



## Índice

1.	<b>RESUMEN EJECUTIVO</b> .....	3
2.	<b>EXECUTIVE SUMMARY</b> .....	5
3.	<b>INTRODUCCIÓN</b> .....	7
4.	<b>PRIMERA ETAPA DE DESARROLLO EMPRESARIAL: EL DESARROLLO DE LA CULTURA EMPRENDEDORA, LA FASE PREVIA A EMPRENDER</b> .....	11
	4.1. <i>La cultura emprendedora en España</i> .....	11
	4.2. <i>Elementos de mejora de la cultura emprendedora en España</i> .....	13
5.	<b>SEGUNDA ETAPA DE DESARROLLO EMPRESARIAL: LA CREACIÓN DE EMPRESAS</b> .....	20
	5.1. <i>El perfil del emprendedor en España</i> .....	20
	5.2. <i>Análisis estadístico de datos sobre creación de empresas</i> .....	21
	5.3. <i>Priorización de actuaciones sobre el tejido empresarial</i> .....	24
	5.4. <i>Elementos de mejora del apoyo al emprendedor en España</i> .....	28
6.	<b>TERCERA ETAPA DE DESARROLLO EMPRESARIAL: EL DESARROLLO Y LA CONSOLIDACIÓN DE LAS EMPRESAS</b> .....	32
	6.1. <i>La incidencia del entorno empresarial</i> .....	32
	6.2. <i>La calidad institucional y su incidencia en el desarrollo empresarial</i> .....	34
	6.3. <i>Las claves del éxito de las empresas</i> .....	36
	6.3.1. <i>Los servicios de apoyo a la internacionalización</i> .....	37
	6.3.2. <i>Los servicios de apoyo a la innovación</i> .....	39
7.	<b>LA FINANCIACIÓN DE LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS</b> .....	41
	7.1. <i>Instrumentos para la financiación y experiencias con fondos públicos</i> .....	42
	7.1.1. <i>La financiación bancaria</i> .....	44
	7.1.2. <i>La participación del sector público en el crédito a las empresas</i> .....	45
	7.1.3. <i>Business angels</i> .....	47
	7.1.4. <i>Capital riesgo</i> .....	48
	7.1.5. <i>El Mercado Alternativo Bursátil</i> .....	51
8.	<b>DEBILIDADES, AMENAZAS, FORTALEZAS, OPORTUNIDADES Y RECOMENDACIONES GENERALES</b> .....	52
	8.1. <i>Enfoque</i> .....	52
	8.2. <i>Análisis DAFO y recomendaciones generales</i> .....	53
	8.2.1. <i>Fortalezas (a mantener)</i> .....	53
	8.2.2. <i>Debilidades (a corregir o compensar)</i> .....	54
	8.2.3. <i>Oportunidades (a explotar)</i> .....	55
	8.2.4. <i>Amenazas (a afrontar)</i> .....	57
9.	<b>EL DESARROLLO EMPRESARIAL EN EL PERIODO 2000-2011 COFINANCIADO POR FEDER</b> .....	60
	9.1. <i>Mapa de opciones de cofinanciación de FEDER</i> .....	60
	9.1.1. <i>Periodo de programación 2000-2006</i> .....	60
	9.1.2. <i>Periodo de programación 2007-2013</i> .....	63
	9.2. <i>Análisis cuantitativo de indicadores</i> .....	65
	9.2.1. <i>Análisis de eficacia – cumplimiento de indicadores</i> .....	66
	9.2.2. <i>Análisis de capacidad de absorción – ejecución financiera</i> .....	76
	9.3. <i>Conclusiones: orientación de proyectos a potenciar y a extinguir en el periodo de programación 2014-2020</i> .....	77
	9.3.1. <i>Proyectos en fases iniciales del desarrollo empresarial</i> .....	78

9.3.2. Proyectos cofinanciados por FEDER en fases de desarrollo y consolidación empresarial .....	82
<b>10. LOS INSTRUMENTOS DE INGENIERIA FINANCIERA EN ESPAÑA COFINANCIADOS POR FEDER .....</b>	<b>86</b>
10.1. Enfoque general sobre "Joint European Resources for Micro to Medium Enterprises" .....	86
10.2. Aplicación de los instrumentos de ingeniería financiera JEREMIE en España .....	87
<b>11. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES GENERALES .....</b>	<b>92</b>
11.1. Fomento del espíritu emprendedor .....	92
11.2. Apoyo a la actividad emprendedora .....	92
11.3. Apoyo a la consolidación y crecimiento empresarial .....	93
11.4. Apoyo a la financiación .....	94
<b>12. RECOMENDACIONES DE CARA A LA PROGRAMACIÓN 2014-2020 .....</b>	<b>96</b>
12.1. Recomendaciones relacionadas con las prioridades de financiación .....	96
Aumentar la participación en el mercado laboral y la productividad laboral, así como mejorar la educación, la formación y las políticas de integración social, con especial atención a los jóvenes y los grupos vulnerables .....	96
Apoyar la adaptación del sistema productivo a actividades de mayor valor añadido mediante la mejora de la competitividad de las PYME .....	97
12.2. Recomendaciones específicas en el ámbito de la financiación a empresas .....	99

## 1. RESUMEN EJECUTIVO

En términos generales, existe consenso en torno a los tres elementos esenciales que deben mejorarse en España para revertir la situación actual y evitar que ésta se repita en el futuro:

- ☐ La eficiencia del mercado laboral.
- ☐ El desarrollo y aprovechamiento del talento de las personas.
- ☐ La creación y desarrollo de empresas y emprendedores.

Aunque este informe está enfocado a los aspectos que condicionan el último de estos puntos, hay aspectos relacionados con el mercado laboral y el sistema educativo que afectan al propio desarrollo empresarial y que también se tratan, aunque sea en menor medida.

El entorno en el que surgen y crecen las empresas en España cuenta con un lastre inicial en factores socioculturales. Existe una percepción negativa del mundo empresarial y la educación (formal e informal) inculca valores poco propicios para el emprendimiento, primando la comodidad, la estabilidad y la durabilidad.

Las actuaciones para cambiar esta situación están plagadas de actividades puntuales y principalmente informativas (charlas, sesiones formativas, visitas, etc.). En su lugar, es necesario transformar esa buena voluntad de acción en algo más sistémico y que permita "aprender haciendo" en contraposición al modelo de aprendizaje de conocimientos más clásico. En este sentido existen dos entidades que, aunque con enfoques bien distintos, vienen desarrollando actividades con valoraciones muy positivas tanto a nivel nacional como internacional: Valnalón (impulsado por el gobierno de Asturias) y la Fundación Junior Achievement (de origen estadounidense). En cualquier caso, no existe, y sería deseable, una política nacional coordinada e instrumentada con carácter global vinculada al desarrollo de la imagen del emprendimiento y el fomento de sus valores.

En términos de creación de empresas, y como factor positivo, se detecta en los últimos años un incremento de las empresas innovadoras, de las empresas que utilizan tecnologías de última generación y de las que exportan. Sin embargo, se ha convertido en un problema sistémico la dificultad en el acceso a la financiación, siendo la principal barrera a la actividad emprendedora y al desarrollo empresarial.

Por otra parte, las estadísticas oficiales indican que más del 50% de las nuevas empresas desaparecen antes del quinto año, lo que disminuye notablemente el resultado de los programas y políticas de estímulo de la actividad empresarial. También se señala como uno de los grandes problemas del tejido empresarial español su atomización y la ausencia de empresas de tamaño medio.

Apoyar el crecimiento de las empresas de nueva creación y de las más pequeñas ha de contribuir a incrementar la competitividad de manera global, al tiempo que se aumenta la viabilidad y estabilidad del tejido empresarial en su conjunto. En términos generales, innovación, internacionalización y profesionalización de la gestión siguen siendo los aspectos a trabajar.

La financiación merece tratamiento específico por lo complicado de la situación actual y el fuerte impacto sobre las empresas. La situación se caracteriza por una excesiva dependencia de una banca carente de liquidez y la inexistencia de canales alternativos adaptados a la escalera de financiación empresarial. Otra

barrera entre empresas y recursos financieros es la asimetría en la información debida a la falta de educación financiera en las primeras y de conocimiento empresarial en los segundos.

En cualquier caso, es muy importante tener presente que no todas las empresas son iguales. Hay un amplio abanico de realidades que hay que conocer y asumir. No es lo mismo de hablar de spin-offs, empresas gacela, o Empresas de Base Tecnológica (EBTs) que hacerlo de emprendimiento inclusivo, o autoempleo. Entre estas dos realidades hay necesidades diferentes y tienen demandas (de servicios, apoyo, infraestructuras) distintas. También hay una gran variedad de posibilidades intermedias, una larga escala de grises.

Por tanto, al hablar de las políticas económicas que deben seguir las Administraciones Públicas en el ámbito de actuación del FEDER, es necesario tener claro que se deben priorizar aquellas actuaciones que tienen un mayor impacto en términos de desarrollo económico regional. Esto supone centrarse en empresas competitivas basadas en el conocimiento y con alto potencial de creación de empleo.

Partiendo de la premisa anterior, la conclusión más global de este informe es que es necesario apoyar nuevos instrumentos especializados, incluidos en una cartera de servicios coordinados. Este planteamiento concuerda con el propósito de la propia Comisión Europea en lo que respecta a la promoción de *Research and Innovation Strategies for Smart Specialisations* (RIS3).

En este sentido, y sin carácter exhaustivo, sería conveniente enfocar la programación 2014-2020 del FEDER a:

- ☐ Estimular la creación de empresas apoyando el desarrollo de ecosistemas emprendedores, especialmente de ámbito local.
- ☐ Incrementar la calidad de los servicios de apoyo a la creación empresarial concentrando los recursos en aquellos con mayor impacto y fomentando la coordinación entre proveedores de servicios.
- ☐ Aprovechar las estructuras existentes (viveros, centros tecnológicos, parques empresariales, etc.) para impulsar el crecimiento de las empresas, su innovación y competitividad.
- ☐ Mejorar la cultura financiera de emprendedores y empresarios.
- ☐ Estimular la financiación privada a la iniciativa emprendedora.
- ☐ Implementar instrumentos financieros con recursos públicos destinados a completar la escalera de financiación
- ☐ Acompañar la financiación de servicios para la mejora de la gestión y el apoyo a la consolidación empresarial.
- ☐ Fomentar la financiación destinada a innovación, competitividad e internacionalización.
- ☐ Usar de manera selectiva y con condicionalidad las ayudas a fondo perdido.

## 2. EXECUTIVE SUMMARY

Three are the main elements to be improved to reverse the current situation in Spain and prevent from it happening again in the future:

- ☐ Labor market efficiency.
- ☐ Development and use of talented people.
- ☐ Entrepreneurship and business development.

Although this report focuses on the elements affecting the last of these points, some elements of the labor market and the education system are also discussed, albeit to a lesser extent.

The entrepreneurial environment in Spain is conditioned by social and cultural burdens. Business word is perceived negatively and the education (formal and informal) promotes values opposed to entrepreneurship, prioritizing comfort, stability and durability. In general terms, the measures developed to change this situation are merely informative and punctual (lectures, training sessions, visits, etc.). They should be transformed into more systemic actions, allowing the "learning by doing". In this regard there are two entities -with different approaches- developing activities with very positive reviews at national and international levels: Valnalón (promoted by the Government of Asturias) and the Junior Achievement Foundation (U.S. origin). Nevertheless, it would be desirable a coordinated national policy to promote de values and the image of the entrepreneurs and business people in the society.

In terms of business creation, it has been detected a positive increase of innovative companies, companies that use the latest technology and exporting companies. However, the difficulties in the access to finance have become a systemic problem and are the main barrier to entrepreneurship and business development. Moreover, official statistics indicate that over 50% of new companies disappear before the fifth year, which significantly decreases the result of programs and policies to stimulate business activity. Additional problems are the business market fragmentation and the lack of mid-sized companies.

Consequently, support to the growth of start-ups and small enterprises should be increased to contribute to raise the global competitiveness of the Spanish companies, while increasing their stability and viability. On the whole, innovation, internationalization and business management are the key points to work with.

Funding deserves specific treatment due to the current circumstances and the strong impact on companies. The situation is characterized by an excessive dependence on an illiquid banking system and the lack of alternative channels adapted to the ladder of business finance. An extra barrier between companies and financial resources is the information asymmetry, caused by the lack of financial education in the companies and bad business knowledge in the financial entities.

In any case, it is very important to remember that not all companies are equal. It is not the same spin-offs, gazelles, or technology-based companies (TBC), than social companies or self-employed people. These two realities are different and have different needs (services, support and infrastructure). There is also a wide range of intermediate possibilities, a long grayscale.

Therefore, when speaking about economic policies to be followed by government action in the field of ERDF, it must be clear that those actions with a greater impact in terms of regional economic development should be prioritized.

Based on the above, the overall conclusion of this report is the need to support new specialized tools, included in portfolios of coordinated services. This approach is consistent with the purpose of the European Commission when talking about the Research and Innovation Strategies for Smart Specialisations (RIS3).

In this sense, and none exhaustively, it would be appropriate to focus the ERDF 2014-2020 programming on the following:

- ☐ Encourage entrepreneurship supporting the development of entrepreneurial ecosystems, especially at local level.
- ☐ Increase the quality of services to support business creation, concentrating resources on those with the greatest impact and fostering the coordination among service providers.
- ☐ Leverage existing structures (business incubators, technology centers, business parks, etc.) to drive business growth, innovation and competitiveness.
- ☐ Improve the financial education of entrepreneurs and businesspeople.
- ☐ Encourage private investment on startups.
- ☐ Implement financial instruments with public resources to complete the funding ladder.
- ☐ Match the financial instruments with services for business consolidation and development.
- ☐ Encourage funding for innovation, competitiveness and internationalization.
- ☐ Selective and conditioned use of non-repayable aids.

### 3. INTRODUCCIÓN

España ha mantenido en los últimos años un patrón de crecimiento y contracción muy similar al del resto de Europa aunque agravado por las consecuencias de la burbuja inmobiliaria. Mientras el paro en las grandes economías europeas (e incluso en Estados Unidos) ronda el 10% de media, en España hemos alcanzado cotas inimaginables en el resto de Estados Miembro, superando el 25% en términos globales y el 50% entre los menores de 25 años.

Numerosos informes nacionales e internacionales analizan la **situación española** concluyendo que **tres son los principales elementos que se han de transformar** para mejorar la situación actual y producir cambios estructurales que eviten futuras situaciones como las actuales. Estos tres ámbitos son la ineficiencia del mercado laboral, el talento de las personas y la creación y desarrollo de empresas y emprendedores.

