividades; las empresas con alto grado de desarrollo tecnológico y de investigación y desarrollo como aquellas relacionadas con el diseño, desarrollo, producción e implementación de los sistemas de software, telefonía celular, empresas que desarrollen actividades de Call Center, las que realicen actividades de Web Hosting, las que realicen investigación en ciencia tecnología, farmacéutica, medicina, nanotecnología, entre otras.
BENEFICIOS	<ul style="list-style-type: none"> • Régimen de Promoción del Empleo • Régimen de Atracción de Inversiones • Régimen de Promoción de Nuevos Emprendimientos Productivos 	<p>El crédito fiscal se puede aplicar para:</p> <ul style="list-style-type: none"> • El impuesto sobre los ingresos brutos en un monto de hasta el cincuenta por ciento (50%) de la obligación tributaria devengada mensualmente, neto de coparticipación municipal. • Los impuestos inmobiliario y a los automotores, de los bienes afectados a la actividad en hasta un cincuenta (50%) del impuesto facturado del ejercicio corriente. 	<ul style="list-style-type: none"> • Exención del pago del impuesto sobre los ingresos brutos, Sellos e Inmobiliario por los inmuebles afectados a la actividad, neto de coparticipación municipal, por un período de diez (10) años a partir de la emisión del certificado de exención y por el término de la vigencia del presente régimen de promoción de inversiones. <p>Estabilidad fiscal por el término de diez (10) años hasta la finalización del régimen</p>
ALCANCE DE LOS BENEFICIOS	Toda la Provincia de Mendoza	Toda la Provincia de Mendoza	Toda la Provincia de Mendoza

MENDOZA	Ley 5349-1988 “Fomento, Protección y Desarrollo de todo tipo de actividades turísticas”	Ley 7728-2007 “Promoción Industria del Software e Informática”
DESCRIPCIÓN	Por medio de este instrumento legal se declara al turismo industria de interés provincial	Por medio de este instrumento legal se realiza la adhesión a la ley nacional 25.922 (2004).
VIGENCIA	Continúa vigente en el año 2013	Continúa vigente en el año 2013
CARACTERIZACIÓN	Esta ley se aplicará a todas las actividades turísticas o vinculadas directamente al turismo y a las personas que las desarrollen, ya sea que presten o reciban servicios turísticos.	Las actividades comprendidas en el régimen establecido por la ley son la creación, diseño, desarrollo, producción e implementación y puesta a punto de los sistemas de software tales como consolas, centrales telefónicas, telefonía celular, máquinas y otros dispositivos. Queda excluida del régimen establecido en la presente ley la actividad de autodesarrollo de software.
BENEFICIOS	Se crea el fondo de promoción turística y la subsecretaría de turismo para planificar, promocionar, ejecutar y controlar la política turística provincial.	Los beneficios que gozan las personas acogidas en este régimen son: <ul style="list-style-type: none"> • Estabilidad fiscal por 10 años en los tributos, esto implica que no se puede ver incrementada la carga tributaria de las actividades del software • Bono de crédito fiscal intransferible hasta el 70% (setenta por ciento) de las contribuciones patronales • Desgravación del 60% en el monto total del impuesto a las ganancias determinado en cada ejercicio.
ALCANCE DE LOS BENEFICIOS	Toda la provincia de Mendoza	Toda la provincia de Mendoza

MENDOZA	Ley 8019-2009 “Régimen de Promoción de Nuevos Emprendimientos Productivos”	Decreto 2.948-2005 Innovaciones tecnológicas, emprendimientos de inversión tecnológica	Ley 6782-2000 “Programa PyME Exporta Mendoza”
DESCRIPCIÓN	En relación a la ley 8019-2009 se establece el “Régimen de Promoción de Nuevos Emprendimientos Productivos”	Por medio de este instrumento legal se les otorga prioridad a las innovaciones tecnológicas de inversión.	Por medio de este instrumento legal se faculta el financiamiento del “Programa PyME Exporta Mendoza” por medio del Fondo para la Transformación y el Crecimiento.
VIGENCIA	Continua vigente en el año 2013	Continua vigente en el año 2013	Continua vigente en el año 2013
CARACTERIZACIÓN	En relación a este régimen están comprendidos las personas físicas o jurídicas: a) Que desarrollen actividades industriales turísticas y agropecuarias con eslabonamientos hacia adelante con el sector industrial de la Provincia. b) Que destinen una parte de su presupuesto anual a la realización de actividades de "Responsabilidad Social Empresaria". c) Que en sus prácticas de producción promuevan el "desarrollo sustentable" d) Que contraten desde el inicio por lo menos a quince (15) trabajadores permanentes.	El objetivo de esta ley es priorizar los proyectos que se enmarquen en la promoción del desarrollo general de la economía de la Provincia de Mendoza, aumentando la utilización de mejoras tecnológicas, fomentando la diversificación industrial, contribuyendo al empleo y al incremento de la capacidad exportadora junto con las PyMES. Se entiende por innovación tecnológica a la incorporación del conocimiento científico y tecnológico propio o ajeno, produciendo, asimilando y explotando con éxito la novedad en los ámbitos económico y social	El objetivo del Programa PyME Exporta Mendoza está destinado a la promoción de exportaciones de productos a cualquier destino, realizadas por empresas radicadas en la provincia de Mendoza, que no hayan realizado ventas en el exterior, cuyas ventas al MERCOSUR no superen los \$500.000 pesos y sus exportaciones totales menores a \$1.000.000 pesos..
BENEFICIOS	Los beneficiarios de este régimen recibirán un crédito fiscal intransferible de hasta el treinta por ciento (30%) de la inversión total, excluido el impuesto al valor agregado, para aplicarse en: a) Hasta un treinta por ciento (30%), al pago del impuesto sobre los ingresos brutos, neto de coparticipación municipal, durante los primeros tres años de operación efectiva en la Provincia. b) Hasta un treinta por ciento (30%), al pago de los impuestos inmobiliario y automotor facturados, neto de coparticipación municipal, durante los tres primeros años de operación efectiva en la Provincia c) Hasta un cien por ciento (100%), al pago del impuesto de sellos, neto de coparticipación municipal,	<ul style="list-style-type: none"> • Un crédito fiscal, respecto al impuesto sobre los ingresos brutos por el término de 5 (cinco) años o hasta cubrir el monto de la inversión efectivamente realizada, por un monto equivalente de hasta el 30% (treinta por ciento) anual del impuesto • b) Un crédito fiscal del 10% (diez por ciento) del monto bruto de las remuneraciones pagadas al personal en relación de dependencia afectada al emprendimiento que se trate, que podrá utilizarse con respecto al impuesto sobre los ingresos brutos que devengue el titular del proyecto. 	Uno de los beneficios es el otorgamiento de aporte no reintegrables a las empresas de Mendoza que pueden alcanzar hasta el 50 % de todos los costos de actividades elegibles con un monto máximo de \$30.000 pesos.
ALCANCE DE LOS BENEFICIOS	Toda la Provincia de Mendoza	Toda la Provincia de Mendoza	Toda la Provincia de Mendoza

Si se analiza el caso de la **Provincia de San Luis**, se destacan algunas herramientas creadas a través de la Ley de Fomento a las Inversiones y Desarrollo. Entre estas se tiene un Programa de Incentivo Fiscal (beneficios en forma de exención de impuestos provinciales para nuevas radicaciones, con beneficios superiores en los primeros 5 años, luego reduciéndose el beneficio los otros 5), un programa de desarrollo de proveedores PyMEs y un Plan de Competitividad consistente en bonificaciones de tasa de interés adicionales a las existentes en programas nacionales de crédito y subsidio del 50% en el costo de garantías. Se destaca también, en el mismo marco del fomento a las inversiones, la creación del Programa Incubadoras de Empresas Tecnológicas y de Producción, aunque no se cuenta con información sobre su efectiva reglamentación.

Adicionalmente, se establecen regímenes específicos para el sector turístico que incorporan diferentes actividades turísticas al Programa de Incentivo Fiscal ya mencionado, y para el cual se determinan 3 zonas turísticas a desarrollar.

SAN LUIS	Ley VII-0244-2004 Fondo de Promoción Industrial	Ley VIII-0299-2006 Fiscalización de Industrias	Ley 5.473-2004 Ley de Fomento a las Inversiones y Desarrollo
DESCRIPCIÓN	Esta ley crea el Fondo de Promoción Industrial que se utilizará para la promoción de actividades referidas a las leyes nacionales 22.021(1979) y 22.702(1982, es una actualización de la ley 22.021)	Esta ley busca por medio de la aplicación de estímulos diferenciales revertir las distorsiones y desequilibrios actuales de orden económico, social, cultural y poblacional que acucia a la provincia de San Luis.	El objetivo de esta ley es impulsar nuevas inversiones en el territorio provincial para incrementar las tasas de inversión del sector privado, buscando establecer nuevos emprendimientos sumado al fortalecimiento de los ya existentes.
VIGENCIA	Continua Vigente al año 2013	Continua Vigente al año 2013	Continua Vigente al año 2013
CARACTERIZACIÓN	Esta ley busca promocionar las actividades referidas a las leyes nacionales 22.021(1979) y la ley 22.702 (1982)	Esta ley busca afianzar las políticas destinadas a consolidar, desarrollar y promover todas las industrias existentes en la provincia. Las empresas que se acogen a este instrumento son aquellas que estén radicadas en la provincia de San Luis que estén acogidas al Régimen de Promoción Industrial y al Régimen de Beneficios Provinciales., todas las personas que se encuentren acogidas al os beneficios de eximición de Impuestos a los Ingresos Brutos junto con aquellas que radicadas en la provincia de San Luis se dediquen a la transformación de materia prima.	Esta ley declara de interés provincial los Planes y Programas de Inversión vinculados a los sectores industriales, agropecuario, minero, turístico y de servicios que se realicen en la provincia de San Luis. Los beneficiarios son aquellas personas físicas o jurídicas ya sean nacionales o extranjeras que posean proyectos que justifiquen efectivas inversiones en emprendimientos productivos.
BENEFICIOS	Por la ley 22.201 (1979) ○ En relación a las inversiones efectuadas en explotaciones de la naturaleza	La autoridad de aplicación de la presente ley es el Poder Ejecutivo Provincial junto con una comisión	Los beneficios de la presente ley son: “Programa Incentivo Fiscal”

