

COMPARACION ESTRATEGICA DE ESPAÑA
CON ALEMANIA DEL ESTE RESPECTO A
LOS POTENCIALES DE INVERSIONES

Prof. Dr. Antonio Sainz Fuertes
Universidad de Alcalá de Henares

UNIVERSIDAD DE ALCALA



5904364115

*CONFERENCIAS Y TRABAJOS DE INVESTIGACION
DEL INSTITUTO DE DIRECCION Y ORGANIZACION
DE EMPRESAS / Núm. 96
DIRECTOR : Prof. Dr. SANTIAGO GARCIA ECHEVARRIA*

D

**COMPARACION ESTRATEGICA DE ESPAÑA
CON ALEMANIA DEL ESTE RESPECTO A
LOS POTENCIALES DE INVERSIONES**

Prof. Dr. Antonio Sanz Fuertes
Universidad de Alcalá de Henares

Alcalá de Henares, 1994

Consejo de Redacción :

Santiago García Echevarría (director)
María Teresa del Val
Susana Hita

Secretaría y Administración :

María Luisa Rodríguez

© Prof. Dr. Dr. Santiago García Echevarría

Dirección del I.D.O.E. : Plaza de la Victoria, 3.
28802 - Alcalá de Henares.

Teléfono : 885.42.00

Fax : 885.42.06

EDITA:

I.D.O.E. UNIVERSIDAD DE ALCALÁ

ISBN:84 - 8187 - 024 - 2

Deposito Legal: M - 34367 - 1994

Imprime: CICAÍ REPRODUCCIONES, S.L.

Pº de la Estación, 7 28807 Alcalá de Henares



INDICE

PARTE I: ESPAÑA.

1. INFORMACIONES GENERALES SOBRE ESPAÑA.

- 1.1. Introducción.
- 1.2. Geografía, población y recursos humanos.
- 1.3. España y el Mercado Común.

2. AYUDAS E INCENTIVOS A LA INVERSION EN ESPAÑA.

- 2.1. Introducción.

3. INCENTIVOS GENERALES DEL ESTADO.

- 3.1. Incentivos a la formación.
- 3.2. Incentivos al empleo.
 - 3.2.1. Características e incentivos.
 - 3.2.2. Organismos que los concede.

4. INCENTIVOS DEL ESTADO PARA SECTORES ESPECIFICOS.

- 4.1. Agricultura y artesanía.
- 4.2. Energía.
- 4.3. Investigación y desarrollo.
- 4.4. Electrónica y proceso de datos.
- 4.5. Minería.
- 4.6. Otros incentivos.

5. INCENTIVOS REGIONALES.

5.1. Concedidos por el Estado.

- 5.1.1. Tipos de proyectos promocionables.
- 5.1.2. Sectores promocionables.
- 5.1.3. Requisitos de los proyectos.
- 5.1.4. Límites de estos incentivos.
- 5.1.5. Inversiones promocionables.
- 5.1.6. Otros aspectos.
- 5.1.7. Escalas para determinar el importe subvencionable.
- 5.1.8. Procedimiento.

5.2. Ayudas concedidas por las Comunidades Autónomas, Ayuntamientos y Municipios.

- 5.2.1. Tipos de proyectos.
- 5.2.2. Sectores principales.
- 5.2.3. Requisitos del proyecto.
- 5.2.4. Tipos de incentivos.
- 5.2.5. Inversiones promocionables.
- 5.2.6. Procedimiento.

6. INCENTIVOS Y AYUDAS DE LA UE.

6.1. Banco Europeo de Inversiones.

- 6.1.1. Préstamos o créditos individuales.
- 6.1.2. Préstamos globales.

6.2. Comunidad Europea del Carbón y del Acero.

6.3. Fondo Social Europeo.

6.4. Investigación y desarrollo.

6.5. Fondo Europeo de Orientación y García Agrícola.

- 6.6. Fondo Europeo de Desarrollo Regional.
- 6.7. Programa Prisma

7. COMPATIBILIDAD.

7.1. Incentivos generales del Estado.

7.1.1. Formación.

7.1.2. Creación de empleo.

7.2. Incentivos del Estado para sectores específicos.

7.3. Incentivos regionales.

7.3.1. Concedidos por las Comunidades Autónomas,
Municipios y Ayuntamientos.

7.4. Incentivos de la UE.

PARTE II: ALEMANIA DEL ESTE.

8. INTRODUCCION.

9. AYUDAS FISCALES.

9.1. Suplemento de inversiones.

9.2. Amortización excepcional.

9.3. Renuncia a impuestos industriales e impuestos sobre el patrimonio.

10. RESPONSABILIDADES PUBLICAS.

10.1. Programa general: tarea común.

10.2. Responsabilidades públicas - ejemplo: Thuringen.

10.2.1. Programa: Reducción de Interés.

- 10.2.2. Programa para las clases medias de Thuringen.
- 10.2.3. Programa para consolidar obligaciones de corto plazo a créditos de largo plazo con un interés favorable.
- 10.2.4. Programa de la financiación del activo circulante.
- 10.2.5. Programa de consulta para la exportación.
- 10.2.6. Programa para fomentar ferias.
- 10.2.7. Ayuda para la consulta de management.
- 10.2.8. Promoción del turismo.

11. AYUDAS PARA LAS PYME.

- 11.1. Programa para ayuda con el pasivo no exigible.
- 11.2. Programa de promoción de ahorro pasivo no exigible.
- 11.3. Créditos de ERP.
- 11.4. Programa de créditos del Banco de Reconstrucción.
- 11.5. Programa complementario de "DtA".
- 11.6. Fianzas pequeñas de "Buergschaftsbanken".
- 11.7. Fianzas medianas de "Deutschen Ausgleichsbank".
- 11.8. Fianzas de la Federación.
- 11.9. Fianzas de "Banco de Inversiones de Europa" (BIE).

12. INICIATIVA PARA LAS EMPRESAS MEDIANAS DE LA TREUHANDANSTALT (MBO/MBI).

13. AYUDAS ESPECIALES.

- 13.1. Promoción de ferias.
- 13.2. Ayuda de consulta de empresas.
- 13.3. Ayuda de enseñanza de empresarios.
- 13.4. Senior - Experten - Programm.
- 13.5. Programa de promoción de investigación y desarrollo.

- 13.5.1. Promoción de investigación general.
- 13.5.2. Promoción de Empleados del Oeste.
- 13.5.3. Promoción de Proyectos de BMFT.
- 13.5.4. Promoción del empleo de nuevas tecnologías.
- 13.5.5. Adquisición de información de bancos de datos.
- 13.5.6. Transferencia de especialistas a los nuevos Estados.
- 13.5.7. KfW Wohnungsmodernisierungs - und Instandsetzungsprogramm.

14. MERCADO LABORAL.

- 14.1. Programa de iniciación en el trabajo.
- 14.2. Promoción de acogida de trabajo.

15. EJEMPLO DE FINANCIACION.

16. INCENTIVOS Y AYUDAS A LA UE.

PARTE III: CONCLUSION.

17. ANEXOS.

18. BIBLIOGRAFIA.

PARTE I: ESPAÑA

1. INFORMACIONES GENERALES SOBRE ESPAÑA.

1.1. Introducción.

Después de una década de crecimiento económico, España se encuentra actualmente remodelando las estructuras de su economía, compuesta por un joven mercado de 40 millones de personas, con el fin de afrontar adecuadamente el futuro y los retos que éste traerá. En este contexto, su avanzada red de comunicaciones e infraestructuras, que incluye miles de kilómetros de nuevas autovías, ferrocarril de alta velocidad "AVE" y comunicaciones vía satélite, ha acercado a España más que nunca a los países comunitarios más desarrollados. Estos avances fueron un elemento clave en el tremendo éxito, tanto en los Juegos Olímpicos de Barcelona como de la Exposición Universal de Sevilla, los dos grandes acontecimientos mundiales organizados por España en el año 1992.

Desde el inicio de 1993, el Mercado Unico Europeo ha traído un nuevo reto para las empresas españolas. En los últimos años, éstas han venido invirtiendo sustancialmente para mejorar su competitividad, desarrollar sus estructuras en el exterior y participar en proyectos multinacionales. Así, han aprendido a generar ventajas competitivas en un mercado sin barreras arancelarias de más de 350 millones de consumidores sofisticados, en el que España está concentrando cada vez más su comercio exterior.

De cara al futuro, España está plenamente comprometida en lograr el objetivo de hallarse en 1997 dentro del grupo de los principales países europeos, y en condiciones adecuadas para acceder a la tercera fase de

la Unión Monetaria Europea, consolidando así su papel activo y presencia en el escenario internacional de los últimos años.

1.2. Geografía, población y recursos humanos.

El Reino de España ocupa una superficie de algo más de 500.000 kilómetros cuadrados en el suroeste de Europa, siendo el tercer país más grande en términos de superficie de la UE. El territorio español comprende la mayor parte de la Península Ibérica, que comparte con Portugal, así como las Islas Baleares en el Mediterráneo, las Islas Canarias en el Atlántico, y las ciudades de Ceuta y Melilla en el norte de África.

La población estimada de España a 1 de julio de 1992 ascendía a 39.08 millones de personas, con una densidad de 77,5 habitantes por kilómetro cuadrado. La sociedad española es marcadamente urbana: casi una cuarta parte de la población reside en ciudades de más de 500.000 habitantes.

En comparación con otros países de OCDE, la población española es relativamente joven: un 19,5% de los habitantes tiene menos de 15 años, un 66,7% entre 15 y 65 años, y sólo un 13,8% más de 65 años. A pesar de que la tasa de natalidad española se encuentra entre las más bajas de Europa, el crecimiento natural de la población continúa estando por encima de la media debido al bajo índice de mortalidad existente.

El idioma oficial de España es el castellano, que emplea conjuntamente con los otros idiomas oficiales (catalán, euskera, gallego) en determinadas Comunidades Autónomas.

La población activa asciende a aproximadamente 15,08 millones de personas, que representan el 38,8% de la población total del país. Dicho porcentaje está en línea con la media europea, si bien es inferior al porcentaje de algunos países de Europa debido a una menor participación femenina en la población activa española (un 33,4%).

1.3. España y el Mercado Común.

España se convirtió en miembro de pleno derecho de las Comunidades Europeas el 1 de enero de 1986, siendo a partir de esa fecha aplicable en España la mayor parte de la legislación comunitaria. No obstante, el Tratado de Adhesión concedió a España ciertos períodos transitorios, que en general han concluido a finales de 1992, para la implantación de determinadas normas comunitarias y la incorporación de otras a la normativa interna española.

Así, por ejemplo, de cara al Mercado Único Europeo y tras una reducción progresiva, se han eliminado las barreras arancelarias existentes en España al tráfico intracomunitario de mercancías, de acuerdo con un calendario que comprendía el período desde el 1 de marzo de 1986 hasta el 1 de enero de 1993.

Asimismo, desde la entrada de España en la Comunidad, en un momento crítico en su historia en que se estaba construyendo el mercado interior con vistas a 1993, se han traspuesto a la legislación española aproximadamente 1.100 directivas comunitarias. Por otra parte, aproximadamente 160 directivas no han requerido transposición alguna por parte del Gobierno español.

Por consiguiente, España ha tenido que afrontar importantes retos a la hora de adaptar su legislación y su economía, tal y como estaban configuradas antes de la Adhesión, a la de la Comunidad Europea. Sin embargo, el futuro de la Comunidad, tal y como ha sido diseñado por los Estados miembros en Maastricht, exigirá realizar esfuerzos adicionales en España, sobre todo en el área económica. A este respecto, el Gobierno ya ha aprobado un denominado "Plan de Convergencia" consistente en un conjunto de medidas cuyo objetivo final es situar a España, en el año 1997, dentro del grupo de países que podrán acceder de modo inmediato a la Unión Monetaria. Este Plan de Convergencia, permitirá a España asegurar el crecimiento económico mediante la corrección de los principales desequilibrios de su economía.

