



GUÍA

“10 pasos para solicitar una subvención”

Antes de solicitar cualquier tipo de ayuda pública para financiar nuestra empresa o proyecto empresarial, se han de tener en cuenta una serie de conceptos y recomendaciones que harán más efectivo el resultado, y evitarán esfuerzos añadidos a los que ya suponen el papeleo y los problemas de tiempo de estos trámites.

Muchas veces, cuando nos enfrentamos a un trámite administrativo, encontramos palabras tan técnicas que debemos recurrir al diccionario para entender su significado. En las ayudas públicas nos encontramos con términos como el efecto incentivador, la retroactividad, la compatibilidad, la regla de mínimos, etc. y el empresario o emprendedor se va a encontrar con esta realidad y

¿Qué puede hacer un empresario o emprendedor para superar estos obstáculos y conseguir la subvención o ayuda pública deseada?

1 - Identificar qué Organismo puede concederme una subvención

Esto, que parece obvio, puede resultar complicado. Como norma general hay que tener en cuenta que, en España, habitualmente, las subvenciones las conceden organismos de las Comunidades Autónomas, aunque también pueden existir Entidades Locales e incluso organismos nacionales o europeos como ENISA (Empresa Nacional de Innovación S.L), CDTI (Centro Desarrollo Tecnológico Industrial) o la Comisión Europea. Cada uno de estos convocantes presenta la información sobre sus ayudas en sus propias plataformas de internet con un lenguaje generalmente complicado, sin especificar con claridad las fechas de solicitud, criterios claros de elegibilidad, etc.

Es muy importante, ante todo, saber lo que se quiere y tener bien desarrollada la idea, pues esto permitirá definir los criterios de búsqueda de ayudas. No debe olvidarse que el cuadro de subvenciones es muy amplio y que entran en juego muchas variables: sexo del solicitante, sector de actividad, zona geográfica, tipo de inversión, tipo de empresa, etc.

Este es uno de los principales motivos por los que nació www.aprendeafinanciarte.com. En este portal se encuentran todas las ayudas a dos clics de ratón, con criterios de búsqueda para facilitar el trabajo y ahorrar tiempo en la localización de las diferentes alternativas para un proyecto.



2- ¿Quiénes pueden solicitar la ayuda?

Debemos fijarnos en hacia quién está dirigida la ayuda, y si entramos dentro de las características exigidas al grupo de beneficiarios.

La mayoría de ayudas exigen requisitos que los solicitantes han de cumplir o que puntúan a la hora de seleccionar a los beneficiarios finales (forma societaria, capital social mínimo, etc.). Se debe comprobar si se cumplen estos requisitos, para evaluar las posibilidades de éxito en la concesión de ese tipo de ayuda. Algunos de los requisitos que se le pueden exigir al solicitante pueden ser el empadronamiento, obligaciones con administraciones públicas, licencias municipales, etc.

3- ¿Cuánto tiempo tengo para presentar mi solicitud?

Se debe ser riguroso con los plazos, fijándonos en el plazo de presentación de la solicitud, así como la fecha de resolución. La publicación en el BOE no suele indicar la fecha concreta, sino los días hábiles para solicitarla a partir de la publicación en el boletín. En este tiempo es necesario planificar la entrega de la documentación.



Debemos tener un seguimiento de la solicitud, y seguir los cauces de la resolución final, qué organismo o departamento es el encargado de decidir, y cuál será la forma de publicación, tanto de los admitidos como de los suplentes y solicitudes no aprobadas.

4 - Debes entender y dar respuesta a las cuestiones clave de la convocatoria

Además del plazo hay ciertas cuestiones de máxima importancia dentro de la convocatoria que terminarán de aclararnos si realmente podemos optar a ella con ciertas garantías. Estas cuestiones son:

- Finalidad: que iniciativas o tipología de proyectos pueden solicitar estas ayudas y qué criterios se deben cumplir.
- Conceptos subvencionables: qué me va a subvencionar, cuales son los gastos e inversiones en los que se me va a apoyar. La mayoría de ayudas suelen diferenciar entre lo que es considerado como una inversión y lo que es liquidez/circulante, por lo que diferenciar claramente entre inversiones (adquisición de maquinaria, locales comerciales, vehículos, mobiliario, etc.) y circulante (pagos a proveedores, cobros a clientes, pagos de nóminas, material promocional, etc.) es vital para poder enfocar nuestra solicitud hacia los criterios que marca la convocatoria.
- Importe (cuanto debo gastar/invertir): dinero total que puedo conseguir para el proyecto. Generalmente, las convocatorias, sean a través de una subvención o de un préstamo público, cubren un porcentaje de las necesidades o gastos totales. Para ello, tenemos que calcular minuciosamente el dinero que nos hará falta.

Es importante conocer el concepto de cofinanciación. Si a través de la ayuda puedo

conseguir el 70% de los costes necesarios para adquirir una máquina que necesita mi empresa, tendremos que dejar claro como pensamos cubrir el 30% restante para la adquisición de esa maquinaria. Generalmente, la fórmula más indicada de cara a la concesión de la subvención es aportarlo a través de fondos propios (bien de la empresa o bien del propio empresario).