	<p>que se indica en la Provincia de San Luis en el período 1982-1992, podrán deducirse de la materia imponible del impuesto a las ganancias: las ramas industriales () el 100% de los montos invertidos en maquinarias, equipos, instalaciones, bienes nuevos y construcción de obras civiles; las actividades turísticas el 100% de lo invertido en equipamientos e instalaciones, bienes nuevos y construcción de hoteles y restaurantes. Estarán exentas del pago del impuesto a las ganancias o de aquel que lo complemente las utilidades provenientes de explotaciones industriales. A su vez estas explotaciones industriales gozarán la exención del pago del impuesto sobre el capital de la empresa aquellos bienes incorporados al patrimonio de las mismas.</p> <p>Las explotaciones con posterioridad de implementación del año 1983, gozarán de la franquicia en el IVA en relación a la liberación por sus ventas en el mercado interno y durante 15 ejercicios anuales, también los productores de materias primas o semielaboradas estarán liberados, por el monto del débito fiscal resultante de las ventas que realicen a empresas beneficiarias del régimen.</p> <p>Están totalmente exentas del pago de los derechos/gravamen de importación sin considerar la tasa retributiva de servicios la introducción de bienes de capital, herramientas especiales, partes o cualquier elemento que fuera utilizado en el proceso productivo.</p> <p>Por la ley 22.702 (1982)</p> <ul style="list-style-type: none"> o Se le suma a la franquicia del IVA un 	<p>evaluadora de la promoción industrial que presenta entre sus funciones: crear una base de las empresas radicadas en la provincia, cumplir y hacer cumplir las normas y disposiciones básicas, llevar a cabo políticas para proteger, conservar, fomentar la radicación y desarrollo de las industrias, fiscalizar y controlar la entrega de informes e informar de las actividades realizadas al Poder Ejecutivo Provincial.</p>	<p>“Programa Tejido Empresarial y Desarrollo de Proveedores”</p> <p>“Plan Competitividad PyMES”</p> <p>Subsidios para la tasa de interés</p> <p>Plan San Luis Joven y Empresario y en el marco del mismo el Programa Management y Negocios para un San Luis Joven.</p> <p>c) Adquisición de terreno/s fiscal/es, incluida/s la/s mejora/s y/o edificaciones realizada/s en el/los mismo/s: para la instalación de la planta industrial, en los parques industriales existentes o a crearse en la Provincia, para el desarrollo del proyecto de inversión, pagaderos en CINCO (5) años sin interés, y con UN (1) año de gracia.-</p> <p>d) Subsidios para quien contrate beneficiarios del Plan de Inclusión Social Trabajo por San Luis equivalente al:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) CIEN POR CIENTO (100%) de la colaboración económica de carácter no remunerativa , durante los primeros SEIS (6) meses de la relación laboral y luego de haber cumplido los 3 (meses) de la misma 2) SETENTA Y CINCO POR CIENTO (75%) de dicha colaboración económica, durante los segundos SEIS (6) meses de la relación laboral; 3) CINCUENTA POR CIENTO (50%) de la colaboración económica, durante los terceros SEIS (6) meses de la
--	---	---	--

	<p>alcance a las empresas que vendan bienes de uso a instalarse en la provincia. La liberación del mismo será para la venta en el mercado interno y productores de materias primas y semielaboradas lo siguiente:</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>Año</th> <th>Porcentaje de liberación</th> </tr> </thead> <tbody> <tr><td>1979</td><td>100%</td></tr> <tr><td>1980</td><td>100%</td></tr> <tr><td>1981</td><td>100%</td></tr> <tr><td>1982</td><td>90%</td></tr> <tr><td>1983</td><td>80%</td></tr> <tr><td>1984</td><td>70%</td></tr> <tr><td>1985</td><td>60%</td></tr> <tr><td>1986</td><td>50%</td></tr> <tr><td>1987</td><td>40%</td></tr> <tr><td>1988</td><td>30%</td></tr> <tr><td>1989</td><td>20%</td></tr> <tr><td>1990</td><td>10%</td></tr> </tbody> </table>	Año	Porcentaje de liberación	1979	100%	1980	100%	1981	100%	1982	90%	1983	80%	1984	70%	1985	60%	1986	50%	1987	40%	1988	30%	1989	20%	1990	10%		<p>relación laboral; 4) VEINTICINCO POR CIENTO (25%) de la colaboración económica, durante los cuartos SEIS (6) meses de la relación laboral.-</p>
Año	Porcentaje de liberación																												
1979	100%																												
1980	100%																												
1981	100%																												
1982	90%																												
1983	80%																												
1984	70%																												
1985	60%																												
1986	50%																												
1987	40%																												
1988	30%																												
1989	20%																												
1990	10%																												
ALCANCE DE LOS BENEFICIOS	Aquellas plantas industriales adquiridas y que se incorporen a la producción en la provincia estarán alcanzadas por estas exenciones.	Toda la provincia de San Luis	Toda la provincia de San Luis																										

SAN LUIS	Ley 5.473-2004 “Programa de Incentivo Fiscal”	Ley 5.473-2004 “Programa “Tejido Empresarial y Desarrollo de Proveedores”	Ley 5.743-2004 “Plan Competitividad PyMES”
DESCRIPCIÓN	Por medio de esta ley se crea el “Programa de Incentivo Fiscal”	Por medio de esta ley se crea el “Programa Tejido Empresarial y Desarrollo de Proveedores”	Por medio de esta ley se crea el “Plan de Competitividad PyMES”
VIGENCIA	Continua Vigente al año 2013	Continua Vigente al año 2013	Continua Vigente al año 2013
CARACTERIZACIÓN	El objetivo de este programa dentro del contexto del Plan San Luis Industrial y Competitivo busca otorgar una fuente de incentivos a las actividades industriales radicadas en la provincia de San Luis.	Este programa se realiza sobre los ejes de una relación comercial directa entre empresas y la transferencia de conocimientos y capacitación directa entre empresas. Los beneficiarios del mismo son aquellas personas que manifiesten la decisión de compra de insumos o servicios, Micro, Pequeñas y Medianas Empresas radicadas en la provincia de San Luis y aquellos que presenten programas de capacitación y transferencia de conocimientos para la mejora del producto y/o servicios. Se crea para la implementación de este programa el Registro de Empresas de Proveedores PyMES por rama de actividad que permita el diseño de políticas e instrumentos para el apoyo de estas empresas.	El objetivo particular del plan consiste en fomentar la inversión genuina en el sector de la Pequeña y Mediana Empresa Aclaración: la promoción de este instrumento consiste en la división de la asistencia en tres grupos: Asistencia Técnica: comprende la ayuda en relación al diagnóstico de situación y presentación del proyecto, el apoyo a la cooperación comercial entre las empresas acogidas en el plan y la asistencia de ferias. Asistencia Financiera: esta busca impulsar la utilización de las líneas de créditos existentes y aquellas que se creen con el Consejo Federal de Inversiones suma a la bonificación de tasas de interés.
BENEFICIOS	Exención de los Impuestos Provinciales – Sobre los Ingresos Brutos, Inmobiliario, de Sellos, a los Automotores, Acoplados y Motocicletas - por un lapso de QUINCE (15) años con la siguiente escala: ○ el CIEN POR CIENTO (100%) durante los CINCO (5) años iniciales a partir de la	Entre los incentivos de aquellas empresas adheridas se encuentran: ○ La exención del 100% del pago del Impuesto Inmobiliario ○ El ingreso gratuito al Hipermercado Electrónico ○ La exención del Impuesto a los Sellos	Entre los beneficios específicos del plan se encuentran: ○ La bonificación del 2% de la tasa de interés y la subvención de hasta el 50% de los costos de garantía en la utilización de las líneas de créditos disponibles en el mercado financiero nacional, regional

	<p>certificación de puesta en marcha;</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ el CINCUENTA POR CIENTO (50%) durante los siguientes CINCO (5) años y ○ el VEINTICINCO POR CIENTO (25%) los últimos CINCO (5) años, a cuyo término se dará por concluido el beneficio fiscal del presente Programa.- <p>Crédito Fiscal: por un importe de hasta un CINCUENTA POR CIENTO (50 %) del monto de impuestos provinciales a devengar. El crédito fiscal a otorgar será nominativo e intransferible y podrá ser utilizado para cancelar cualquier impuesto provincial del contribuyente</p>	<p>en el Contrato de Empresa y Proveedores.</p>	<p>y provincial.</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ Ingreso Gratuito al Hipermercado Electrónico ○ Exención del canon de riego para uso agropecuario.
ALCANCE DE LOS BENEFICIOS	Toda la provincia de San Luis	Toda la provincia de San Luis	Toda la provincia de San Luis

SAN LUIS	Ley 5.734-2004 “Programa Management y Negocio para un San Luis Joven bajo el Plan San Luis Joven y Empresario”	Ley 5.743-2004 “Programa Incubadoras de empresas de tecnología y producción”
DESCRIPCIÓN	Por medio de esta ley se crea el “Programa Management y Negocios para un San Luis Joven”	Por medio de esta ley se crea el “Programa Incubadoras de empresas de tecnología y producción”
VIGENCIA	Continua vigente para el año 2013	Continua vigente para el año 2013
CARACTERIZACIÓN	En el marco del Plan San Luis Joven Empresario se crea el Programa Management y Negocio para un San Luis Joven con el objeto de formar una fuerza de trabajo empresario-gerencial con jóvenes que aspiren a ser líderes en el ámbito empresarial de la provincia de San Luis.	El objetivo de este programa es el apoyo a la creación de nuevos negocios y actuar como puente entre la universidad y el sector productivo estimulando la capacitación emprendedora.
BENEFICIOS	Se crea para tal fin la Escuela Superior de Negocios para la implementación de la capacitación de jóvenes, para adecuar la capacitación se estimulará la participación de empresarios locales. Este programa es la primera etapa para acceder al financiamiento de proyectos a través del programa “Competitividad PyMES”	
ALCANCE DE LOS BENEFICIOS	Toda la provincia de San Luis	Toda la provincia de San Luis

SAN LUIS	Ley VIII-0722-2010 “Ley General de Turismo-Plan Maestro de Turismo 2010-2020”	Ley VIII-0514-2006 “Programa San Luis Turismo”	Ley I-0658-2008 Generación de Nuevos Empleos, “Plan de Inclusión Social”
DESCRIPCIÓN	Por medio de este instrumento legal se establece como Política de Estado prioritaria y estratégica el turismo.	Por medio de esta ley se establece el “Programa San Luis Turismo” para el fomento y generación de las actividades de la Provincia.	Por medio de esta ley de generación de Empleos se establece el Plan de Inclusión Social “Trabajo por San Luis”.
VIGENCIA	Continua vigente en el año 2013	Continua vigente en el año 2013	Continua vigente en el año 2013
CARACTERIZACIÓN	<p>El objetivo de esta ley es contribuir a la sustentabilidad económica ambiental y social de la provincia de San Luis a través del fomento del turismo receptivo.</p> <p>Se aprueban en el Marco del Plan Maestro 2010-2020 los siguientes Programas:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Programa de Fortalecimiento Institucional • Programa de Valorización Patrimonial • Programa de Desarrollo del Espacio y la Oferta Turística • Programa de gestión de la información y el conocimiento • Programa participación y capacitación • Programa estímulo a las inversiones turísticas • Programa de protección al turista • Programa de calidad de servicios • Programa de agenta marketing y comunicación 	El objetivo del Programa es la optimización de la oferta turística provincial en relación a la construcción, ampliación, puesta en valor y modernización de establecimiento hoteleros y demás complejos turísticos.	<p>En este instrumento legal no sólo se especifica el beneficio de un subsidio para todos aquellos que contraten trabajadores en el marco del Plan de Inclusión social, sino también se menciona la posibilidad de formar “mini-emprendimientos” propios por parte de los trabajadores con el objetivo de lograr la independencia económica a través de su explotación. Para formalizar este objetivo previsto los beneficiarios deberán suscribir con la Autoridad de Aplicación un convenio por un plazo de</p> <p>SEIS (6) meses.-</p> <p>Pudiendo prorrogarse por TRES (3) meses más únicamente los emprendimientos referidos a huertas y a crianza de animales.</p>
BENEFICIOS	<p>Los beneficios que se presentan en este plan maestro están en relación a los provenientes de la ley VIII-0514-2006, los cuales son:</p> <p>a) Impositivos: Adherirse al Programa de Incentivos Fiscales para Nuevas Inversiones</p>	<p>Los beneficios que se presentan en este plan maestro están en relación a los provenientes de la ley VIII-0514-2006, los cuales son:</p> <p>a) Impositivos: Adherirse al Programa de Incentivos Fiscales para</p>	<p>Los empleadores que contraten trabajadores beneficiarios del Plan de Inclusión Social Trabajo por San Luis podrán acceder a un subsidio equivalente al:</p> <p>a) CIEN POR CIENTO (100%) de la</p>