2. AYUDAS E INCENTIVOS A LA INVERSIÓN EN ESPAÑA.

2.1. Introducción.

La creciente expansión de la economía española ha despertado el interés de los inversores españoles y extranjeros. Para responder a las expectativas de inversión y a la necesidad de mantener y fomentar el crecimiento, el Gobierno central, los Gobiernos de las Comunidades Autónomas y algunas autoridades provinciales y municipales, han puesto en práctica un sistema de ayudas e incentivos para contribuir a la creación de nuevas empresas, programas y proyectos de inversión y de investigación y desarrollo.

La entrada de España en la Comunidad Europea ha permitido también su inclusión en los programas de ayuda europeos, que añaden nuevos incentivos para los posibles inversores en este país.

Estas medidas de apoyo pueden clasificarse en las siguientes categorías:

- Incentivos generales del Estado.
- Incentivos del estado para sectores específicos.
- Incentivos regionales.
- Incentivos de la UE.

La mayor parte de las ayudas que se pueden obtener de los diversos organismos, dependen en gran medida de las características específicas de cada proyecto de inversión. Cuanto mejores sean las perspectivas del proyecto, más posibilidades hay de obtener financiación y un porcentaje más alto de subsidios.

Algunos de los planes de ayuda e incentivos más importantes se exponen en este trabajo de seminario.

3. INCENTIVOS GENERALES DEL ESTADO.

En los siguientes párrafos se describen los principales incentivos generales a los que puede optar el inversor.

Estos incentivos, que forman parte de la política de promoción del empleo del Gobierno y que pueden significar importantes ahorros de costes laborales, pueden ser de dos tipos:

3.1. Incentivos a la formación.

- **Plan de Formación e Inserción Profesional:** destinado a fomentar el empleo de jóvenes, desempleados de larga duración y todo tipo de personas que buscan empleo en general, y para el reciclaje profesional de trabajadores agrícolas y de compañías en proceso de reconversión.

Las ayudas consisten en subsidios de formación para empresas que contraten a estos trabajadores, para impartir cursos de formación o permitirles adquirir experiencia profesional práctica. Estas ayudas son concedidas por el Instituto Nacional de Empleo (Ministerio de Trabajo y Seguridad Social).

- **Fondo Social Europeo:** véase el apartado 6. "Incentivos y ayudas de la UE".

3.2. Incentivos al empleo.

La Administración española ofrece toda una gama de incentivos en materia de empleo, cuyas características y requisitos más relevantes son los siguientes:

3.2.1. Características e incentivos.

El objetivo básico es fomentar la contratación de trabajadores por tiempo indefinido.

Los grupos de trabajadores, en relación con los cuales se prevén los incentivos y los subsidios aplicables, son los siguientes:

- a) Jóvenes menores de veinticinco años que lleven inscritos como desempleados al menos un año o jóvenes desempleados con edades comprendidas entre los 25 y los 29 hubiesen trabajado con anterioridad por tiempo superior a tres meses.

Cada contrato indefinido se subvencionará con 400.000 pesetas.

- b) Mayores de cuarenta y cinco años que lleven inscritos como desempleados al menos un año.

Cada contrato indefinido dará derecho a una subvención de 500.000 pesetas y una bonificación del 50% de las cuotas empresariales a la Seguridad Social por contingencias comunes durante toda la vigencia del contrato.

- c) Mujeres que lleven inscritas como desempleadas al menos un año y que sean contratadas en aquellas profesiones u oficios que se determinen por el Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, en las que el colectivo femenino se halle subrepresentado, o mujeres desempleadas mayores de veinticinco años que, habiendo tenido un empleo anterior, deseen reintegrarse al mundo laboral después de una interrupción en su actividad de al menos cinco años, siempre que la incorporación a la empresa no resulte obligatoria en virtud de normas legales o de convenios colectivos.

Cada contrato indefinido se subvenciona con 500.000 pesetas. La conversión de los contratos en prácticas o de formación en contratos indefinidos en los términos previstos en la Ley de subvenciones con 550.000 pesetas.

Adicionalmente, los contratos temporales que entre el 3 de marzo y el 31 de diciembre de 1993 hayan sido prorrogados por un cuarto año y al finalizar ese cuarto año se transformen en indefinidos, tendrán derecho a una subvención de 250.000 pesetas.

3.2.2. Organismos que los concede.

El Instituto Nacional de Empleo (INEM) (Ministerio de Trabajo y Seguridad Social) y la Dirección General de Trabajo (Ministerio de Trabajo y Seguridad Social).

4. INCENTIVOS DEL ESTADO PARA SECTORES ESPECIFICOS.

La crisis a comienzos de la década de los 70 tuvo un impacto particularmente grave sobre ciertos sectores de la economía española, tales como la siderurgia, la construcción naval, la industria textil, los electrodomésticos de línea blanca, etc. Estos sectores necesitaron ayuda para adecuar sus dimensiones a la demanda real, para emprender la renovación tecnológica necesaria y, en última instancia, para lograr una reestructuración general de sus actividades. En consecuencia, la Administración ha proporcionado y sigue proporcionando, importantes ayudas financieras y fiscales a estas industrias.

Entre las ayudas financieras figuran sobre todo las subvenciones a fondo perdido. Sus porcentajes varían generalmente entre el 10 y el 30% (si bien en ocasiones pueden llegar hasta el 50 y el 75%) de la inversión total.

Las Direcciones Generales de cada Ministerio y especialmente la Dirección general de Electrónica y Nuevas Tecnologías del Ministerio de Industria, Comercio y Turismo, desempeñan un papel importante en la concesión de estas subvenciones.

Además de las subvenciones, se facilita el acceso preferente al crédito oficial. En estos casos, se suele establecer un límite combinado para ambos tipos de ayuda, basado en el valor de la inversión. El crédito oficial se canaliza a través del Instituto de crédito Oficial o de los bancos de propiedad estatal (Banco de Crédito Agrícola y Banco Hipotecario) a tipos de interés más favorables y con plazos de amortización más largos que en la banca privada.

Las ayudas fiscales consisten sobre todo en bonificaciones en los impuestos municipales, en los impuestos sobre la constitución de empresas y en los derechos arancelarios por importaciones de maquinaria, junto con ciertos beneficios específicos relativos al Impuesto sobre Sociedades.

Entre las demás ayudas, cabe citar la asistencia técnica y planes de gestión, los estudios de viabilidad y el capital-riesgo.

Además de los programas oficiales de reconversión que se pusieron en marcha hace algunos años para cada uno de los sectores reconvertidos (construcción naval, siderurgia, textiles, etc.) y que en la actualidad han finalizado en su mayoría, los principales programas de desarrollo industrial actuales son:

4.1. Agricultura y artesanía.

Se conceden ayudas para asistencia técnica y planes de gestión. Estas ayudas consisten básicamente en apoyo financiero (subvenciones, normalmente de hasta el 30% del coste de la inversión, y crédito oficial, por lo general hasta el 70% del coste de la inversión).

Estos incentivos son para empresas agrícolas y de alimentación, en general, y su objetivo fundamental es mejorar las estructuras de producción, transformación y comercialización de sus productos.

Las ayudas son concedidas por el Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación.

4.2. Energía.

Las ayudas se conceden por el Ministerio de Industria, Comercio y Turismo, con la colaboración de sus diferentes Direcciones Generales, para la generación de energía alternativa y la conservación de la energía.

Los incentivos consisten sobre todo en subvenciones (normalmente de hasta el 40% del coste del proyecto), acceso preferente al crédito oficial, asesoramiento sin cargo, y reducción o exención de ciertos impuestos.

4.3. Investigación y desarrollo.

Las ayudas en este campo van dirigidas a fomentar los programas de modernización e innovación tecnológica, de investigación básica y aplicada y de diseño industrial, formación de personal de I + D, contratación de servicios prestados por centros e institutos de I + D, y proyectos que implican un riesgo tecnológico.

Los incentivos son, fundamentalmente, subvenciones de hasta el 70% del coste de los proyectos financiados a través de créditos a bajo interés o incluso sin intereses. Las ayudas son concedidas por el Ministerio de Industria, Comercio y Turismo a través de sus diferentes Direcciones Generales (Dirección General de Electrónica y Nuevas Tecnologías y el Centro para el Desarrollo Tecnológico Industrial, entre otros).

4.4. Electrónica y proceso de datos.

Las ayudas en este sector se destinan a aquellas empresas que llevan a cabo estudios y proyectos de innovación tecnológica y fabrican ciertos componentes.

Estas ayudas consisten en su mayor parte en subvenciones y son también concedidas por el Ministerio de Industria, Comercio y Turismo con la cooperación de sus diferentes Direcciones Generales (especialmente la Dirección General de Electrónica y Nuevas Tecnologías).

4.5. Minería.

Las ayudas en este sector se encaminan a alentar proyectos de investigación y desarrollo geológico y de minería, la recuperación de residuos minerales y sólidos y el aumento de la seguridad en las minas.

Los incentivos son fundamentalmente subvenciones (de aproximadamente el 20-30%, aunque pueden llegar hasta el 75% de la inversión) y el acceso a créditos preferenciales.

Las ayudas se conceden por el Ministerio de Industria, Comercio y Turismo, pudiendo obtenerse más información de la Dirección General de Minas y de la Construcción.

4.6. Otros incentivos.

Existen medidas para promover el diseño y la moda, la distribución comercial, el apoyo a la pequeña empresa, la ayuda para la promoción multinacional, las mejoras del medio ambiente, etc.

Todos los incentivos mencionados en este apartado suelen concederse por las Direcciones Generales y Secretarías Generales de los diferentes Ministerios, así como por los bancos oficiales.

Muchos de estos subsidios son compatibles con otras ayudas, pero normalmente sólo hasta ciertos límites.

Además, las Comunidades Autónomas ofrecen incentivos similares para la mayoría de estos sectores.

5. INCENTIVOS REGIONALES.

5.1. Concedidos por el Estado.

Los incentivos regionales a la inversión productiva han sido modificados de acuerdo con los requisitos de la CE. Su concesión está centralizada básicamente en la Dirección General de Incentivos Económicos Regionales.

Estos incentivos, que tienen como fin promover el desarrollo de ciertas áreas, consisten en el apoyo financiero para proyectos de inversión en determinadas regiones. A través de esta política regional, se trata de promover el establecimiento, ampliación o modernización de inversiones en zonas castigadas por el desempleo como resultado de la reestructuración de sectores tradicionales. Los incentivos regionales también se usan para reducir la dependencia de una región respecto de un número limitado de sectores a través de la diversificación de su base económica.

El programa de asistencia está basado en subvenciones a fondo perdido por un porcentaje del coste de las inversiones que puedan optar a él, y se conceden a los proyectos de inversión que vayan a ubicarse en una de las zonas establecidas.

La cobertura geográfica de los incentivos regionales es muy amplia, abarcando el 83% del territorio español.

La mayor parte del territorio puede recibir subvenciones del 50%, pero los porcentajes máximos de concesión varían de una zona a otra. Se han definido cuatro clases de áreas, respetando siempre los límites determinados por la Comunidad Europea:

- Áreas de clase I, donde el tipo máximo de subvención puede llegar al 75%.
- Áreas de clase II, con un límite del 40%.
- Áreas de clase III, con un límite del 30%.
- Áreas de clase IV, con un límite del 20%.

Además, se han establecido dos tipos de zonas promocionables de acuerdo con sus circunstancias específicas:

- **Zonas de promoción económica (ZPE):** Son zonas con un gran potencial de desarrollo. Sólo pueden localizarse en las clases I, II y III y no tienen limitación temporal predeterminada.
- **Zonas especiales (ZE):** Las ZE se definen por el Gobierno en función de circunstancias especiales.

Ambos tipos de zonas (ZPE y ZE) se establecen por Decreto. Cada Decreto identifica los sectores promocionables, el tipo de proyectos de inversión que pueden optar a la promoción, los requisitos de dichos proyectos, los tipos de incentivos, los límites de la ayuda, los procedimientos para obtener los incentivos, etc.

