



NOTICIAS DIRECTOR **SUMARIO**



**PYMES**  
de empresas

**Murcia:**  
 Una comunidad que va  
 adelantando posiciones,  
 sin hacer ruido

52

**Incentivos fiscales y sus  
 ventajas para la empresa**

Las pymes deberían recurrir a ellos para  
 salir adelante

44



**48 Los falsos antivirus “se cuelan”  
 en el mundo de la empresa,  
 ocasionando importantes daños**



**62 Hotel InterContinental La  
 Torre Golf Resort Murcia: todo  
 a disposición de los ejecutivos**





ENTREVISTA

# “La pyme tiene que ser que suponen las

**I**sabel Navarro, *manager* de Innovación de la compañía, comenta que la pyme representa una base importante de su base de clientes y que no es cierto que este nicho de mercado no innove, porque “hay pymes que sorprenden. El hecho de que sea pyme no impide que desarrolle soluciones nuevas, al contrario, a veces le da más agilidad en tiempos de respuesta, desarrollo de producto, etc.”

**El problema es que ayudas hay muchas pero en muchos casos las pymes los desconocen. ¿Qué hace Alma en este caso?**

Organizamos al menos un evento al mes en diferentes foros, la mayoría dirigidos a pymes. A nivel geográfico estamos muy cercanos a los actores de la Administración regional en cada Comunidad Autónoma o empresarial, y también llevamos a cabo eventos seminarios... todo ello para motivar a los empresarios e informarles de los programas a los que pueden acceder y de qué hay que hacer para optar a la financiación.

Ahora estamos preparando un concurso parecido al que realizamos con la Cámara de Madrid, pero para Castilla-La Mancha. La viceconsejería de Educación y Ciencia ha sacado un concurso en el que vamos a colaborar.

*Hace algunos meses, Alma Consulting Group —empresa especializada en asesoramiento operacional—.*

*Fue seleccionada por la Comunidad de Madrid y la Cámara de Comercio de Madrid para fomentar la participación de las empresas madrileñas en programas de financiación, tanto nacionales como internacionales y asesorarlas en esta materia.*

*Pero no es la primera vez que participan junto con la Administración en este tipo de iniciativas.*

**Por lo que comenta, la relación de Alma con las instituciones es plena.**

Sí, se va fortaleciendo poco a poco porque llevamos desde el año 2003 en el mercado.

**¿Cómo estamos ahora en materia de I+D+i a nivel europeo? Parece que vamos dejando atrás los últimos puestos.**

Sí y eso se ha debido a los aumentos que ha habido en los presupuestos públicos. Hasta 2009 veníamos aumentando entre el 16 y el 20% anual en los Presupuestos Generales del Estado. Eso se traduce en una mayor financiación para la empresa,

aunque estos presupuestos se repartían también para la entidad pública porque los mismos también iban en aumento para entidades como el CESIC u organismos públicos de investigación, cuya financiación viene de los presupuestos generales del Estado, pero gran parte va para el CDTI y el Ministerio de Ciencia e Innovación, el Plan Avanza del Ministerio de Industria u otros programas como Innoempresa, dirigido a la pyme, que van en claro aumento.

En 2009, debido a la crisis, el aumento fue muy inferior, de apenas el 2%, lo cual es negativo. Ahora nos preocupan los presupuestos de 2010 prevén una reducción del presupuesto del Ministerio de Ciencia e Innovación en torno al 30% o más. Esto haría que no lográramos llegar al 2% del PIB en 2010 y este era nuestro compromiso con el Tratado de Lisboa. Además, esto implica que proyectos que se hayan iniciado puedan detenerse, cosa que espero que no ocurra porque ya no sólo es no emprender nuevos proyectos, sino que no sabemos qué va a ocurrir con los que ya se han iniciado.

**“Estamos en grupos de trabajo donde reflexionamos sobre qué propuestas concretas podemos hacer que vayan dirigidas a las pymes”**



**ENTREVISTA**

# consciente del beneficio deducciones fiscales”



Isabel Navarro, manager de Innovación de la compañía

está tan deprimido, con el fin de ser competitivos en el exterior y encontrar nuevos mercados. Por cercanía lingüística o geográfica tienen mercados que no deberían menospreciar como Latinoamérica o norte de África, Asia o Medio Oriente. Las oportunidades en este momento son enormes Medio Oriente y allí no hay límite en cuanto a presupuesto. Los países petroleros están muy ansiosos de tecnología. Hasta ahora no han sido desarrolladores de la misma, la han importado, por lo que tratar de que importen la nuestra es una de las vías. La pyme, en la medida en la que encuentre un nicho fuera, va a lograr un crecimiento mayor. Hay muchos programas que están relacionados con la internacionalización no sólo a través del ICEX (Instituto de Comercio Exterior). También pueden tener presencia mediante ferias o internacionalizarse mediante la innovación. Hay programas específicos por parte de las Comunidades Autónomas, del Ministerio de Ciencia e Innovación o el CDTI que van dirigidas a esto.