	<p>Productivas (Ley VIII-0454-2004) y a los beneficios establecidos en la Ley de Fomento a las Inversiones (Ley VIII-0239-2004 (5473* R)) de exención sobre el Impuesto a los Ingresos Brutos, Sellos, Automotores, Acoplados y Motocicletas, el otorgamiento del crédito fiscal, la adquisición de terrenos.</p> <p>b) Financieros: Subsidio de la tasa de interés</p> <p>c) Adhesión a la Ley N° I-0005-2004 (5393* R) - Plan generación de nuevos empleos.</p>	<p>Nuevas Inversiones</p> <p>Productivas (Ley VIII-0454-2004) y a los beneficios establecidos en la Ley de Fomento a las Inversiones (Ley VIII-0239-2004 (5473* R)) de exención sobre el Impuesto a los Ingresos Brutos, Sellos, Automotores, Acoplados y Motocicletas, el otorgamiento del crédito fiscal, la adquisición de terrenos.</p> <p>b) Financieros: Subsidio de la tasa de interés</p> <p>c) Adhesión a la Ley N° I-0005-2004 (5393* R) - Plan generación de nuevos empleos.</p>	<p>colaboración económica de carácter no remunerativo estipulada por Ley N° I-0001-2004 (5411 *R) Plan de Inclusión Social Trabajo por San Luis y sus modificatorias, durante los primeros TRES (3) meses de la relación laboral;</p> <p>b) SETENTA Y CINCO POR CIENTO (75%) de dicha colaboración económica, durante los segundos TRES (3) meses de la relación laboral;</p> <p>c) CINCUENTA POR CIENTO (50%) de la colaboración económica, durante los terceros TRES (3) meses de la relación laboral;</p> <p>d) VEINTICINCO POR CIENTO (25%) de la colaboración económica, durante los cuartos TRES (3) meses de la relación laboral</p>
ALCANCE DE LOS BENEFICIOS	<p>Se definen nuevos espacios turísticos :</p> <p>Zona de los Inicios de la Tierra (Norte de Este a Oeste), incluyendo el Parque Nacional Sierra de Las Quijadas, Parque Provincial Bajo de Véliz / Zona de Serranías, Historia y Minerales (Centro de Este a Oeste) incluye los Sistemas Montañosos, cursos de agua, lagos, conos volcánicos, aguas termales, sitios históricos, yacimiento mineros metalífero y no junto con rocas de aplicación. / Zona de Originarios, Venados y Lagunas (Sur de Este a Oeste), incluye los pueblos originarios, las explotaciones agrícolas-ganaderas, lagunas, pastizales y venados.</p>	Toda la Provincia de San Luis	Toda la Provincia de San Luis

	Ley VII-0180-2004 Zona Franca y Ley 637-2008 Industria de Call Center
DESCRIPCIÓN	<p>La ley VII-0180-2004 fija la adhesión a la ley Nacional 24.331 (1994) del establecimiento de una Zona Franca en la localidad de Justo Daract.</p> <p>La ley 637-2008 establece los beneficios de exenciones impositivas sobre la Industria de Call Center.</p>
VIGENCIA	Ambos instrumentos continúan vigente en la actualidad.
CARACTERIZACIÓN	Las empresas de Call Center que se ubiquen en la Zona Franca de la localidad de Justo Daract se encuentran no sólo acogidas por el régimen de beneficios impuestos por la ley 637-2008 sino también por todas las facilidad por encontrarse en la Zona Franca de la Provincia de San Luis
BENEFICIOS	<p>Los beneficios que reciben estas empresas son:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Transporte como parte de un servicio de la Zona Franca para todos los trabajadores ubicados en la zona de Villa Mercedes de la Provincia y que trabajen en las empresas de Call Center. • Infraestructura Técnica apta para el funcionamiento • Alquiler de espacios sin cargo durante los dos (2) primeros años de establecimiento de la empresa, luego se abonará el 25% del canon en el tercer (3) año, el 50% en cuarto (4) año y el 75% el quinto (5) año, pasado este tiempo el abono será del 100%. • Exención arancelaria e impositiva a la importación • Exención Impositiva en relación al pago del IVA sobre los servicios utilizados dentro de la Zona Franca • Subsidio laboral: <ul style="list-style-type: none"> Al personal ocupado: 10% del sueldo total durante los 2 primeros años, el 5% del sueldo total desde el tercer (3) año al quinto (5) año. Personal del Plan de Inclusión Social: 100% del monto total que el estado paga durante el primero año ,75% durante los siguientes 6 meses y 50% durante los siguientes 6 meses. Personal desocupado: 80% de los beneficios del Plan de Inclusión del punto anterior. • Capacitación: si el personal está en Plan de Inclusión, el pago será del 100% del beneficio durante 6 meses.
ALCANCE DE LOS BENEFICIOS	Zona Franca, localidad de Justo Daract

Por último, en el caso de la **Provincia de Santa Fe**, se identifican elementos de promoción similares a los de los otros casos analizados. Se tiene un régimen de promoción industrial incluyendo beneficios en forma de exenciones y diferimientos en los impuestos provinciales y en el costo de la energía eléctrica. Se destaca el caso de la legislación para la promoción del turismo, que establece dos zonas: de Promoción Turística y de Necesidad Hotelera. En el primer caso se establecen, entre otros, exenciones y desgravaciones de impuestos, apoyo en proyectos regionales, créditos de fomento y venta de inmuebles a precios de fomento. Mientras que en las zonas de Necesidad Hotelera se accede a los dos últimos.

SANTA FE	Promoción Industrial Ley 8.478 y modificaciones	Parques Industriales Ley 11.525	Promoción Industrial Ley 12.692
DESCRIPCIÓN	Este conjunto de leyes y decretos buscan promover la actividad industrial en la provincia de Santa Fe.	Esta ley busca reglamentar la radicación de Parques Industriales en la provincia de Santa Fe	Esta ley busca reglamentar un Régimen de Promoción Provincial.
VIGENCIA	La ley 8.478 fue promulgada en el año 1979 y la última modificación se realizó en el año 2006. Continúa vigente en la actualidad.	La ley fue promulgada en el año 1997 y su última modificatoria es del año 2010.	La ley fue dictada en el año 2006 y sigue vigente en la actualidad.
CARACTERIZACIÓN	<p>El objetivo del conjunto de estos instrumentos legales es propender al desarrollo económico y social de la Provincia, mediante el apoyo a una inversión industrial orgánica, racional y regionalmente equilibrada.</p> <p>Actividades promovidas: Industria alimenticia; Maquinarias agropecuarias; Industria para el agro; Fabricación de maquinarias y equipos; Industria siderúrgica; Fabricación de unidades de transporte; Industria automotriz y auto componentes; Industria de motos, bicicletas, moto partes y bici partes; Petroquímica.; Industria química básica; Elaboración y destilación de alcohol etílico; Fabricación de abonos y plaguicidas; Construcción integral de viviendas; Fabricación de drogas y especialidades medicinales; Industria de alta tecnología.</p>	<p>El objetivo de estos instrumentos es delimitar la implementación de Parques Industriales en la Provincia de Santa Fe junto con sus alcances y beneficios específicos.</p> <p>Los parques industriales deben estar planificados para uso industrial exclusivo, para comercio, servicios y otras actividades económicas en la medida que tenga por objetivo satisfacer las necesidades funcionales del Parque Industrial.</p>	<p>El objetivo de esta ley es establecer un Régimen Promocional Provincial para la investigación, desarrollo, generación, producción y uso de productos relacionados con las energías renovables no convencionales.</p>
BENEFICIOS	<ul style="list-style-type: none"> • Exención, reducción y/o diferimiento de tributos por períodos determinados hasta un plazo máximo de 10 años. Los impuestos comprendidos son Ingreso Brutos (IIBB), Impuesto Inmobiliario, Impuesto de Sellos, Tasas Retributivas de Servicios, Impuesto a la Energía, Impuesto al consumo de gas natural por redes y los consumos originados para la generación de energía utilizada en la actividad industrial. También dentro de esta promoción se incorporan el Aporte Patronal establecido por la ley 5.110 y la patente sobre vehículos en concepto de patente única anual. En el impuesto a IIBB se requiere un aporte forzoso del 3%. Venta, locación o donación, a precio de fomento o sin cargo de bienes del dominio público o privado del Estado Provincial. • Expropiación de inmuebles para facilitar la radicación de 	<p>Las industrias que se radiquen en los Parques Industriales tendrán la categoría de Industrias Nuevas para el Régimen de Promoción Industrial.</p> <p>Los beneficios pueden ser diferenciales en materia impositiva y la fijación de tarifas preferencial para los servicios brindado por organismos o empresas de su dependencia.</p> <p>En el caso de radicación en Parques Industriales Oficiales los beneficios impositivos se extenderán por un mínimo de 7 años pudiendo ser ampliado hasta 10 años “Son parques o áreas industriales aquellos que propongan ejecutar Sociedad Comerciales Cooperativas, Fideicomisos o</p>	<p>Beneficios promocionales de exención y/o reducción y/o diferimiento de tributos provinciales, por el término de 15 años. Los impuestos alcanzados son IIBB, Impuesto Inmobiliario y el Impuesto a la Patente Única sobre Vehículos.</p>

	<p>Parques Industriales.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Infraestructuras básicas para los Parques Industriales. • Créditos a mediano y largo plazo, con tasas de interés en condiciones diferenciales. 	<p>personas físicas con responsabilidad exclusiva en la promoción y ejecución del mismo.</p>	
ALCANCE DE LOS BENEFICIOS	<p>Las empresas que se radiquen o las ya instaladas en el territorio provincial. Entiéndese por industrias las empresas que desarrollen una actividad consistente en : transformación física, química o físicoquímica, en su forma o esencia, de materia prima en un nuevo producto; generación de energía eléctrica, mediante el consumo de combustibles sólidos, líquidos o gaseosos; el ensamble y/o montaje de diversas piezas como partes integrantes de la obtención de productos acabados o semi acabados; transformaciones biológicas para la obtención de bienes finales, exceptuando la producción primaria; el diseño, desarrollo y elaboración de software; todo lo anteriormente citado debe ser ejecutado a través de un proceso inducido mediante la aplicación de técnicas de producción uniformes, la utilización de maquinarias y/o equipos y la repetición de operaciones o procesos unitarios, llevadas a cabo en instalaciones fijas. También la ley se aplica para todos los mataderos/frigoríficos o establecimientos con actividades conexas a estas.</p> <p>Por el decreto 3461 se distingue el alcance de la ley a dos zonas de promoción: Zona de mayor promoción: todos los departamentos de la provincia con exclusión de los ejidos urbanos de las municipalidades de la provincia. Se incluyen aquí las empresas en Parques o Áreas industriales. / Zona de menor promoción: ejidos urbanos de las municipalidades.</p>	<p>Las empresas que se radiquen o las ya instaladas en el territorio provincial. Queda prohibida la instalación de parques industriales que produzcan o utilicen materiales explosivos.</p>	<p>Se invitan a las municipalidades y Comunas de la Provincia a adherirse a esta ley.</p>