Las zonas actualmente existentes son:

ZPE	ZE
Andalucía	Huesca
Aragón	Ferrol
Asturias	Extremadura
Canarias	Cartagena
Cantabria	
Castilla-La Mancha	
Castilla-León	
Ceuta	
Extremadura	
Galicia	
Melilla	
Murcia	
Valencia	

Las ZPE y ZE tienen las siguientes características básicas comunes:

5.1.1. Tipos de proyectos promocionables.

- Apertura de establecimientos nuevos, con obligación de crear nuevos puestos de trabajo.
- Ampliación de actividades existentes o iniciación de nuevas actividades. Deben crearse nuevos puestos de trabajo con un aumento significativo de la capacidad productiva.
- Traslado de establecimientos desde una zona no susceptible de promoción a otra promocionable. Este elemento no está incluido en todos los Decretos y aquellos que sí lo incluyen exigen una inversión adicional que al menos duplique los activos netos fijos existentes en el establecimiento anterior.

- Modernización de la empresa: en este caso deben cumplirse los siguientes requisitos:
 - . Que la productividad mejore notablemente y el nivel de empleo por lo menos se mantenga.
 - . Que la inversión aprobada, cuyo importe tiene que ser superior a los 45.000.000 de pesetas, se realice en los activos fijos del establecimiento.
 - . Que exista adquisición de maquinaria técnicamente avanzada.

5.1.2. Sectores promocionables.

Se establecen en cada Decreto. Los sectores no incluidos en un Decreto no se consideran promocionales, aunque otros proyectos que contribuyen a los objetivos establecidos en el Decreto pueden excepcionalmente acogerse al mismo.

Los principales sectores que pueden acogerse son:

- Industrias de extracción y transformación, especialmente las que usan tecnología avanzada.
- Industrias de fabricación de alimentos y piscifactorías, de acuerdo con los criterios del Real Decreto 1462/1986 y su Reglamento.
- Servicios de apoyo industrial y servicios que mejoren sustancialmente las estructuras comerciales.
- Instalaciones turísticas específicas con un impacto sobre el desarrollo de la zona.

5.1.3. Requisitos de los proyectos.

- El proyecto tiene que corresponder a un sector promocionable y estar situado en una de las zonas designadas.
- Los proyectos de establecimiento y ampliación tienen que suponer una inversión en activos fijos de más de 15.000.000 de pesetas y la creación de puestos de trabajo. Los proyectos de modernización requieren una inversión que sobrepase los 45.000.000 de pesetas.
- Los proyectos no deben iniciarse antes de la presentación de la solicitud.
- Al menos el 30% de la inversión en activos fijos debe ser financiada con fondos propios, si bien en las zonas con límites de concesión del 75%, tales como Ferrol y el sur de Extremadura, el porcentaje se rebaja al 25%.
- El proyecto debe ser viable desde el punto de vista técnico, económico y financiero.

5.1.4. Límites de estos incentivos.

No es posible recibir ninguna otra ayuda financiera pública que sobrepase los límites establecidos por cada Decreto.

En circunstancias excepcionales, el Ministerio de Economía y hacienda y la Comisión Delegada del Gobierno para Asuntos Económicos, pueden (a propuesta del Consejo Rector) elevar estos límites para las zonas de los tipos I y II, pero siempre dentro de los límites establecidos por la UE.

Dentro de las ZPE existen "zonas prioritarias" en las cuales los porcentajes de subvención, finalmente concedidos, serán un 20% más altos que en las restantes "zonas no prioritarias", pero sin exceder los límites antes mencionados.

5.1.5. Inversiones promocionables.

Dentro de cada proyecto, las subvenciones deben dedicarse a los siguientes fines (definidos en cada Decreto):

- Adquisición de los terrenos necesarios para realizar el proyecto.
- Instalación de servicios (gas, electricidad, etc.).
- Trabajos de desarrollo y trabajos externos relativos a las necesidades del proyecto.
- Obras de ingeniería civil para oficinas, laboratorios, almacenes, etc.
- Bienes de equipo y otros activos fijos.
- Planificación e ingeniería de los proyectos.
- Gastos de I + D y formación, por lo general hasta el 20% (ZPE) de la inversión total aprobada.

5.1.6. Otros aspectos.

También existe la posibilidad de obtener financiación para la inversión cuando ésta se realiza mediante **leasing**, siempre y cuando la opción de compra se ejerza durante el plazo de vigencia de los incentivos.

5.1.7. Escalas para determinar el importe subvencionable.

El porcentaje de la subvención también se establece en cada Decreto. Se fija por la Administración de acuerdo con los siguientes criterios de valoración:

- Ubicación.
- Importe total de la inversión aceptada.
- Número de nuevos puestos de trabajo creados.
- Tipo de proyecto.
- Uso de factores productivos en la zona.
- Valor añadido, en el caso de una iniciación de actividades o aumento de la productividad en el caso de otros tipos de proyectos.
- Uso de tecnología avanzada.
- Grado de desarrollo añadido a la economía de la zona.

Cuanto mejores sean las condiciones del proyecto, mayor probabilidad habrá de obtener financiación (y un porcentaje más elevado de subvención).

Los porcentajes efectivos de subvención oscilan, en la mayoría de los casos, entre el 15% y el 25%.

5.1.8. Procedimiento.

- a) Documentación requerida.

- Impreso de solicitud.
 - Documentación en la que se detallen los datos personales del solicitante o, en el caso de una empresa, sus datos registrales. Si se trata de una nueva empresa en constitución, borrador de estatutos e información sobre el promotor.
 - Memoria del proyecto de inversión.
 - Prueba del cumplimiento formal por la sociedad de sus obligaciones fiscales y de Seguridad Social.
- b) Organismo ante el cual presentar la documentación.

Oficina Gestora de la Comunidad Autónoma correspondiente.

- c) Organismo que concede el subsidio.

El Ministerio de Economía y Hacienda o la Comisión Delegada del Gobierno para Asuntos Económicos, si la inversión prevista sobrepasa los 1.000 millones de pesetas.

La decisión se notificará al promotor a través de la Oficina Gestora de la Comunidad Autónoma, indicando los incentivos aprobados -o las razones para la denegación de la solicitud- y los derechos y obligaciones del receptor de la ayuda, así como los compromisos derivados de la concesión efectiva de la subvención.

La aceptación de la ayuda (una vez concedida) debe ser notificada expresamente por el solicitante al organismo que la otorga dentro de los 15 días siguientes.

En el plazo de un año a partir de la notificación, la empresa deberá:

- Haber ejecutado el 25% de la inversión aprobada o la parte de la misma estipulada en la decisión.
- Haber suscrito y desembolsado el importe de capital fijado en la notificación o haber dotado las reservas en ella estipuladas.

La inversión puede iniciarse antes de que se otorgue la ayuda, pero no antes de presentar la solicitud de la misma. Los cambios posteriores, en su caso, en los proyectos deben ser aprobados por el Gobierno español, normalmente a través de la Dirección General de Incentivos Económicos Regionales.

El cobro de la subvención debe solicitarse a la Oficina Gestora de la correspondiente Comunidad Autónoma, adjuntando a la solicitud:

- Calendario de cobros posteriores, si procede.
- Evidencia del cumplimiento de las condiciones, que deben acreditarse en ese momento.
- Documentos acreditativos del cumplimiento de las obligaciones fiscales y de seguridad Social hasta esa fecha.
- Evidencia de la inversión realizada.
- Garantías correspondientes, en su caso.

El cobro puede hacerse:

- De una vez, si se ha efectuado la inversión total y se han cumplido todas las condiciones.
- A plazos, a medida que se realicen las inversiones. Deben prestarse garantías al Estado sólo en este caso, de acuerdo con las condiciones establecidas en la notificación.

5.2. Ayudas concedidas por las Comunidades Autónomas, Ayuntamientos y Municipios.

Todas las Comunidades Autónomas españolas proporcionan incentivos similares a los anteriormente mencionados para las inversiones en su región, aunque en una escala más reducida. Muchos de estos incentivos son compatibles con los de la UE y el Estado (generalmente hasta ciertos límites). Si se han solicitado los incentivos regionales del Estado, deben tenerse en cuenta los límites establecidos en cada Decreto (de creación de las distintas zonas).

En su mayoría, los incentivos de las Comunidades Autónomas se ofrecen con carácter anual, aunque las condiciones generales no suelen variar de un año a otro.

Dada la imposibilidad de incluir aquí una descripción detallada de las ayudas concedidas por cada Comunidad, resumimos a continuación sus principales características (que por lo general son muy similares a las de los incentivos regionales del Estado):

5.2.1. Tipos de proyectos.

Apertura de establecimientos nuevos, ampliación de actividades, modernización e innovación tecnológica. Se requiere normalmente la creación de nuevos puestos de trabajo.

5.2.2. Sectores principales.

Los sectores principales son agricultura, artesanía, pesca, servicios de apoyo industrial, industrias de transformación, turismo, diseño industrial, electrónica e informática.

5.2.3. Requisitos del proyecto.

Aparte de los mencionados en el punto 5.2.1., los proyectos deben ser variables desde el punto de vista técnico, económico y financiero, y debe haber una inversión mínima y cierto grado de autofinanciación.

5.2.4. Tipos de incentivos.

Los principales incentivos son:

- Subvenciones a fondo perdido (no reintegrables).
- Condiciones especiales para préstamos y créditos.
- Asesoramiento técnico y cursos de formación.

5.2.5. Inversiones promocionables.

- Gastos de I + D y formación.
- Bienes de equipo y otros activos fijos.
- Proyectos de planificación y de ingeniería.
- Adquisición de bienes inmuebles para realizar el proyecto.

5.2.6. Procedimiento.

La documentación necesaria es muy similar a la indicada para los incentivos regionales del Estado y normalmente debe presentarse ante el organismo competente de las Consejerías de las Comunidades Autónomas.

6. INCENTIVOS Y AYUDAS DE LA UE.

Las medidas de la UE se concentran en las regiones deprimidas, por lo general en zonas rurales subdesarrolladas, con bajos niveles de renta y tasas elevadas de desempleo, y en regiones con industrias en crisis (siderurgia, construcción naval, etc.).

La mayor parte de los incentivos de la UE (específicamente préstamos) se canaliza a través de las instituciones oficiales y entidades financieras españolas que actúan como intermediarios, de modo que la tramitación debe hacerse por negociación directa entre la parte interesada y la entidad española.

La CE tiene una amplia gama de instrumentos a su disposición, entre los cuales destacan los siguientes:

6.1. Banco Europeo de Inversiones.

Los proyectos que pueden optar a recibir el apoyo de BEI son básicamente los que fomentan el desarrollo de regiones menos favorecidas y aquellos que son de interés común para diversos Estados miembros o que benefician a la Comunidad en su conjunto.

No existen cupos por país o por sector para los créditos, y cada solicitud se trata teniendo en cuenta los fines y principios operativos del proyecto en cuestión.

Existen dos tipos de créditos:

6.1.1. Préstamos o créditos individuales.

- Tramitados en negociación directa entre la parte interesada y las entidades financieras españolas.

- Préstamos para compañías importantes y grandes proyectos (la cantidad mínima suele ser de 20.000.000 de ECUs).
- Cuantía del préstamo: máxima de aproximadamente el 50% del coste de la inversión.
- Tipo de interés: coste de los fondos más el coste de intermediación, sin margen de beneficio.
- Plazo: suele ser entre 5 y 12 años (pero según el proyecto puede llegar hasta 20 años), con plazos de carencia de hasta 5 años (normalmente entre 2 y 3 años).

6.1.2. Préstamos globales.

Se facilitan por el BEI a bancos de los Estados miembros, que actúan como intermediarios.

En España, los préstamos globales se canalizan a través del Instituto de Crédito Oficial, destinándose cada uno a un sector específico.