- ☐ La estructura de nuestro **mercado de trabajo** se identifica como un estigma nacional que afecta negativamente a la competitividad de España y a muchos de los proyectos emprendidos en el estado, condicionando seriamente las posibilidades de crecimiento y desarrollo futuro.

El World Economic Forum sitúa a España entre las posiciones 30 y 40 del mundo (actualmente en el puesto 36, WER 2011-2012) en términos de competitividad, muy por detrás de lo que sería de esperar en un país con su dimensión y recursos (hay que recordar que entre los 10 primeros, 7 son países europeos por lo que no debe ser visto como una lacra permanecer a esta área económica). Los componentes donde España registra un peor comportamiento son la eficiencia en el mercado de trabajo (119) y la estabilidad macroeconómica (84). Tanto en términos de negociación colectiva entre empleadores y empleados, en flexibilidad salarial, facilidad de contratación y reducción de plantilla, pero también en productividad, España se sitúa muy por detrás de las economías con las que compete.

- ☐ España tampoco despunta en el ámbito **educativo**, lo que conlleva deficiencias competitivas en cuanto a innovación y productividad. Las tasas de escolaridad, e incluso número y porcentaje de población con estudios terciarios, es bastante alta. Sin embargo los análisis de la OCDE<sup>1</sup> dan malos resultados en cuanto a competencias matemáticas y ciencia (principalmente) si comparamos los resultados frente a los del alumnado de países similares.

Otro ranking de interés, donde nuestras universidades salen en mala posición es el elaborado por la universidad de Shanghái Jiao Tong<sup>2</sup> relativo a investigación. Otros rankings, como el QS<sup>3</sup> y el Times Higher Education<sup>4</sup> (THE), que incorporan aspectos como la calidad de la docencia y la vocación internacional de los centros universitarios, señalan que España no cuenta con sus universidades entre las mejores del mundo. Este hecho pasa a ser relevante desde el momento en el que se aprecia una alta correlación entre la competitividad país y el ranking de universidades<sup>5</sup>. Un sistema educativo que ofrezca calidad y resultados es un elemento fundamental para alcanzar grandes cotas de productividad en las distintas economías, principalmente vía innovación.

<sup>1</sup> <http://www.oecd.org/pisa/> Programme for International Student Assessment (PISA)

<sup>2</sup> <http://www.arwu.org/>

<sup>3</sup> <http://www.topuniversities.com/university-rankings/world-university-rankings>

<sup>4</sup> <http://www.timeshighereducation.co.uk/world-university-rankings/2011-12/world-ranking>

<sup>5</sup> Marginson, S. (2010b). The global knowledge economy and the culture of comparison in higher education. In S. Kaur, Morshidi Sirat and W. Tierney (eds.) *Quality Assurance and University Rankings in Higher Education in the Asia Pacific: Challenges for universities and nations*, pp. 23-55. Penang: Universiti Sains Malaysia Press

- Finalmente, el **clima social e institucional** no contribuye, ni en muchos casos facilita, la creación y desarrollo de empresas de alto impacto, empresas que generan y generarán los mayores empleos en la economía de España y el resto de países desarrollados. En este elemento incide notablemente (de manera negativa) el Banco Mundial, en su informe Doing Business 2012<sup>6</sup>, situando a España en el puesto 44, e incluso peor (133) en lo que respecta a la facilidad para crear empresas.

Específicamente en lo que se refiere a las empresas con alta capacidad de creación de empleo que tanto se "esperan" en España, el Global Entrepreneurship Monitor sitúa a España en una situación bastante negativa en base a las expectativas de creación de empresas con productos innovadores o clientes internacionales (ver Tabla 1 y Tabla 2).

**Tabla 1. Porcentaje de Actividad Emprendedora en primeras fases orientada a la Innovación**

País	Total %	Tipología de Economía-País
Guatemala	29%	Factor-Driven Economies
Chile	55%	Efficiency-Driven Economies
Dinamarca	48%	Innovation-Driven Economies
España	22%	

Fuente: *Elaboración propia a partir de "figure 2.18 innovative orientation of early-stage entrepreneurs, by phase of economic development and country".*

**Tabla 2. Porcentaje de Actividad Emprendedora en primeras fases orientada a la Internacionalización**

País	Total %	Tipología de Economía-País
Pakistán	15%	Factor-Driven Economies
Croacia	35%	Efficiency-Driven Economies
Emiratos Árabes Unidos	39%	Innovation-Driven Economies
España	9%	

Fuente: *"figure 2.19 international orientation of early-stage entrepreneurs, by phase of economic development and country"*

Estas tres áreas (rigidez del mercado de trabajo, deficiencias educativas y obstáculos a la creación y crecimiento de empresas) son elementos esenciales para el futuro desarrollo socioeconómico de España,

<sup>6</sup> En cualquier caso, es digno de reconocer que España aparece en el citado informe dentro del grupo de Buenas Prácticas en las políticas tendentes a facilitar el inicio de un negocio, por haber logrado reducir el coste y el volumen mínimo de capital requerido para ello.

elementos en los que también incide la Comisión Europea a España como Estado Miembro en sus recomendaciones de julio de 2012 (ver Tabla 3).

**Tabla 3. COUNCIL RECOMMENDATION on the National Reform Programme 2012 of Spain and delivering a Council opinion on the Stability Programme for Spain, 2012-2015**

5. Implement the <b>labour market reforms</b> and take additional measures to increase the effectiveness of active labour market policies by improving their targeting, by increasing the use of training, advisory and job matching services, by strengthening their links with passive policies, and by strengthening coordination between the national and regional public employment services, including sharing information about job vacancies.	6. Review spending priorities and reallocate funds to <b>support access to finance for small and medium-sized enterprises (SMEs)</b> , research, innovation and young people. Implement the Youth Action Plan, in particular as regards the quality and labour market <b>relevance of vocational training and education</b> , and reinforce efforts to reduce early school-leaving and increase participation in vocational education and training through prevention, intervention and compensation measures.
7. Improve the <b>employability of vulnerable groups</b> , combined with effective child and family support services in order to improve the situation of people at risk of poverty and/or social exclusion, and consequently to achieve the well-being of children.	8. Take additional measures to open up professional services, including <b>highly regulated professions</b> , <b>reduce delays in obtaining business licences and eliminate barriers to doing business</b> resulting from overlapping and multiple regulations by different levels of government. Complete the electricity and gas interconnections with neighbouring countries and address the electricity tariff deficit in a comprehensive way, in particular by improving the cost efficiency of the electricity supply chain.

Fuente: Consejo Europeo <http://register.consilium.europa.eu/pdf/en/12/st11/st11273.en12.pdf>

En este contexto, el desarrollo de un estudio específico sobre "Instrumentos financieros y el apoyo a las pymes cofinanciado por FEDER en España en el periodo de programación 2014-2020: Orientaciones estratégicas y prioridades de inversión<sup>7</sup>" es útil y necesario, y en esa línea, ha venido trabajando el equipo de Red2Red Consultores asignado a tal efecto en el marco del expediente N° 2012CE160AT013.

Por todo lo anterior, aunque el informe está enfocado a los aspectos más cercanos al apoyo pymes, hay aspectos relacionados con el mercado laboral y el sistema educativo que afectan al propio desarrollo empresarial y que también se tratan, aunque sea en menor medida.

La **estructura del informe** sigue una lógica de fases en el proceso de creación y desarrollo empresarial. Más allá de los resúmenes ejecutivos presentados al inicio del informe (capítulos 2 y 3), en primer lugar (capítulo 4) se aborda la situación actual de lo que se ha venido cultura empresarial o espíritu emprendedor, fase inicial que genera el caldo de cultivo en el que los proyectos han de aparecer y fortalecerse. A continuación, se realiza un análisis de la situación actual que la creación empresarial o desarrollo emprendedor en España (capítulo 5). La evolución temporal de una empresa pasa posteriormente por el necesario desarrollo y consolidación de las mismas, situación que se trata en el capítulo 6. La financiación empresarial, elemento clave en este proceso, se aborda en el capítulo 7. El capítulo 8 recoge una síntesis de los capítulos anteriores en forma de análisis DAFO ampliado. Dado el marco en el que se desarrolla este estudio, la futura programación FEDER 2014-2020, se ha dedicado un capítulo (el 9) para dar un repaso

<sup>7</sup> FINANCIAL INSTRUMENTS AND SME SUPPORT CO-FINANCED BY THE ERDF IN SPAIN IN 2014-20: STRATEGIC GUIDELINES AND INVESTMENT PRIORITIES.

detallado de las medidas que durante el periodo 2000-2006 y 2007-2011 se han venido cofinanciando por FEDER y destinadas al desarrollo empresarial. Además, se aborda un análisis de situación de los instrumentos de ingeniería financiera que actualmente existen en España y destinados al desarrollo empresarial (Capítulo 10). Finalmente, el equipo de Red2Red Consultores presenta un conjunto de orientaciones y prioridades (capítulo 11) de cada una de las fases del desarrollo empresarial anteriormente presentado que tratan de servir de guía para la futura programación de actuaciones cofinanciadas por FEDER en el periodo de programación 2014-2020.

## 4. PRIMERA ETAPA DE DESARROLLO EMPRESARIAL: EL DESARROLLO DE LA CULTURA EMPRENDEDORA, LA FASE PREVIA A EMPRENDER

### 4.1. La cultura emprendedora en España

El primer paso en el desarrollo empresarial no es la creación de empresas per se, si no el fomento de una cultura favorecedora de dicho desarrollo. Nos referimos con este término, **cultura emprendedora**, al desarrollo de espacios donde exista facilidad para que surjan y se desarrollen en el futuro proyectos emprendedores. Pero este proceso, es de largo recorrido, o mejor dicho, suele vincularse en un proceso de promoción de valores que debe iniciarse desde bien jóvenes, desde la escuela<sup>8</sup> y debe mantenerse luego como acción general de promoción a todos los niveles.

Normalmente, las principales características asociadas al emprendimiento<sup>9</sup> son:

- ✓ La necesidad de logro
- ✓ Propensión al riesgo
- ✓ Independencia
- ✓ Autoconfianza
- ✓ Control interno

Bajo un enfoque de aprendizaje a lo largo de toda la vida (*Lifelong learning*) se concibe la adquisición de competencias, en este caso de la capacidad emprendedora, como algo continuo que debe iniciarse en el ámbito educativo formal. En este sentido, el ámbito educativo debería promover (y educar) personas con iniciativa, en la medida que todos somos emprendedores en potencia, es decir, seres capaces de desarrollar (y explotar) la creatividad y la innovación. Por ello, el ámbito educativo debe **introducir el emprendizaje en el propio sistema educativo** transversalmente –no como una asignatura-, promoviendo el conocimiento de la propia cultura e identidad, potenciando la asunción de la responsabilidad sobre las propias acciones, desarrollando la creatividad; y alineando valores coherentes con la capacidad de iniciativa. Este hecho ha quedado constatado en cualquiera de los análisis realizados en el marco de este estudio.

En España existe actualmente una tendencia decreciente en cuanto a la voluntad de la ciudadanía de buscar iniciativas de autoempleo, que se ha traducido en los últimos años en un empeoramiento de la tasa de creación de empresas. Por ejemplo, los datos proporcionados por la encuesta realizada en el marco del presente estudio determinan que **existe una baja cultura empresarial**. El 78% de las plataformas consideran que es baja o muy baja, frente al 22% que la considera alta o muy alta. No obstante, sí que hay aspectos que se consideran favorecedores del emprendimiento como son:

<sup>8</sup> Androulla Vassiliou, Comisaria de Educación, Cultura, Multilingüismo y Juventud, ha declarado en la presentación del Informe "Entrepreneurship Education at School in Europe : «La educación para el emprendimiento es un motor del crecimiento futuro y nos ayudará a inspirar a los emprendedores del día de mañana. Si Europa desea mantener su competitividad, ha de invertir en las personas, en sus competencias, en su capacidad de adaptarse y en su capacidad para innovar. Ello significa que hemos de promover un auténtico cambio de mentalidad en Europa respecto de las actitudes emprendedoras, lo que comienza por inculcar el espíritu emprendedor desde los primeros años de enseñanza».

[http://eacea.ec.europa.eu/education/eurydice/documents/thematic\\_reports/135EN.pdf](http://eacea.ec.europa.eu/education/eurydice/documents/thematic_reports/135EN.pdf)

<sup>9</sup> Las características son muchas, pero al objeto de la cita señalada, se han sacado de Libro Blanco de la Iniciativa Emprendedora en España, elaborado por ESADE y promovido por la Fundación Príncipe en el año 2011.

- ☐ El carácter de la población española en general, que se caracteriza por su sociabilidad, lo cual fomenta las relaciones personales ayudando a mejorar las relaciones laborales, comerciales y la cooperación empresarial.
- ☐ El desempleo: las altas tasas de desempleo que se están dando en España en los últimos años está obligando a muchas personas a emprender una iniciativa por cuenta propia por necesidad.
- ☐ La formación: España cuenta con un gran número de jóvenes que se han formado en la universidad y que cuentan con formación especializada. Esta formación no sólo facilita el emprendimiento sino también la salida a otros países.
- ☐ La creatividad y la innovación: pues se considera a las culturas mediterráneas especialmente imaginativas y abiertas a la experimentación.
- ☐ Los servicios de apoyo y acompañamiento a las y los emprendedores/as para la puesta en marcha de sus ideas emprendedoras.

Por el contrario, es posible señalar algunos aspectos que dificultan la existencia de "espíritu emprendedor" en España. Estos factores pueden ser socioculturales y/o administrativos, económicos o institucionales. Con el objetivo de entender cuáles son los factores socioculturales y administrativos-económicos-institucionales que en mayor medida están afectando a las y los emprendedores/as que deciden llevar a cabo una actividad por cuenta propia, se ha preguntado a las plataformas de apoyo al emprendimiento por los mismos.

- ☐ Para estas plataformas los principales factores socioculturales que surgen en el momento de emprender son la **aversión al riesgo** que se encuentra instalada socialmente entre toda la población española, seguido de la **percepción de complicación y sacrificio** que comúnmente se tiene del emprendimiento y del **escaso conocimiento** existente entre la población **sobre el significado y la implicación que deriva de emprender**.

La **escasez de ideas innovadoras** o el **bajo reconocimiento social** que existe de las personas emprendedoras afectan en menor medida que las anteriores a la creación de una empresa, según las plataformas de apoyo al emprendimiento.

La **educación** en España se caracteriza por inculcar valores poco propicios para el emprendimiento, primando la comodidad, la estabilidad y la durabilidad. El sistema actual no transmite, en general, la cultura del esfuerzo ni se forma en el trabajo en equipo, la toma de decisiones o la asunción del riesgo. Esto, unido a la inexistencia de formación específica en emprendimiento y al bajo reconocimiento social que existe en la población de las personas emprendedoras, configura un escenario poco favorable para dar el paso al emprendimiento.