**Con la crisis las ayudas no están llegando a las pymes. ¿Qué opina al respecto?**

Realmente lo que ocurre en la mayoría de los casos es que en el momento en el que le llega la ayuda, el proyecto ha comenzado y, en algunos casos, después de que haya terminado —cuando se trata de proyectos de un año de duración—. Por ello se debe contar con otra financiación para arrancar el negocio. Esto ha sido un problema en el tema de las ayudas, que la pyme no puede contar con ella para empezar su I+D o para contratar. Por poner un ejemplo, ha habido un problema con el Programa Torres Quevedo, un programa muy exitoso para promover que la empresa contrate a tecnólogos. El problema es que la mayoría de las veces el retraso es tan grande desde que les conceden la ayuda y se la otorgan, que hay

**¿Ha habido contactos por parte de la consultora con Cristina Garmendia para hablar de este tema?**

Directamente no pero estamos presentes en diferentes foros y círculos como la Fundación COTEC, la patronal de empresas biotecnológicas, etc.

**¿Presentan alternativas?**

Sí, estamos en grupos de trabajo donde empezamos con una reflexión sobre qué

podemos hacer para hacer propuestas concretas que vayan dirigidas unas para pymes y otras a la gran empresa. Hacemos un tratamiento distintivo entre casuísticas muy diferentes.

**¿Qué propuestas realizarían para propulsar el I+D+i en la pyme?**

Dejar de solicitar avales. También las recomendaría la internacionalización en un momento en los que su mercado nacional



## ENTREVISTA

que buscar otras vías de financiación para compensar. Uno de los cambios que se están produciendo este año es que están intentando anticipar estas ayudas.

**Se quejan también de todos los formularios que hay que rellenar.**

Eso no va a cambiar por mucho que digan que han pasado a Ventanilla Única.

**¿En este momento es más interesante deducir que pedir una ayuda?**

Yo lo diría en paralelo, además son complementarias.

**¿Cuál es la labor de Alma Consulting dentro de una empresa?**

Entender toda la actividad técnica de la empresa. Tenemos relación con todos los departamentos técnicos junto con todas las áreas financieras, económicas o administrativas de la empresa. Tras realizar el análisis técnico les informamos de a qué tipo de ayudas pueden acceder. Qué tipo de proyectos y actividades son elegibles a qué tipo de ayudas. Una vez que lo hemos identificado, vamos a reconstruir proyecto a proyecto, tanto



**“Los países petroleros están muy ansiosos de tecnología pero hasta ahora la han importado, por lo que tratar de que importen la nuestra es fundamental”**

### Deducciones fiscales

Hay que recordar a las empresas una vía de la cual se pueden beneficiar: las deducciones fiscales.

Independientemente de que en los Presupuestos Generales del Estado de 2010 reduzcan los presupuestos para Ciencia e Innovación, se pueden acceder a las deducciones fiscales, que pueden representar el ahorro de lo que dedique a I+D. Una de sus ventajas es que no tiene límites. No es como una convocatoria en la que hay unos requisitos y que por proyecto no se otorga a una empresa más de un montante de dinero. En las deducciones el límite lo establece la empresa, el gasto que tenga la empresa en I+D. Incluso Zapatero ha anunciado que en este sentido puede haber un cambio favorable para la pyme.

Animo a toda empresa a ir a su asociación empresarial sectorial o geográfica para que les informen sobre esta materia o que acudan a consultoras que les asesoren.

desde el punto de vista técnico como administrativo. Y vamos a elaborar toda la documentación necesaria para que acceda a ayudas técnicas de convocatorias, tanto a nivel nacional como regional o internacional o a través de deducciones fiscales. En muchos casos también hablamos con el organismo competente para explicar el proyecto y ver si encaja del todo en el programa para darlo a conocer a los evaluadores y al organismo competente en qué consiste el proyecto de nuestro cliente.

Preparamos toda la documentación y estamos a lo largo de todo el proceso una vez que se lo conceden y a lo largo de toda la gestión del proyecto para ir preparando toda la documentación y asegurar que el proyecto se lleve a cabo tal y como se planificó. Si hay modificaciones, las presentamos al organismo competente para asegurar que la totalidad de la ayuda continúe intacta. En el caso de las deducciones, el acompañamiento continuo lo realizamos durante el periodo de prescripción. Toda empresa que tributa en España tiene entre cuatro y seis meses en los que puede recibir un visita o se le puede abrir una inspección fiscal por parte de la Agencia Tributaria. En ese momento estamos

nosotros, por si la Agencia Tributaria necesita otros datos de nuestro cliente. Para proyectos en consorcio nuestro trabajo va más allá, porque en muchos casos nuestro cliente lo que tiene es una idea de proyecto pero no la tiene clara del todo, ni sabe a qué socios tecnológicos invitar a participar en el mismo. Les ayudamos a terminar de definir su idea de proyecto, a planificarlo e identificar sus necesidades tecnológicas y definir cuáles serían sus socios más idóneos. También tenemos una labor de constituir el consorcio con el cliente.

**¿Es consciente la pyme de que necesita una consultora para realizar este tipo de proyectos?**

Sí, además nosotros sólo cobramos sólo un porcentaje de lo que el cliente reciba. Son cada vez más conscientes de que no tienen los recursos necesarios para saber todo lo que ocurre en esta materia. Es difícil conocer todos los cambios que hay en los planes concernientes al I+D+i porque cambian continuamente.

**¿Cuáles son los sectores que más adolecen de inversión en I+D+i?**

Los clásicos artesanales.