Existen muchos tipos de préstamos y créditos en cuanto a sus condiciones (plazo, cuantía, tipo de interés) y por lo general se destinan a proyectos de inversión de las empresas pequeñas y medianas (normalmente de menos de 20.000.000 de ECUs). El importe de los préstamos individuales derivados de estos préstamos globales suele oscilar entre 20.000 y 7.500.000 de ECUs.

Las solicitudes deben presentarse ante el BEI o una agencia intermediaria.

6.2. Comunidad Europea del Carbón y del Acero.

Los proyectos que pueden optar a los préstamos de la CECA son:

- a) Préstamos industriales:
- Proyectos de inversión en empresas del carbón o del acero para racionalizar la producción y adecuarla a la demanda.
 - Proyectos que contribuyan a mejorar la producción o a reducir los costes de producción, o a propiciar la comercialización del carbón y del acero.
- b) Las inversiones que pueden optar a los préstamos de reconversión son las que dan lugar a expectativas realistas de empleo en zonas afectadas por la crisis en la minería de carbón y la siderurgia para los trabajadores de estas industrias.
- c) Los proyectos que pueden optar a los préstamos sociales son aquellos que pretenden mejorar las condiciones de vivienda de los trabajadores de la industria.

Las condiciones de concesión de estos préstamos son, en principio, idénticas en términos generales a las descritas anteriormente, con las siguientes diferencias:

- a) Para los préstamos industriales y de reconversión, se concede en algunos casos una bonificación del tipo de interés 2 ó 3 puntos, con plazos de carencia de hasta 8 años.
- b) Para préstamos sociales:
- El tipo de interés es normalmente el 2%.
 - Plazo de 20 a 25 años.

La solicitud debe presentarse a la CEEA si la inversión supera los 15.000.000 de ECUs, si es inferior a ese importe, ante un intermediario.

6.3. Fondo Social Europeo.

Existe un acceso preferencial a la financiación de proyectos de formación que favorecen a las personas de menos de 25 años y de más de 25 años, que sean desempleados de larga duración, trabajadores incapacitados y emigrantes, y para proyectos en zonas de alta prioridad.

Las zonas de alta prioridad en España son:

- Andalucía.
- Canarias.
- Castilla-León.
- Castilla-La Mancha.
- Ceuta.
- Extremadura.
- Galicia.
- Melilla.
- Murcia.
- Asturias.
- Valencia.

Aunque el límite máximo de las ayudas es el 75% del coste del proyecto, las ayudas efectivas suelen ser de hasta el 30%.

La solicitud debe hacerse a las Comunidades Autónomas o a la Delegación Provincial del Ministerio de Trabajo.

El plazo mínimo de concesión es de 12 meses. Las solicitudes deben presentarse antes del 31 de julio del año anterior a aquél en que se proporcionará la ayuda.

6.4. Investigación y desarrollo.

La Comunidad ha establecido programas plurianuales que definen las líneas de acción y ha asignado recursos para la ejecución de estos programas.

La cuantía de la financiación proporcionada suele ser del 50% del coste del proyecto, pero este porcentaje puede variar según las características de cada caso concreto.

Los requisitos generales para la concesión de la ayuda son:

- a) Intervención de al menos dos participantes de distintos Estados miembros.
- b) Participación de alguna empresa pequeña o mediana.
- c) Uno de los participantes tiene que ser una empresa industrial.
- d) El proyecto tiene que ser de interés científico, los solicitantes deben contar con la cualificación adecuada y el proyecto debe ser viable desde el punto de vista científico.

Las solicitudes deben presentarse normalmente ante la Dirección general de Ciencia, Investigación y Desarrollo (Comisión de las Comunidades Europeas).

6.5. Fondo Europeo de Orientación y Garantía Agrícola.

Destacan en este caso las acciones directas de la sección de Orientación de este Fondo, especialmente el programa para mejorar las condiciones de procesamiento y comercialización de los productos agrícolas y pesqueros. Sin embargo, el Fondo también promueve acciones indirectas a través de los Estados miembros de la UE.

A través de este Fondo, se proporcionan subvenciones por el coste del equipo que se ha de usar para racionalizar el almacenamiento y procesamiento de los productos agrícolas, para mejorar los canales de comercialización, para ahorrar energía, etc.

Requisitos:

- a) Inclusión en programas nacionales.
- b) Sin efecto sobre las producciones restringidas por cupos.
- c) Viabilidad técnica y económica.
- d) Ayuda en la mejora de la situación de los productos básicos.

Los beneficios ofrecidos son subvenciones que, según la clasificación de la zona en que se realizará la inversión, varían del 25% al 75% del coste del equipo.

Aunque los sectores y tipos de proyectos que pueden optar a la financiación del FEOGA en España han sido definidos, las zonas consideradas como regiones de prioridad o alta prioridad, a efectos de obtener ayudas más elevadas del Fondo (entre el 35% y el 50%), todavía no se han definido totalmente.

Hasta ahora, Castilla-La Mancha, Castilla y León, Canarias, Galicia, Asturias, Andalucía, Murcia, Valencia, Ceuta, Melilla y Extremadura, han sido identificadas para recibir ayudas de hasta el 75% (37,5% de la CEE y 37,5% del Estado español) y Madrid, Barcelona y Vizcaya, para recibir ayudas de hasta el 50%.

Las solicitudes deben presentarse ante la Comunidad Autónoma en la cual se vaya a hacer la inversión. El plazo de concesión es como mínimo de 12 meses a partir de la fecha de presentación de la solicitud.

6.6. Fondo Europeo de Desarrollo Regional.

El FEDER promueve acciones regionales que contribuyen al desarrollo de la infraestructura industrial de la UE.

Las ayudas deben solicitarse normalmente a la Administración española o a los organismos de desarrollo regional designados por el Estado.

La inclusión de las ayudas del FEDER en los programas de los Estados miembros significa que los tipos de proyectos, requisitos y prioridades, formalidades de procedimiento y métodos de cuantificación de la ayuda financiera, son los establecidos por los Gobiernos nacionales a través de sus organismos de política regional.

Existe una amplia variedad de requisitos, formalidades de procedimiento y beneficios para cada instrumento de ayuda; básicamente son los siguientes:

- a) Subvenciones generalmente comprendidas entre el 15% y el 30% del importe de la inversión (aunque el límite máximo es el 75%).
- b) Acceso preferencial al crédito oficial.
- c) Beneficios fiscales.

6.7. Programa Prisma.

Este programa pretende aumentar la competitividad de las PYMEs, con el fin de que estén preparadas para la supresión de las medidas de salvaguardia en virtud de lo dispuesto en el artículo 115 del Tratado de la UE.

Son requisitos generales para las ayudas:

- Tener menos de 250 empleados y un volumen de negocio anual no superior a 2.600.000.000 de pesetas.
- Pertenecer a los sectores textil, de calzado, de automoción o de motocicletas.
- Ubicación en Andalucía, Asturias, Canarias, Castilla-La Mancha, Castilla y León, Ceuta y Melilla, Comunidad Valenciana, Extremadura, Galicia y Murcia.

Proyectos promocionables:

- Creación y ampliación de centros de servicios comunes para diversas empresas, modernización empresarial.

Cuantía de la ayuda:

- Según la actividad desarrollada, entre el 30% y el 70% de los costes.

Las solicitudes deben presentarse durante el primer trimestre de 1993.

Los cuadros adjuntos resumen los principales aspectos de estas ayudas.

7. COMPATIBILIDAD.

Unos de los aspectos principales a tener en cuenta es el de la compatibilidad entre todos estos diferentes incentivos. Como regla general, ésta depende de las normativas específicas que regulan cada incentivo: algunas establecen ciertas incompatibilidades (absolutas, o bien hasta ciertos límites), mientras que otras no hacen referencia a esta cuestión y, por lo tanto, se da por sentado que no existe teóricamente incompatibilidad.

Como orientación muy general y no exclusiva, la situación en cuanto a compatibilidad es la siguiente:

7.1. Incentivos generales del Estado.

7.1.1. Formación.

En principio, no hay incompatibilidad con otros tipos de ayuda.

7.1.2. Creación de empleo.

En principio, no hay incompatibilidad con otros tipos de ayuda.

7.2. Incentivos del Estado para sectores específicos.

La mayoría de estos incentivos son compatibles con otros tipos de ayuda, pero en algunos casos sólo hasta ciertos límites (es decir, ciertas ayudas para agricultura y pesca, electrónica e informática, minería, siderurgia y carbón, y construcción naval). Estos límites suelen coincidir con los límites de cada ayuda específica.

7.3. Incentivos regionales.

7.3.1. Concedidos por el Estado (ZPE - ZE).

En principio, ningún proyecto recibirá ayudas financieras adicionales (de cualquier naturaleza ni de cualquier organismo otorgante) si los porcentajes máximos establecidos en cada Decreto se sobrepasan, ya que la ayuda financiera se suma a la otorgada a estas zonas.

7.3.2. Concedidos por las Comunidades Autónomas, Municipios y Ayuntamientos.

La mayor parte de estas ayudas son compatibles con otros tipos de ayuda, dentro de ciertos límites. Los límites suelen coincidir con los de las ayudas regionales específicas.

7.4. Incentivos de la UE.

En principio, son compatibles con otros tipos de ayuda, aunque algunos tienen los mismos límites (para las demás ayudas) que los de la ayuda específica de la UE.

PARTE II: ALEMANIA DEL ESTE

8. INTRODUCCION.

La caída del muro de Berlín en noviembre del año 1989 y los consiguientes acontecimientos precipitados (primeras elecciones democráticas en la República Democrática Alemana en marzo del año 1990, la unión monetaria entre los dos Estados alemanes en julio del mismo año) llevaban -con el fuerte apoyo de los Estados Unidos- a la rápida reunificación de la República Democrática Alemana y la República Federal Alemana el día 3 de octubre del año 1990.

Dicha precipitada unificación causó múltiples problemas políticos, de carácter exterior e interior. En cuanto a esto hay que mencionar sobre todo las fuertes resistencias francesas e inglesas debido a sus preocupaciones frente a un surgimiento de una Alemania predominante en el contexto europeo, la problemática de las tropas de la URSS todavía desplegadas en el territorio de la ex-RDA, el surgimiento de tendencias y partidos de la extrema derecha en Alemania (tanto en el este, como en el oeste), las preocupaciones de los países del Este de Europa por sus experiencias históricas con Alemania y, por último, la todavía existente "separación mental" entre las dos partes de Alemania, o sea las mentalidades y las formas de pensar totalmente diferentes en el este y en el oeste del país.

Aparte de los problemas políticos y sociológicos citados arriba en el campo económico también nos vemos frente a una situación sin precedentes en la historia: la necesidad de un cambio total de signo en la economía, la conversión de una economía planificada de estilo socialista a una economía social de mercado, básicamente de carácter capitalista según el modelo de los países de Europa occidental.

Es más, no se trata de cambiar el sistema económico poco a poco, del socialismo a una economía de mercado protegiendo durante un período de transición las industrias nacionales contra la competencia extranjera para que tengan la posibilidad de desarrollarse, sino que de lo que se trata es de incorporar de golpe un territorio con economía socialista (la ex-RDA) en un territorio con economía de mercado (la RFA), aglutinando de la noche a la mañana los sectores de agricultura, industria y de servicios de la economía ex-socialista (que suelen funcionar con menor eficiencia y tienen menos experiencia internacional) a la fuerte competencia de los agentes de la economía de mercado. Dichos agentes ven en el "nuevo territorio" esencialmente un mercado adicional para sus productos. Los resultados son conocidos: el declive casi interminable de las viejas estructuras industriales de la ex-RDA, el dramático aumento del paro en el territorio de la Alemania del este, la masiva migración desde la parte este hacia la parte oeste del país.