	Ley 11.731	Ley 12.375	Ley 6.838
DESCRIPCIÓN	Esta ley establece el Ente Zona Franca Santafecina.	Esta ley busca promocionar los emprendimientos productivos sociales.	Esta ley establece la promoción del turismo.
VIGENCIA	Esta ley fue dictada en el año 2000, se encuentra vigente.	Esta ley fue dictada en el año 2004.	Esta ley fue dictada en el año 1972.
CARACTERIZACIÓN	El objetivo del Ente Zona Franca Santafecina es en otros; promover actividades de investigación e innovación tecnológica que conduzcan a un mayor afianzamiento de los mercados externos, vigilancia y control necesarios de accesos límites de la Zona Franca, sancionar, percibir un derecho del concesionario, etc.	Esta ley tiene como objetivo crear el “Programa de Promoción y Asistencia a Emprendimientos Productivos Sociales”.	El objetivo de esta ley es promover la actividad hotelera y gastronómica en el territorio de la Provincia.
BENEFICIOS	<p>Ventajas para concesionarios</p> <ul style="list-style-type: none"> • Localización en el epicentro de los complejos industriales más dinámicos de la economía nacional, modelos de cadena de valor integradas a través de un denso tejido pyme. / Presencia de una variedad de pymes insertas en las diversas tramas del tejido industrial que constituyen una estimable demanda como posibles usuarios. / Frente fluvial potencialmente aprovechable para la instalación de un puerto. / Contrato de concesión para la explotación del emprendimiento por un plazo de 30 años con opción a una prórroga por un plazo adicional de 10 años. / Cronograma de realización de las obras de infraestructura propuesto para cumplir en un plazo de diez años, en tres fases que permiten un racional desembolso de fondos en la planificación financiera de la inversión. / Adecuada infraestructura de almacenaje, transporte, vial, logística y de comunicaciones en la Región con fluido acceso a puertos en actividad. <p>Otras ventajas</p>	<p>Los beneficios se comprenden en:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Programas nacionales, provinciales o internacionales que busquen fomentar la creación de empleos, la inclusión social, procesos comunitarios, el aprovechamiento de recursos y el fomento de estrategias de desarrollo local en los municipios y comunas. • Créditos del Presupuesto Provincial para el Ministerio de Producción • Créditos subsidiados 	<p>A los fines de aplicación de esta ley se distingue entre Zonas de Promoción Turística / Zonas de Necesidad Hotelera.</p> <p>Los incentivos a todas las empresas hoteleras o gastronómicas son:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Venta a precios de fomento de inmuebles de propiedad fiscal con destino a la instalación de establecimientos beneficiados por esta ley. • Créditos de fomento a otorgarse por los bancos oficiales • Exenciones y desgravaciones impositivas: para los impuestos Inmobiliario y Actividades Lucrativas y Sellos por el término de 5 años hasta 10 años, con diferencias en las proporción de exención entre cada año y entre empresas ya existentes, nuevas, con ampliación. • Expropiación de inmuebles para facilitar el desarrollo de zonas turísticas • Apoyo y coordinación de proyectos en sentido regional e integral. <p>La Zona de Promoción Turística es alcanzada por</p>

	<ul style="list-style-type: none"> • Disponibilidad de una oferta laboral calificada. / Eximición del pago de los impuestos nacionales sobre los servicios básicos de telecomunicaciones, gas, electricidad, agua corriente, cloacales y de desagüe. / Exención de tributos provinciales y municipales. / Adecuados servicios de transporte de cargas con servicios regulares a todo el país. 		<p>todos los anteriores beneficios mientras que la Zona de Necesidad Hotelera está beneficiada con la venta de precios y con los créditos de fomento.</p>
ALCANCE DE LOS BENEFICIOS	Villa Constitución.	<p>Las personas físicas que se encuentran en situación de vulnerabilidad social, o personas asociadas de igual condición que tengan como objeto una sola actividad económica. / Las cooperativas de trabajo cuyos integrantes se encuentren en igual condición. / Los nuevos emprendedores o emprendedores que no superen los 2 (dos) años de actividad y carezcan de acceso a otros programas de asistencia. / Los emprendedores que están realizando o comienzan una actividad económica pero se les dificulta su inserción en la economía formal.</p>	<p>Invitar a las Municipalidades y Comunas de la Provincia a adherir al sistema de desgravaciones y exenciones impositivas previsto por la presente ley o adoptar disposiciones de fomento similares en su esfera de competencia</p>

III.3. Síntesis de recomendaciones sobre el marco legal para la promoción

Teniendo en cuenta el marco legal de promoción de actividades económicas en la Provincia de Córdoba y los que fueron relevados en otras jurisdicciones, surgen algunas conclusiones. En algunos casos, se trata de elementos que no se encuentran establecidos en la normativa actual, mientras que en otros se trata de aspectos particulares que están considerados actualmente en la normativa cuya implementación podría modificarse en alguna medida. El análisis llevado a cabo alcanza a ser un disparador de futuras evaluaciones que profundicen estos aspectos, en función del marco institucional y la estrategia global de la política pública en la que puedan considerarse eventualmente.

- El desarrollo de incentivos a la producción industrial en Córdoba guarda relación de proximidad con los regímenes aplicados en otras provincias, tanto en lo que se refiere a actividades promovidas, beneficios aplicables y duración.

- También en materia de promoción a actividades específicas como software, turismo o acceso al sistema de compras gubernamentales, el marco legal local es similar al aplicado en otras provincias.

- De los marcos legales de promoción industrial de otras provincias se destacan algunos aspectos de interés como los siguientes: la preferencia en compras gubernamentales para empresas promovidas por el régimen de promoción industrial; la aplicación de mayores beneficios a empresas con certificación internacional de calidad; el acceso a un fondo de garantía provincial para empresas promovidas; el requisito de un mínimo de nuevos empleados para cierto tipo de beneficios; la exigencia de mantener acciones de responsabilidad social empresaria y promover el desarrollo sustentable; la consideración de beneficios a plazos entre 15 y 20 años; la inclusión de beneficios impositivos en materia de tasas municipales cuando institucionalmente se pueda comprometer a los municipios; la concesión de beneficios en forma de crédito fiscal calculado como proporción de la inversión.

- De los marcos legales de promoción de otros regímenes en las provincias analizadas, surgen los siguientes elementos de interés para ponerlos en consideración en el caso de Córdoba: la exención impositiva en los primeros años de vida de las firmas, la

financiación de innovaciones a través de ANR provinciales (similar a lo que ya se ha desarrollado en la Provincia de Córdoba); promoción del empleo a través de crédito fiscal equivalente a lo erogado en contribuciones, obras sociales y ART de nuevos empleos (especialmente en momentos de crisis); venta de inmuebles a precios de promoción para favorecer en el marco del desarrollo turístico.

Desde el punto de vista fiscal, el desarrollo de esquemas con beneficios tributarios tiene como implicancia la resignación de ingresos tributarios en relación con las actividades promovidas para las cuales se establecen exenciones. Sin embargo, en la medida que estos beneficios tributarios logren estimular inversiones nuevas que no hubieran prosperado en ausencia de las ventajas, es posible que se genere un retorno fiscal que compense, al menos parcialmente, la resignación en el corto plazo. Esto es así porque tanto las inversiones como el desarrollo de la actividad en cuestión generarán ‘efectos derrame’ en otros sectores de actividad que sí están gravados (estos efectos pueden impactar total o parcialmente en la provincia, ya que parte de las inversiones podría incidir en la producción de otras jurisdicciones, en virtud de encadenamientos productivos pre-existentes). A mediano y largo plazo, en la medida que se vayan extinguiendo los beneficios tributarios, el resultado para el fisco probablemente se vuelva positivo en la mayor parte de los casos. Por último, debe tenerse presente que en la medida que los beneficios concedidos no consiguieran generar nuevo valor agregado sin afectar la producción pre-existente (por la competencia por los recursos necesarios para llevar adelante la inversión y la producción), los efectos netos finales serían menores.

IV. Propuesta de reforma de tributación para micro y pequeñas empresas

IV. Propuesta de reforma de tributación para micro y pequeñas empresas

Uno de los principales problemas que señalan las pequeñas firmas al ser consultadas acerca de sus obstáculos para crecer es el elevado nivel de presión impositiva, el cual puede provocar problemas de competitividad, y también puede alentar la informalidad de los pequeños negocios. Es por ello que en el presente apartado se presentan algunas alternativas de reforma en la tributación para micro y pequeñas empresas, incluyendo tanto las obligaciones en materia de impuestos como las obligaciones previsionales asociadas a la contratación de mano de obra.

Debe tenerse presente que en el ámbito de las pequeñas empresas los principales objetivos deberían ser la reducción de carga impositiva y previsional, y la simplificación. A partir de estudios previos y del desarrollo de entrevistas, se identifican las siguientes propuestas principalmente relacionadas con los impuestos de jurisdicción nacional, que por su importancia relativa son los que más inciden sobre la realidad de las MiPyMEs.

IV.1. Reformulación del Monotributo como herramienta de simplificación para el cumplimiento de las obligaciones fiscales

Se entiende que las micro y pequeñas empresas no deberían requerir de un asesor contable para poder cumplir con el pago de impuestos, lo cual se asienta en el sentido común, en la consulta a especialistas en temas tributarios y en experiencias internacionales destacadas, por lo tanto en la medida que el régimen general no alcance un adecuado nivel de simplificación, una alternativa sería reformular el Monotributo para darle mayor alcance.

En la medida que ampliar los alcances del régimen simplificado conocido como Monotributo sea la alternativa más viable, se debería promover un nivel de control razonable para evitar el ‘enanismo fiscal’ a través de la mejora en los sistemas de información y la adecuada actualización de escalas. La experiencia de Brasil puede servir de parámetro: el régimen simplificado (SIMPLES) es aplicable a empresas con facturación hasta de US\$ 1,84 millón, mientras que en Argentina sólo aplica a empresas que facturan menos de US\$ 72 mil (\$300.000). Aquí conviene destacar que la Secretaría

PyME y Desarrollo Nacional (SEPYME) de la Nación, definía hasta Abril que una Micro empresa industrial era aquella que factura menos de US\$ 394 mil (\$1.800.000), Pequeña a la que factura hasta US\$ 2,25 millones (\$10.300.000) y Mediana hasta US\$ 18 millones (\$82.200.000). A partir de Abril de 2013 la escala oficial para definir qué empresas industriales son PyMEs estableció que serán aquellas cuya facturación no supere US\$ 40 millones (\$183.000.000). Por lo cual, queda en evidencia que el Monotributo no representa una alternativa ni siquiera para microempresas manufactureras.

Asimismo, el sistema simplificado de Brasil ha dado un paso importante al pasar de ser Federal a Nacional, de modo que incluye en el mismo régimen el pago de obligaciones tributarias Federales, Estaduales y Municipales³. Esta iniciativa vigente desde 2006 no ha sido totalmente exitosa, porque existen problemas de coordinación que hacen que las pequeñas empresas deban pagar dos veces algunos tributos. En el caso de Argentina, una posible reforma que implique también la simplificación de los impuestos Provinciales y Municipales también sería un gran avance.

Si se comparan las cargas impositivas implicadas en el Monotributo y el SIMPLES, es posible apreciar cierta similitud en la estrategia fiscal de gravar proporcionalmente más a las empresas cuya facturación es más elevada, brindando un criterio de progresividad y desalentando la permanencia en el régimen simplificado a las empresas que alcanzan cierta magnitud, a pesar de las notorias diferencias de escala ya mencionadas.

Como puede apreciarse en los gráficos a continuación, en Argentina la alícuota efectiva sobre ventas va desde 0,16% en la escala inicial (considerando el pago fijo como porcentaje del tope de facturación del tramo) hasta 0,90% en la escala 11°, lo cual surge de considerar solamente el componente impositivo del Monotributo y no el componente previsional que también se cobra, ya que este último corresponde a la obligación previsional del titular del Monotributo y no de sus empleados.