- ☐ Atendiendo a los factores administrativos, económicos e institucionales, para el 88% de las plataformas encuestadas, el mayor problema con el que se encuentran las personas que acuden a ellas es la dificultad de **acceso a la financiación**. Una vez las personas emprendedoras han tomado la decisión de poner en marcha su proyecto, se encuentra con muchas dificultades para conseguir la financiación necesaria para su puesta en marcha. En menor medida las barreras administrativas, que complejizan y alargan el proceso, y la dificultad para internacionalizar la iniciativa, suponen frenos al emprendimiento

Además, el 44% opina que uno de los principales problemas que afecta a las personas emprendedoras que acuden a ellos tiene que ver con las **barreras administrativas** que existen para constituir la empresa e iniciar una actividad.

También es importante el porcentaje de plataformas (22%) que consideran que unas de las principales barreras que emergen en el momento de emprender es la dificultad para **encontrar y abrirse nuevos mercados internacionales**.

De manera residual, algunas plataformas hacen alusión a los **excesivos costes sociales** y a la **fiscalidad** como factores que dificultan la existencia de una cultura emprendedora.

En cualquier caso, durante los últimos años se ha cambiado ligeramente la tendencia emprendedora existente en España. De acuerdo a la información extraída del Global Entrepreneurship Monitor 2011.<sup>10</sup>, en España la **crisis económica ha producido 2 efectos**:

- ☐ Al principio del proceso, entre 2008 y 2010, una progresiva disminución de la tasa de actividad emprendedora.
- ☐ En 2011, un aumento de la misma basado en una proporción importante en la necesidad derivada de la falta de empleo.

Así, el porcentaje de **emprendedores potenciales** (personas que tienen intención de emprender en los próximos 3 años) es el más elevado en la historia del Observatorio: 9,7%. Su acusado aumento se justifica por la alta tasa de paro española. El emprendimiento por necesidad ha aumentado un 36% entre 2010 y 2011, si bien sigue predominando el emprendimiento por oportunidad (el 71,5% del total). Entre las motivaciones secundarias, destacan: el deseo de independencia (39%) y el de aumentar los ingresos (33%).

Por otro lado, los indicadores que miden las **percepciones y actitud emprendedoras** retroceden en casi todos los temas (percepción de oportunidades para emprender, posesión de cierta red social, no temer al fracaso, espíritu competitivo...). Sin embargo, aumentan el autoreconocimiento de habilidades y experiencia para emprender y se extiende la opinión de que el emprendimiento de éxito conduce a un buen estatus social y económico y de que los medios de comunicación hacen buena cobertura de las noticias sobre emprendimiento.

## 4.2. Elementos de mejora de la cultura emprendedora en España

Pero el diagnóstico antes presentado no es exclusivo de los informes ya existentes, si no que se ha podido comprobar que diversos agentes reinciden en estos aspectos cuando son consultados (por ejemplo, en el marco de desarrollo de este estudio). Se considera que el sistema educativo no contribuye todo lo deseable a capacitar adecuadamente a la población en el marco de una sociedad cada vez más basada en el conocimiento.

- ☐ En cuanto al sistema educativo. Existe una valoración general de que los **valores** anteriormente citados no son objeto claro de actuación en los **sistemas curriculares**<sup>11</sup>. Valga de ejemplo el

<sup>10</sup> <http://www.gemconsortium.org/docs/2409/gem-2011-global-report>

<sup>11</sup> Esta afirmación, extendida y casi corroborada al 100% por todas las personas consultadas, no acaba de coincidir con los resultados del análisis desarrollados por la Education, Audiovisual and Culture Executive Agency en el informe anteriormente

hecho de que en España el conjunto de competencias básicas a trabajar en el nivel de educación secundaria incluye lo que en la mayoría de los países europeos se denomina "fomento de la cultura emprendedora" y que aborda el desarrollo, de manera transversal en la curricula académica, de los valores vinculados al emprendimiento. Sin embargo, en España dicha competencia cambia su nombre por la de "competencia para la autonomía e iniciativa personal":

----- Competencia para la autonomía e iniciativa personal -----

Esta competencia se refiere, por una parte, a la adquisición de la conciencia y aplicación de un conjunto de valores y actitudes personales interrelacionadas, como la responsabilidad, la perseverancia, el conocimiento de sí mismo y la autoestima, la creatividad, la autocrítica, el control emocional, la capacidad de elegir, de calcular riesgos y de afrontar los problemas, así como la capacidad de demorar la necesidad de satisfacción inmediata, de aprender de los errores y de asumir riesgos.

Por otra parte, remite a la capacidad de elegir con criterio propio, de imaginar proyectos, y de llevar adelante las acciones necesarias para desarrollar las opciones y planes personales en el marco de proyectos individuales o colectivos- responsabilizándose de ellos, tanto en el ámbito personal, como social y laboral.

Supone poder transformar las ideas en acciones; es decir, proponerse objetivos y planificar y llevar a cabo proyectos.

En síntesis, la autonomía y la iniciativa personal suponen ser capaz de imaginar, emprender, desarrollar y evaluar acciones o proyectos individuales o colectivos con creatividad, confianza, responsabilidad y sentido crítico.

*Fuente: Información obtenida de Profes.net, un servicio gratuito de Ediciones SM*

*NOTA: El resto de competencias básicas son: competencia en comunicación lingüística, competencia matemática, competencia en el conocimiento y la interacción con el mundo físico, tratamiento de la información y competencia digital, competencia social y ciudadana, competencia cultural y artística, competencia para aprender a aprender*

En consecuencia, no se puede decir que en España mantiene claramente el fomento de las cualidades que constituyen la base del espíritu emprendedor (creatividad, iniciativa, responsabilidad, asunción de riesgos, etc.) dentro de los objetivos básicos que se establecen para el sistema educativo. Aunque, eso sí, es necesario reconocer que la labor que se está haciendo desde la Dirección General de la Industria y de la Pyme (MINECO) o desde las distintas Comunidades Autónomas es muy importante <sup>12</sup>.

Por otro lado, el entorno está plagado de actuaciones puntuales y principalmente informativas (charlas, sesiones formativas, visitas, etc.). En su lugar, es necesario transformar esa buena voluntad de acción en **algo más sistémico** y que permita "aprender haciendo" en contraposición al modelo de aprendizaje de conocimientos más clásico.

citado Entrepreneurship Education at School in Europe. El informe indica que la educación para el emprendimiento está explícitamente reconocida en los programas de educación primaria de dos tercios de los países objeto del análisis, entre ellos España. Si bien el emprendimiento no se enseña como asignatura distinta en las escuelas primarias, la mitad de los países han definido objetivos de aprendizaje relacionados con las actitudes y las competencias en torno al mismo, tales como el sentido de la iniciativa, la asunción de riesgos y la creatividad, entre los que parece encuadrarse España.

<sup>12</sup> Ver capítulo "National Descriptions" en el informe sobre Entrepreneurship Education at School in Europe: [http://eacea.ec.europa.eu/education/eurydice/documents/thematic\\_reports/135EN.pdf](http://eacea.ec.europa.eu/education/eurydice/documents/thematic_reports/135EN.pdf)

En este sentido existen dos ejemplos notablemente conocidos y reconocidos en España como son Valnalón (Asturias) y Fundación Junior Achievement (internacional) de los cuales se presenta información específica de caso a continuación:

----- Valnalón -----

La Ciudad Industrial del Valle del Nalón, S.A.U. (Valnalón), es una sociedad de gestión que surgió en 1987 para buscar la regeneración, promoción y dinamización empresarial en la Cuenca del Nalón, aprovechando el suelo y algunos de los edificios emblemáticos de la centenaria fábrica siderúrgica de Duro Felguera, transferida a ENSIDESA en 1967 y cerrada en 1984.

Durante estos años, Valnalón ha trabajado en un cambio de cultura en una región donde existe muy poca tradición emprendedora, con el fin de favorecer la aparición de personas con perfil emprendedor. Así pues, Valnalón ha evolucionado, pasando del desarrollo de infraestructuras físicas (centro de empresas, polígono industrial, centro de formación, etc.) a cambiar la mentalidad de la sociedad, para favorecer el paso de la cultura de dependencia a la actual cultura emprendedora. El concepto de ciudad industrial, novedoso en los años 80 y 90, se ha transformado en el de ciudad tecnológica, impulsado por la impetuosa aparición de empresas del sector de las nuevas tecnologías, relacionadas con la información y la comunicación.

Valnalón desarrolla programas de fomento de la cultura emprendedora para alumnos de todas las etapas educativas, cursos para profesores y programas para padres. El trabajo de Valnalón va dirigido al conjunto de la sociedad y pretende influir en todos sus miembros, pues parte de la base de que todos están implicados o deberían implicarse en el proyecto de desarrollo de una cultura emprendedora. El objetivo no es realizar actividades educativas paralelas, sino incorporar la educación emprendedora en los planes de estudio. No se trata simplemente de explicar ("saber de algo"), sino que es preciso que los niños hagan, que aprendan haciendo (para "saber hacer algo").

Concretamente en 1990, y como respuesta a la falta de una cultura y de una actitud emprendedora entre los jóvenes de una región como el Principado de Asturias (de un millón de habitantes) marcada por un hábito de dependencia resultante de la era industrial, se inició el proyecto formativo denominado "cadena de formación de emprendedores", que tiene su primer eslabón en la educación primaria y el último en la consolidación de la empresa. "La cadena de formación del emprendedor la teníamos muy clara y habíamos empezado por el final. Nos dimos cuenta de que, si queríamos tener éxito, teníamos que empezar por el principio. Y la idea no era dar charlas, sino crear un programa educativo".

En definitiva, la cadena de formación es, por un lado, una contribución a la creación en el sistema educativo de un ámbito que potencie la cultura emprendedora entre los jóvenes, y por otro, un servicio de apoyo y formación para la maduración y posterior consolidación de proyectos empresariales viables. En este contexto, la educación emprendedora hace referencia a provocar un cambio cultural que favorezca el desarrollo de los rasgos propios del espíritu emprendedor: capacidad de crear, de asumir riesgos, liderar, motivar, comunicarse, negociar, tomar decisiones, planificar, etc. Actualmente estas habilidades personales no solo son necesarias para quien pretende emprender por cuenta propia o en el campo social, sino también para quien trabaje por cuenta ajena. El objetivo de dicho proyecto formativo es motivar, formar, orientar y apoyar a los futuros emprendedores en todos los campos y no solo en la creación de empresas. En consecuencia,

El éxito de la iniciativa ha llamado la atención de otras regiones, tanto dentro como fuera de España, lo cual ha impulsado la expansión del proyecto. Dentro de España, participan comunidades autónomas como Navarra, Canarias, Andalucía, País Vasco y varios centros de 123 otras comunidades autónomas. Fuera de España, escuelas de enseñanza secundaria de 14 países participan o han participado en el proyecto.

Fuente: Información obtenida del Libro Blanco de la Iniciativa Emprendedora en España

----- Fundación Junior Achievement -----

El origen de Junior Achievement se remonta a 1919, año en el que por iniciativa de Horace Moses (Fundador de Papelera Strathmore) y Theodore Vail (Fundador de la compañía de telecomunicaciones AT&T), se creó la organización en los Estados Unidos. Posteriormente se fue expandiendo a nivel internacional y actualmente a través de la organización Junior Achievement Worldwide (JA Worldwide) que representa una red global de entidades Junior Achievement, está presente en 119 países de los 5 continentes.

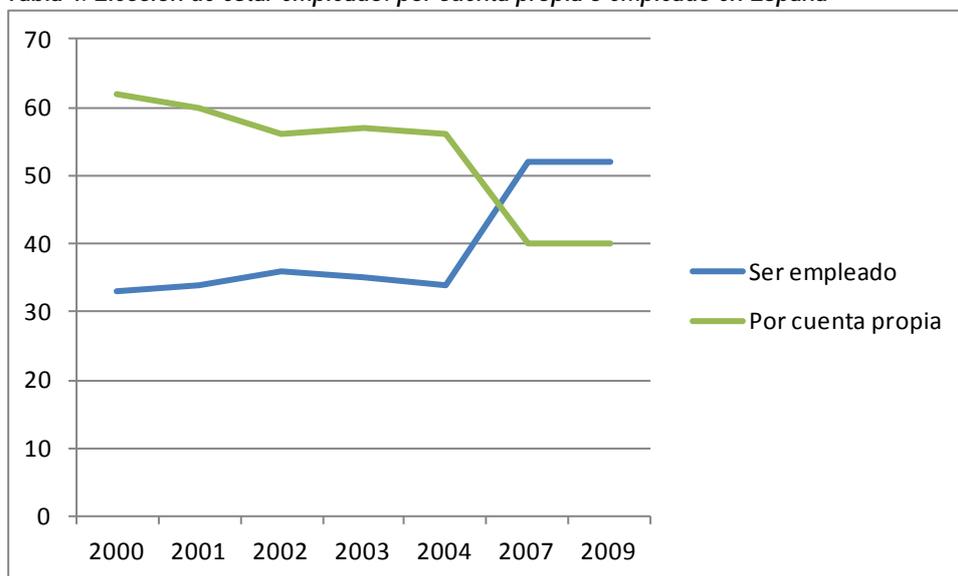
Junior Achievement España imparte programas educativos que tratan de generar un espíritu emprendedor en los jóvenes. Estos programas se desarrollan en colegios e institutos tanto públicos, como concertados y privados.

La forma de trabajo se basa en la colaboración de profesionales aportados por las empresas colaboradoras que, de forma voluntaria, imparten los programas educativos en los centros, previa formación sobre la metodología de los programas prestando especial atención al aspecto pedagógico y conductual ante el alumno. Para ello se firman convenios tanto con las empresas que patrocinan los mismos como con los centros educativos donde se imparten.

Para cada programa se realizan encuestas de valoración a voluntarios y centros educativos. El procesamiento global de estas encuestas sirve de base para la elaboración del informe de actividades que se remite a anualmente a cada empresa patrocinadora, así como para el informe global que se realiza bianualmente que se remite a las organizaciones Junior Achievement Worldwide y JA-YE Europe.

Fuente: Información obtenida de la web oficial del Junior Achievement-España <http://spain.ja-ye.eu>

Tabla 4. Elección de estar empleado: por cuenta propia o empleado en España



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Eurobarómetro.