Además de la competencia salvaje por parte de las empresas de Alemania del Oeste (y de toda Europa occidental más EE.UU. y Japón), las entidades empresariales de la ex-RDA se ven confrontadas con otro problema muy serio: la casi desaparición de sus mercados exteriores tradicionales en el este del continente europeo por los gravísimos problemas económicos que atraviesan estos países. La agencia gubernamental alemana para el fomento de la exportación (Hermes) se ve por lo general incapaz de garantizar el cobro de las exportaciones a dicho grupo de países, lo que tiene unos efectos desastrosos para la mayor parte de la industria orientada a la exportación de la ex-RDA.

Este es el contexto dentro del cual había que implementar un nuevo orden económico (economía de mercado), conllevando entre otras cosas la introducción de un sistema legal adecuado, el necesario fomento del cambio de mentalidad de la gente y, sobre todo, la privatización de la mayor parte de las empresas que hasta 1989 estaban bajo control estatal.

Para eso fue creada "Treuhändanstalt", una agencia gubernamental encargada de la privatización de toda la economía estatal de la ex-RDA.

Llegados a este punto, conviene mencionar la problemática de los antiguos propietarios de dichas empresas (expropiados en 1945, 1949 o más tarde bajo régimen socialista). Muchos expropiarios han reclamado la devolución de sus antiguas propiedades, a pesar de no tener los conceptos claros, ni los fondos financieros necesarios para invertir en la modernización de las industrias en cuestión y para fomentar de tal manera el empleo y el desarrollo económico de la región. Como los procesos de devolución de las antiguas propiedades suelen ser jurídicamente muy complicados (pueden tardar años) son todavía hoy un obstáculo fundamental para la rápida privatización y, por consiguiente, para el desarrollo económico de Alemania del Este.

Es lógico que para la puesta en marcha de tal proyecto no bastase tan solo con extender los programas para la promoción del desarrollo económico, ya existentes en el año 1989 en la República Federal Alemania, sino que había que implementar programas especiales (suplementarios a los ya existentes) para atender a las necesidades especiales y muy complejas de los cinco nuevos Estados federales de Alemania, como, por ejemplo, promover la privatización, atraer capital extranjero, ayudar a los "jóvenes empresarios" del este a defenderse en el mundo capitalista, fomentar el empleo en la zona y ayudar a las empresas a establecer relaciones con clientes potenciales en mercados occidentales.

En los párrafos siguientes vamos a describir gran parte de las ayudas estatales orientadas a dichos fines.

9. AYUDAS FISCALES.

2.1. Suplemento de inversiones.

Aplicación: Para comprar o producir bienes muebles nuevos, consumibles, pertenecientes al inmovilizado excepto:

- Bienes con un valor bajo de DM 800.-
- Coches.
- Bienes que son usados privadamente más del 10%.
- Bienes que se quedan menos de 3 años en el inmovilizado.

Meta: Promover el arranque y la modernización de empresas con una rápida y ancha dinámica de inversiones.

Condiciones:

- 8% de los costes de bienes producido o comprado entre 31.12.91 y 30.06.94.
- 5% después del 30.06.94.
- 20% para inversiones que hayan comenzado después del 31.12.92 y que se terminarán hasta el 31.12.96, si el inversor pertenece a la industria de manufactura o artesana y que en 09.11.89 tenía su domicilio en la antigua RDA, siempre que la base de evaluación no supera 1 millón de DM por año.

Solicitud: Delegación de Hacienda.



La ayuda, por tanto, no estará sujeta a imposición. Al cumplirse las condiciones para la solicitud existe un derecho de reclamación.

9.2. Amortización excepcional.

Aplicación: Tiene consideración a la adquisición y fabricación de bienes industriales, muebles y consumibles, pertenecientes al inmovilizado, además de la ampliación de los edificios. Los bienes tienen que quedarse más de 3 años en el inmovilizado y no hay que usarlos más del 10% privado.

Beneficiarios: Ver: "suplemento de inversiones".

Condiciones: La fase de amortización en el primero o los cuatro subsiguientes años, es un total de hasta el 50% adicionalmente a la amortización lineal.

Ejemplo: Si, normalmente, hay una amortización por 10 años con la amortización excepcional se puede amortizar en el primer año (50 + 10) 60% y 4 x 10% en los próximos años.

Solicitud: Delegación de Hacienda.

La amortización excepcional es válida hasta el 30.12.94, pero el esbozo de "Standortsicherungsgesetz" (ley para asegurar la economía alemana) propone una prolongación hasta el 31.12.96.

9.3. Renuncia a impuestos industriales e impuestos sobre el patrimonio.

En los Nuevos estados se renuncia hasta el 31.12.94 a impuestos industriales y sobre el patrimonio.

También, como con las amortizaciones excepcionales, el "Standortsicherungsgesetz" propone una prolongación hasta el 31.12.95.

10. RESPONSABILIDADES PUBLICAS.

10.1. Programa general: tarea común.

Los Nuevos Estados están declarados por la promoción: "Gemeinschaftsaufgabe: Verbesserung der regionalen Wirtschaftsstruktur" (Tarea común: mejorar las estructuras económicas regionales). El estado federal y los Laender disponen cada uno de la mitad de los medios. También la C.E. con su programa EFRE participa en esta promoción. 14 Mrd. DM estaban dispuestos para este programa en 1993.

Aplicación: Las responsabilidades públicas tienen en consideración inversiones que favorecen la construcción, ampliación, racionalización a fondo y transformación de instalaciones productivas en los Nuevos Estados federados. Quedan excluidos vehículos y la adquisición de terreno.

Condiciones: Las ayudas a percibir oscilan entre:

- 23% para la construcción.
- 20% para la ampliación.
- 15% para la transformación o racionalización a fondo.

En tres excepciones se pueden conceder ayudas de inversiones más elevadas:

- En regiones con una tasa de paro muy alta.
- Ciertas inversiones en el enfoque del turismo.
- Adquisición de una empresa paralizada.

Pero las ayudas de este programa no deben superar 23%. El tope máximo en conjunto con otras ayudas de inversión (ERP-Medios, suplemento de inversión, etc.) es 35% de los costes totales de inversión.

Excluido de este programa son:

- El comercio.
- Empresas de transportes y almacenes.
- Empresas de construcción.
- Agricultores.

Además, las empresas que quieren aprovechar el programa de GÄ tienen que actuar sobre-regional, es decir, vender sus productos en un radio más elevado de 30 Kms.

Solicitud: Delegación de Hacienda.

El programa mencionado es válido para todos los nuevos estados de la vieja RDA.

10.2. Responsabilidades públicas - ejemplo: Thuringen.

Hay un conjunto de programas bajo las "Responsabilidades Públicas" que son diferentes en cada estado.

10.2.1. Thuringen Zinszuschussprogramm.

(Programa: Reducción de Interés).

Aplicación: Empresas pequeñas y medianas hasta 150 empleados; los créditos que están subvencionados por otros programas de ayuda no pueden ser rebajados por el Zinszuschussprogramm.

Condiciones: El programa tiene en consideración una rebaja de 3,5% de interés de créditos a medio y largo plazo; sólo se consideran los créditos que superan DM 50.000.-; el plazo máximo de vencimiento es de 10 años.

Solicitud: Banco habitual del inversor.

10.2.2. Thueingen Mittelstandsprogramm.

(Programa para las clases medias de Thuringen).

Aplicación: Inversiones favorecedoras de instalaciones, ampliación, racionalización de instalaciones productivas y la creación de puestos de trabajo. Sólo pequeñas y medianas empresas pueden aplicar este programa.

Condiciones: Créditos generales de hasta 75% de las inversiones totales, quitando los propios medios:

- Tipo de interés: 5%.
- Plazo de vencimiento: 10 años.
- Desembolso: 100%.

Interés especial sólo para el establecimiento de la empresa:

- Tipo de interés: 4%
- Crédito mínimo: DM. 35.000.-
- Crédito máximo: DM. 750.000.-

Los créditos tienen que ser asegurados concertando con las directivas de los bancos solicitados.

Solicitud: Thueringer Aufbaubank, Erfurt, vía banco habitual del inversor.

La Delegación Thuerungen de Hacienda ha propuesto el desprendimiento de Zinszuschussprogramm por la Mittelstandsprogramm, pero está esperando el acuerdo de la C.E.

10.2.3. Thueringen Konsolidierungsprogramm.

(Programa para consolidar obligaciones de corto plazo a créditos de largo plazo con un interés favorable).

Aplicación: Programa para pequeñas y medianas empresas, también grandes empresas que sean importantes para la estructura económica. Las empresas tienen que exponer sus planes de financiación a corto plazo y sus necesidades.

Condiciones:

- Tipo de interés: 5-8%.
- Plazo de vencimiento: 3-12 años.
- 2 hasta 3 años iniciales libres de amortización.
- Desembolso: 100%.

ECUs 50.000 (criterio de C.E. por ayudas "deminimis").

La Thueringer Aufbaubank responde del 60% de la cuantía de crédito; el resto tiene que se asegurado concertando los criterios de los bancos solicitantes.

Solicitud: Thueringer Aufbaubank, Erfurt, vía banco habitual del inversor.

10.2.4. Thüringen Umlaufmittelprogramm.

(Programa de la financiación del activo circulante).

- Condiciones:
- Tipo de interés: 5-8%.
 - Plazo de vencimiento: 3 años.
 - Pago: 100%.

Resto, ver "Konsolidierungsprogramm".

Además de estos cuatro programas especiales, el estado Thüringen ofrece un conjunto de subsidios para la enseñanza y consulta de los nuevos empresarios. También hay programas de ayudas financieras para presentar sus nuevos productos en ferias nacionales e internacionales.

Para dar una visión general, presentamos brevemente los programas más significativos:

10.2.5. Exportberatungsprogramm.

(Programa de consulta para la exportación).

- Beneficiarios: Pequeñas y medianas empresas que están situadas en Thüringen.
- Condiciones: Ayuda para la consulta hasta un máximo de DM. 1.000.- al día, pero no más de 5 días.
- Solicitud: IHK Erfurt.

10.2.6. Messenfoerderungsprogramm.

(Programa para fomentar ferias).

- Beneficiarios: Empresas industriales situadas en Thüringen que no exigen 250 empleados y transacciones más de 40 millones de DM. por año.

Condiciones: Donaciones hasta el 50% de los costes de alquiler, construcción y decoración de puestos; hasta un máximo de DM. 25.000.-.

Solicitud: Delegación de Hacienda de Thuringen o IHK, Erfurt.

10.2.7. Managementberatungsprogramm.

(Ayuda para la consulta de management).

Beneficiarios: PYME del comercio, oficio, de la industria, del sector turístico, situado en Thuringen.

Condiciones: Ayuda hasta el 50% de los costes de consulta, incluido los costes de viaje y alojamiento, pero hasta un máximo de DM. 45.000.- por medio año. Las ayudas no deben de superar DM. 100.000.- en 3 años.

Solicitud: Rationalisierungskuratorium der Deutschen Wirtschaft, Erfurt.

10.2.8. Foerderung des Fremdenverkehrs.

(Promoción del turismo).

Beneficiarios: Empresas de turismo, también hoteles, etc.

Condiciones: Ayudas de inversión hasta el 23% de los costes de inversión, pero con un máximo de 2 millones de DM.

No es posible una combinación con el programa de "Gemeinschaftsaufgabe" (GA).

Solicitud: Delegación de Hacienda de Thuringen.

Este programa está esperando la aprobación de la C.E.

11. AYUDAS PARA LAS PYME.

Las ayudas para las PYME consisten en cinco programas de créditos favorables; en resumen:

11.1. Eigenkapitalhilfeprogramm.

(Programa de ayuda con el pasivo no exigible).

Aplicación: Este programa trata de créditos para personas privadas que quieren establecerse, adquirir o modernizar una empresa industrial.

El programa tiene las siguientes ventajas:

- No hay que suministrar garantías, como fianzas o hipotecas.
- El interés es muy bajo.
- Largo plazo de vencimiento: hasta 20 años.
- En casos de insolvencia estos créditos retroceden a otras obligaciones.
- Hay combinaciones con otros posibles programas.

