

## AYUDAS A LA INTERNACIONALIZACION DE LA PYME: UNA PRIMERA APROXIMACION

**Alaitz Mendizabal Zubeldia**

**Jone Mitxeo Grajirena**

Departamento de Economía de la Empresa y Comercialización.  
Universidad del País Vasco- Euskal Herriko Unibertsitatea.

### INDICE

1. INTRODUCCION....	85;	2. AYUDAS FINANCIERAS PARA LA INTERNACIONALIZACION....	87;	3. INSTITUTO DE COMERCIO EXTERIOR-INSTITUTO DE CREDITO OFICIAL.....	89;	4. GOBIERNO VASCO.....	94;	5. DIPUTACIONES FORALES.....	96;	6. CONCLUSIONES.....	99;	7. BIBLIOGRAFIA.....	100
---------------------	-----	--	-----	---	-----	------------------------	-----	------------------------------	-----	----------------------	-----	----------------------	-----

### 1. Introducción

En los últimos años, entre los principales fenómenos económicos y empresariales es destacable la creciente globalización de los mercados. Así, son innegables las consecuencias que ello ha supuesto y supondrá en las decisiones operativas y estratégicas de las empresas, tal y como considera Levitt<sup>1</sup>, al afirmar que “nadie está a salvo de la globalidad”.

1. Levitt, Th. : “ The globalization of markets”, *Harvard Business Review*, nº 3, mayo-junio 1983, p.102.

Los factores básicos que han provocado y desarrollado este fenómeno son, de acuerdo con la OCDE<sup>2</sup>, el cambio tecnológico, el crecimiento de la inversión extranjera, la integración internacional de las operaciones de las empresas y el desarrollo de nuevas relaciones entre los países. Además, también serían destacables el avance de las comunicaciones y la cada vez mayor homogeneización de los gustos de los consumidores.

Frente a este proceso la actitud de la empresa debe ser consciente, puesto que deberá evaluar si sus ventajas competitivas y su rentabilidad son más defendibles en el ámbito local o en el internacional. En esta línea, la empresa deberá realizar un exhaustivo análisis, tanto de su entorno competitivo como de sus recursos y capacidades, con el objetivo de poder determinar las potenciales ventajas o desventajas de iniciar un proceso de internacionalización. Así, existen muchas empresas que necesariamente tienen que seguir actuando en el ámbito local, pero también otras que pudiendo y debiendo aprovechar su potencial internacional, no lo hacen.

Es evidente que el proceso de internacionalización de una empresa es un proceso incremental o evolutivo. Durán<sup>3</sup> considera que este proceso acumulativo se puede estructurar en cuatro fases, pasando de las exportaciones no regulares a las exportaciones regulares, y derivando éstas en la creación de filiales comerciales. En la última fase, el compromiso de la empresa se incrementaría hasta llegar a la producción en el exterior.

Relacionando este proceso evolutivo de internacionalización con los modos concretos en que puede llevarse a cabo, podrían distinguirse tres métodos alternativos de entrada en mercados exteriores: la exportación, la inversión directa y los acuerdos de cooperación, siendo estos últimos una forma intermedia de organización de una actividad, que comparte características de la forma de "mercado" (exportación) y la forma de "empresa" o internalización de actividades ( inversión directa)<sup>4</sup>.

Este proceso implica, tal y como afirman Alonso y Donoso<sup>5</sup>, que las empresas deberán poseer capacidades especializadas, que no se pueden conseguir en

---

2. OCDE : "Politiques Industrielles dans les pays de l'OCDE. Tour d'horizon annuel 1992", Paris 1992.

3. Durán Herrera, Juan José: *La Dirección de Empresas en los noventa*. Coordinador: J.E. Navas López, Capítulo 25.

4. Este análisis se realiza basándose en la Teoría de los Costes de Transacción, desarrollada por O. E. Williamson.

5. Alonso, José Antonio y Donoso, Vicente: "Obstáculos a la internacionalización y políticas públicas de promoción. El caso de España", *Papeles de Economía Española*, nº 66, 1996, p.125.

su totalidad actuando en el mercado local, y una actitud favorable respecto al nuevo entorno, básicamente debido al menor conocimiento y mayor incertidumbre que éste supone. Muchos trabajos empíricos han tenido como objeto determinar cuales son los principales obstáculos que dificultan a las empresas iniciar actividades de exportación. Uno de ellos es el trabajo de Kedia y Chhokar<sup>6</sup>, en el cual los principales problemas se plantean en términos de falta de conocimiento o información sobre mercados y técnicas concretas, falta de motivación debido al mayor riesgo y complejidad de la actividad y las carencias de recursos y capacidad operativa, tanto financieros como comerciales consecuencia del reducido tamaño que presentan la mayoría de las empresas.