5 - La propuesta de tu proyecto debe construirse específicamente para la convocatoria a la que te presentes

Si la convocatoria está destinada al ámbito de la innovación, en nuestra propuesta debemos nombrar cual es la finalidad de nuestro proyecto, destacando que no existe nada en el mercado que haga frente a la necesidad que nosotros buscamos cubrir. Si es una convocatoria de ámbito medioambiental, destacaremos el componente ecológico y sostenible de nuestro proyecto y, si en cambio, es una convocatoria para la internacionalización empresarial hablaremos de nuestro plan de cómo penetrar los mercados extranjeros.

La parte de nuestro proyecto que cumpla los principios de la convocatoria es la que tenemos que explotar y resaltar ante todo lo demás. No hay que conformarse con enviar la información estándar que tenemos preparada para explicar el proyecto.

Igual de importante es saber seleccionar la convocatoria pública oportuna como saber enfocar nuestro proyecto a lo que nos piden en las bases de la misma.

6 - Información adicional que puede reforzar nuestras posibilidades

En todas las convocatorias se especifica la documentación así como la información necesaria para presentar una solicitud, aún así, un gran porcentaje de empresas y emprendedores que presentan propuestas a estas convocatorias se ciñen únicamente a la información que les solicitan. ERROR.

Como dice el refrán: cuanto más azúcar más dulce. Si podemos reforzar nuestra propuesta con información cualitativa que ayude a entender nuestro proyecto y sobretodo que le de un mayor

peso a la viabilidad, tanto económica como técnica, ¿por qué no hacerlo?

Podemos mejorar nuestra propuesta aportando alguno de los siguientes documentos:

- Estudio de mercado: cuantas empresas de tu sector hay en tu localidad, cuantas hacen algo parecido a lo tuyo, que te diferencia de ellas, cuantos potenciales clientes tienes, etc.
- Experiencia equipo promotor: en este apartado habrá que dejar constancia de que en el área de recursos humanos vamos a estar más que capacitados para llevar a cabo el proyecto.
- Contratos, precontratos o cartas de compromiso: si ya has establecido una serie de negociaciones o conversaciones para explotar el producto final, apórtalas en la solicitud. Esto te puede ayudar a demostrar la viabilidad económica del proyecto, sobretodo en el ámbito de la comercialización.
- Plan de internacionalización: está claro que si la convocatoria es para empresas que quieran internacionalizarse este documento es imprescindible; pero si no es así...**INCLÚYELO TAMBIÉN.** Aunque te de la sensación de que es una posibilidad lejana, hoy en día, desde todas las instituciones públicas destacan la importancia de innovar y vender en mercados exteriores. Así pues, plantéalo, deja constancia de que es algo que tu proyecto podría contemplar en adelante si las cosas funcionan como está previsto.
- Plan económico y financiero. Todas las convocatorias lo solicitan pero no todas plantean 3 posibles escenarios de resultados: uno optimista, uno realista y uno pesimista. Tienes que dejar claro que estás preparado para cualquiera de las tres opciones que se den y, sobretodo, que tienes capacidad para hacer frente a cualquiera de ellas.

7 - El importe económico que se solicita debe ser realista

En este apartado debe primar la transparencia. Cuando solicitamos una subvención, no se deben elevar los presupuestos puesto que si, luego, la inversión real es menor y no se puede

justificar lo solicitado, puede dar lugar a una minoración del importe concedido y en algunos casos a la revocación de la subvención.

La justificación de una ayuda es el trámite más complicado, puesto que además de estar sometido a un plazo fijado previamente por la resolución de la convocatoria o de la concesión, significa el cumplimiento riguroso de una serie de requisitos normalmente referidos a la forma de pago de las inversiones. Toda inversión subvencionada debe contar con la factura correspondiente del gasto y el justificante de pago exigido por cada normativa.

8 - Cuidado con el papeleo

Sobre la documentación a presentar, es importante leer detalladamente la documentación que se solicita en cada procedimiento y compulsar debidamente los documentos a entregar. Esta documentación, normalmente irá acompañada de una solicitud que suele encontrarse dentro de la convocatoria de la ayuda, probablemente a modo de anexo.

Para no equivocarte, entrega el impreso en el organismo que convoca la ayuda o, en su defecto, en correos, y que te sellen la primera hoja (aunque hay más vías donde presentar la solicitud recogidas en el procedimiento administrativo, es mejor hacerlo así).

Si te conceden la subvención, se te pedirá que más adelante justifiques la inversión realizada presentando la solicitud de abono (facturas, pagos y otra documentación que estará en el resumen o en la normativa).



9 - Solicitar la ayuda, ¿antes o después de realizar la adquisición o el gasto?

Importantísimo. Con carácter general una ayuda pública habrá que solicitarla ANTES de hacer la inversión o gasto. Esto no es siempre así, pero si realizas la inversión antes de solicitar la ayuda y no era ese el procedimiento ya no habrá marcha atrás y habrás perdido la posibilidad de obtener esa ayuda.

Si te conceden la subvención, se te pedirá que más adelante justifiques la inversión realizada presentando la documentación correspondiente (facturas, pagos y otra documentación que estará en el resumen o en la normativa).

10 - Y en caso de duda...

Lo más importante. Si no estás convencido de antes de empezar a hacer nada, dirígete al Organismo correspondiente para que te asesoren sobre cómo hacer la solicitud.

Trabaja este aspecto, porque si lo haces bien, y aunque no se deba contar con ellas, serán probablemente, a efectos de rentabilidad horaria, las horas más productivas de tu trabajo, sobre todo en las etapas iniciales de todo el proceso de la solicitud.