Beneficiarios: Cualquier persona (también extranjeros) que pueden probar cualificaciones profesionales y que no sean mayores de 55 años; además, tienen que colocar un plan de financiación.

Condiciones: La base para el cálculo es la cuantía de inversiones, incluso el primer almacén. El inversor

tiene que suministrar un mínimo del 15% de sus propios medios.

- Crédito mínimo: DM. 5.000.-.
- Crédito máximo: DM. 350.000.-.

Tipos de interés:

- 0% hasta el tercer año.
- 2% en el cuarto año.
- 3% en el quinto año.
- 5% en el sexto año.
- Después depende el interés del mercado general de capital.

Tarifas del banco: una vez 2% de cuantía de inversión y cada año 0,5% suplemento al interés por la seguridad de garantía.

- Desembolso: 100%.
- Plazo de vencimiento: 20 años.
- Amortización: los primeros 10 años libres, en los últimos 10 años en plazos, cada medio año.

Solicitud: Deutsche Ausgleichsbank, Bonn.

El programa sólo es válido hasta el 31.12.95.

11.2. Ansparfoerderprogramm.

(Programa de promoción de ahorro pasivo no exigible).

Aplicación: Este programa promueve a los empresarios a ahorrar el pasivo no exigible por su futuro establecimiento.

Beneficios: Fundadores (también extranjeros) de empresas industriales.

Condiciones: Suplemento del 20% de su cuantía de ahorro, hasta un máximo de DM. 10.000.-.

Mínimo tiempo de ahorro: 3 años.

Mínimo tiempo de ahorro: 10 años.

Se puede combinar esta promoción con todas las demás.

Solicitud: Deutsche Ausgleichsbank, Bonn.

El programa es sólo válido hasta el 31.12.94.

11.3. ERP - Kredite.

(Créditos de ERP).

Aplicación: Estos créditos favorecen las inversiones para establecer o modernizar pequeñas y medianas empresas, que no superan un volumen de transacciones de DM. 50 millones. Además promueve el fomento de medidas de recuperación del medio ambiente.

Beneficiarios: Personas privadas y empresas, sean alemanes o extranjeros (un joint-venture con una empresa alemana será suficiente para aplicar este programa).

Condiciones:

- Tipo de interés: 6,25%.
- Crédito máximo: 1 millón DM. y no más del 50% de la cuantía de la inversión.
- Desembolso: 100%.

- Plazo de vencimiento:
Para inversiones de construcción: 20 años.
Para inversiones en maquinaria: 15 años.
- Los primeros 5 años son libres de amortización.

Solicitud: Banco habitual del inversor.

El banco inversor corre con todo el riesgo de insolvencia de su cliente. Por eso, el inversor tiene que cumplir con los criterios de garantía de su banco.

11.4. Kreditprogramm der Kreditanstalt fuer Wiederaufbau. (Programa de créditos del Banco de Reconstrucción).

La KfW fue creada en 1948 para redistribuir los medios del Plan Marshall, destinados a la reconstrucción de industria alemana. Es hoy una de las mayores entidades de crédito de la RFA y sus Estados federales, cuyo objetivo es el apoyo a la política económica.

La Kreditanstalt fuer Wiederaufbau concedió hasta finales de julio de 1993 más de 410.000 préstamos individuales, por un valor aproximado de 90.000 millones de marcos (7,2 billones de pesetas). La financiación de las inversiones incluye en especial créditos a largo plazo y a tipos fijos de interés preferentes, destinados a las PYME.

Los inversores extranjeros interesados en desarrollar actividades en los nuevos Estados federales de Alemania, pueden beneficiarse de las mismas ofertas de fomento que las empresas alemanas.

Aparte de créditos a intereses preferenciales, la KfW ofrece un servicio completo de información y asesoramiento para inversores nacionales y extranjeros, que comprende los siguientes aspectos:

- Puesta a disposición de informaciones sobre el programa completo de fomento a nivel nacional, regional y comunitario, en relación con las medidas de inversión.
- Elaboración de modelos de financiación a medida, con apoyo informático.
- Apoyo en la solicitud de medios de fomento y asistencia de una persona de contacto.

Beneficiarios: Empresas industriales con un volumen de negocio inferior a DM. 1.000 millones, que invierten en la construcción, ampliación o supervivencia.

Condiciones:

- Un préstamo de hasta DM. 10 millones para cada proyecto.
- Tipo de interés: 6%.
- Desembolso: 96%.
- Interés efectivo: 7,26%.
- Tipo de interés fijo durante toda la duración del préstamo (máximo 10 años).
- Los primeros 2 años están libres de amortización.

Solicitud: Kreditanstalt fuer Wiederaufbau, Frankfurt.

Según el tamaño de la empresa solicitante, puede solicitarse complementaria o alternativamente un préstamo ERP.

11.5. Ergaenzungsprogramm der Deutschen Ausgleichsbank. (Programa complementario de "DtA").

Aplicación: Los créditos de DtA están dispuestos a ayudar a inversiones para independizarse o para la ampliación de una empresa ya existente.

Además se disponen créditos para:

- Establecer sucursales.
- Ampliación de surtido.
- Aumentar el almacén.
- Cambiar el sitio de la empresa (preferentemente fuera de su residencia).

Es posible la combinación con otras ayudas de inversiones.

- Condiciones:
- Crédito máximo: 1,5 millones DM.
 - Duración del préstamo: hasta 10 años, de éstos, 2 años libres de amortización.
 - Desembolso: 98%.
 - Tipo de interés fijo: depende de la situación en el mercado de capital. En el momento:
 - Nominal: 6,25%.
 - Efectivo: 6,83%.
 - Garantía: en concierto con los criterios del banco del inversor (los bancos tramitantes asumen toda la responsabilidad frente a la Deutsche Ausgleichsbank).

Solicitud: Vía cualquier banco a Deutsche Ausgleichsbank.

Existe un programa de Deutsche Ausgleichsbank especial para medidas de recuperación del medio ambiente (DtA - Umwelprogramm).

Este programa sirve para fomentar las inversiones en direcciones, como por ejemplo:

- Filtrar aguas residuales o aire.
- Medidas para tratar desechos.
- Medidas para ahorrar energía.

Las condiciones corresponden a las del "Ergaenzungsprogramm".

FIANZAS PARA LAS "PYME".

Las fianzas preferenciales para inversores se ofrecen en tres programas, dependiendo del tamaño del crédito.

11.6. Fianzas pequeñas de "Buergschaftsbanken".

Beneficiarios: Los PYME de cualquier sector que no pueden presentar garantías adecuadas para los créditos.

Condiciones:

- Las fianzas cubren hasta el 80% de la cuantía del crédito.
- No se debe exigir una fianza mayor de 1 millón de DM.
- La duración es de hasta 15 años; para inversiones de construcción hasta 23 años.

Solicitud: Vía el banco habitual del inversor al Buergschaftsbank de cada Estado federal.

11.7. Fianzas medianas de "Deutschen Ausgleichsbank".

Con el respaldo de la federación, el DtA da fianzas a créditos de empresas medianas que no pueden cumplir con los criterios de los bancos.

Condiciones: Las fianzas no deben cubrir más que el 80% de la cuantía del crédito.

- Fianza mínima: 1 millón de DM.
- Fianza máxima: 20 millones de DM.

- La duración de la fianza no tiene que superar la utilización de inversión al máximo de 15 años; para créditos de construcción 23 años.

Solicitud: Vía el banco habitual del inversor al Deutsche Ausgleichsbank, Bonn.

11.8. Bundesbuergschaften. (Fianzas de la Federación).

Para la garantía de grandes créditos de inversiones, la federación dispone de fianzas si estas inversiones son en general útiles para la estructura de la economía. La empresa no debe pertenecer a la "Treuhandanstalt".

Condiciones: Fianzas para proyectos que superan los 20 millones de DM. Las condiciones se fijan para cada fianza por separado.

Solicitud: C + L Treuarbeit Deutsch Revision, Duesseldorf.

11.9. Fianzas de "Banco de Inversiones de Europa" (BIE).

El BIE es una institución de la C.E. que dispone de fianzas y créditos para inversiones en regiones de la C.E. que, frente a la armonización económica, necesitan ayuda.

La BIE dispuso hasta el 31.12.92 de una cuantía de 2,2 Mrd. DM. para los nuevos Estados. Hasta 1994, han puesto a disposición 5 Mrd. ECU. Este dinero debe servir, en general, para proyectos de infraestructura y telecomunicación, pero también para el fomento de las PYME.

Condiciones: La duración de créditos y fianzas vale:
- Para proyectos industriales entre 7-12 años.
- Para proyectos de infraestructura/energía hasta 20 años.

Los tipos de interés corresponden a la situación del mercado de capital, plus 0,15% para cubrir los costes del banco.

Solicitud: BIE, Luxemburgo.

12. INICIATIVA PARA LAS EMPRESAS MEDIANAS DE LA TREUHANDANSTALT (MBO/MBI).

Un punto a destacar en la "iniciativa para las empresas medianas" de la Treuhandanstalt, son las ayudas para los proyectos de MBO y MBI.

En una operación de MBO (Management Buy-Out) el management de una empresa (normalmente pequeña o mediana) compra "su" propia empresa, utilizando sus ahorros personales y créditos bancarios. Una operación de MBO típica en la Alemania del Este sería, por ejemplo, la venta de una empresa de tamaño medio, hasta entonces bajo control estatal por la Treuhandanstalt a un grupo de personas, formado por el Jefe de Producción, el Jefe de Investigación y Desarrollo, y el Jefe de Ventas de la empresa en cuestión. Un problema clave en este contexto es el hecho de que bajo el régimen socialista las diferencias salariales eran mínimas, así pues, hasta 1989 en la entonces RDA el jefe de una fábrica ganaba poco más que, por ejemplo, un camionero, por lo cual los compradores potenciales en las operaciones de management Buy-Out no suelen tener las reservas financieras personas necesarias para comprar "su" empresa. Más adelante vamos a ver de qué manera la Treuhandanstalt ayuda en estos casos.

Haremos referencia a una operación de MBI (Management Buy-Out) en la cual uno o varios expertos externos a la empresa, que hasta entonces tienen estatus de empleados, deciden comprar dicha empresa en cuestión e intercambiarse sus roles, esto es: de empleados a empresarios. Este sería, por ejemplo, el caso cuando un ingeniero técnico que trabaja en una empresa en la Alemania del Oeste (supongamos que desempeña un puesto de Jefe de Producción) decide convertirse en empresario y compra una empresa en la ex-RDA (hasta entonces estatal) de la Treuhandanstalt, dejando atrás toda la seguridad y todo el estatus de que gozaba en su antiguo puesto. Es más, en la mayoría de los casos, va a arriesgar la totalidad de su patrimonio personal para poder comprar dicha empresa y conseguir los créditos bancarios necesarios. obtiene, como contrapartida, la libertad empresarial, la posibilidad de realizar sus ideas y conceptos personales que, a lo mejor, tiene desde siempre, pero que, sin embargo, nunca podía realizar dentro de la estructura burocrática de la empresa en la que trabajaba como empleado.

Una constelación ideal -apoyada decididamente por la Treuhandanstalt- es la combinación de una operación de MBO con una operación de MBI. Este sería el caso cuando se juntan los encargados del antiguo management de una empresa estatal de la ex-RDA con otros expertos ajenos a la empresa (en la mayoría de los casos, altos cargos de empresas en Alemania del Oeste), para comprar la empresa estatal enfocada de la Treuhandanstalt.

La privatización de empresas anteriormente estatales de la Alemania del Este por vía de una operación de MBO o de una combinación MBO/MBI, es favorecida por los responsables de la Treuhandanstalt por varias razones. Por un lado, se trata así de evitar -o por lo menos suavizar- el surgimiento de percepciones de una invasión de capitales extranjeros (entendida en este sentido la parte Oeste de Alemania también como "extranjera"), de una extranjerización de la economía. Un efecto inmediato de la privatización de una empresa de la ex-RDA suele ser el despido de una parte de la plantilla (debido al hecho de que bajo el régimen socialista el paro no debía existir por razones políticas, por lo

cual las empresas funcionaban con una intensidad de personal muy alta, cosa que un empresario no puede permitirse en una economía de mercado cuando tiene que pagar sueldos de nivel alemán).