Acercando este análisis a las empresas de la Comunidad Autónoma Vasca, el estudio de IKEI<sup>7</sup> realizado mediante encuestas a 250 empresas vascas, confirma lo expuesto anteriormente, al aducir las empresas no exportadoras que los principales problemas para no exportar se basan en las funciones de comercialización (65,8%) y financiación (35,5%). En lo que respecta al área comercial, las carencias se expresan en el desconocimiento de los mercados exteriores y la imposibilidad de disponer de una red de ventas adecuada. Los problemas financieros se centran mayormente, en la falta de disponibilidades financieras y el precio del dinero, partiendo del impacto que estas operaciones tendrían sobre la estructura financiera de la empresa.

También se refleja en esta encuesta el escaso conocimiento y utilización de los instrumentos de apoyo por parte de las empresas, así como la solicitud de subvenciones en apoyo de la exportación junto con la reducción del coste de financiación.

Por todo ello, hemos considerado interesante analizar cuales son las ayudas a las que actualmente pueden acceder aquellas empresas que decidan iniciar este proceso de internacionalización, centrandolo en PYMES de la Comunidad Autónoma Vasca, porque son éstas las que presentan mayores dificultades.

## 2. Ayudas financieras para la internacionalización

Como ya hemos mencionado anteriormente, aquellas empresas vascas que deciden internacionalizarse pueden acudir a ciertas organizaciones para obtener ayudas que les faciliten acceder al ámbito internacional. Dichas organizaciones se pueden agrupar en los siguientes grupos:

---

6. Kedia, B. L. y Chhokar, J.: "Factors inhibiting export performance of firms: An empirical investigation", *Management International review*, vol. 26, nº 4, pp.33 - 43.

7. IKEI: "*Las empresas vascas ante los mercados exteriores*", Estudios de Economía, Servicio de Publicaciones del Gobierno Vasco, Vitoria-Gasteiz, 1993.

- Instrumentos financieros multilaterales: Entre estos son destacables el Grupo Banco Mundial, Grupo Banco Interamericano de Desarrollo, Grupo Banco Africano de Desarrollo y Grupo Banco Asiático de Desarrollo, actuando cada uno de ellos en el área geográfica correspondiente.
- Instrumentos financieros de la Unión Europea: En este grupo se incluyen el Banco Europeo de Inversiones, el ECIP (instrumento de la cooperación económica) y el Banco Europeo para la Reconstrucción.
- Instrumentos financieros estatales: En el ámbito nacional las ayudas proceden del Instituto de Crédito Oficial (ICO), de COFIDES y de la Compañía Española de Seguros de Crédito a la Exportación (CESCE). Además, también existen ayudas provenientes del sector privado, en concreto de la Corporación Bancaria Española y otras entidades financieras (Bancos Comerciales).
- Instrumentos financieros de la Comunidad Autónoma del País Vasco: En este último grupo, además del Gobierno Vasco y de las diferentes Diputaciones Forales, cabe mencionar la Sociedad para la Promoción y Reconversión Industrial del País Vasco (SPRI).

Debido a que el análisis de todas estas organizaciones se extendería demasiado, nuestro trabajo se va a centrar en las organizaciones públicas de ámbito nacional, dejando el análisis del resto de organizaciones para trabajos posteriores. Las organizaciones que se van a analizar son:

- ICEX-ICO conjuntamente, debido al acuerdo que existe entre ambos en materia de ayudas.
- Gobierno Vasco.
- Diputaciones Forales de la Comunidad Autónoma Vasca.

Las ayudas concedidas por estas organizaciones se pueden clasificar en dos grupos:

- Ayudas económicas directas y/o indirectas.
- Ayudas no económicas.

Entre las ayudas económicas indirectas se encuentran las deducciones fiscales a las que se puede acceder en el Impuesto de Sociedades por comercialización de productos en el exterior o por implantación en el exterior<sup>8</sup>.

---

8. En el caso de Gipuzkoa, el Impuesto sobre Sociedades se regula en la Norma Foral 7/1996 de 4 de Julio y posteriormente se desarrolla en el Decreto Foral 45/1997 de 10 de Junio. Dichas deducciones se recogen en el artículo 43 de la Norma Foral

Las ayudas no económicas, en cambio, engloban un conjunto heterogéneo de ayudas a la empresa para actuar en el ámbito internacional. Entre estas ayudas son destacables las tutorías por grupos especializados, asesoramiento, estudios de viabilidad de proyectos, estudios de mercado, charlas informativas, programas para la formación de especialistas en comercio exterior,...