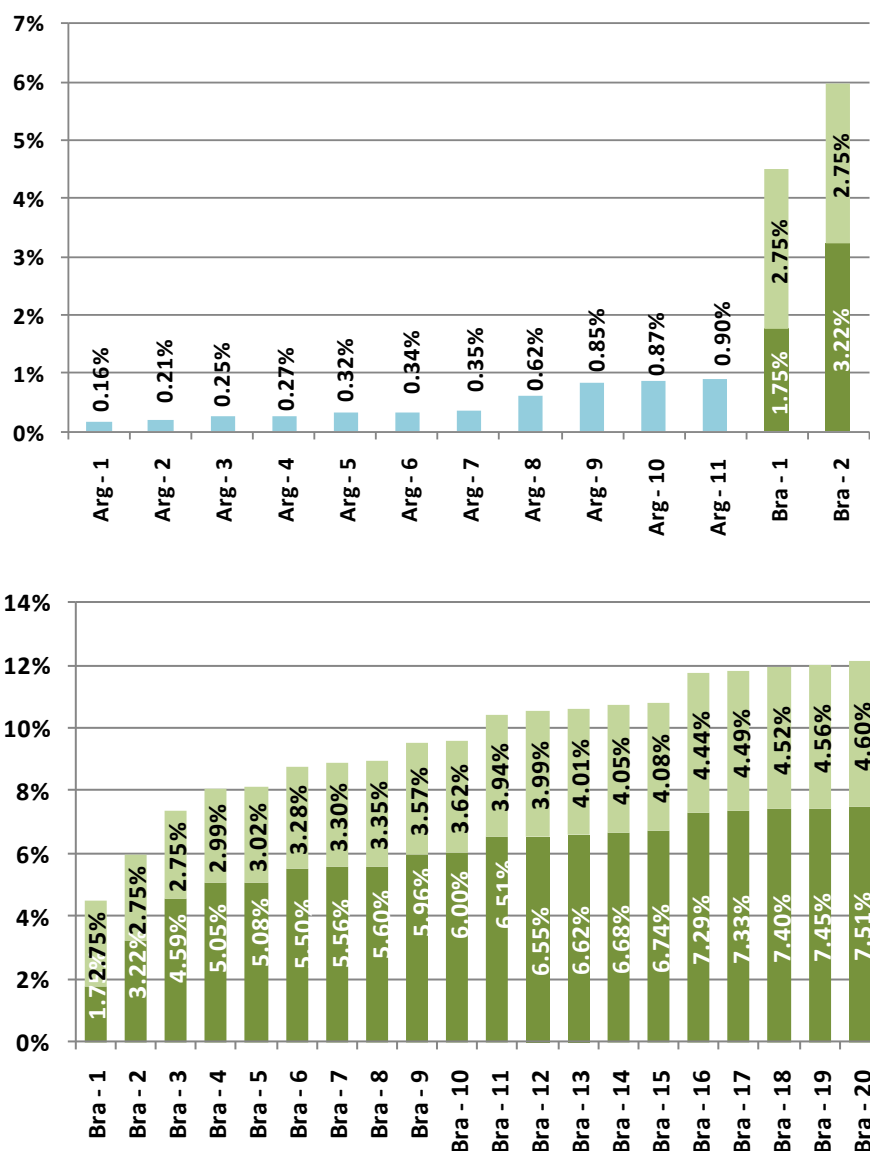
Por su parte, en el caso de Brasil la alícuota del sistema simplificado está desdoblada en dos componentes, una correspondiente al pago de impuestos y otra correspondiente al

³ Debe tenerse presente que el equivalente del IVA en Argentina es un impuesto de nivel de los Estados, cuya sigla es ICMS.

pago de contribuciones patronales por la contratación de mano de obra. En el gráfico correspondiente, la parte inferior de las columnas corresponde al componente impositivo y la superior al componente previsional que cubre al empresario las obligaciones que surgen por la contratación de mano de obra. Así, puede verse que la escala puramente impositiva del sistema brasileiro arranca en 1,75% (aunque corresponde a un nivel de ventas superior al máximo de Argentina) y va creciendo gradualmente hasta alcanzar el 7,51% de las ventas de las empresas del tramo más alto de facturación aceptado. La contribución patronal también tiene un criterio de progresividad, de forma que las empresas ubicadas en las tres escalas más bajas pagan 2,75% de su facturación por este concepto, mientras que las empresas ubicadas en las tres más altas pagan más de 4,5% por el mismo concepto.

Gráfico N° 29: Comparación alícuotas del SIMPLES de Brasil y el Monotributo de Argentina

Medidas en % de facturación de acuerdo al límite superior de cada escala



Fuente: IERAL sobre la base de legislación aplicable

Nota: en las columnas que representan las alícuotas vigentes en Brasil la parte inferior representa el componente impositivo, mientras que la parte superior refleja las contribuciones patronales.

Las ventajas de ampliar el sistema del Monotributo se manifiestan tanto en la simplificación general implicada, como en la reducción de carga previsional previsible para empresas con alto peso relativo del gasto en personal como porcentaje de sus ventas, que es una situación frecuente en micro y pequeñas empresas de sectores mano de obra intensivos.

Examinando esta cuestión con mayor detalle a partir de la experiencia de Brasil, se tiene en dicho país el programa SIMPLES (similar al Monotributo) incorpora en un solo y simplificado pago el cumplimiento de obligaciones previsionales por empleados contratados, y se calcula como porcentaje de las ventas. Por lo tanto, al disociar el pago de obligaciones de la cantidad de empleados que tenga el emprendimiento, se ha verificado que tendió a alentar la formalización, pues el registro de trabajadores no implicaba mayores costos impositivos para la empresa. Además, las escalas progresivas implican una aproximación gradual hacia el costo del régimen general a medida que se incrementa el nivel de ventas.

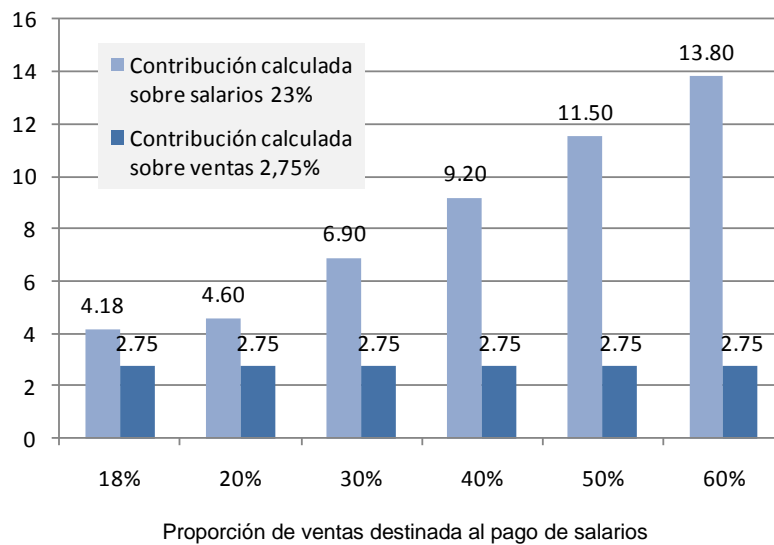
Viendo cómo funcionaría este mecanismo en un ejemplo, tomando como referencia un sector mano de obra intensivo genérico con un peso relativo de salarios a ventas de 18% (como es el caso del rubro de confección de indumentaria) puede verse que con una tasa de 2,75% sobre ventas (que es la que se cobra en Brasil a industrias bajo el programa SIMPLES), se tendría una obligación tributaria 34% menor que la que surge de considerar las contribuciones patronales generales de Argentina sobre los salarios. Dada la estructura de costos reflejada en la Matriz Insumo Producto, en el caso de la contribución calculada sobre salarios, el impacto es equivalente a 4,18% de las ventas totales del sector.

Asimismo, a partir de la información relevada en entrevistas realizadas ocurre que el peso relativo de los salarios en el valor de ventas puede ser bastante más elevado en microempresas mano de obra intensivas, especialmente cuando no utilizan muchos insumos. Por ello, se ensayan cómputos para diferentes niveles de proporción de gasto en personal sobre ventas.

Como resultado de este análisis, se tiene que el ahorro impositivo para la microempresa implicada es creciente en función de la proporción de ventas que destine al pago de servicios de la mano de obra (contando solo la parte que corresponde a sueldos), al punto tal que con una participación de gastos de personal a ventas del 30%, un sistema afín al relevado en Brasil permitiría una reducción de 60% en el costo de las contribuciones patronales pagadas.

Gráfico N° 30: Comparación de esquemas de cobro de contribuciones sobre diferentes hipótesis de gasto en personal

Se define en unidades monetarias genéricas

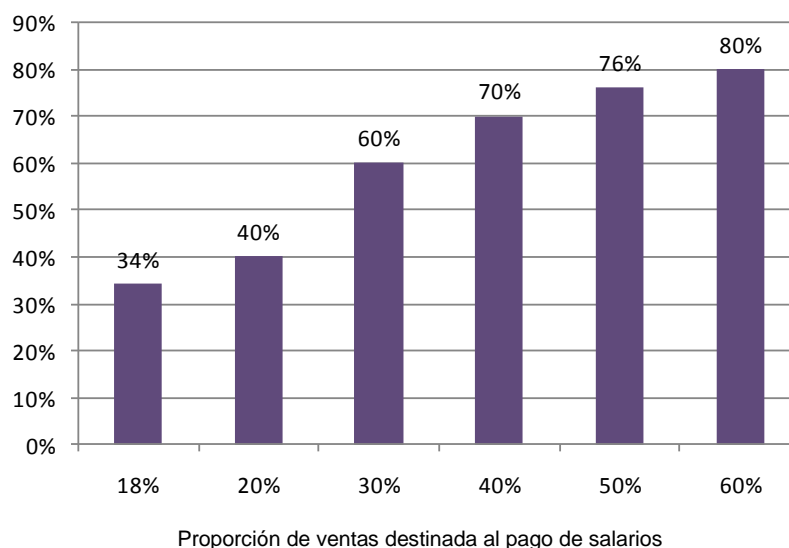


Fuente: IERAL sobre la base de legislación aplicable.

Nota: se calcula sobre la base de ventas iguales a 100 unidades monetarias genéricas.

Gráfico N° 31: Comparación ahorro impositivo de esquemas de cobro de contribuciones sobre diferentes hipótesis de gasto en personal

Porcentaje



Fuente: IERAL sobre la base de legislación aplicable.

Un posible foco de discusión sería aquel relacionado con la evaluación de si los fondos pagados son suficientes para garantizar una jubilación a largo plazo, para lo cual sería

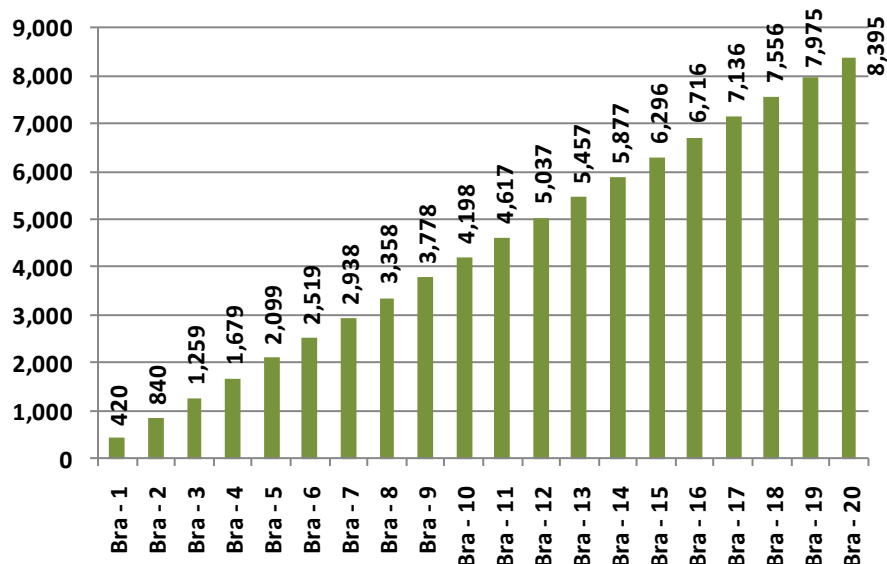
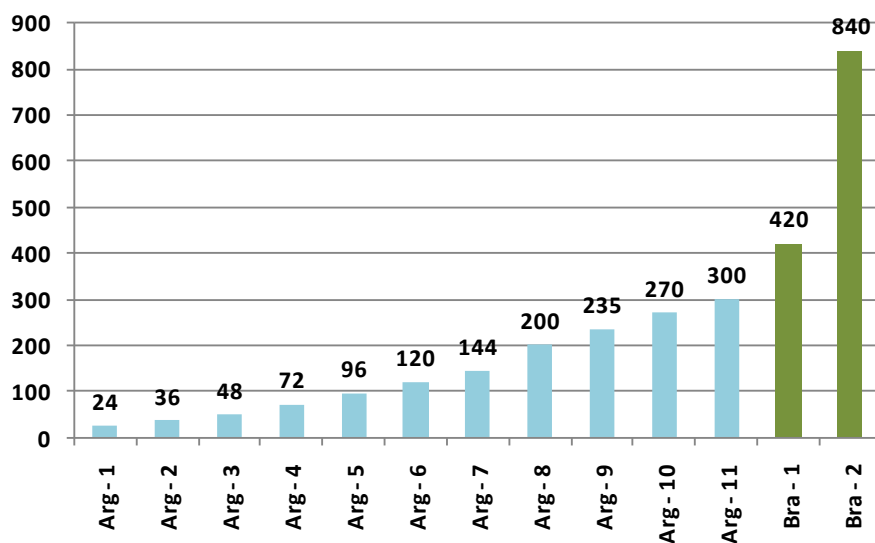
necesario plantear una profunda discusión sobre el uso de los recursos del sistema previsional, tanto con fines redistributivos como con fines de aliento a la competitividad.