NOTA: El Eurobarómetro ha estado haciendo la encuesta sobre la iniciativa emprendedora desde el año 2000, sin embargo, no hay datos disponibles para todos los años

- **Otros aspectos no vinculados al sistema educativo formal.** Una de las preguntas esenciales planteadas en la encuesta del Flash Eurobarometer Survey on Entrepreneurship.<sup>13</sup> es sobre las preferencias de las distintas personas en lo que respecta al tipo de trabajo [a) Ser empleado, b) Ser autoempleado c) Ninguno de los anteriores]. En este sentido, la tendencia emprendedora en España es decreciente (ver Tabla 4):

Mientras que en el año 2000 el 62% de los españoles prefería el autoempleo frente a un 33% que optaba por el empleo, en el año 2009 se invierten dichas preferencias y un 40% prefiere el autoempleo frente a un 52% que opta por el empleo. Según los resultados del Eurobarómetro Flash 283, la razón principal que **los españoles argumentan para preferir el empleo es la estabilidad que les proporciona** (52%), además de obtener un ingreso fijo (38%), estar cubiertos por la seguridad social (21%) y tener un horario fijo de trabajo (19%). Asimismo, los que prefieren el autoempleo lo hacen fundamentalmente por tener mayor independencia (74%), libertad para elegir el tiempo y lugar de trabajo (36%), mejores perspectivas de ingresos (14%) o para aprovechar una oportunidad de negocio (6%). En definitiva, se manifiesta una doble conclusión de dicho análisis, por un lado una clara aversión al riesgo por parte de la sociedad española, sobre todo si la comparamos con otros países (ver Tabla 5).

Por otro lado, se identifica, asociado a la **figura de los emprendedores una cierta imagen negativa**. Así, ya en 2003, la Fundación INCYDE<sup>14</sup> afirmaba que las normas sociales y culturales no ofrecen apoyo suficiente a la iniciativa emprendedora dado que se mantiene una estigmatización del fracaso y no se reconoce el valor de las personas emprendedoras como creadores de empleo y riqueza en España.

El trabajo de campo desarrollado en el marco de este estudio corrobora esta idea. Hay consenso en que la cultura de España no apoya la cultura emprendedora. Más allá de los aspectos anteriormente reseñados en el ámbito educativo **falta** un mayor reconocimiento del empresario incluso en lo que respecta a **referentes positivos**. Además, en España se mantiene cierta creencia de que las Administraciones Públicas tienen que solucionar o dar respuesta a determinados problemas o situaciones. Esto es contraproducente para el desarrollo de una iniciativa emprendedora que tiene este papel tanto o más que el propio Estado.

**Tabla 5. La elección de estado: por cuenta propia o asalariado (por país)**

País	Ser empleado	Por cuenta propia	Ninguna	NS/NC
Dinamarca	65.2	31.9	1.7	1.2
Eslovaquia	64.8	25.6	4.2	5.4
Republica Checa	62.1	32.1	1.8	4
China	27.8	71.4	0.2	0.6
Chipre	28.9	66.3	2.6	2.2
Grecia	37.2	60.3	1.4	1.1
Corea del Sur	36.5	50.9	10.7	2
Bulgaria	38.7	50.3	9.3	1.7

<sup>13</sup> [http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/facts-figures-analysis/eurobarometer/index\\_en.htm](http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/facts-figures-analysis/eurobarometer/index_en.htm)

<sup>14</sup> INCYDE (2003). Creación y consolidación de empresas. Políticas de apoyo. Cámaras de Comercio, Industria y Navegación de España. Servicio de estudios.

País	Ser empleado	Por cuenta propia	Ninguna	NS/NC
Estados Unidos	35.5	54.8	9	0.7
Islandia	38	52.2	0.9	8.9
Estonia	46	43.1	6.1	4.9
Italia	39.2	50.6	5.4	4.9
España	52,4	40,4	5,7	1,5
UE 27	49.1	45.1	3.2	2.6

Fuente: Elaboración propia a partir de Eurobarómetro Flash 283

En este sentido, actualmente **no existe una política nacional coordinada** e instrumentada con carácter global vinculada al desarrollo de la imagen del emprendimiento y el fomento de sus valores. Se cree que la futura ley del Emprendedor incidirá positivamente en este aspecto, pero de momento se echa en falta ese referente.

No obstante, más allá de que exista o no legislación al respecto, es necesario y urgente que se diseñen actuaciones que saquen a la luz las virtudes de las personas emprendedoras y empresarias. Hay que realizar acciones para cambiar la mentalidad de aversión al riesgo demostrando "lo bueno" de emprender. En este cambio de actitud, el **papel de las AAPP** es fundamental. Aunque eso sí, **en coordinación con la sociedad civil**, principalmente con la vinculada a movimientos emprendedores:

- Explicitar y dar **más publicidad e incentivos a los casos de éxito** que sirvan como referentes de éxito para futuras generaciones y proyectos de desarrollo en el futuro.
- Reincidir especialmente en la **figura del re-emprendedor**, sobre todo partiendo de que las tasas de éxito son bajas, y que un factor clave para el mismo muchas veces es el hecho de haber "fallado" con anterioridad.
- La legislación al respecto puede ser relevante, pero se debe **huir de los posicionamientos diferenciados entre Comunidades Autónomas** (hecho que está volviendo a ocurrir), por las dificultades a los ciudadanos/Emprendedores.

Tabla 6. Porcentaje de personas que consideran que los Empresarios son creadores de empleo (países)

RESPUESTAS	España	EU27	EE.UU	Austria	Estonia	Holanda	Eslovq.	Corea S.
Totalmente de acuerdo	23.4	29.7	60.3	52.2	49.2	9.6	17.4	17
De acuerdo	63	57	35.4	37.6	41	80.2	68.1	59.1
En desacuerdo	11.7	9.2	2.4	6	7.4	7.7	12.3	15.6
Totalmente en desacuerdo	1	1.7	1.4	1.3	1.1	0.8	0.2	1.7
NS/NC	0.8	2.4	0.5	2.8	1.3	1.7	2	6.6

Fuente: Elaboración propia a partir de Eurobarómetro Flash 283

----- Initiative Gründerland Deutschland -----

La iniciativa alemana, una nación de emprendedores (Gründerland Deutschland) puede ser un ejemplo de buenas prácticas porque se enfoca en unos de los principales problemas que tiene Alemania en lo que respecta al desarrollo de cultura emprendedora. Los análisis nacionales al respecto muestran que fundar una empresa no se considera una opción atractiva entre los jóvenes en lo que respecta a una futura carrera profesional. Las encuestas sugieren que esto se debe a que se hace una correlación directa, y en este caso negativa, entre fracaso empresarial y fracaso personal, además de que se sigue viendo la carrera funcionarial como un camino profesional mucho más atractivo.

La Iniciativa "una nación de emprendedores" trata de cambiar esta visión lanzando una campaña informativa a gran escala dirigida en gran medida a las personas más jóvenes mediante actuaciones en colegios, institutos y universidades. Eso sí, la iniciativa incluye muchos aspectos que los meramente informativos y de comunicación. Nos referimos a actuaciones para hacer de "un segundo intento" una opción más sencilla y atractiva mejorando para ello las reglas de bancarrota reduciendo el riesgo financiero para aquellos emprendedores más jóvenes.

La campaña fue lanzada a principios de 2010 por el Ministerio Federal de Economía y Tecnología (BMWi). Cuatro han sido los temas en los que se ha puesto el foco de la campaña:

- ✓ Desarrollo de una nueva puesta en marcha de la cultura

Desarrollo de servicios de información, reducción de barreras y acciones específicas de promoción como el desarrollo de la "semana del espíritu empresarial alemán" para despertar el interés en la creación de empresas.

- ✓ Formación específica basada en las escuelas y colegios

Acciones específicas en el ámbito de la educación escolar y la educación superior para proporcionar el espíritu empresarial y como una opción de carrera, incluyendo [www.unternehmergeist-makes-schule.de](http://www.unternehmergeist-makes-schule.de) , [www.exist.de](http://www.exist.de)

- ✓ El apoyo específico para nuevas empresas innovadoras

Mejorar el acceso a la financiación sobre todo a aquellas que ofrecen oportunidades innovadoras y de un alto crecimiento y creación de empleo. [www.high-tech-gruenderfonds.de](http://www.high-tech-gruenderfonds.de) , [www.gruenderwettbewerb.de](http://www.gruenderwettbewerb.de)

- ✓ Sucesión de Empresas

La sucesión en la empresa es un elemento de gran importancia dado que ofrece continuidad y nuevas y buenas oportunidades para nuevos empresarios. El objetivo es, entre otras cosas, facilitar el proceso de sucesión. [www.nexxt.org](http://www.nexxt.org) , [www.nexxt-change.org](http://www.nexxt-change.org)

La iniciativa cuenta con el apoyo de la Cámara Alemana de Industria y Comercio (DIHK), la Confederación Alemana de Artesanos (ZDH) y la Federación de Profesiones Liberales (BFB).

Fuente: Información obtenida de la SBA Germany Fact Sheet 2011 y de la web oficial de la iniciativa <http://www.bmwi.de/DE/Themen/Mittelstand/Gruendungen-und-Unternehmensnachfolge/initiative-gruenderland-deutschland.did=444032.html>

NOTA: El elemento por el que se destaca esta experiencia es su importancia y ejemplo para crear una acción coordinada e instrumentada de carácter global entre todos los agentes del sistema

## 5. SEGUNDA ETAPA DE DESARROLLO EMPRESARIAL: LA CREACIÓN DE EMPRESAS

### 5.1. El perfil del emprendedor en España

De acuerdo a los análisis realizados<sup>15</sup>, el proceso emprendedor que existe en los últimos años en España tiene luces y sombras. El **perfil del emprendedor español** es el de un hombre (61%), aunque cada vez las mujeres empresarias y con intención de emprender son más; en torno a los 38 años; y con estudios superiores (o medios). Los principales cambios de tendencia observados en los últimos años se vinculan al notable aumento de aquellos emprendedores que tienen rentas bajas, los que están en situación de paro así como los extranjeros de régimen general. Pero, lo más importante, existe una mezcla de:

- ☐ **Actividades con calidad** donde se puede ver que aumentan las empresas innovadoras y sin competencia, que se duplican las empresas que utilizan tecnologías de última generación y se incrementan las empresas que se encuentran en el tramo máximo de exportación. Podríamos englobar estas actividades en los llamados "**emprendedores de alto impacto**".<sup>16</sup> En 2011, el informe GEM consideraba que supusieron el 4% del total. Es curioso que no se identifica a los mismos con actitudes, nivel formativo y características demográficas diferentes significativamente a las de aquellos empresarios con tasas moderadas de crecimiento en el número de personas empleadas. Sin embargo, en general, tienden a trabajar más en partenariatado con otros agentes, tienen más clientes internacionales y actúan como *business investors* de otros proyectos.
- ☐ **Actividades menos ambiciosas**, donde mucha parte de los nuevos proyectos se corresponden con sectores orientados al consumo, y de servicios, donde además el número medio de propietarios de una empresa asciende para compartir riesgos y costes, y disminuye la proporción de actividades con empleados.

En gran medida, se podrían identificar con este grupo muchos de los proyectos emprendedores que se ejecutan por motivos de desempleo. Para el 84% de las plataformas de apoyo encuestadas al emprendimiento, uno de los motivos principales para emprender es dar respuesta a una situación de desempleo o anticiparse a ella.

En cuanto a la **financiación de los proyectos**, un 30% de las personas emprendedoras ha invertido todo el capital necesario. El 70%, sin embargo, necesita financiación externa en algún grado. La inversión informal (familia, amigos) sigue siendo un apoyo, más si cabe ahora ante la falta de acceso al crédito bancario, los recortes de la inversión pública y la prudencia del capital-riesgo.

Eso sí, es necesario reseñar que los indicadores que miden las percepciones y actitud emprendedoras retroceden en casi todos los temas (percepción de oportunidades para emprender, posesión de cierta red social, no temer al fracaso, espíritu competitivo...). Sin embargo, aumentan el autoreconocimiento de habilidades y experiencia para emprender y se extiende la opinión de que el emprendimiento de

<sup>15</sup> Principalmente, se ha tenido en consideración las referencias del GEM 2011:

<http://www.gemconsortium.org/docs/download/2262>

<sup>16</sup> Son emprendedores de alto impacto aquellos individuos que crean y dirigen empresas con un impacto en términos de creación de empleo y riqueza superior a la media.

éxito conduce a un buen estatus social y económico y de que los medios de comunicación hacen buena cobertura de las noticias sobre emprendimiento.

Finalmente, es necesario reseñar los motivos detectados que hacen desistir a los emprendedores en su intención de iniciar el proyecto empresarial: Entre las personas emprendedoras que acuden a las plataformas en busca de apoyo para poner en marcha su proyecto emprendedor, no todas llegan a desarrollar la idea. Según el 50% de las plataformas de apoyo al emprendimiento, entre un 20% y un 40% abandonan la idea de emprender.

El abandono de la idea de emprender una iniciativa es, por tanto, bastante elevado. **Los motivos de abandono** que destacan las plataformas de apoyo al emprendimiento tienen que ver con:

- ❑ La imposibilidad de acceder a la financiación inicial necesaria: es el principal motivo por el que se abandona la idea según el 58% de las plataformas. Concretamente, según el 28% de las plataformas, esta es la causa de que hayan abandonado la idea más del 70% de las y los emprendedores/as que han abandonado la idea después de acudir a ellas.
- ❑ Que los proyectos sean inviables por diferentes motivos: que el proyecto esté poco definido en cuanto a lo que se refiere a su plan de negocio: en muchos casos se hacen estimaciones erróneas de recursos humanos, económico-financieros, comerciales o técnicos, lleva a muchos emprendedores/as a abandonar la idea de iniciar un proyecto según el 38,7% de las plataformas encuestadas.
- ❑ Otros motivos de abandono minoritarios: también contribuyen al abandono de la puesta en marcha del proyecto las dificultades administrativas para la constitución legal, la falta de madurez y/o cohesión del equipo emprendedor, la frustración de no acertar en el primer intento, el retraso en la financiación que puede provocar la pérdida del local adecuado o el encuentro de un empleo por cuenta ajena.

En definitiva, los problemas de acceso a la financiación emergen de nuevo como uno de los principales frenos al emprendimiento que, en ocasiones, produce incluso el abandono.