Nuestro estudio se va a centrar en las ayudas económicas directas puesto que son las más interesantes desde el punto de vista empresarial al suponer un ingreso financiero o el acceso a una financiación en condiciones preferenciales.

### **3. Instituto de Comercio Exterior-Instituto de Crédito Oficial**

El ICEX y el ICO en base a unos acuerdos conceden financiación para exportaciones con apoyo oficial. Este sistema de financiación está basado en el Acuerdo sobre Líneas Directrices en Materia de Crédito a la Exportación con Apoyo Oficial, más comunmente conocido como Consenso OCDE. En el caso de España, la actuación del Gobierno en cuanto a la financiación de exportaciones se materializa en tres instrumentós:

- El que establece la Ley 11/1983, es decir, Sistema de Ajuste Recíproco de Intereses, para todo lo relativo a la financiación de exportaciones.
- La Compañía Española de Seguros de Crédito a la Exportación (CESCE), para los aspectos relacionados con la cobertura de riesgos.
- Los créditos del Fondo de Ayuda al Desarrollo (FAD) para financiar exportaciones españolas.

Las exportaciones que se financien mediante créditos que utilicen cualquiera de estos instrumentos se consideran financiaciones a la exportación con apoyo oficial. Estas financiaciones, exceptuando los créditos FAD, se materializan en lo siguiente:

- Existencia de un crédito destinado a financiar parcialmente el importe del contrato de exportación de bienes y servicios españoles. Más adelante analizaremos con mayor detalle las características y modalidades de estos créditos.
- Contrato de Ajuste Recíproco de Intereses (CARI): Supone poder concertar, a través del ICO, un seguro de tipo de interés con objeto de eliminar los riesgos en que pudiera incurrir la entidad financiadora, al conceder créditos a tipo de interés fijo. Este seguro también incluye el reconocimiento de unos determinados márgenes de beneficio a favor de la entidad prestamista.

- Posibilidad de contratar un Seguro de Crédito a la Exportación, para riesgos políticos y extraordinarios, a cargo del Estado, por el CESCE.

A continuación analizaremos más profundamente las ayudas concedidas a la exportación en forma de CARI y FAD, junto con las ayudas concedidas para la implantación en el exterior.

A) Ayudas a la exportación:

- A.1.) Convenio de Ajuste Recíproco de Intereses (CARI).
- A.2.) Fondo de Ayuda al Desarrollo (FAD).

B) Ayudas a la implantación en el exterior.

## A) Ayudas a la exportación

### A.1.) Convenio de Ajuste Recíproco de Intereses (CARI)

El sistema CARI nació con la Ley 11/1983 de 16 de agosto y actualmente esta materia está desarrollada por el Real Decreto 677/1993 de 7 de mayo junto con la Orden Ministerial 9557/1996 de 25 de abril<sup>9</sup>.

Este sistema es uno de los principales instrumentos de fomento de las exportaciones. Con él las entidades financieras otorgan créditos a la exportación a largo plazo y a tipos de interés fijos, incluso inferiores a los de mercado. A su vez, las instituciones prestamistas se liberan del riesgo de interés en que incurren al otorgar estos créditos, y se les asegura un determinado margen de beneficio sobre el principal del crédito.

En el sistema CARI cada seis meses se compara el tipo de interés fijo que la entidad percibe por el crédito a la exportación y los costes en que incurre la entidad al captar los mencionados fondos (interbancario a seis meses). La diferencia entre ambos es la que el ICO y la entidad financiera regularizan periódicamente. Si el tipo de interés interbancario es superior al tipo de interés del crédito, el ICO abonará la diferencia; si por el contrario, el tipo del interbancario es inferior, será la entidad prestamista quien pague al ICO la diferencia. Independientemente de lo anterior, la entidad prestamista obtiene un margen sobre el principal del crédito.

Las modalidades de crédito a la exportación susceptibles de beneficiarse del apoyo oficial que representa el sistema CARI son los siguientes:

---

9. El sistema CARI ha sido legislado, además de las leyes mencionadas, en el Real Decreto 2569/1983 y el Real Decreto 322/1987 de 27 de febrero.

- Crédito de suministrador oficial.
- Crédito a comprador extranjero.
- Arrendamiento financiero (leasing), en el caso de que el correspondiente contrato tenga un efecto equivalente a la venta.
- Operaciones de descuento sin recurso (forfaiting).
- Cualquier otra operación crediticia destinada a la financiación de exportaciones.