Es relativamente fácil para ciertos grupos políticos echarle la culpa de todos los males al nuevo capitalismo, cuando estas decisiones (de despedir a gente) son tomadas por los nuevos gerentes capitalistas provenientes de la parte oeste del país o incluso del extranjero. Sin embargo, cuando el nuevo empresario que toma dichas decisiones es un ciudadano de la ex-RDA, además reconocido por sus conocimientos técnicos que ha comprado "su" empresa (donde antes trabajaba como empleado) de la Treuhandanstalt, esto va a causar menos resentimientos por parte de la gente.

Por otro lado, se espera poder crear por vía de las operaciones de MBO/MBI una estructura viable de empresas pequeñas y medianas en el territorio de la ex-RDA. El sistema económico anterior había acabado con casi la totalidad de tales empresas, debido a su afán por la centralización de la toma de decisiones.

Además, las experiencias recopiladas entre 1989 y 1993 con este tipo de privatizaciones han sido muy positivas. Un estudio del "Instituto para la Investigación y la Política Social" (Institut für Sozialforschung und Gesellschaftspolitik, ISG) de Colonia del año pasado, ha demostrado que las operaciones de MBO/MBI dan muy buenos resultados comparados con otras alternativas de privatización de empresas estatales. Según dicho estudio, en un setenta y cinco por ciento de las operaciones de MBO/MBI realizadas se puede suponer una viabilidad económica a largo plazo.

Hasta septiembre del año pasado el número total de empresas estatales de Alemania del este, que han sido privatizadas de tal manera, ascendió a 2.537, de las cuales 1.205 pertenecían al sector industrial, 363 al sector de la construcción, 750 al sector de servicios y 219 a otros sectores. El número total de puestos de trabajo en estas empresas era de

123.665 (después del ajuste de plantilla) y las inversiones de modernización y de ampliación realizadas o planificadas por estos nuevos empresarios ascendían a nada menos que 4.342 millones de marcos. Contemplando dichas cifras hay que tener en cuenta que todavía existe un potencial importante de futuras operaciones de MBO/MBI en la Alemania del este, en parte bloqueadas por el momento por litigios pendientes en cuanto a antiguos propietarios.

Ahora bien, ¿cómo está fomentando la Treuhandanstalt concretamente las operaciones de MBO/MBI?

- 1) Cuando, para la privatización de una empresa, se hacen varias ofertas que son consideradas como iguales de calidad por la Treuhandanstalt, se dará preferencia al proyecto de MBO en lugar de vender la empresa a inversores hasta entonces ajenos a la empresa. Es más, siempre que no se trate de una licitación formal se les da a los postores que quieren adquirir la empresa en cuestión por una operación de MBO la posibilidad de mejorar su postura posteriormente, después de conocer las condiciones que ofrecen los demás postores. Esto lo tienen que tener en cuenta los inversores potenciales ajenos a la empresa.
- 2) La Treuhandanstalt da ayudas financieras a postores potenciales que quieren comprar "su" empresa a través de una operación MBO o de MBO/MBI cuando necesitan asesoramiento externo para elaborar un concepto empresarial y financiero (cuya presentación es imprescindible para poder comprar cualquier empresa de la Treuhandanstalt). En estos casos, la Treuhandanstalt paga el ochenta por ciento del coste de tal asesoramiento la cantidad máxima de 10.000 marcos.
- 3) Con el fin de bajar el coste de adquisición de la empresa para los compradores en una operación de MBO o de MBI la

Treuhandanstalt está dispuesta a separar inmuebles y terrenos del resto de la empresa y quedarse con ellos durante un período de hasta doce años, arrendándolos durante este período a los nuevos propietarios de la empresa. Durante o después de dicho período de arrendamiento podrán comprar los terrenos o los inmuebles pertenecientes anteriormente a su empresa de la Treuhandanstalt, cuando su situación financiera se haya establecida.

- 4) Otra posibilidad de bajar el precio de una empresa para posibilitar una operación de MBO/MBI es la separación de la parte no absolutamente necesaria para el funcionamiento de la empresa del capital inmovilizado, vendiendo a los "nuevos empresarios" solamente la parte de la empresa que realmente les interesa.
- 5) Otra ayuda importante concedida por la Treuhandanstalt para promover la compra de empresas por parte de personas individuales (que sobre todo si vienen de la parte de Alemania suelen tener pocos medios financieros propios), es el aplazamiento en el pago del precio de compra de la empresa en cuestión. La Treuhandanstalt concede un aplazamiento de hasta un cincuenta por ciento del precio para un período de hasta tres años, aplicando un tipo de interés muy moderado a tales operaciones. Un aplazamiento de hasta un año puede realizarse sin interés ninguno; para plazos más largos, se cobra tan solo un cinco por ciento anualmente.

13. AYUDAS ESPECIALES.

Además de los programas de créditos y fianzas mencionadas, existe un conjunto de ayudas financieras para la presentación de empresas en ferias, enseñanza y consejo para los empresarios, acceso a bancos de datos, etc.

Brevemente, unos programas significativos:

13.1. Promoción de ferias.

La presentación en ferias es un instrumento de marketing que no deja importancia para empresas y productos nuevos.

La Delegación de Hacienda ha dado cuenta de este hecho con la ayuda a nuevas empresas que quieren representarse.

Condiciones: Como mínimo 5 empresas tienen que participar. Para puestos comunes de estas empresas en ferias internacionales la ayuda puede ascender a DM. 270.000.-, pero con un máximo de DM. 270.-/qm.

Solicitud: Ausstellungs - und Messenausschuss, Koeln.

13.2. Ayuda de consulta de empresas.

Otro instrumento importante es la consulta de los nuevos empresarios, que vienen de un sistema comunista, para facilitar la entrada en la economía del mercado libre.

Condiciones: Ayuda del 60% de los costes de consulta, hasta un máximo de DM. 4.000.-.

Solicitud: Bundesamt fuer Wirtschaft, Eschborn.

13.3. Ayuda de enseñanza de empresarios.

Para fomentar la capacidad de competencia de las pequeñas y medianas empresas, existe una ayuda para visitar reuniones de instituciones de economía, etc.

Condiciones: Ayuda para cada día de reunión DM. 270.-, hasta un máximo de DM. 2.880.- por reunión.

Solicitud: Cada Industrie - und Handelskammer (Cámara de Industria y Economía).

13.4. Senior - Experten - Programm.

Especialistas, que retiraron de la vida activa su profesión, reparten sus conocimientos y experiencias con los nuevos empresarios de pequeñas y medianas empresas de los nuevos Estados. Las misiones de estos expertos pueden ser a corto plazo (unos días) o a largo plazo (unas semanas) o especial para eliminar una cierta debilidad de la empresa.

Condiciones: Los señores trabajan en principio a título honorífico y no cobran dinero. Sólo surgen costes para sus alojamientos y viajes.

Solicitud: Senioren-Experten-Service, Bonn.

13.5. Programas de promoción de investigación y desarrollo.

13.5.1. Promoción de investigación general.

Para empresas industriales, hasta un máximo de 1.000 empleados, que están investigando en productos o procedimientos innovatorios.

Condiciones: Ayudas de hasta el 35% de los costes de inversiones (40% para empresas con menos de 250 empleados).
- Ayuda máxima: DM. 800.000,-.
- Duración máxima del proyecto: 2 años.

Solicitud: VDI/VDE - Technologiezentrum, Berlín.

13.5.2. Programa Personalfoerderung Ost (PFO). (Promoción de Empleados del Oeste).

Se trata de ayuda a los sueldos brutos de los empleados que están dispuestos en los departamentos de investigación y desarrollo.

Las empresas no deben superar los 1.000 empleados.

Condiciones: El 40% de los dispendios de sueldos brutos de los mencionados empleados.

Hasta un máximo de DM. 240.000,- por año.

Solicitud: Arbeitsgemeinschaft Industrieller Forschungsvereingung, Berlín.

13.5.3. Promoción de Proyectos de BMFT.

Ayudas para ciertos proyectos de empresas industriales y universidades, como:

- Proyectos informáticos.
- Técnicos de laser.
- Biotecnológica.
- Tecnología de comunicación.

Condiciones: Ayudas hasta del 50% de los costes del proyecto.

Solicitud: Bundesministerium fuer Forschung & Technologie, Bonn.

13.5.4. Promoción del empleo de nuevas tecnologías.

Condiciona créditos con favorables intereses para pequeñas empresas (que no exigen transacciones de 50 millones de DM.) que instalan nuevas tecnologías.

Condiciones: Volumen de créditos de hasta el 80% de los costes de empleo, con un tipo de interés del 5,75% (fijo para toda la duración).

- Pago: 100%.

- Duración del préstamo: 10 años, con 2 años libres de amortización.

Para el 50% del volumen de crédito no hay que presentar garantías.

Solicitud: Kreditanstalt fuer Wiederaufbau, Frankfurt.

13.5.5. Adquisición de información de bancos de datos.

Ayuda para pequeñas empresas (menos de 500 empleados) con la utilización de bancos de datos externos para su departamento de investigación y desarrollo.

Condiciones: Ayudas a los costes de pesquisas, hasta un máximo de DM. 10.000.-.

Solicitud: Institut der Deutschen Wirtschaft, Koeln. Projekt MIKUM.

13.6. Transferencia de especialistas a los nuevos Estados.

Este programa trata de transferencias de especialistas y del management industrial a los nuevos Estados por un cierto tiempo, para ayudar a las empresas en este tiempo de cambios.

Condiciones: El 50% de la ayuda a los sueldos de los empleados mencionados, hasta un máximo de DM. 125.000.-.

El 50% restante hay que repartirlo entre la empresa del Oeste y del Este.

Solicitud: Wuppertaler Kreis e.V., Koeln.

13.7. KfW Wohnungsmodernisierungs - und Instandsetzungsprogramm.

Créditos de Kreditanstalt fuer Wiederaufbau para la modernización y mantenimiento de residencias.

Los créditos están dispuestos para empresas grandes que quieren facilitar residencias adecuadas a sus empleados.

- Condiciones:
- Volumen de créditos: DM. 500.- por qm.
 - Tipos de interés: 6% para los primeros 10 años, después en concierto con el mercado de capital.
 - Duración del préstamo: 25 años, los primeros 5 años libres de amortización.

Solicitud: Kreditanstalt fuer Wiederaufbau, Frankfurt.

14. MERCADO LABORAL.

Hay dos programas de ayudas con referencia al mercado laboral, que pueden ser interesantes para el inversor.

14.1. Einarbeitungsprogramm.

(Programa de iniciación en el trabajo).

El programa condiciona ayudas a la empresa, que contrata parados, hasta que se familiaricen con el trabajo.

- Condiciones:
- Ayudas hasta del 30% del salario, por un máximo de medio año.

14.2. Arbeitsufnahmeprogramm.

(Promoción de acogida de trabajo).

La promoción trata de la ayuda financiera a la empresa para contratar parados que están sin trabajo por mucho tiempo:

- Tienen una cierta edad que dificulta su reemplazo.
- Son minusválidos.

Condiciones: Las ayudas a los salarios de los empleados mencionados dependen de la dificultad de obtener trabajo.

La ayuda máxima es del 50% del salario; la duración no debe de sobrepasar los 6 meses (en excepciones hasta 2 años).

15. EJEMPLO DE FINANCIACION.

Sobre la base de los datos de inversión y demás datos facilitados por el solicitante, se elabora un modelo de financiación, que podría ser el siguiente:

Para su plan de inversiones:

Edificios:	500.000 DM.
Maquinaria:	400.000 DM.
Precio de adquisición de la empresa de la Treuhand:	100.000 DM.
TOTAL:	1.000.000 DM.