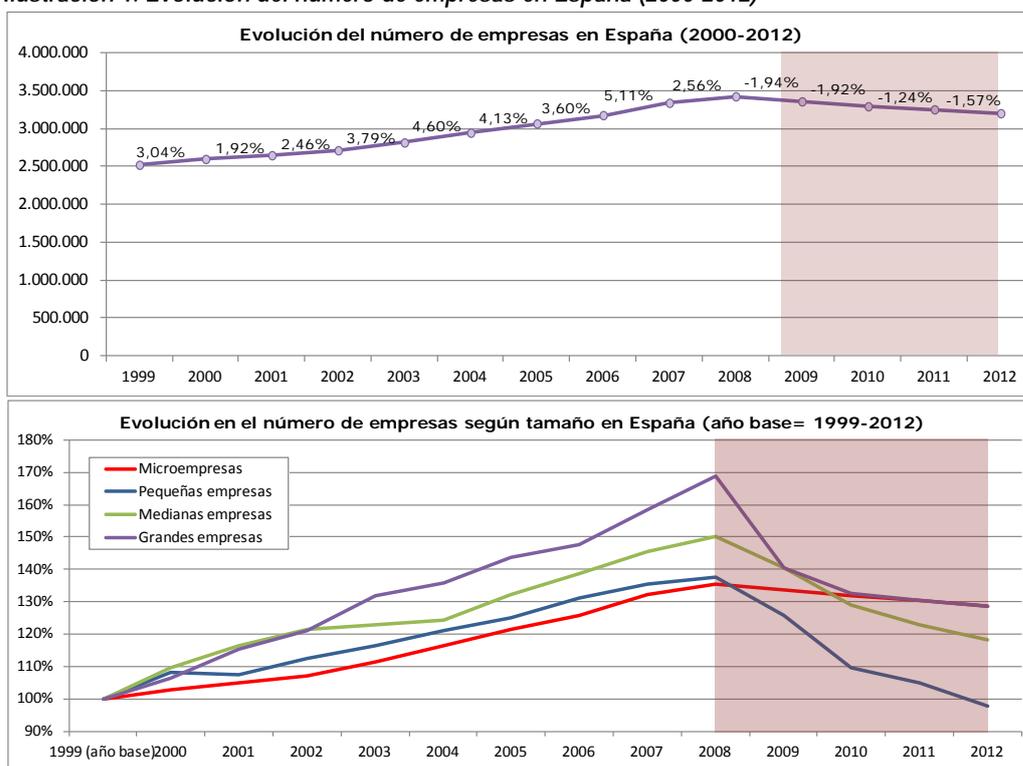
## 5.2. Análisis estadístico de datos sobre creación de empresas

La evolución de las empresas españolas se encuentra estrechamente vinculada a la coyuntura económica actual. En este sentido aunque el número de empresas ha crecido con respecto a los niveles de 1999, este crecimiento no ha sido el esperado como consecuencia de la crisis económica. En el año 1999 el **número de empresas activas en España** era de 2.518.801, mientras que en el año **2012 ascendía 3.199.617** (crecimiento anual del +2,25%). No obstante este crecimiento no ha sido constante a lo largo de la última década, notándose a partir del año 2008 los efectos de la crisis, produciéndose un descenso del número de empresas activas, que en la actualidad parece que no ha finalizado (ver Ilustración 1).

El ritmo de recuperación económica ha sido más lento del esperado, siendo este el cuarto año consecutivo en el que el número de empresas activas se reduce. Si es cierto que el fuerte decrecimiento que se produce durante el **año 2008** no ha continuado igual en los siguientes años, amortiguándose esta caída sobre todo durante los años 2009 y 2010, en los que siguen registrándose pérdidas, pero en menor intensidad.

Pero en este sentido, es necesario ver las diferencias que puede haber según el tipo de empresa de las que hablamos. El descenso del tejido empresarial, responde tanto a un aumento del cese de la actividad de empresas, como a una menor creación de otras nuevas. Atendiendo a la evolución temporal, cabe señalar que 334.516 (9,3%) empresas comenzaron el ejercicio de actividades económicas durante el año 2011 y que 391.270 (10,9%) cesaron su actividad.

Ilustración 1. Evolución del número de empresas en España (2000-2012)



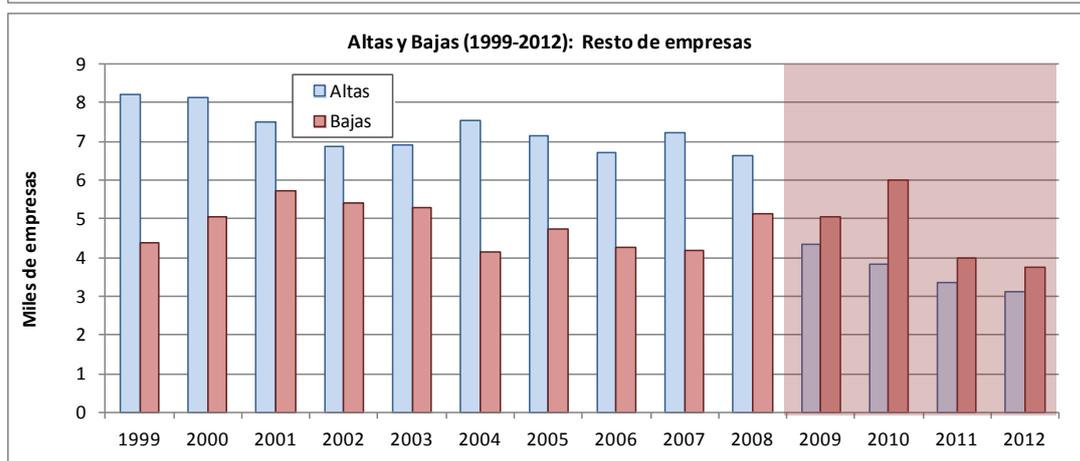
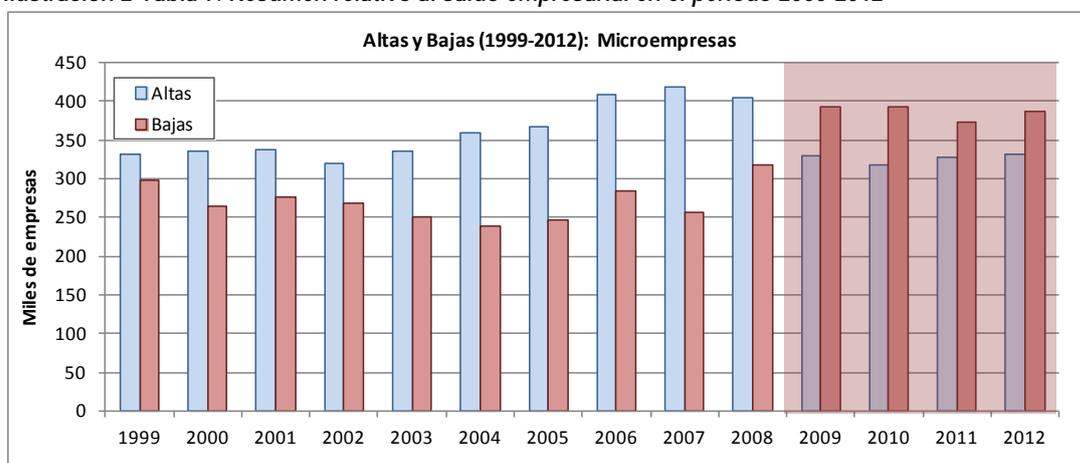
Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Directorio Central de Empresas (DIRCE), INE.

Esta tendencia no ha sido siempre así, tal y como se puede observar en la Ilustración 2, en la que se aprecia que el número de empresas de nueva creación supera con creces al de bajas, tendencia que se invierte durante el 2008, llegando a los menores niveles de crecimiento durante el año siguiente. De esta forma, es fácil distinguir **dos fases temporales** a lo largo de este periodo, la primera que va desde 1999 hasta el año 2008, momento donde estalla la crisis económica mundial, y la segunda que va desde el año 2008 hasta la actualidad. La primera etapa se caracteriza por un crecimiento continuado en el número de empresas sean del tamaño que sean, destacando por su mayor crecimiento las grandes y medianas empresas. Sin embargo la segunda etapa viene marcada por un descenso del tejido empresarial, registrándose mayores descensos en el caso de las pequeñas y medianas empresas, que es donde más se ha notado la crisis.

Si se presta especial atención al comportamiento de las microempresas frente a las restantes en cuanto al número de altas y bajas a lo largo de la última década, se observan patrones muy diferentes (ver Ilustración 2). Las microempresas se caracterizan por fuertes crecimientos hasta el año 2007 y fuertes decrecimientos a partir de este año, mientras que el resto de empresas de mayor tamaño se

caracterizan por un decrecimiento prolongado, impulsado por el descenso de altas y de bajas, que se vuelve más acusado a partir de 2007.

Ilustración 2-Tabla 7. Resumen relativo al saldo empresarial en el periodo 2000-2012



	1999-2007		2007-2012	
	Microempresas	Resto de empresas	Microempresas	Resto de empresas
Altas	Se caracteriza por un incremento moderado de nuevas empresas (+3% anual) sobre todo a partir del año 2004.	Se caracteriza por un descenso moderado de altas de nuevas empresas (-2% anual).	Se caracteriza por un fuerte descenso de altas de nuevas empresas (-5,30% anual) que llega a alcanzar los niveles de 1999.	Se caracteriza por fuertes descensos de altas de nuevas empresas (-10,02% anual) que desciende a la mitad de los niveles alcanzados en 1999.
Bajas	Se caracteriza por un ligero descenso de microempresas que se dan de baja (-1,56% anual).	Se caracteriza por un ligero descenso de empresas que se dan de baja (-0,48% anual).	Se caracteriza por fuerte aumento de empresas que se dan de baja (+8,84% anual).	Se caracteriza por un descenso moderado en el número de empresas que se dan de baja (-2% anual).
Saldo Neto	Saldo Neto positivo. Se caracteriza por un fuertísimo crecimiento (+49% anual).	Saldo Neto negativo. Se caracteriza por un decrecimiento moderado (-3% anual)	Saldo Neto negativo. Se caracteriza por un fuertísimo decrecimiento (-131,60%).	Saldo Neto negativo. Se caracteriza por un fuerte decrecimiento (-19,14%).

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Directorio Central de Empresas (DIRCE), INE.

En definitiva, el saldo final sigue siendo negativo dada la estructura de población empresarial existente en España. El tejido empresarial está principalmente constituido por **pymes (99,85%)**, de las cuales el 95,21% son microempresas (menos de 10 trabajadores). De los 3.250.576 empresas actuales (a 1 de enero de 2012), solo 4.923 superan los 200 trabajadores (grandes empresas).

Así pues, se constata la importancia económica y social de las pymes, y especialmente de las microempresas, en el conjunto nacional y la necesidad de analizar su evolución de forma específica. Más allá de la importancia cuantitativa, la composición de este tejido es importante desde el punto de vista de la creación de empleo. Tal y como se señala en el "Informe sobre la contribución de las pymes al empleo 2010-2011: ¿crean las pymes europeas más y mejores empleos?", **el 85% de los empleos creados en Europa entre 2002 y 2010 fueron creados por pymes** (a un ritmo de crecimiento del 1% anual, frente al 0,5% de las grandes empresas), alcanzando las mayores tasas de crecimiento las micro y pequeñas empresas.

Este comportamiento se puede generalizar para todos los sectores económicos, a excepción del comercio, cuyo empleo creció en mayor medida en las grandes empresas (a una tasa anual del 2,2% frente al 0,7% en las pymes), debido a la apertura de grandes superficies.

Claro está, **son las nuevas empresas las que más contribuyen a la creación de empleo**. Su mejor comportamiento ha compensado en gran medida las pérdidas de empleo en el resto (entre 2004 y 2007 se crearon 20,9 millones de empleos, de los cuales 20,7 procedieron de nuevas pymes). Tienen menos posibilidades de sobrevivir pero, si lo hacen, crean empleo en mayor medida que las empresas consolidadas.

### 5.3. Priorización de actuaciones sobre el tejido empresarial

Los **poderes públicos no deben definir** quién es emprendedor y quién no lo es, cómo debe ser el desarrollo empresarial, en que sectores se debe invertir, o como se debe gestionar una empresa. Sin embargo **sí pueden contribuir** a crear un contexto y condiciones en las que el entorno empresarial (su creación y desarrollo) encuentre el caldo de cultivo apropiado.

Asumiendo que las conclusiones a nivel europeas citadas con anterioridad en el apartado 3.2, pueden trasladarse a nivel de España en términos muy similares, la creación de empresas es un elemento que debe ser clave en cualquier política de apoyo a la recuperación socioeconómica. Pero cuando hablamos de **creación de empresas, emprendedores, emprendimiento**, normalmente hablamos de la misma realidad. Estamos hablando de "Acometer y comenzar una obra, un negocio, un empeño, especialmente si encierran dificultad o peligro."<sup>17</sup>

Eso sí, no todas las empresas son iguales. Hay un amplio abanico de realidades que hay que conocer y asumir. En este sentido, no es lo mismo de hablar de spin-offs, empresas gacela, o Empresas de Base Tecnológica (EBTs) que hacerlo de emprendimiento inclusivo, o autoempleo. E incluso podemos considerar que entre estas dos realidades, que presentan necesidades diferentes y tienen demandas (de servicios, apoyo, infraestructuras) diferentes hay una gran variedad de posibilidades, una larga escala de grises.

<sup>17</sup> Definición obtenida del Diccionario de la Real Academia Española en relación al término emprender.

Dicotomía de prioridades a seguir en la promoción de empresas



Asumiendo esta realidad, al hablar de las políticas económicas que deben seguir las Administraciones Públicas en el ámbito de **actuación del FEDER**<sup>18</sup>, es necesario **priorizar** aquellas actuaciones que tienen un mayor impacto en términos de desarrollo económico regional.

En este sentido, el planteamiento realizado en el marco de este estudio ha utilizado una aplicación informática que elabora "nubes de palabras", es decir, una representación visual de las palabras que conforman un texto, en donde el tamaño es mayor para las palabras que aparecen con más frecuencia.

Se ha seleccionado el documento estratégico Europa 2020 por la trascendencia que tiene en la aplicación de todas y cada una de las políticas europeas, y principalmente las cofinanciadas por el Presupuesto Comunitario. El resultado de dicho análisis de frecuencias es el que se presenta más adelante (ver Ilustración 3), y que puede resumirse en la necesaria priorización de actuaciones sobre aquellas **empresas de base tecnológica o innovadoras o de gran potencial de crecimiento**, términos normalmente relacionados pero no siempre iguales, y que tienen un mayor potencial de cambiar y mejorar la realidad de aquellas zonas en las que la política de Cohesión incide vía FEDER.