El importe del crédito a la exportación con apoyo oficial<sup>10</sup> incluye los conceptos relacionados con la operación de exportación, tanto los incluidos en el contrato comercial como los derivados de la financiación y aseguramiento de la operación de exportación, que sean susceptibles de acogerse a este instrumento. Normalmente, el 15% del importe es anticipado y se financia el 85% de 5 a 10 años.

En cuanto al valor del contrato de exportación, será el precio establecido en el contrato comercial para bienes de nueva fabricación y servicios de origen español objeto de exportación definitiva, incluyéndose los valores de flete y del seguro si han sido contratados con empresas españolas. En el caso de la exportación de bienes usados o que no procedan de nueva fabricación sólo podrá ser objeto de financiación con apoyo oficial con la autorización expresa de la Dirección General de Política Comercial. Por lo tanto, se consideran financiables los bienes y servicios españoles, bienes y servicios extranjeros, comisiones comerciales y gastos locales.

Aquellas empresas que deseen beneficiarse de estas ayudas deberán cursar la correspondiente solicitud dirigida al Presidente del Instituto de Crédito Oficial (ICO)<sup>11</sup>, acompañada de los documentos requeridos (artículo sexto de la Orden Ministerial 9557/1996 de 25 de abril). El correspondiente CARI se formalizará mediante un documento suscrito entre el ICO y la entidad financiadora del crédito a la exportación con apoyo oficial.

Consideramos que las principales ventajas que proporciona este sistema son:

- los compradores extranjeros pueden aplazar los pagos que se deriven de sus compras, mediante financiaciones a tipos de interés fijo y plazos superiores a los dos años.
- los exportadores pueden cobrar al contado el importe de sus ventas.

---

10. El importe del crédito se determina en el artículo tercero de la Orden Ministerial 9557/1996 de 25 de abril.

11. Siguiendo el artículo quince de la Ley 30/1992 de 26 de noviembre, será el ICO quien gestione estas ayudas.

- las entidades financieras pueden interesarse en la financiación de estas operaciones, ya que obtienen un margen de beneficio y los correspondientes negocios colaterales bancarios que se generen.

## A.2.) Fondo de Ayuda al Desarrollo (FAD)

El Fondo de Ayuda al Desarrollo (FAD) fue creado por el Real Decreto Ley 16/1976 de 24 de agosto por el que se dictan medidas fiscales de fomento de la exportación y del comercio interior, y posteriormente ha sido modificado en la Ley 31/1991 de 30 de diciembre<sup>12</sup>.

El FAD es un fondo sin personalidad jurídica por el cual se otorgan ayudas financieras de carácter concesional a países en vías de desarrollo (según la clasificación de la OCDE) o a sus empresas o instituciones públicas, así como a instituciones financieras intergubernamentales. La mayoría de estas ayudas se han destinado a financiar proyectos de exportación española dirigidos a promover las economías de los países en vías de desarrollo. Las ayudas del FAD revisten principalmente la forma de créditos blandos, pero también pueden tener el carácter de donaciones o aportaciones a fondos multilaterales. El importe de dicha ayuda puede ascender al 100%, con un periodo de amortización de 10 a 30 años.

Según el Real Decreto Ley 16/1976 de 24 de agosto “ de la administración del Fondo y de examinar las propuestas concretas del Ministerio de Comercio se encargará una Comisión Interministerial integrada por los Ministerios afectados”.

En cuanto a las clases de Créditos FAD se distinguen:

CRÉDITOS FAD	SUJETOS A LAS LIMITACIONES DE LA OCDE	DE AYUDA LIGADA	LIGADO TOTAL
	NO SUJETOS A LAS LIMITACIONES DE LA OCDE	DE AYUDA NO LIGADA	LIGADO PARCIAL

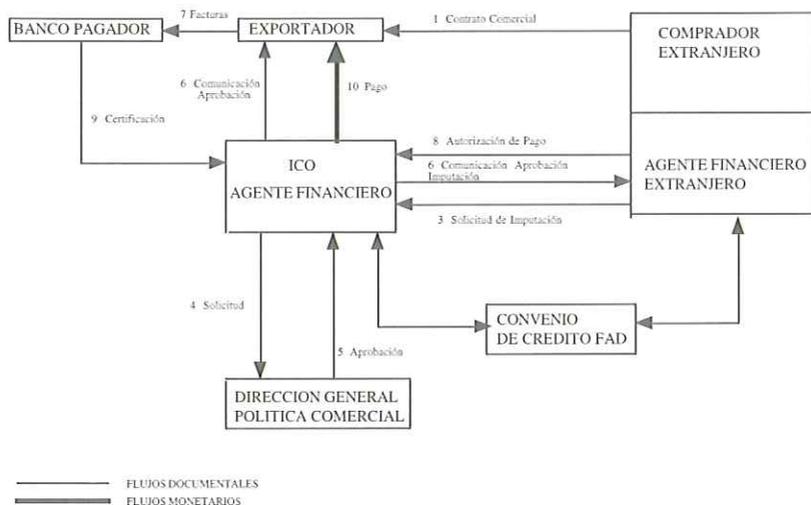
12. La Ley 31/1991 de 30 de diciembre permite la inclusión de una nueva figura entre los posibles receptores de créditos con cargo al FAD, como son las empresas residentes en los países en vías de desarrollo.

