

tación de la solicitud , así como los de renovación de la solicitud en que se haya incurrido con anterioridad a la concesión del derecho;

b) los costes de traducción, etc; en que se haya incurrido a fin de obtener la concesión o validación del derecho en otras jurisdicciones.

ii. los costes de asesoramiento para una gestión más innovadora en modelos de marketing y cooperación empresarial y vinculados a proyectos de comercialización así como los necesarios para participar en el nuevo mercado alternativo bursátil o facilitar el acceso a otras fuentes de financiación distintas a la bancaria cuando se trate de actuaciones de innovación organizativa y gestión avanzada englobadas en la medida 1.1. recogida en el anexo II de las presentes bases.

d) Viajes interurbanos y alojamiento, necesarios para la realización del proyecto, respecto de los cuales habrán de fijarse los topes de los importes máximos aceptables.

e) El IVA o equivalente, soportado por el beneficiario cuando suponga un coste real para el mismo. En el caso de los beneficiarios sujetos a la regla de prorata, dicho coste se calculará con base en la prorata definitiva del último ejercicio finalizado antes de la concesión de la subvención, siendo responsabilidad del organismo incluir el resultado final en la liquidación de sus obligaciones fiscales.

f) Gastos generales, que no podrán superar el 10 por ciento del presupuesto subvencionable.

3. Cuando los beneficiarios de la subvención sean pequeñas y medianas empresas (Pyme) se podrán financiar los gastos considerados en los epígrafes a) y c) del apartado anterior, así como los considerados en el epígrafe b) en el caso de los proyectos indicados en el apartado 2.2. del anexo II de estas bases: realización de proyectos de desarrollo tecnológico aplicado.

4. No serán subvencionables los servicios prestados a las pequeñas y medianas empresas (Pyme) que constituyan una actividad permanente o periódica ni estarán relacionados con los gastos de explotación normales de la empresa, como son los servicios rutinarios de asesoría fiscal, los servicios jurídicos periódicos o los de publicidad.

Cuando el importe de los bienes de equipo o de la colaboración externa supere los 12.000 €, el solicitante deberá aportar como mínimo tres ofertas de diferentes proveedores, salvo que no exista en el mercado suficiente número de entidades que oferten esos bienes de equipo o presten ese servicio, debiéndose justificar dicho extremo en este último caso.

Artículo 7. Intensidad de las ayudas.

1. Los límites máximos de subvención a las inversiones materiales e inmateriales se ajustarán a las limitaciones regionales establecidas por la Comisión Europea y reflejadas en el cuadro siguiente, basado en el nuevo Mapa de Ayudas de finalidad regional para España en el periodo 2007-2013 (Ayuda de Estado nº 626/2006) aprobado por la Comisión Europea el 20 de diciembre de 2006:

TIPO DE ACTUACIÓN O PROYECTO	Intensidad de ayuda bruta	
	Regiones no asistidas	Regiones asistidas
Inversión en activos materiales e inmateriales con las excepciones previstas en el artículo 5.1 a) 1 del R.D. 1579/2006, de 22 de diciembre.		Umbral de ayuda regional
Pequeñas empresas.	20%	+ 20 puntos porcentuales
Medianas empresas.	10%	+ 10 puntos porcentuales
Ayudas blandas:		
A PYME para servicios de consultoría (estudios, servicios de asesoramiento, etc.).	50%	50%
A PYME para financiar costes de Derechos de la propiedad industrial.	45% en pequeñas empresas y el 35% en medianas	45% en pequeñas empresas y el 35% en medianas.