Solicitante: Filial alemana de una compañía internacional.

Sector: Construcción de maquinaria.

Volumen de negocio: Inferior a 50 millones de DM. (grupo).

Nuestra propuesta de financiación:

	DM.	Interés % p.a.	Dto. Tram.	Vto. años	Tarifa
1. Ayuda de inversión 8% de DM 400.000.-	32.000	--	--	--	--
2. Ayuda a la inversión GA 23% de DM 900.000.-	207.000	--	--	--	--
3. Programa ERP de reconstrucción.	500.000	6,25	--	20	5
4. Programa KfW para las Medianas Empresas.	250.000	6,00	4,00	10	2
5. Préstamo del banco habitual del cliente.	43.000	8,00* apr.	--	10*	1*
Suma de financiación	1.000.000	* Condiciones elegidas para el ejemplo.			

En el ejemplo, el solicitante se beneficia de ayudas y subvenciones de inversión, que no tienen que ser devueltas (aproximadamente el 24% del volumen total del proyecto), así como de créditos de fomento a largo plazo con tipos de interés fijos y muy económicos.

Solamente un importe restante, relativamente bajo, tiene que ser financiado en condiciones puramente comerciales.

Adicionalmente a las amortizaciones lineales, se puede aprovechar además la oportunidad de hacer uso de amortizaciones excepcionales del 50% en el año de la inversión o durante los 4 años siguientes.

En total, los diferentes instrumentos de fomento llevan a una rebaja significativa de las cargas financieras que se originan en relación con las inversiones.

16. INCENTIVOS Y AYUDAS DE LA UE.

En este punto, cabe mencionar que todos los programas de la UE, ya expuestos en la parte española de este trabajo, también son aplicables a la región de la Alemania del este.

Constituyen allí una ayuda importante para el fomento del proceso de transición económica.

PARTE III: CONCLUSION

Llegado a este punto de la investigación -después de haber examinado gran parte de las ayudas estatales y regionales existentes, tanto en España como en Alemania del este- queda claro que, en los dos países, prácticamente todas las inversiones que favorezcan el desarrollo económico y fomenten la creación de empleo, pueden contar con cierta ayuda financiera por parte de la Administración pública del país o incluso por parte de la Unión Europea. Los dos Estados examinados -como casi todos los demás del mundo- tratan de atraer inversiones extranjeras, promocionar la creación de pequeñas empresas entre sus ciudadanos, crear empleo y mejorar la formación/cualificación de su mano de obra. Y además, están dispuestos a gastar cantidades importantes de fondos públicos para conseguir tales fines.

¿Dónde están entonces las principales diferencias entre los dos países?

En cuanto al futuro económico, caben destacar unas diferencias importantes entre España y Alemania del este, debidas en gran parte a razones geográficas e históricas. Las empresas españolas, por ejemplo, pueden contar como punto positivo con su proximidad geográfica a mercados potenciales como Marruecos y Argelia (pese a las recientes turbulencias políticas en este último país) y sus lazos históricos con países latinoamericanos, su mejor entendimiento de tales mentalidades y formas de negociar. Además, España cuenta en la actualidad con una de las infraestructuras más modernas de todo el mercado europeo. Por supuesto, que esto también favorece a la empresa española y -más importante aún- a la atracción de capital extranjero, cosa muy importante para el desarrollo económico español, teniendo en cuenta las tasas de ahorro y de creación de capital nacionales todavía más bajas que el promedio internacional.

Por otra parte, la situación geográfica española en el extremo suroeste del territorio de la Unión Europea, lleva consigo unos inconvenientes que contrapesan con mucho las ventajas que puede sacar el país de esta situación. La gran distancia de los importantes centros de producción industrial en el norte de la Unión Europea significa unos costes de transporte considerablemente más altos para la industria auxiliar española. Dicha distancia, además, dificulta la participación en proyectos de producción "just in time". En cuanto a esto hay que tener en cuenta que los costes de transporte en Europa, si bien podrían bajar a medio plazo por medidas de liberalización en el contexto de la implementación del mercado único a largo plazo, seguramente van a aumentar, ya sea por una legislación ambiental más estricta, o por un aumento del precio del petróleo.

Otro punto problemático en el contexto del transporte que queramos mencionar, es el ancho de vía español, diferente a todas las demás redes ferroviarias europeas.

El punto positivo más importante a favor de la región de Alemania del Este, es precisamente la geografía, es decir, su situación en el pleno centro de Europa (entendido esto no como la Unión Europea en su forma actual, sino como la zona económica europea tal y como existirá dentro de algunos años, después de la inevitable e históricamente bien justificada integración de los países del este europeo, recientemente liberados de sus regímenes socialistas). Dicho proceso de integración (sea por la aceptación de estos países como miembros ordinarios de la Unión Europea, o a través de tratados de asociación) trasladará los cinco nuevos Estados federales alemanes de la periferia al centro del futuro espacio económico europeo.

Otra ventaja importante a largo plazo, de la cual podrá beneficiarse el territorio de la ex-RDA, son las excelentes relaciones que mantenían sus empresas (estatales) con clientes y proveedores en la URSS y en los demás países este-europeos. Pese a las dificultades económicas que están atravesando, dichos países tienen un potencial de mercado muy

grande y en un futuro próximo comprarán grandes cantidades de bienes de equipo (y más tarde también de consumo) en el extranjero. Invertirán mucho dinero (preveniente de sus crecientes ingresos de exportación y de organismos como el Fondo Monetario Internacional, el Banco Mundial y del recién fundado Banco de Europa del este) en la modernización de prácticamente la totalidad de sus infraestructuras. Aquí se abre una posibilidad excelente para las empresas de la ex-RDA para reconquistar sus mercados exteriores tradicionales, utilizando sus contactos antiguos en la zona en cuestión. Esta ventaja la tienen en cuenta también muchos inversores extranjeros que compran empresas en el este de Alemania. La combinación del "know-how" técnico de dichos inversores occidentales (extranjeros o del oeste de Alemania) con las relaciones y los conocimientos del mercado y de la mentalidad del Este de las empresas de la ex-RDA podría dar unos resultados muy satisfactorios en los negocios con Europa del Este.

El inconveniente más grave para las empresas de la ex-RDA (mejor dicho, de aquella parte de las empresas que sobrevivirán el período de transición y adaptación a las condiciones de una economía de mercado) y, por tanto, también para los inversores extranjeros en la zona, es el coste muy elevado de la mano de obra. Dentro de dos o tres años, los sueldos en Alemania del este tendrán el mismo nivel que en el resto de Alemania. Esta es la razón por la cual allí se están efectuando, sobre todo, inversiones que implican una intensidad de capital muy alta y una utilización de la mano de obra muy reducida, creando así una infraestructura industrial muy moderna (probablemente la más moderna en toda Europa) que, sin embargo, no creará un número suficiente de puestos de trabajo.

17. ANEXOS.

- * **Tabla 1:** Índice de variación anual de creación de sociedades mercantiles y del Producto Nacional Bruto en España.

- * **Tabla 2:** Sociedades mercantiles creadas en España según forma de constitución y año (a978-a989).

- * **Tabla 3:** Número de autónomos sin empleados y con empleados en España por año (a980-1989). Expresado en miles.

- * **Tabla 4:** Número de personas en España que han solicitado la modalidad de pago único según forma jurídica de constitución y año (a985-1989).

ANEXO

TABLA 1. Índice de variación anual de creación de sociedades mercantiles y del Producto Nacional Bruto en España.

AÑO	P.N.B.	P.N.B. Variación %	SOCIEDADES CREADAS Nº
1978	100,00	1,40	11.026
1979	99,90	-0,10	10.294
1980	101,10	1,20	15.182
1981	100,90	-0,20	15.096
1982	102,11	1,20	20.154
1983	103,95	1,80	25.844
1984	105,82	1,80	28.740
1985	108,25	2,30	33.736
1986	111,82	3,30	37.660
1987	118,08	5,60	39.850
1988	124,22	5,20	47.579
1989	130,31	4,90	60.479

Fuente: - "Variación anual del Producto Nacional Bruto". Banco de España.
 - "Estadística de Sociedades Mercantiles". Instituto Nacional de Empleo.

ANEXO

TABLA 2. Sociedades mercantiles creadas en España según forma de constitución y año (1978-1989).

AÑO	Sociedades Anónimas	Sociedades Limitadas	Otras Sociedades	TOTAL
1978	7.990	2.987	49	11.026
1979	7.178	3.089	27	10.294
1980	10.976	4.156	50	15.182
1981	11.032	4.024	40	15.096
1982	14.672	5.427	55	20.154
1983	19.060	6.734	50	25.844
1984	21.727	6.959	54	28.740
1985	26.619	7.062	55	33.736
1986	28.454	9.148	58	37.660
1987	28.395	11.419	36	39.850
1988	27.440	20.118	21	47.579
1989	30.643	29.801	35	60.479
TOTAL	234.186	110.924	530	345.640
MEDIA	19.516	9.244	44	28.803

Fuente: "Estadística de Sociedades Mercantiles".
Instituto Nacional de Estadística.

ANEXO

TABLA 3. Número de autónomos sin empleados y con empleados en España por año (1980-1989). Expresado en miles.

AÑO	AUTONOMOS SIN EMPLEADOS	AUTONOMOS CON EMPLEADOS	TOTAL
1980	2.065	394	2.459
1981	2.085	377	2.462
1982	2.059	364	2.423
1983	2.114	351	2.465
1984	2.141	359	2.500
1985	2.115	339	2.454
1986	2.072	349	2.421
1987	2.204	388	2.592
1988	2.211	398	2.609
1989	2.614	--	2.614
TOTAL	21.684	3.319	24.999

Fuente: "Encuesta de Población Activa",
Instituto Nacional de Estadística.

A N E X O

TABLA 4. Número de autónomos sin empleados y con empleados en España por año (1980-1989). Expresado en miles.

AÑO	Autónomos Nº	Soc. Coop. Nº	Soc. Sales Nº	TOTAL
1985	12.430	1.420	3.010	16.860
1986	48.086	3.933	7.199	59.218
1987	53.052	2.998	8.142	64.192
1988	65.147	2.948	6.732	74.827
1989	74.174	2.773	5.050	82.097
TOTAL	252.989	14.072	30.133	297.194

Fuente: "Encuesta de Población Activa".
Instituto Nacional de Estadística.

18. BIBLIOGRAFIA.

- * **"Summary of the main incentives for investment in Spain"**. Ministerio de Comercio y Turismo; Secretaría de Estado de Comercio Exterior. 1993.

- * **"Incentivos concedidos a empresas industriales por el Ministerio de Industria y Energía"**. Ministerio de Comercio y Turismo; Secretaría de Estado de Comercio Exterior, 1993.

- * **"A guide to business in Spain"**. Instituto Español de Comercio Exterior; Arthur Anderson. 1993.

- * **Revista "Deutsch-Spanische Wirtschaft/Economía"**. Cámara de Comercio Alemana para España.

- * **Entrevista con el Secretario Sr. Jüttner de la Cámara de Comercio Alemana para España**. Marzo 1994.

- * **"Wirtschaftliche Förderung in den neuen Bundesländern"**. Bundesministerium für Wirtschaft BMWi in Deutschland. 1993.

- * **"Die ERP-Programme 1994"**. Bundesministerium für Wirtschaft BMWi.1993.

- * **"Wirtschaftsförderung 1993"**. Thüringer Ministerium für Wirtschaft und Verkehr, Abteilung 3, Mittelstand und Wirtschaftsförderung. 1993.

- * **Entrevista con Dipl. Betriebswirt (BA) J. Schneider.** Weimar/Thüringen, Kontakte Treuhand, Behörden vor Ort. 1993.

- * **Informaciones y entrevista por teléfono con el Sr. Wandersleben de la Treuhandanstalt.** Zentrale Berlin, PK 2, Öffentlichkeitsarbeit. 1993.