El Crédito FAD se puede definir como aquel crédito que se financia con cargo al FAD. Si además tenemos en cuenta que el Consenso OCDE tiene establecidos condicionantes y limitaciones a los créditos comerciales concedidos en condiciones favorables o de ayuda, podremos diferenciar entre créditos FAD sujetos a los condicionantes de la OCDE, es decir, créditos de naturaleza comercial con cierto grado de liberalidad o de subvención financiera, y créditos FAD no sujetos a los condicionantes de la OCDE, es decir, no están vinculados a proyectos comerciales, por lo que quedan fuera del alcance del Consenso, y lo que incluyen son diferentes grados de gratuidad, en lugar de liberalidad.

El concepto de ayuda ligada (total o parcial) y no ligada está relacionado con las limitaciones que se establecen respecto a los países en los cuales se pueden realizar las operaciones objeto de dichas ayudas. Las ayudas ligadas condicionan la compra de bienes y servicios a un país en concreto (ligado total) o a un conjunto de países (ligado parcial), mientras que las ayudas no ligadas no establecen condicionantes en este aspecto.

En el siguiente gráfico se resume la operativa del crédito FAD, donde se representan tanto los flujos documentales necesarios como los flujos financieros que se derivan del mismo.

#### OPERATIVA DEL CREDITO FAD



## B) Ayudas a la implantación en el exterior

El ICO, dentro del programa denominado Línea de Internacionalización de la Empresa, ofrece financiación en condiciones preferentes para la implantación de empresas españolas en el exterior, preferentemente en países de la OCDE, tanto mediante inversiones productivas como mediante la creación de redes comerciales.

La financiación puede alcanzar el 70% de la inversión en activos productivos y un máximo del 20% en activos inmateriales o tecnológicos, oscilando el plazo de amortización entre cinco y siete años.

## 4. Gobierno Vasco

En el año 1996 el Gobierno Vasco, y más concretamente el Departamento de Comercio, Consumo y Turismo, elaboró el II Plan Estratégico de Promoción Exterior de las Empresas Vascas que determina las líneas de actuación a seguir en el trienio 1997-2000 y cuya idea recoge el Programa de Internacionalización 1997.

Este Programa tiene como objeto contribuir a la mejora de la competitividad exterior de las empresas vascas, preferentemente PYMES. Para ello, incluye ayudas para las siguientes figuras:

*1.- Plan de Iniciación a la Exportación (PIE)*, en el que se incluye la elaboración del Plan Operativo de Mercados Exteriores de la empresa, en colaboración con un consultor homologado. Es decir, esta ayuda apoya:

- La contratación de un consultor homologado, durante 8-10 meses (80-100 horas aprox.). La ayuda concedida será del 60% de los honorarios, con un límite máximo de 360.000 pesetas.
- Las acciones de promoción exterior (ferias, catálogos, videos, publicidad, internet, viajes, mailings,...). Esta ayuda va dirigida a empresas no exportadoras o débilmente exportadoras o que carezcan de planificación exterior y supondría el 50% de los gastos, con un límite máximo de 2.500.000 pesetas.
- La contratación de personal cualificado en mercados exteriores, siempre y cuando sea a jornada completa, suponga un aumento de la plantilla y la retribución sea superior a 975.000 pesetas/año. En este caso la ayuda ascendería a 300.000 pesetas por el contrato temporal y 600.000 pesetas por el contrato indefinido.

**2.- Actuaciones Interempresariales y Consorcios de Exportación.** En este caso se fomentan aquellas acciones agrupadas que emprendan las empresas a través de las figuras mencionadas. Entre ellas son destacables:

- Actuaciones Interempresariales, como por ejemplo, ferias, presentaciones, catálogos, publicidad, internet, viajes de prospección, misiones directas, invitación de compradores extranjeros,.... En este caso las acciones deben ser realizadas conjuntamente por, al menos, dos empresas no vinculadas entre las que debe existir un compromiso firmado. Las ayudas ascenderían al 50% de los gastos, siendo los límites máximos de 1.000.000 pesetas por empresa y acción, 6.000.000 pesetas por acción y 2.000.000 pesetas total por empresa.
- Consorcios de Exportación. Como punto de partida, el Departamento de consumo, Comercio y Turismo cuenta con un servicio de promoción y apoyo a la constitución y desarrollo de consorcios. Además, para diversos servicios como la selección de personal realizados por una empresa externa, concede ayudas del 50% de los gastos que estos suponen, con un límite máximo de 2.000.000 pesetas.