De la consulta con autoridades del SEBRAE, organismo promotor del SIMPLES en Brasil, se pudo conocer que estiman que la formalización de la economía genera retornos importantes al fisco, que limitan o compensan posibles desfases (aunque no se pudo dar con estimaciones directas de esta proposición), por la inclusión de nuevos sectores a formalidad.

Por otra parte, el sistema del Monotributo es criticado porque puede generar la proliferación de estrategias de ‘enanismo fiscal’, haciendo que las empresas permanezcan pequeñas desde el punto de vista fiscal, distribuyendo sus operaciones en diferentes propietarios. Esto puede darse si no es correspondido con un adecuado grado de control, y podría aminorarse con la difusión de otras ventajas asociadas a la formalización. Tomando el caso de Brasil, se enfatiza la ventaja del acceso a créditos de tasa subsidiada y otros beneficios como ventajas de la formalización.

En lo que se refiere al ‘enanismo fiscal’ las características comprobables del SIMPLES brindan elementos refutar dicha hipótesis. El régimen simplificado de Brasil cuenta con 20 categorías crecientes en facturación mientras que en Argentina se cuenta sólo con 11. Asimismo, la categoría más baja del régimen brasilero tiene como valor máximo de facturación al equivalente de \$ 420 mil pesos argentinos, mientras que el Monotributo tiene como categoría más alta a una facturación de \$300 mil. Por otro lado, el régimen brasilero permite la permanencia en el sistema a empresas cuya facturación alcanza el equivalente de \$8,4 millones, lo que implica una gran diferencia de escala.

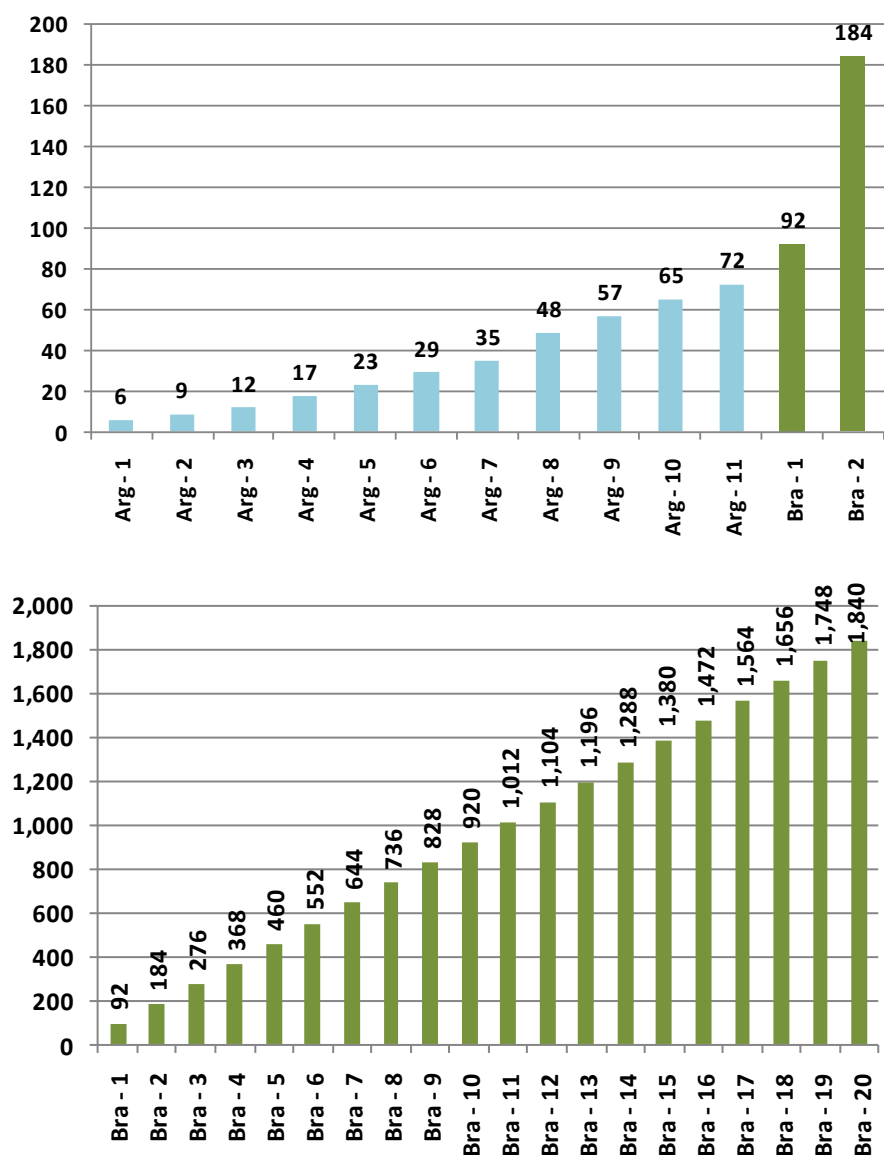
Gráfico N° 32: Comparación escalas del SIMPLES de Brasil y el Monotributo de Argentina en \$
Medidas en miles de \$ argentinos



Fuente: IERAL sobre la base de legislación aplicable.

Medidos en moneda dura, el sistema argentino permite la participación de empresas siempre que facturen menos de US\$ 72 mil, mientras que en Brasil es posible que participen empresas cuya facturación no supere los US\$ 1,84 millones.

Gráfico N° 33: Comparación escalas del SIMPLES de Brasil y el Monotributo de Argentina en US\$
Medidas en miles de dólares



Fuente: IERAL sobre la base de legislación aplicable.

La principal ventaja del sistema de Monotributo reside en la simplificación, por lo cual mientras el sistema fiscal esté caracterizado por la elevada complejidad, seguirá siendo una opción válida desde el punto de vista de la simplificación (no requisito de asesoramiento externo), ya que permite minimizar el ‘costo de cumplimiento’.

IV.2. Considerar formas jurídicas que permitan a los dueños de las empresas hacer retiros en forma de sueldos

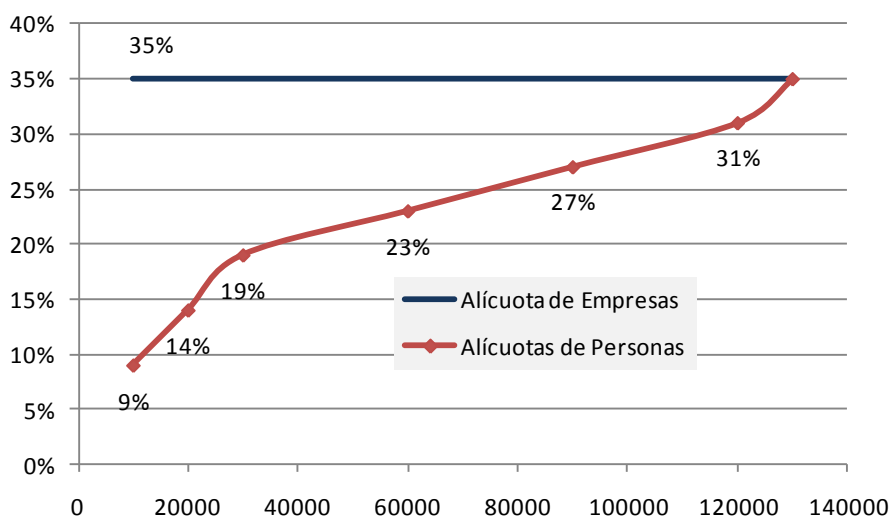
De acuerdo a las consultas realizadas, en el pasado las Sociedades de Responsabilidad Limitada (SRL) permitían gravar las ganancias en cabeza de sus dueños y se permitía el retiro de ganancias en forma de sueldos, por lo cual se gravaban las ganancias netas bajo el régimen impositivo de personas físicas, que incluye progresividad. En la actualidad sólo funcionan de esta manera las empresas conformadas como Sociedad Colectiva o Sociedad de Hecho, pero en esos casos la dificultad es que en esas figuras jurídicas no se limita la responsabilidad al capital invertido, por lo cual es una opción poco utilizada en la práctica, porque el riesgo patrimonial es elevado.

En ese caso, el impuesto a las ganancias se cobraría en cabeza de los dueños y no de la empresa, lo que incluiría progresividad en el impuesto (Art 90º de la Ley del impuesto), permitiendo bajos pagos impositivos cuando las ganancias son escasas (sujeto también a que las escalas se actualicen adecuadamente).

De este modo, a diferencia de la aplicación de una alícuota de 35% para cualquier nivel de ganancias como se aplica en el caso de empresas en general, se podrían aplicar niveles impositivos bajos cuando las ganancias imponibles fueran bajas. Asimismo, la ganancia imponible en el caso de personas es factible de ser ajustada por deducciones familiares, gastos médicos, créditos hipotecarios y otros ajustes que permiten limitar en nivel efectivo de presión tributaria. Esta alternativa perdería efectividad en torno al objetivo planteado si las escalas que rigen para las diferentes alícuotas no se actualizaran apropiadamente en un entorno inflacionario.

Gráfico N° 34: Comparación alícuotas de Imp. A las Ganancias Empresas vs. Personas

Medidas en % de la Ganancia Imponible según tramos en \$



Fuente: IERAL sobre la base de legislación aplicable.

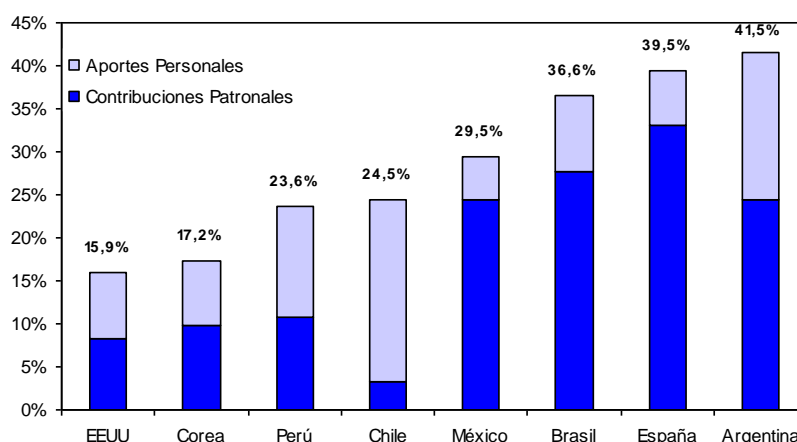
IV.3. Considerar Impuestos al Trabajo como pagos a cuenta de IVA

El razonamiento subyacente es que así como la compra de insumos genera un crédito fiscal, la contratación de mano de obra podría funcionar igual, a los fines de no castigar a las industrias mano de obra intensivas. De este modo, a priori la contratación formal no implicaría mayores costos que la informal, al deducirse los pagos realizados de la obligación en el IVA.