<sup>18</sup> "El objetivo del FEDER consiste en reforzar la cohesión económica y social en la Unión Europea corrigiendo los desequilibrios entre sus regiones. El FEDER apoya el desarrollo regional y local mediante la cofinanciación de inversiones en I+D e innovación; cambio climático y medio ambiente; apoyo empresarial a las PYME; servicios de interés económico general; telecomunicaciones, energía e infraestructuras de transporte; infraestructuras de salud, educación y sociales, y desarrollo urbano sostenible. ".  
[http://ec.europa.eu/regional\\_policy/sources/docoffic/official/regulation/pdf/2014/proposals/regulation/erdf/erdf\\_proposal\\_es.pdf](http://ec.europa.eu/regional_policy/sources/docoffic/official/regulation/pdf/2014/proposals/regulation/erdf/erdf_proposal_es.pdf)



De esta forma cuando se hable de fomentar el espíritu empresarial (en este informe de ahora en adelante y en cuanto se refiere a FEDER 2014-2020) entendemos que debe existir una concepción clara de que mayoritariamente se refiere a empresas competitivas basadas en el conocimiento y con alto potencial de creación de empleo. Eso supone que las referencias al autoempleo o la inclusión social, entendiendo en este sentido el espíritu empresarial como una política social, quedan exentas de este ámbito de análisis.

Pero, tan importante como el perfil de los beneficiarios y sus necesidades son las condiciones del mercado, por lo tanto, la viabilidad de la nueva empresa: Los servicios deben ser adaptados a fomentar negocios sostenibles y no es lo mismo cuando se habla de internet, comercio electrónico, TICs, innovación, que cuando nos referimos a la artesanía, el comercio y los negocios locales, muy condicionadas por su entorno territorial en el segundo caso y con un enfoque global y fácilmente escalable en el primero. Es decir, **nuevos instrumentos especializados**, y su inclusión en una cartera de servicios coordinado, también deberían contribuir a obtener mejores resultados.

Además, durante la crisis económica mundial, los mercados financieros se han agotado y las empresas están sufriendo grandes dificultades. Al mismo tiempo, las prioridades del gasto público se están cambiando debido a la disminución de los ingresos, priorizando actuaciones en ámbitos concretos y buscando nuevas fórmulas para maximizar el impacto de cada euro invertido.

Por otro lado, este **planteamiento concuerda con** el propósito de la propia Comisión Europea en lo que respecta a la promoción de *Research and Innovation Strategies for Smart Specialisations* (en adelante RIS3). Las RIS3 son elementos que serán co-sustanciales a la definición de los distintos Programas Operativos FEDER en España en el periodo 2014-2020 dado que su definición se ha presentado como una condicionalidad ex ante para la aplicación de dos de las prioridades clave del siguiente periodo y que concentrarán mayoritariamente la programación de fondos como son:

1. Potenciar la investigación, el desarrollo tecnológico y la innovación [objetivo de I+D] (contemplado en el artículo 9, apartado 1).
2. Mejorar el uso y la calidad de las tecnologías de la información y de las comunicaciones y el acceso a las mismas [objetivo de banda ancha] (contemplado en el artículo 9, apartado 2).

Por ejemplo, en la propia guía de apoyo<sup>19</sup> a la definición de las RIS3, se interrelaciona claramente los aspectos vinculados a investigación, innovación y emprendedores en el marco de la Estrategia Europa 2020, planteando para ello un enfoque integrado y estratégico que genere un círculo virtuoso donde se promocióne y apoye de manera prioritaria aquello que cada estado miembro y/o región hace especialmente "bien". Es verdad, que esto implica mucho más que ciencia y tecnología, aunque suelen formar parte de este desarrollo diferencial y destacado que muchos territorios han alcanzado, claro está, junto con aspectos como el conocimiento del potencial de crecimiento del mercado, los competidores actuales y posibles, el conjunto de input y servicios necesarios para el lanzamiento de una nueva actividad empresarial. La síntesis y integración de estos conocimientos previamente dispersos y fragmentados debería ayudar a crear una **visión de las oportunidades en los sectores existentes o nuevos a plasmar en la RIS3 y que la promoción de emprendedores debería priorizar**.

Obviamente, ambos enfoques (EBT y empresas inclusivas) son necesarios y están claramente relacionados entre sí. Sin embargo, las necesidades de los empresarios en uno u otro campo pueden llegar a ser muy

---

<sup>19</sup> [http://ec.europa.eu/regional\\_policy/sources/docgener/presenta/smart\\_specialisation/smart\\_ris3\\_2012.pdf](http://ec.europa.eu/regional_policy/sources/docgener/presenta/smart_specialisation/smart_ris3_2012.pdf)

diferente y sin muchos puntos comunes, por lo que no son políticas ni líneas de actuación con muchos puntos comunes.

#### 5.4. Elementos de mejora del apoyo al emprendedor en España

*Nota previa: este documento se centra, de ahora en adelante, en analizar la situación actual de la PYME con potencial de crecimiento, especialmente tecnológica e innovadoras, aunque no sólo las conocidas como EBTs. Se trata por tanto un análisis dedicado a identificar restricciones a la creación y consolidación de las empresas que han de contribuir al desarrollo económico y al cambio de modelo en España.*

*Existe otro perfil emprendedor y empresarial, vinculado al autoempleo y la inclusión social, que queda fuera del alcance de este documento debido a sus particulares necesidades y características, lo que las aleja del ámbito del FEDER y que ya se ha planteado con anterioridad. Esto no significa que merezcan menos atención, especialmente si se atiende a la tasa de desempleo actual en España, sino que los instrumentos públicos que deben prestar su apoyo deben ser diferentes.*

La situación actual de servicios de apoyo a la creación de empresas (segunda etapa) sufre, según la mayoría de los análisis realizados y las opiniones de las personas consultadas, de cierta irracionalidad y en algunos casos de **burbuja en cuanto a servicios y líneas de apoyo**. Existe tal variedad de recursos que se solapan unos con otros. No parece que existan "huecos" pendientes de cubrir, pero sí parece que llegan a confundir al potencial emprendedor por sus solapes y, sobre todo, por no interrelacionarse. Por ejemplo, la variedad de plataformas de apoyo a los emprendedores encuestadas en el marco de este estudio es muy amplia y sin apenas coordinación previa que beneficie a los distintos emprendedores.

- En este sentido, se echan en falta **directrices claras**, estándares únicos, que en gran medida deben plantearse a nivel nacional<sup>20</sup>, elemento que ya se señalaba con anterioridad en el apartado 2.2. Actualmente los servicios públicos de apoyo a la financiación y ayudas, profesionalización de la gestión y asesoramiento, infraestructuras y servicios no están integrados, si no que en gran medida, aunque presentes para la mayoría de los emprendedores, son ofrecidos de manera independiente, por lo que debe ser la propia persona interesada la que se busque "el abanico de apoyos" que requiera, con el consiguiente gasto en tiempo y recursos dedicados a dicha tarea.

La solución obviamente no parece que deba pasar porque pasen a ser productos integrados o paquetes cerrados, si no por unificar, al menos toda la información sobre los mismos, y en la medida de lo posible una primera solicitud, en un único punto al estilo **ventanilla única** de los servicios públicos. Mediante esta **coordinación ex ante entre proveedores de servicios de apoyo** al emprendedor, al menos se conseguiría que "esa carga" no recaiga sobre las personas emprendedoras.

Además, esta medida podría complementarse con actuaciones que fomenten la creación de un perfil de competencias (un buen ejemplo puede encontrarse en el proyecto INTENT<sup>21</sup> financiado por el programa Lifelong Learning de la Comisión Europea) para el emprendedor que podría ser reconocido a nivel UE con el objeto de priorizar a aquellas personas que quieran emprender un proyecto en aquellos casos en

<sup>20</sup> Algunas personas participantes en el estudio han resaltado la necesidad de que se redacte un plan de emprendimiento que analice la realidad del sector en España y que señale las prioridades, tanto a nivel presupuestario como a nivel sectorial. Obviamente, señalaban que, dicho plan tendrá diferentes horizontes temporales e intentará atacar los problemas que a corto y medio plazo impiden en el desarrollo de empresas innovadoras en España.

<sup>21</sup> Competence profile for an international entrepreneur, <http://www.evta.net/intent/website/index.html>

los que se pueda demostrar que se van completando etapas a nivel K-S-C (Knowledge, skills and competences).

<p>Modelo de apoyo que por otro lado ya existe, en cierta medida, en otros países como Alemania. Este modelo existe, por ejemplo, en el Business and Innovation Centre Frankfurt (ODER). En este caso, se ofrece una especie de "pasaporte del emprendedor" que habilita una serie de horas gratuitas de consultoría/asesoramiento con el profesional que el emprendedor elija de una lista de gente homologada previamente por una entidad pública. A medida que se presta el servicio se va cumplimentando el "pasaporte" con lo que se ha avanzado, así el siguiente consultor sabe lo que ya se ha trabajado.</p>	<p>En Dinamarca se ha creado CONNECT Dinamarca<sup>22</sup>, organización independiente, privada y sin ánimo de lucro, que da soporte a emprendedores con un alto potencial de crecimiento a través de una extensa red de empresas danesas, personas de negocios, comunidades de investigación e innovación.</p>
---	--

- ☐ Por otro lado, el **sistema de ayudas a fondo perdido se debe ir minimizando**. En este sentido, se plantea un cambio de paradigma, donde la capacidad de acción desde las Administraciones Públicas esté basada en otros modelos como pueden ser rebajas o exenciones fiscales, periodos de carencia en préstamos, condiciones preferentes en préstamos estatales, etc. Además, por otro lado, en el marco europeo en particular, se ha venido advirtiendo un cambio de tendencias en cuanto a las medidas orientadas a la mejora de la competitividad y la promoción del espíritu empresarial. Así, las ayudas tradicionales a las empresas, por medio de *subvenciones directas a la inversión*, deberían perder peso relativo dentro del conjunto de actuaciones destinadas a fomentar el entorno empresarial de un territorio y su competitividad; y cuando éstas se mantienen deberían **hacerlo con elementos de condicionalidad**, es decir, que supongan un avance sustancial en materias como la innovación, inserción de nuevas tecnologías, internacionalización, mejora de la eficiencia energética, o por ubicarse en zonas con condiciones geográficas con dificultades, destinarse a colectivos con necesidades específicas o sectores con situaciones especiales, etc., es decir, proyectos que a priori ofrecen una TIR mucho menor.

Es verdad que los emprendedores tienen a identificar las ayudas como la mejor vía de apoyo institucional, y en ese sentido, el 81% de las plataformas consultadas consideran que la principal actuación que debería llevarse a cabo de ahora en adelante es aquella vinculada a facilitar el acceso a la financiación solicitando para ello una gran variedad de productos y servicios:

- Personalizar los procesos de acceso a la financiación: procesos de acceso a la financiación acordes con las diferentes fases en las que se encuentra el proceso (diseño, maduración, desarrollo o consolidación) y adaptado a las especificidades propias de cada proyecto.
- Flexibilizar el acceso a la financiación para que puedan tener acceso a ellas las personas que carezcan de un aval.
- Ampliar las figuras que faciliten de una manera real el acceso al crédito mediante servicios reembolsables. En este punto algunas plataformas destacan la necesidad de que exista un servicio de acompañamiento del emprendedor/a, especializado en financiación, para que le ayude en la búsqueda de financiación alternativa (crowdfunding, business angels, etc.)
- Reducción del coste de acceso a la financiación.

<sup>22</sup> <http://www.startvaekst.dk/raadgiverboersen.dk>

- Crear Fondos Semilla de carácter público privados para aprovechar el potencial del capital riesgo y de business angels en la identificación y financiación de proyectos escalables multiplicando así su capacidad de intervención y acompañando la inversión de recursos públicos.
- Dotar de líneas de financiación específica para la realización de prototipos que sirvan de punto de partida en proyectos tecnológicos.

Quizás bastante mejorado en los últimos años con el desarrollo de nuevos procedimientos electrónicos y simplificados para la creación de empresas, ha mejorado ligeramente la percepción sobre los trámites legales para crear una empresa (ver apartado 11). Aun así, el 50% de las plataformas considera que **simplificar los trámites legales-administrativos** necesarios para iniciar un proyecto, es una de las principales actuaciones que se debe llevar a cabo para propiciar el emprendimiento. En este sentido se echan en falta medidas como:

- Puesta en marcha de iniciativas para agilizar los trámites: en la actualidad se están llevando a cabo algunas iniciativas que permiten agilizar los trámites, como por ejemplo la autolicencia Exprés para la apertura de determinados tipos de negocio o los puntos PAIT (Puntos de Asesoramiento e Inicio de Tramitación), con un coste de notaría y registros limitados y unos plazos muy cortos. Teniendo en cuenta que los resultados obtenidos son positivos, parece una buena actuación seguir trabajando en esta línea de cara a simplificar la tramitación.
  - Reducir los plazos de tramitación especialmente cuando se trata de licencias de apertura municipales.
  - Reducción de la legislación y normativa fiscal, laboral, administrativa, legal, etc. Es muy complicado conocer la totalidad de trámites que se deben llevar a cabo para iniciar una actividad por cuenta propia y, además, conlleva un importante coste económico. A esto hay que añadirle que es habitual tener que contratar un/a asesora/a laboral, legal, fiscal, etc., que ayude con la tramitación, por lo que hay que añadir el coste que esto supone.
- ☐ La **capacitación y formación de cara al emprendimiento** es otro elemento clave que se debe potenciar para que las personas que decidan emprender estén preparadas de antemano. Es necesario incidir en este aspecto desde jóvenes. Para ello se requiere personal cualificado, con conocimientos claros y experiencia en materia de fomento emprendedor, así como el desarrollo de técnicas participativas que permitan, desde edades tempranas en la asunción de riesgos, la superación de obstáculos y el refuerzo de la autoestima.
- ☐ Asimismo, se considera clave la creación de los llamados "**ecosistemas de emprendedores**". Se conoce a este tipo de entornos que vinculan territorio con innovación, que facilitan los proyectos de nueva empresa. No existe una definición clara al respecto, pero sí una idea clara, los proyectos emprendedores suelen verse favorecidos cuando tienen acceso a los recursos humanos, financieros y profesionales que necesitan, y operan en un entorno en el que las políticas del gobierno fomentan y salvaguardan a los emprendedores. Esta red se describe como el ecosistema empresarial y suele tener las siguientes **características**<sup>23</sup>:
- Se plantea en un ámbito específico y relacionado con algo que ha surgido endógenamente (por lo tanto muy vinculado al enfoque RIS3 anteriormente mencionado).

---

<sup>23</sup> Daniel J. Isenberg. How to Start an Entrepreneurial Revolution. Source: Harvard Business Review

- Opera en un entorno sin trabas burocráticas importantes y donde la acción pública está destinada sólo apoyar proyectos emprendedores y donde existe una estructura de apoyo ante proyectos fallidos.
  - Cuenta con la participación activa de entidades financieras para participar en nuevas empresas, que en cualquier caso operan con la misma exigencia que en otros entornos.
  - No se crea por la acción pública o académica, si no que como mucho se refuerza la iniciativa de los propios emprendedores.
  - Existe una clara promoción de éxitos que retroalimenta que otros nuevos proyectos relacionados se creen en su entorno.
  - A menudo se apoya en el diálogo entre varios de los grupos de interés empresarial, a su demanda.
- Finalmente, las reflexiones grupales llevadas a cabo en el marco de este estudio concluían, en este aspecto que se echan en falta trabajos de **prospectiva** (sin concretar más allá), **benchmarking**, información de mercados y nichos o tendencias tecnológicas, pero **a partir de lo dictado por la propia comunidad emprendedora** no al margen de ella.