**3.- Implantación de Unidades Comerciales en el Exterior.** En el caso de que las empresas decidan estabilizar y consolidar sus exportaciones a través de establecimientos permanentes pueden obtener ayudas por dos conceptos:

- Estudio de viabilidad realizado por una empresa ajena, siendo la ayuda del 40% del importe, con un límite máximo de 2.000.000 pesetas.
- Gastos de funcionamiento (personal, alquiler local, equipamiento de oficina,...), siempre que la implantación se haya realizado entre el 30/06/96 y el 30/06/97, siendo la ayuda del 25% del importe y con un límite máximo de 6.000.000 pesetas.

**4.- Estudios de Investigación de Mercados Exteriores.** Aquellas empresas que deseen conocer las características y posibilidades de los distintos mercados exteriores para definir la estrategia de venta de sus productos cuentan con la ayuda facilitada a los estudios mencionados. Dicho estudio debe realizarse por una empresa externa y como máximo cabe realizar dos estudios. La ayuda a la que podría acceder esta empresa sería del 30% el importe, con un límite máximo de un 1.000.000 pesetas por estudio.

Las ayudas ofrecidas por el Gobierno Vasco intentan complementar las ayudas ofrecidas por otras instituciones (ICEX-ICO,...), con el objeto de evitar duplicidades y cubrir posibles carencias de apoyo en esta materia. En esta línea también se enmarcan la organización de jornadas de información para las empresas y el Programa de Formación de Becarios en Comercio Exterior.

## 5. Diputaciones Forales

### 1.- Diputación Foral de Araba

La Diputación Foral de Araba es consciente del esfuerzo que están realizando las empresas de su territorio para adaptarse a los cambios del entorno (condiciones de mercado, evolución tecnológica,...). Por ello, estos últimos años ha puesto en marcha programas de promoción económica dirigidos a PYMES y encaminados a fomentar estos esfuerzos y a mejorar su competitividad.

Mediante el Decreto Foral 31/1997, del Consejo de Diputados de 25 de marzo se ha aprobado el Programa de Ayudas para la mejora de la competitividad en las PYMES alavesas (PROMEKO-97), con carácter de complementariedad con las actuaciones que llevan a cabo diferentes Departamentos del Gobierno Vasco.

Este programa engloba ayudas para diferentes tipos de actividades y proyectos, entre los que cabe señalar:

- Diversificación de actividades y/o productos.
- Diseño industrial.
- Tecnología.
- Gestión de producción y stocks.
- Procesos industriales enfocados a tecnologías limpias.
- Cooperación entre empresas.
- Internacionalización.
- Acceso a fuentes de información externa.

Como podemos observar, las ayudas ofrecidas por la Diputación Foral de Alava para la internacionalización no se incluyen en un programa específico, sino que se engloban con otras ayudas en el PROMEKO, siendo bastante limitadas y con carácter complementario con respecto a las Ayudas ofrecidas por el Gobierno Vasco.

La mencionadas ayudas se materializarán a través de subvenciones no reintegrables y podrán alcanzar hasta el 50% del coste de los trabajos de cada proyecto, siendo los límites de tres millones de pesetas por proyecto y seis millones de pesetas por empresa. Además, dichas ayudas serán incompatibles con cualquier otra de la misma naturaleza otorgada a la empresa con ocasión de la misma actividad subvencionada cuando la suma de todas las ayudas percibidas exceda el límite máximo anteriormente mencionado.

En cuanto a los beneficiarios, podrán acceder a este programa aquellas, pequeñas y medianas empresas, cualquiera que sea su configuración jurídica, con

domicilio social y fiscal en el Territorio Histórico de Alava y / o que al menos tengan ubicado en el Territorio Histórico un centro de producción o de servicios, así como las agrupaciones y asociaciones de empresas con personalidad jurídica propia, excluyéndose a las sociedades públicas y entidades de derecho público, así como el sector agropecuario.

## **2.- Diputación Foral de Bizkaia**

La Diputación Foral de Bizkaia dentro del Marco General para la Promoción de la Competitividad de las PYMES de Bizkaia, regulado por el Decreto Foral 53/96 de 2 de abril, ha desarrollado el Plan de Apertura y Consolidación de Mercados Exteriores para Empresas Industriales, Decreto Foral número 46/1997 de 25 de marzo.