Lo cual implicaría profundizar los mecanismos ya existentes que permiten reducir la carga de acuerdo a la provincia en la que se encuentra al empresa, que permiten a las PyMEs pagar una alícuota menor que las grandes empresas. Adicionalmente desde 2009 los nuevos puestos de trabajo tienen una reducción por dos años (1° año 50% y 2° año 25% de reducción).

Si se analiza comparativamente, Argentina presenta una alta carga laboral respecto de países de referencia (IERAL, 2010). Debido a que tanto los aportes personales como las contribuciones patronales pueden redundar en aumentos de los costos laborales, es aconsejable efectuar una comparación consolidada. Como se aprecia en el siguiente gráfico, la Argentina muestra la mayor carga total (41,5%), mientras que Corea y EEUU son los que presentan menores cargas obligatorias.

Gráfico N° 35: Porcentaje de Aportes Personales y Contribuciones Patronales consolidado sobre el salario bruto en la industria (2010)



Fuente: IERAL sobre la base de legislaciones nacionales de cada país.

Tabla N° 4: Alícuotas de Contribuciones Patronales sobre el salario bruto (2010)

	Argentina	Brasil	Chile	México	Perú	EEUU	España	Corea
Contribuciones patronales	23,00%	22,50%	2,40%	15,60%	9,00%	8,25%	29,10%	8,04%
Jubilación	11,67% ^{\1}	20,00%		6,20% ^{\5}		6,20%	23,60%	4,50%
Salud	6,00%			8,40% ^{\6}	9,00%	1,45%		2,54%
Asignaciones Familiares	4,44%	2,50%		1,00% ^{\7}				
Seguro de desempleo	0,89% ^{\2}		2,40%			0,60% ^{\11}	5,50%	1,00%
Otros conceptos	1,50%	5,10%	0,95%	8,75%	1,79%	0,00%	4,00%	1,70%
Riesgos de trabajo (promedio)	1,50%	2,00%	0,95% ^{\4}	2,00%	1,04%		3,20% ^{\12}	1,70%
Seguros varios				1,75% ^{\8}			0,80% ^{\13}	
Contribuciones parafiscales		3,10% ^{\3}		5,00% ^{\9}	0,75% ^{\10}			
Total	24,50%	27,60%	3,35%	24,35%	10,79%	8,25%	33,10%	9,74%

Notas: Las alícuotas consideradas corresponden a la industria, si hubiera diferencias sectoriales o cargos específicos.

Argentina: \1 Incluye PAMI; \2 Fondo Nacional de Empleo

Brasil: \3 SEBRAE, Servicio social de la industria/comercio y Servicio nacional de aprendizaje industrial/comercial.

Chile: \4 La alícuota de riesgo de trabajo básica es de 0.95% más un adicional que puede llegar a 3.4% según el riesgo de la actividad.

México: \5 Incluye el seguro para vejez y desempleo en edad avanzada y el aporte para gastos médicos de pensionados. \6 Incluye seguros para enfermedades y maternidad. \7 Guardería y servicios sociales \8 Seguro de invalidez y vida. \9 Contribuciones al INFONAVIT

Perú: \10 Industria (SENATI)

EEUU: \11 Pago promedio al FUTA (Federal Unemployment Tax Act). La alícuota depende del Estado en el cual se encuentre la empresa y del historial de despidos de la misma, además de numerosas diferencias y exenciones a nivel estadual. La alícuota presentada es la promedio.

España: \12 Desde 1% a 6,7% según la rama de actividad de la empresa. La alícuota de 3,2% es el valor más frecuente en la industria para IT y IMS. \13 Incluye Formación profesional y Fondo de Garantía Salarial.

Fuente: IERAL sobre la base de legislaciones nacionales de cada país.

Tabla Nº 5: Alícuotas de Aportes Personales sobre el salario bruto (2010)

	Argentina	Brasil	Chile	México	Perú	EEUU	España	Corea
Aportes personales	17,00%	9,00%	20,10%	4,50%	12,77%	7,65%	6,25%	7,49%
Jubilación	14,00% *	9,00%	12,50% *	1,50% *	12,77% **	6,20%	4,70%	4,50%
Salud	3,00%		7,00%	3,00% **		1,45%		2,54%
Asignaciones Familiares								
Seguro de desempleo			0,60%				1,55%	0,45%
Otros conceptos	0,00%	0,00%	1,00%	0,63%	0,00%	0,00%	0,10%	0,00%
Seguros varios			1,00% **	0,63% ***			0,10% *	
Total	17,00%	9,00%	21,10%	5,13%	12,77%	7,65%	6,35%	7,49%

Notas: Las alícuotas consideradas corresponden a la industria, si hubiera diferencias sectoriales o cargos específicos.

Argentina: * Incluye PAMI.

Chile: * Incluye 2.5% de costos de Administradoras de Fondos Previsionales (AFP). ** Seguro de invalidez y vida.

México: *Incluye el seguro para vejez y desempleo en edad avanzada y el aporte para gastos médicos de pensionados. **Incluye seguros para enfermedades y maternidad. ***Seguro de invalidez y vida.

Perú: * Sistema privado

España: * Formación profesional

Fuente: IERAL sobre la base de legislaciones nacionales de cada país.

Para atenuar los efectos sobre la competitividad que esta situación implica, se propone profundizar el sistema existente de Contribuciones Patronales a cuenta de IVA, que actualmente permite computar una fracción de las Contribuciones Patronales como crédito fiscal del IVA.⁴ La normativa vigente establece que las alícuotas correspondientes a las contribuciones patronales sobre la nómina salarial con destino a los subsistemas de Seguridad Social regidos por las Leyes Nros. 19.032 (INSSJP), 24.013 (Fondo Nacional de Empleo), 24.241 (Sistema Integrado de Jubilaciones y Pensiones) y 24.714 (Régimen de Asignaciones Familiares) se establecen de acuerdo a lo siguiente:

- 21% para los empleadores cuya actividad principal sea la locación y prestación de servicios con excepción de los comprendidos en las Leyes Nros. 23.551 (Asociaciones Sindicales de Trabajadores), 23.660 (Obras Sociales), 23.661 (Agentes del Sistema Nacional de Seguro de Salud) y 24.467 (Pequeñas y Medianas Empresas). Quedan comprendidos aquellos empleadores cuya actividad principal encuadre en el Sector “Servicios” o en el Sector “Comercio” -de acuerdo Res. SPYME N° 24/01- siempre que sus ventas totales anuales superen en todos los casos los \$ 48 millones.
- 17% para los restantes empleadores no incluidos en el inciso anterior. Asimismo será de aplicación a las entidades y organismos con participación estatal, los bancos y entidades financieras nacionales regidos por la Ley N° 21.526 y todo otro organismo nacional, provincial o municipal que venda bienes o preste

⁴ Es oportuno señalar que Brasil anunció recientemente que 25 sectores de la industria y servicios que serán exonerados en el pago de los aportes patronales a partir de enero de 2013. El objetivo de la medida es aumentar el empleo y tornar la producción brasileña más competitiva.

servicios a terceros a título oneroso, comprendidos en el art. 1° de la Ley N° 22.016.

Un problema con este beneficio es que la AFIP interpreta que este valor máximo de facturación se mantiene con el valor fijado en el año 2001 (\$48 millones)⁵, haciendo que cada vez más PYMES tributen como grandes empresas.

A su vez, la quita que implica el mecanismo de pago a cuenta es de variada intensidad en las distintas áreas y regiones del país, y está basada en la distancia desde la Capital Federal y en la incidencia de hogares pobres. El siguiente cuadro muestra los guarismos existentes en jurisdicciones seleccionadas.

**Tabla N° 6: Contribuciones Patronales computables como crédito fiscal en el IVA
Situación existente en jurisdicciones seleccionadas**

Jurisdicción		Puntos Porcentuales
CABA		0,00%
Buenos Aires	Gran Buenos Aires	0,00%
Córdoba	Gran Córdoba	1,90%
Santa Fe	Santa Fe/Santo Tomé	2,95%
Mendoza	Gran Mendoza	4,00%
Santa Cruz	Río Gallegos	8,65%
Tierra del Fuego	Usuahia	8,65%
Chaco	Gran Resistencia	9,70%
Catamarca	Gran Catamarca	7,60%
Catamarca	Resto de Catamarca	8,65%
Jujuy	Ciudad de Jujuy	9,70%
Jujuy	Resto Jujuy	10,75%
La Rioja	Ciudad de La Rioja	7,60%
La Rioja	Resto La Rioja	8,65%
Salta	Gran Salta	9,70%
Salta	Resto Salta	10,75%
Sgo. del Estero	Cdad Sgo. del Est./La Banda	10,75%
Sgo. del Estero	Ojo de Agua	7,60%
Sgo. del Estero	Quebrachos	7,60%
Sgo. del Estero	Rivadavia	7,60%
Tucumán	Gran Tucumán	7,60%
Tucumán	Resto Tucumán	8,65%

Fuente: IERAL de Fundación Mediterránea en base a MECON.

A los fines de atraer inversiones y lograr mayor nivel de actividad, las regiones más rezagadas del país deberían mostrar salarios en línea con su productividad laboral. No

⁵ Decreto Nacional 1009/2001.

obstante, ello no suele observarse debido a restricciones institucionales que afectan la competitividad de estas regiones y pueden resumirse en dos factores: 1) Competencia que significan los estados provinciales y municipales en los mercados laborales, que en las regiones más rezagadas suelen recibir mayores transferencias desde el poder central (medidas por habitante); 2) Negociaciones salariales centralizadas en la mayoría de los sindicatos, cuyos convenios colectivos no suelen hacer diferencias por provincias o tamaños de empresas.

Así las cosas, la reducción de Contribuciones Patronales según distancia a Buenos Aires y niveles de pobreza (que es lo que significa la posibilidad de su utilización como pago a cuenta de IVA) puede ser visualizada como una solución de “segundo mejor”, dado que una distorsión introducida por una medida institucional ayuda a compensar la/s generada/s por otra/s⁶.

Por otra parte, este sistema de deducciones según ubicación geográfica debería suplir a otras políticas de promoción regional, que en el pasado se han caracterizado por contemplar reducciones de carga en IVA y Ganancias. La propuesta de IERAL en cambio apunta a promover el empleo privado en las regiones del país, entre otros hechos porque resulta más fácil de controlar que los beneficios que se otorgan al capital.

En cuanto al Gasto tributario implicado por esta medida en 2010, el siguiente cuadro muestra que representan \$ 3.536 millones, un 0,25% del PIB. Considerando una alícuota agregada del 23%, esta medida equivale a 1,40 puntos porcentuales (promedio ponderado de los valores del cuadro anterior).

Tabla Nº 7: Gasto Tributario por Reducción Contribuciones Patronales por zona geográfica – Año 2010

Importe (mill. de pesos)	3.536,00
En % del Impuesto	6,47%
En % de la Rec. Total	0,86%
En % del PIB	0,25%
En pp de alícuota	1,40

Fuente: IERAL de Fundación Mediterránea en base a MECON.

⁶ No resulta tan así en el caso de las provincias patagónicas.

Lo que se propone con las Contribuciones Patronales apunta en dos direcciones. Por un lado, ampliar los beneficios actuales de la deducción a cuenta de IVA, resultando 1,395 veces el esquema actualmente existente (que debiera además recalcularse en función de la nueva medición de NBI que surja del Censo 2010). Así, por ejemplo, el Gran Córdoba pasaría de 1,9 a 2,65 puntos porcentuales de deducción, y en el caso de la ciudad de Jujuy se pasaría de 9,7 a 13,53 puntos porcentuales.