----- Universidad Tecnológica de DELF (Holanda) -----

Un ejemplo de éxito de la estimulación activa de la capacidad empresarial (creación de ecosistemas) se puede encontrar en la Delft University of Technology (Holanda). En 1996, dicha universidad decidió tener su propio "Plan de Negocio" (WABP), establecido con una visión clara "para los empresarios, por los empresarios".

El objetivo del WABP objetivo era estimular la iniciativa empresarial mediante la vinculación de los estudiantes y doctorandos en una red que llega a más de 500 alumnos. Los estudiantes que siguen este curso electivo son guiados a través de las fases iniciales de la puesta en marcha de su nueva empresa por parte de entrenadores y colegas empresarios. El programa se ha integrado en el Yes! Delft, incubadora creada en 2006 por la Universidad Delft de Tecnología en cooperación con la ciudad de Delft, y donde pasan muchos estudiantes a iniciar sus empresas una vez que han participado en el Programa WABP.

El programa ha cosechado considerables reconocimiento internacional gracias a muchas de las start-ups creadas allí que han ganado prestigiosos concursos nacionales e internacionales.

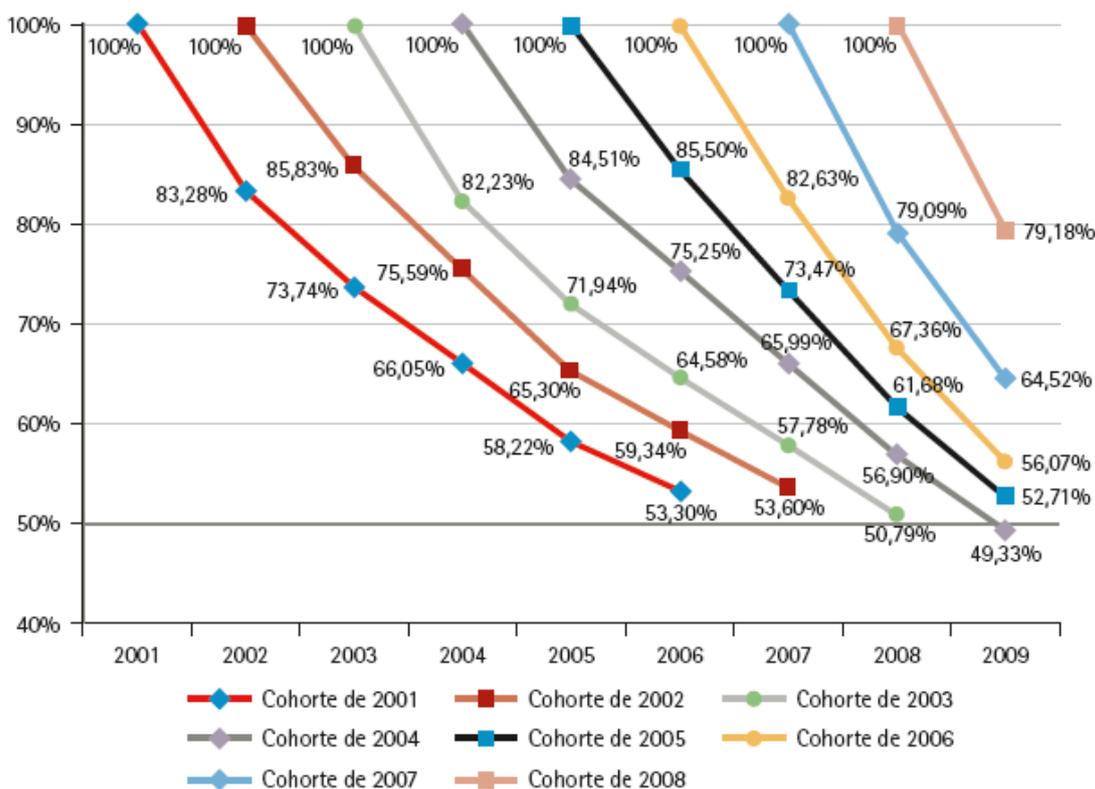
Fuente: Información obtenida de IESE Insight - Ecosistemas que cultivan el espíritu emprendedor y de la web oficial de la Universidad <http://home.tudelft.nl/>

## 6. TERCERA ETAPA DE DESARROLLO EMPRESARIAL: EL DESARROLLO Y LA CONSOLIDACIÓN DE LAS EMPRESAS

### 6.1. La incidencia del entorno empresarial

Tan importante como apoyar la creación de empresas es que éstas **sobrevivan, crezcan y sean sostenibles** en un mercado global. Y aquí es donde se detecta un problema en el tejido empresarial español dado que parece estar estancado: el conjunto de microempresas y PYME es desproporcionadamente grande (99,85% del total de empresas tienen menos de 200 trabajadores), manteniendo esa tendencia durante los últimos años. Esta **falta de crecimiento por parte de las empresas españolas priva al conjunto de la economía nacional de un desarrollo rápido**, sobre todo en materia de empleo, ya que al quedarse estancadas en esos niveles (no tienden a crecer en demasía) generan menos puestos de trabajo que lo que comparativamente hacen en otros países.

Ilustración 4. Tasa de supervivencia de las empresas nacidas entre 2001 y 2008 (%)



Fuente: *Emprender en momentos de crisis. Riesgos y Factores de éxito. Fundación MAPFRE. 2012*

Por otro lado, y relacionado con esta falta de crecimiento, la mayor parte de las entidades que se dedican a prestar servicios de creación de empresas, especialmente aquellas que cuentan con viveros de empresas,

ofrecen datos de supervivencia empresarial superiores al 80% a los tres años<sup>24</sup>, momento en el que suele concluir la prestación de estos servicios. Sin embargo, las estadísticas oficiales indican que más del 50% de las nuevas empresas desaparecen antes del quinto año<sup>25</sup> y el empeoramiento de dicha tasa de supervivencia en estos últimos años (ver Ilustración 4). Y es que parece que la realidad indica que **muchas empresas aún están en puntos iniciales de su curva de desarrollo cuando se eliminan los servicios de asesoría, tutorización y alojamiento**, no estando preparadas para ser sostenibles en condiciones de mercado. Además, una vez superados los problemas iniciales de definición del modelo de negocio, desarrollo de un plan de marketing, etc., la gran mayoría de las nuevas empresas deben afrontar nuevos retos: la financiación de su crecimiento, la gestión avanzada de proyectos y clientes, o los recursos humanos. Siendo entidades aún frágiles, los sistemas de apoyo a la creación empresarial ya no los consideran, y los servicios estandarizados de apoyo a la consolidación, la internacionalización e incluso la financiación, aún les quedan "grandes".

Las plataformas de apoyo al emprendimiento consideran que los **problemas** que provocan esta interrupción de la actividad son:

- ☐ Los problemas derivados de los impagos de clientes, independientemente de que el proyecto fuera viable. El 38% de las plataformas lo considera una de las principales causas que deriva en la interrupción de la actividad.
- ☐ Los déficits en la estrategia de comercialización de productos y servicios derivados de un excesivo localismo, una escasa labor comercial y de marketing, etc. Esta razón también es considerada por un 38% de las plataformas como uno de los principales motivos para que las empresas interrumpan su ejercicio.
- ☐ Los problemas derivados de la restricción del crédito también obliga a muchas empresas a cerrar, independientemente de que los proyectos fueran viables desde el punto de vista de la facturación y los gastos. El 34% de las plataformas considera que buena parte de los proyectos de la plataforma que no han sobrevivido ha sido como consecuencia de ello.
- ☐ El 31% de las plataformas considera el cese de la actividad como la consecuencia directa de los problemas vinculados con una mala gestión del crecimiento como empresa en términos de recursos humanos, procesos, etc., y/o de los problemas vinculados a la oferta de productos y servicios debido a una escasa innovación, mercados saturados, productos y servicios obsoletos, etc.
- ☐ En menor medida, el 28% de las plataformas, afirma que el problema que ha motivado el cierre de las empresas de la plataforma tiene que ver con los problemas de gestión derivados de la gestión y la organización empresarial, incluyendo aquí los aspectos relacionados con la propiedad.

Es decir, la mayoría de estos problemas derivan directamente de las actuaciones de las personas responsables de la actividad, por lo que **un mayor acompañamiento y asesoramiento en la etapa de consolidación y crecimiento, podría ayudar a incrementar las posibilidades de supervivencia**. Todo ello independientemente del necesario trabajo para reducir el impago de los clientes y para evitar la restricción del crédito.

---

<sup>24</sup> Fundación INCYDE. 2010. "El futuro de las políticas de apoyo a la iniciativa emprendedora y la creación de empresas" y Eurostat Entrepreneurship Indicators Programme OECD, 2009.

<sup>25</sup> INE. DIRCE. Demografía Armonizada de Empresas. Último dato publicado 2009. <http://www.ine.es/prensa/np686.pdf>

Por lo tanto, en este ámbito, queda mucho trabajo por hacer con el **objetivo finalista de elevar la tasa de supervivencia empresarial**. Parece necesario incidir en la necesaria percepción de que la inversión en políticas de creación de empresas es una inversión con un saldo positivo si se tienen en cuenta los puestos de empleo creados y el retorno económico generado por la nueva actividad económica (en algunos entornos se habla de retorno de 6 a 1 incluso).

## 6.2. La calidad institucional y su incidencia en el desarrollo empresarial

Varios de los informes analizados inciden de manera importante en la necesidad de mejorar notablemente la **calidad institucional del país como un ámbito necesario**, para hacerlas más facilitadoras. Por ello, y corroborando este planteamiento, los debates en grupo celebrados en el marco del presente estudio incidían en la necesidad expresada ya en el apartado 3.4, sobre el papel facilitador que debe jugar las Administraciones Públicas.

El acento debe ponerse ahora en la provisión de servicios avanzados que tienden, en muchos casos, a ofertarse en colaboración entre el sector público y privado. La colaboración en este ámbito se puede desarrollar a través de la prestación de servicios de alto valor añadido y elevado grado de personalización, como por ejemplo la creación y el desarrollo de bases de datos empresariales, estudios prospectivos y de mercado, servicios de tutorías de empresas, servicios asistenciales para el desarrollo de la internacionalización, viveros de empresas, incubadoras de empresas, centros tecnológicos, etc.

Se considera que, por una parte existe una pequeña burbuja de servicios de apoyo a la creación empresarial y que, por otra, hay una **escasez manifiesta en lo que se refiere a elementos de soporte en la fase de expansión empresarial**. Esta escasez se refiere principalmente a servicios destinados al crecimiento empresarial, la diversificación de productos, innovación en la gestión, producción o comercialización, desarrollo tecnológico, etc., en fases más allá del mero "nacimiento empresarial".

En lo que respecta a la burocracia que afecta negativamente al desarrollo empresarial. En este sentido, destaca negativamente la consideración que tiene en España la carga burocrática que han de soportar las empresas para cumplir con los requisitos administrativos (permisos, reglamentos, informes, etc.), España se hunde hasta el puesto 110 de los 142 países analizados<sup>26</sup>. En este sentido, la regulación en España no ha dejado de crecer. Su volumen<sup>27</sup> ha aumentado constantemente desde 1978 y casi multiplica por 14 el número de páginas que produce anualmente la normativa estatal. De acuerdo a dicho estudio sus efectos se dejan notar, y mucho, sobre la economía nacional, ya que esta exagerada reglamentación resta productividad y capacidad de innovación al sector privado (empresas y trabajadores). El informe pone el acento, especialmente en la cantidad de regulación autonómica desde 1988 a 2006, lo que ha provocado un "impacto negativo muy significativo en productividad e innovación" a nivel regional. El informe llega a afirmar que

<sup>26</sup> Otro informe internacional interesante es el Doing Business, que elabora el Banco Mundial. El informe sitúa a España en 2012 en el puesto 44, uno mejor que en el año 2011. Los problemas principales vuelven a coincidir en gran medida destacando de nuevo los problemas señalados para la apertura de un negocio que deja a España en el puesto 133 de 183 países analizados. Esto se debe a que se exige una media de 28 días para abrir un negocio o hasta 10 procedimientos son cifras muy superiores a las que ofrece, por ejemplo, la media de la OCDE.

<sup>27</sup> De manera muy clara así lo recoge un estudio realizado por Marcos, Francisco y Santalo, Juan (2010). Regulation, Innovation and Productivity. [http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract\\_id=1645936](http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1645936)

*"un aumento del 100% en el número de normas y disposiciones autonómicas se asocia con una reducción de la tasa de crecimiento anual de la productividad total de los factores del 3,5% y con una reducción del 80% anual de las solicitudes de patente; de más del 100% de las solicitudes de modelos de utilidad y de entre el 62% y el 112% de las solicitudes de diseños industriales".*

Es verdad, que no se demuestra una relación clara entre el crecimiento de la regulación<sup>28</sup> y el número de establecimientos empresariales por comunidad autónoma. Sin embargo, sí existe una **"relación negativa entre intensidad regulatoria y el porcentaje de establecimientos empresariales con más de 200 empleados"**. Hecho que nos vuelve a llevar al elevado número de pymes que existen en España comparados con la media comunitaria que inicialmente se detallaba en el informe de situación de aplicación de la SBA en España. Y es que, como se indicó en algunas de las mesas de discusión organizadas, 17 sistemas regulatorios diferentes generan efectos frontera y hacen muy difícil la existencia de un mercado único real (rotura de mercado).

Esto puede tener muchas implicaciones añadidas, que acaban condicionando la productividad de las empresas y por ende, su capacidad de expansión, desarrollo internacional, creación de empleo, etc. Por ejemplo, dado que la literatura económica ha demostrado que las empresas más grandes tienen una propensión mayor a desarrollar actividades de innovación, el efecto negativo de esta regulación también estaría incidiendo en aquellas empresas que más innovan. O visto de otro modo, esta **excesiva regulación estaría incidiendo negativamente también en el desarrollo y establecimiento de grandes y medianas compañías**, las principales responsables de la innovación y la productividad empresarial, con el consiguiente impacto negativo sobre el conjunto de la economía nacional.