Las ayudas concedidas en base al mencionado plan pretenden conseguir los siguientes objetivos:

- Potenciar el asociacionismo empresarial como medio de facilitar el acceso de las empresas a los mercados.
- Mejorar los canales de distribución.
- Reducir los costes de comercialización.
- Mejorar el servicio y calidad de la venta de productos.
- Impulsar la presencia exterior de las empresas de Bizkaia.

Para conseguir los mencionados objetivos se conceden dos líneas de ayudas, estudios y diagnósticos por un lado y actuaciones en mercados exteriores por otro<sup>13</sup>. Estas ayudas se concretan en subvenciones no reintegrables, siendo el importe máximo de subvención a otorgar por el conjunto de actividades subvencionables previstas en el presente Decreto, por solicitante beneficiario, de seis millones de pesetas en el caso de empresas, y ocho millones de pesetas en el caso de Agrupaciones.

En cuanto a los beneficiarios, podrán acceder a este plan las PYMES industriales de Bizkaia, las agrupaciones de Empresas y Entidades sin ánimo de lucro, que reúnan los requisitos establecidos en el Decreto por el que se regula el Marco General para la Promoción de la Competitividad de las PYMES de Bizkaia, para el periodo 1996/1999, siendo una excepción a estos requisitos el referente a la actividad principal de la empresa. Así, únicamente tendrán la condición de beneficiarios

---

13. Estas se concretan más detalladamente en el Decreto Foral número 46/1997 de 25 de marzo.

aquellas empresas cuya actividad se inscriba en los epígrafes C, D, F, K<sup>14</sup> y O<sup>15</sup> de la C.N.A.E.

La cuantía de la subvención estará en función, entre otros criterios, de la viabilidad técnico-económica del proyecto, del interés del mismo, del número de empresas participantes, de los recursos humanos y técnicos utilizados y de la adecuación de los gastos de las acciones realizadas.

### 3.- Diputación Foral de Gipuzkoa

En 1992 la Diputación Foral de Gipuzkoa creó el Programa Marco de Apoyo a la PYME que agrupaba unas ayudas, entre las que se encuentran las destinadas a la internacionalización, para favorecer la mejora de su competitividad. En la actualidad, el Programa de Internacionalización está regulado por el Decreto Foral 34/1997 de 6 de mayo y la Orden Foral 27/1997 de 2 de junio que desarrolla el anterior Decreto Foral.

Debido a las limitaciones presupuestarias existentes, el mencionado programa está dirigido principalmente a agrupaciones de empresas guipuzcoanas para la realización de actuaciones conjuntas y de promoción exterior o intercambios de tecnología, considerándose países prioritarios Norteamérica, Asia, Latinoamérica, Países del Mediterráneo y Países de Europa Central y Oriental. Las ayudas previstas en este programa consisten en subvenciones no reintegrables totales o parciales.

Además de este programa la Diputación Foral de Gipuzkoa ofrece servicios profesionales a la empresa guipuzcoana de asesoría recurrente en materia de mercados exteriores, con la colaboración de Arthur Andersen. El tipo de colaboración, adaptado al interés de cada empresa, incluye aspectos tales como:

- Información general sobre el país objetivo de la empresa.
- Estructura política, gobierno y administración (central, regional, local,...) y su influencia e involucración en los negocios y en la actividad económica.
- Legislación sobre comercio exterior, inversiones, repatriación de fondos, control de cambios, contratos, sistema judicial y de arbitraje.
- Propiedad intelectual (patentes, marcas comerciales,...)

---

14. Únicamente los servicios técnicos de arquitectura e ingeniería y otras actividades relacionadas con el asesoramiento técnico.

15. Únicamente las producciones cinematográficas y de video.

- Estructura económica: previsiones, presupuesto, situación financiera del país, compañías públicas, capital extranjero, competidores y principales empresas por sectores.

La subvención ofrecida por la Diputación Foral de Gipuzkoa es del 50% de los honorarios de las oficinas exteriores con un límite de 300.000 pesetas por cliente/país.

En este análisis hemos expuesto aquellas ayudas que consideramos más cercanas y útiles para las PYMES vascas, pero existen otras ayudas con origen en diversas instituciones u organismos, no mencionadas en este trabajo, que toda empresa interesada debería también considerar.

## 6. Conclusiones

El proceso de globalización de la economía es una realidad con una importancia creciente tanto en términos macroeconómicos como microeconómicos. Así, el reto que tienen planteado las empresas actualmente pasa necesariamente por plantearse la posibilidad de internacionalizar sus actividades. En este proceso el primer paso, sobre todo en el caso de las PYMES, consiste en iniciar actividades exportadoras.