Y en segundo lugar, se propone ampliar la diferenciación de las deducciones de contribuciones por tamaño de empresas: 2 puntos porcentuales adicionales para Micro y Pequeñas Empresas, y 1 punto para el caso de Empresas Medianas, según las clasificaciones oficiales existentes al respecto (difieren según sector de actividad económica).

Así las cosas, una Micro o Pequeña Empresa industrial ubicada en el Gran Buenos Aires contaría con 2 puntos porcentuales (p.p.) de contribuciones patronales a cuenta de IVA, 1 p.p. en una Mediana y 0 p.p. en una Empresa Grande.

En la Ciudad de Jujuy, en cambio, la deducción permitida para una industria sería de 15,53 p.p. de contribuciones patronales a cuenta de IVA para una Micro y Pequeña Empresa, 14,53 p.p. en una Mediana y 13,53 p.p. en una grande.

En el Gran Córdoba, por su parte, la deducción permitida para una industria sería de 4,65 puntos porcentuales de contribuciones patronales a cuenta de IVA para una Micro y Pequeña Empresa, 3,65 p.p. en una Mediana y 2,65 p.p. en una grande.

Resumiendo, la reforma propuesta incentiva la generación de empleo en todo el país, pero especialmente en las zonas más pobres⁷ y alejadas del Gran Buenos Aires, con mayores beneficios para empresas con menor cantidad de trabajadores, que es donde suele concentrarse la mayor informalidad laboral.

⁷ Donde la informalidad laboral suele ser mayor, de acuerdo al diagnóstico realizado en secciones anteriores del trabajo.

IV.4. Gravar de manera diferenciada las ganancias distribuidas de PyMEs (o MiPyMEs)

Esta medida tendería a reducir la carga sólo en términos del impuesto a las ganancias, y admitiría dos formas alternativas.

Una primera alternativa es el establecer como exentas a las ganancias que se destinan a inversiones, específicamente en el ámbito de PyMEs. En Argentina han existido mecanismos por medio de los cuales se permite amortización acelerada para PyMEs o devolución anticipada de IVA en compras de bienes de capital y se accede a través de la competencia de proyectos de inversión.

Se realiza una adjudicación vía licitación, no es un mecanismo generalizado, y ha habido sólo algunas licitaciones en la práctica. Para elegir los proyectos ganadores, se califica a los proyectos según parámetros como creación de nuevos puestos de trabajo, exportación, integración local, y los proyectos elegidos son los que acceden al beneficio. Por el momento, estos mecanismos han quedado desactivados y fueron sustituidos por otros programas sectoriales o de apoyo a algunas actividades en particular.

Una segunda alternativa es considerar más de una alícuota en el impuesto a las ganancias que se aplica sobre empresas. En el caso de Brasil, se tiene una alícuota de 15%, a la cual se le adiciona una sobretasa de 10% cuando la empresa supera en facturación los R\$ 240.000 anuales, y existe un impuesto complementario sobre las ganancias del 9% (posiblemente no sea muy utilizada esta posibilidad por las micro y pequeñas empresas, en virtud de la existencia del programa SIMPLES). En el caso de Corea del Sur, el impuesto a las ganancias corporativas tiene dos tramos, de modo que tiene una tasa mínima de 10% y una máxima de 22%, aplicado de manera escalonada, lo cual permite una tributación efectiva menor para PyMEs.

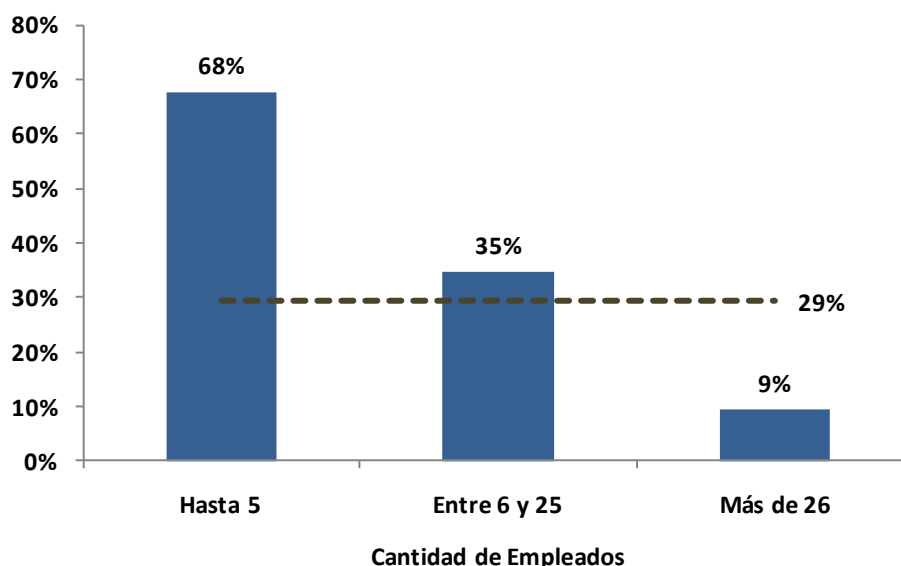
IV.5. Reducción impositiva temporal para nuevos emprendimientos

Un mecanismo de reducción la carga impositiva que ha sido utilizado en diversos casos analizados es el del planteo de un periodo de tiempo de exención total o parcial al

comienzo de las actividades, para facilitar el inicio de nuevos emprendimientos, o bien en el contexto de un programa específico de formalización.

Antes de continuar, conviene analizar algunas cifras sobre la cuestión del nivel de informalidad. Como puede apreciarse, esta tiene efectos más fuertes entre las empresas de menor envergadura, de modo que se destaca que la dificultad de las empresas de menor envergadura para permanecer en el ámbito de la formalidad es un aspecto que se manifiesta en toda la industria. Así, las micro empresas industriales presentan 68% de informalidad, las pequeñas 35% y las medianas y grandes sólo 9%. Asimismo, existen importantes diferencias entre sectores de actividad.

Gráfico N° 36: Informalidad por tamaño de empresa en la industria (2012 2T)



Fuente: IERAL sobre la base de EPH.

Nota: en esta estimación basada en un trimestre la informalidad del sector industrial es de 29%.

En la aplicación de un régimen especial con reducción de carga generalmente se plantea la estrategia de ser realizado ‘por única vez’ y con la intención de generar un impacto fuerte en el nivel de formalización. A los fines de no establecer ventajas solamente para los sectores informales, se debería enmarcar en una estrategia integral que también reduzca los costos impositivos para las empresas que ya operan en la formalidad.

De acuerdo a las experiencias analizadas, su duración podría ser de entre 5 y 10 años, a los fines de brindar un estímulo significativo, incluyendo la articulación de organismos

de financiamiento para permitir a micro y pequeños empresarios contar con apoyo financiero para adecuar su emprendimiento. Dado que los sueldos en la mayor parte de los sectores no pueden diferenciarse por tamaño de empresa según la legislación argentina actualmente, se estima necesario que sea el Estado quien resigne parcialmente en algún grado el cobro de impuestos y contribuciones, para permitir reducir los costos inicialmente, hasta el momento del cumplimiento igualitario de las condiciones impositivas y previsionales.

Actualmente existen mecanismos de reducción de carga para nuevos puestos por un plazo de 2 años (1º año 50% y 2º año 25% de reducción), lo cual no alcanza a ser de gran atractivo por su corta vigencia.

Por último, en relación con la estructura tributaria de Argentina, dado que la mayor porción de la carga tributaria es explicada por impuestos nacionales, es difícil que un régimen subnacional consiga brindar el suficiente atractivo a la formalización, en tanto los impuestos nacionales permanezcan sin cambios.

A continuación se examinan brevemente algunos casos de este tipo de mecanismos, en primer lugar dos casos de programas que apuntan específicamente a lograr la formalización de los sectores de micro y pequeñas empresas (uno de Perú y otro de Colombia), a través procesos graduales de adecuación en los cuales existe reducción de la carga tributaria y previsional. Posteriormente, se presentan las características de la iniciativa de exención impositiva temporal para nuevos negocios aprobada en 2012 en Ciudad Autónoma de Buenos Aires. Por motivos de espacio no se presentan los textos de ley completos correspondientes a estas experiencias, sino sólo un resumen de los mismos.

IV.5.1. Régimen de Promoción a MYPE (Perú)

Se trata de un programa de formalización gradual de las micro y pequeñas empresas aplicado en 2003, cuya búsqueda se enfocó en lograr una mayor formalización de las pequeñas unidades productivas, con consideraciones sobre su competitividad.

El programa tenía una duración original de 5 años que luego fue extendida a 10, durante los cuales las empresas que accedieran obtenían una reducción impositiva en el

impuesto a la renta (calculada sobre ventas, a partir de la implementación pagan 1,5% de las ventas), un régimen laboral especial (diferente del vigente para el resto de las empresas), y facilidades para la creación de empresas a través de internet, con rapidez y bajos costos.

El régimen laboral especial en particular supone que este segmento de empresas pueda pagar salarios equivalentes al salario mínimo vital y móvil (en la práctica para algunos sectores implicaba un aumento), a la vez que en la micro empresa se establece que los empleados acceden al sistemas de pensiones de manera opcional y a su cargo. Asimismo, los costos de indemnización en este régimen especial eran menores que el resto de las empresas (1/2 sueldo mensual por año completo de servicio y con tope de 6 remuneraciones).

Sobre su aplicación, inicialmente tuvo baja adhesión, porque entre el tiempo que tomó su difusión y su operativización, el tiempo de vigencia era muy acotado, pero al extender su duración consiguió una importante adhesión.

La ley que rige el régimen de promoción y formalización de la micro y pequeña empresa en Perú es la N° 28015.

IV.5.2. Ley de Formalización y Generación de Empleo (Colombia)

Consiste en un mecanismo aplicado desde 2010, que permite beneficios de extinción gradual a medida que pasan los años desde la formalización de la actividad de la empresa.

Entre estos beneficios se destacan un acceso progresivo a las obligaciones del pago del impuesto a la renta desde cero en el año 1 hasta 100% en el año 6, es decir que la adecuación al régimen general es gradual. Y similar para cargas parafiscales sobre la nómina salarial (se trata de 9% que va a diferentes fondos), de los cuales en el año 1 se paga el 0% y progresivamente se llega a pagar el 100% al sexto año. El beneficio en el pago de la matrícula mercantil (que es la habilitación para operar) se extingue en 4 años, pagando 0% en el primero de ellos.

Adicionalmente, se establecen descuentos de cargas parafiscales como crédito en el impuesto a las ganancias cuando se contrate a personal que se encuentra en categorías vulnerables, como trabajadores en reintegración, mayores, personas con ingresos mínimos, discapacitados, entre otros.

Regula este régimen la N° 1429 de Formalización y Generación de Empleo Aprobada en diciembre de 2010.

IV.5.3. Ley del Emprendedor Porteño (Ciudad Autónoma de Buenos Aires)

Consiste en un mecanismo aplicado desde 2012 que permite beneficios en los primeros años de vida de los emprendimientos, tendiente a reducir la carga y favorecer la supervivencia de los emprendimientos, como también para incentivar la formalización de microempresas.

El principal beneficio es la exención total en el pago del impuesto a los ingresos brutos durante el primer año y la exención del 50% de la obligación en el impuesto. Se establece como requisito para recibir el beneficio el no facturar más de \$1.000.000 por año, y tener al menos dos empleados en relación de dependencia. La gestión del acceso a este régimen es realizada principalmente a través de internet.

Regula este régimen la Ley N° 4064 se crea el Régimen de Promoción para las Nuevas Empresas de la Ciudad de Buenos Aires.