Debido a las carencias latentes demostradas por las empresas en este área y al creciente interés público, se han desarrollado en los últimos años en Europa, España y en la Comunidad Autónoma Vasca distintas actuaciones en materia de apoyo a la internacionalización.

Hemos observado un amplio abanico de ayudas con origen en muy variadas instituciones y considerando el desconocimiento mayoritario de las mismas por parte de las empresas, nuestro objetivo ha sido ofrecer una primera visión breve pero lo más completa posible, sin realizar un estudio crítico de las mismas. Consideramos esta última cuestión especialmente importante, pero teniendo en cuenta la extensión limitada de este trabajo, esperamos poder abordarlo en trabajos posteriores.

Es evidente que las ayudas públicas nunca serán suficientes desde el punto de vista empresarial, dados los cambios que implica la internacionalización tanto en el campo productivo como en el de la mentalidad directiva. Además, consideramos que estas ayudas (más concretamente las económicas) no deben ser ni mucho menos, una excusa para iniciar el proceso de internacionalización, al ser este un proceso a largo plazo y que encierra muchas dificultades que una subvención coyuntural no solucionaría. A pesar de ello, consideramos que aquellas empresas que

después de un exhaustivo análisis de su posición competitiva y su potencial internacional decidan dar el primer paso en esta línea deben necesariamente conocer estos instrumentos y si es caso utilizarlos de la manera más amplia posible.

## 7. Bibliografía

- Alonso, José Antonio y Donoso, Vicente: "Obstáculos a la internacionalización y políticas públicas de promoción. El caso de España", *Papeles de Economía Española*, nº 66, 1996, p.125.
- Cuadernos ICO: *El Contrato de Ajuste recíproco de Intereses (CARI). Guía práctica*, 1994.
- Cuadernos ICO: *El Fondo de Ayuda al Desarrollo (FAD). Guía práctica*, 1994.
- Decreto Foral 46/1997 de 25 de marzo, Plan de apertura y Consolidación de Mercados Exteriores para Empresas Industriales, Boletín Oficial de Bizkaia.
- Decreto Foral 31/1997 de 25 de marzo, Programa de Ayudas para la Mejora de la competitividad en las PYMES alavesas (PROMECO) para el ejercicio de 1997, Boletín Oficial del Territorio Histórico de Araba, nº 42.
- Decreto Foral 34/1997 de 6 de mayo, Programa de Internacionalización, Boletín Oficial de Gipuzkoa, nº91.
- Durán Herrera, Juan José : *La Dirección de Empresas en los noventa*. Coordinador: J.E. Navas López, Capítulo 25: Configuración de la Economía Internacional de la Empresa, pp. 475-502.
- IKEI: *Las empresas vascas ante los mercados exteriores*, Estudios de Economía, Servicio de Publicaciones del Gobierno Vasco, Vitoria-Gasteiz, 1993.
- Kedia, B. L. y Chhokar, J.: "Factors inhibiting export performance of firms: An empirical investigation", *Management International Review*, vol. 26, nº 4, pp.33 - 43.
- Levitt, Th. : "The globalization of markets", *Harvard Business Review*, nº 3, mayo-junio 1983.
- Norma Foral 7/1996 de 4 de Julio, de Impuesto sobre Sociedades, Boletín Oficial de Gipuzkoa, nº 138.
- OCDE : *Politiques Industrielles dans les pays de l'OCDE. Tour d'horizon annuel 1992*, Paris 1992.

- Orden Foral 3554/1996 de 19 de julio, Ayudas de financiación en desarrollo del protocolo de Colaboración para la internacionalización de la PYME entre el ICO, ICEX y el Departamento de Comercio, Consumo y Turismo, Boletín oficial del País Vasco, nº142.
- Orden 2640/1997 de 6 de mayo, desarrolla el Decreto 105/1996 de 7 de mayo, sobre ayudas destinadas a Entidades sin ánimo de lucro para actividades de promoción Comercial, Boletín Oficial del País Vasco, nº95.
- Orden Foral 27/1997 de 2 de junio, desarrolla el Decreto Foral 34/1997 de 6 de mayo, Boletín Oficial de Gipuzkoa, nº107.
- Orden Ministerial 9557/1996 de 25 de abril, Convenios de Ajuste Recíproco de Intereses, Boletín Oficial del Estado, nº104.
- Williamson, O.E. : *Markets and Hierarchies: Analysis and antitrust implications*, The Free Press, New York, 1975.