Pero, tener un mayor o menor número de empresas medianas o grandes no ha sido, hasta ahora un elemento importante en lo que respecta a las prioridades españolas, quizás es un tema a tener en cuenta a tenor de los resultados de algunas investigaciones existentes a este respecto. Como se puede ver en la Tabla 8, no existen diferencias significativas en la productividad española y norteamericana (referencia general en estos análisis internacionales por la importancia de su economía) en cada uno de los tipos de empresa. En ambos casos **la productividad es más elevada cuanto más grande es la empresa**. Hecho éste que hay que unir a que en España, como veíamos antes, tiene un porcentaje de empresas medianas y grandes inferior a los países más competitivos de Europa, y por ende de Estados Unidos.

**Tabla 8. Productividad laboral y tamaño de empresa**

	Nº de empleados				
	1-9	10-19	20-49	50-249	+250
Total Economía (% vs media en EEUU)					
España	40,6	51,4	58,9	77	125,7
EEUU	54,1	46,8	53,8	68,3	129,8

Fuente: Rafael Doménech<sup>29</sup> con datos de OCDE (2008) y BBVA Research.

Por tanto, **la productividad total española es inferior como consecuencia de un tejido productivo más atomizado, y en particular, por la ausencia de un mayor número de empresas medianas**.<sup>30</sup> En definitiva,

<sup>28</sup> Parece que en Congreso de Ministros del próximo 23 de marzo de 2012, el Gobierno de España lleva una propuesta de Ley del Emprendedor que garantizará que una empresa que reúna las condiciones para poner en marcha una actividad en una región determinada cumplirá con la normativa en cualquier otra región de España.

<sup>29</sup> Rafale Domenech. BBVA Research [http://www.bbvaesearch.com/KETD/fbin/mult/WP\\_1007\\_tcm346-220907.pdf?ts=852010](http://www.bbvaesearch.com/KETD/fbin/mult/WP_1007_tcm346-220907.pdf?ts=852010)

la economía española funciona como en dos escalas, una con una alta productividad, equiparable a la que existe en otros países, y otra con una productividad media por empleado muy baja. Falta la escala de unión entre ambas, la del medio.

Eso sí, sería ilusorio pensar, por otro lado, que es factible que todas las empresas adquieran escalas mayores y quizás, en caso de intentarse, exigiría incentivos que distorsionarían el mercado y las estrategias empresariales. Bastaría con que una porción pequeña de micro o pequeñas empresas traspasen la barrera de escalas, y el resto actualizar sus sistemas productivos para mejorar su productividad. En este sentido, una microempresa cualesquiera es difícil que aborde un proceso de internacionalización, pero quizás sí iniciar actuaciones de desarrollo innovador e iniciar de esta manera su crecimiento.

### 6.3. Las claves del éxito de las empresas

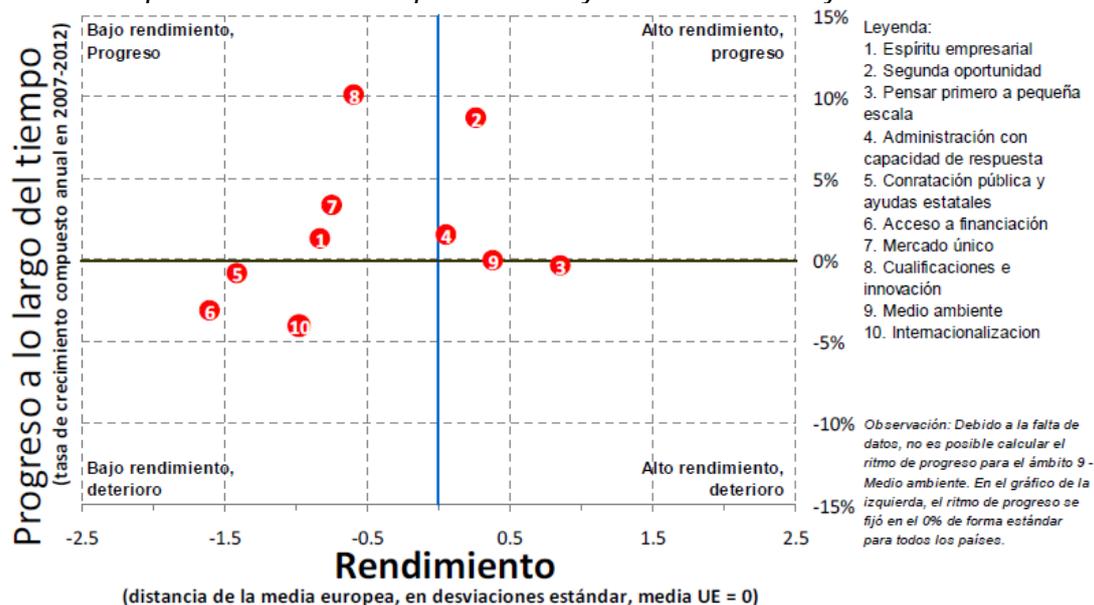
Según las plataformas de apoyo al emprendimiento a las que se ha encuestado, los **principales factores de éxito** que influyen en la supervivencia de las empresas más allá del quinto año tienen que ver con:

- ▣ Que los **productos y servicios ofertados por la empresa sean innovadores**. En este sentido consideran importante ser creativos/as y realizar estudios de mercado que permitan conocer las claves para diferenciarse de la competencia. El 78% de las plataformas de apoyo cree que ésta es la principal clave de éxito para sobrevivir al quinto año de actividad.
- ▣ La ampliación del mercado hacia nuevos clientes e incluso hacia la **internacionalización** del proyecto es la clave de éxito de las personas emprendedoras para el 44% de las plataformas de apoyo.
- ▣ El 28% de las plataformas considera que el factor clave para que la empresa sobreviva es encontrar **soluciones financieras adecuadas** y/o disponer de sistemas y herramientas de gestión adecuados para anticipar escenarios que permitan ser conscientes en todos los momentos de las necesidades y fortalezas. Realizar talleres de prospección de los productos y servicios que va a demandar la sociedad en el plazo de diez años ayuda a anticipar el escenario y diferenciarse de la competencia, haciendo así más factible la supervivencia de la empresa.
- ▣ En menor medida, para el 22% de las plataformas de apoyo la clave de éxito es disponer y **gestionar** de manera adecuada el **capital humano**. Llevar a cabo acciones de formación, difusión, foros, encuentros empresariales, etc., mejora las habilidades en el éxito empresarial, tanto en la gestión económica financiera como en la creación de partenariados o equipos humanos complementarios. Es importante fijar objetivos para el equipo a los que se llegue con la interdependencia de sus miembros, para que todos puedan beneficiarse de la acción colectiva al haber compartido objetivos.

En definitiva, y dado que los principales factores que debe cubrir un emprendimiento para asegurar su supervivencia más allá del quinto año están vinculados con la innovación, internacionalización y la financiación, a continuación se hace un análisis específico de cada uno de ellos, elementos que por otro lado presentan un **bajo rendimiento** en cuanto a su evolución en **los últimos años** de acuerdo al último análisis de aplicación de la SBA 2012 en España (ver Ilustración 5).

<sup>30</sup> Datos similares aportan otros estudios comparativos como el elaborado por Marta Noguera para el Informe Mensual de mayo 2012 de La Caixa.

Ilustración 5. Aplicación de la SBA en España: situación y evolución entre 2007 y 2012



Fuente: European Commission [http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/facts-figures-analysis/performance-review/files/countries-sheets/2012/spain\\_es.pdf](http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/facts-figures-analysis/performance-review/files/countries-sheets/2012/spain_es.pdf)

### 6.3.1. Los servicios de apoyo a la internacionalización

La dualidad en el desarrollo empresarial anteriormente señalado se mantiene también cuando hablamos del mercado exterior. Durante los últimos años, y con la crisis instalada en el día a día del país, la única tabla de salvación de muchas ha sido volcarse aun más hacia la **exportación**. Analizando las estadísticas de comercio exterior publicadas por el ICEX, podemos apreciar que en el año 2012 se sigue produciendo una recuperación de las exportaciones españolas situándose en un volumen superior a una estimación anual de más de 200.000 millones de euros al año, lo cual, por otro lado, permitirá seguir la senda creciente de incremento de exportaciones y una reducción del saldo exterior (ver Ilustración 6).

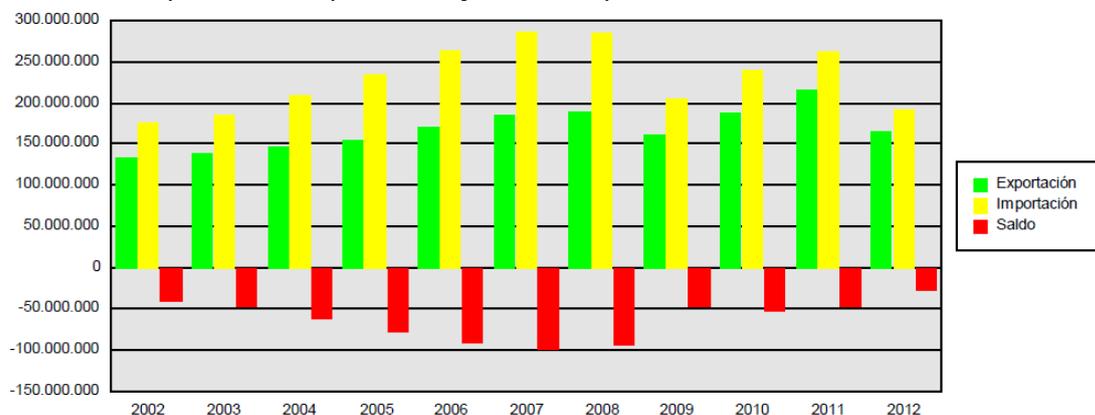
Pero la clave de este comportamiento no está en la solidez del sistema empresarial español, sino en una parte de él, un **pequeño grupo de empresas muy punteras** que aglutinan gran parte de la actividad exportadora. El estudio sobre "Las operaciones globales de las empresas europeas", en el que se basó Navaretti et al.<sup>31</sup> (2010) llegó a la conclusión de que las características de las empresas influyen en los patrones de internacionalización de una manera sorprendentemente coherente en todos los países (entre los que se encuentra España). También señalaba que las empresas exportadoras suelen ser muy diferentes de otras empresas.

Son empresas mejores a lo largo de varias dimensiones de análisis, entre ellas en productividad y, en general, también en términos de calidad. Tienden a ser mejores en la innovación y tienden a contratar a mano de obra más cualificada. Es decir, que **el tamaño por sí sólo no importa**. Ser grande ayuda por los costes fijos que supone la internacionalización de una empresa. Así que exportar parece más una

<sup>31</sup> Navaretti, Bugamelli, Ottaviano y Schivardi "The Global Operations of European Firms". Bruegel Policy Brief, June, 2010. [http://www.bancaditalia.it/studicerche/convegni/atti/efige/BarbaNavaretti\\_Matteo%20Bugamelli\\_Ottaviano\\_Schivardi.pdf](http://www.bancaditalia.it/studicerche/convegni/atti/efige/BarbaNavaretti_Matteo%20Bugamelli_Ottaviano_Schivardi.pdf)

consecuencia o salida natural cuando se dan el resto de "mejoras empresariales", es decir, la mejora de la productividad, la innovación, el crecimiento empresarial.

Ilustración 6. Exportaciones, Importaciones y Saldo en España



Fuente: ICEX. Estacom

NOTA: El dato ofrecido para el año 2012, incluye información disponible hasta septiembre 2012

Pero, de las 32 plataformas de apoyo al emprendimiento que han sido encuestadas para el presente estudio, solamente 14, el 44%, ofrece servicios de asesoramiento y apoyo a la internacionalización de empresas, en su mayoría en coordinación con el ICEX.

Dado el déficit de vocación exterior que tienen la mayoría de las empresas en España, parece relevante conocer al menos como son las entidades que, al menos, demandan este tipo de información. El **perfil** que acude a las plataformas de apoyo al emprendimiento con el objetivo de recibir información referente a la internacionalización de su actividad se caracteriza ser personas con estudios universitarios superiores en más de un 50% de los casos. Es decir, es fácil concluir que el nivel de estudios, es una variable significativa en este caso.

Las **demandas** que realizan las personas que acuden a las plataformas de apoyo en busca de ayuda para internacionalizar su iniciativa, se vinculan a los siguientes ámbitos:

- ☐ Asesoramiento inicial y general que les ayude a diseñar un plan específico de internacionalización. Es una de las principales demandas que efectúan en el 79% de las plataformas.
- ☐ El 36% de las plataformas afirman que las y los emprendedores/as buscan asesoría legal sobre comercio exterior.
- ☐ El asesoramiento para identificar posibles mercados para su producto y/o servicio también es una demanda habitual entre el 29% de las plataformas.
- ☐ Y, la asesoría financiera específica vinculada a la internacionalización de su actividad, es la principal demanda de las personas emprendedoras que acuden al 14% de las plataformas de apoyo.
- ☐ De manera aislada, alguna plataforma menciona la intermediación entre emprendedor y entidad específica de apoyo a la internacionalización.

Según la opinión de las plataformas de apoyo al emprendimiento, los **factores que en mayor medida están dificultando la internacionalización de las pyme españolas** tienen que ver con:

- ❑ El desconocimiento y la desconexión de los canales y redes existentes para la comercialización y/o distribución.
- ❑ Factores formativos, educativos y familiares que intervienen dificultando el proceso de internacionalización como consecuencia de la falta de preparación o los problemas con los idiomas, según el 64% de las plataformas.
- ❑ Las dificultades existentes para acceder a la financiación necesaria para emprender la internacionalización son una de las principales barreras existentes para la internacionalización según el 21% de las plataformas.
- ❑ En menor medida, para el 14% de las plataformas de apoyo, la escasa innovación de los servicios y productos de las PYME españolas resulta un freno a la internacionalización; y para el 7% las dificultades residen en la escasa competitividad de las PYME españolas y/o en la incapacidad de las PYME para hacer frente a los requerimientos legales.

Es decir, puede afirmarse, y se corrobora por medio de otros estudios similares en la materia, que las **empresas españolas mantienen un alto desconocimiento de las oportunidades**<sup>32</sup> que existen para poder comercializar y distribuir el producto y/o servicio en otros países, más allá de una escasa capacidad para hacerlo por falta de formación de sus responsables.

De cara al futuro, por lo tanto, se deben **potenciar elementos** como la identificación de mercados donde poder comercializar su producto y/o servicio; la capacidad de innovar en los productos y/o servicios ofertados para diferenciarse de la competencia; conocer los canales y las redes por las que se vaya a distribuir y comercializar su producto y/o servicio, y tener una formación específica (idiomas, redes profesionales internacionales, trámites, procesos, etc.).

---

### 6.3.2. Los servicios de apoyo a la innovación

Más allá de los aspectos señalados con anterioridad vinculados a la necesidad de fomentar ecosistemas de emprendedores o la aplicación de actuaciones coordinadas entre la promoción empresarial y el desarrollo de las estrategias RIS3, los servicios de apoyo a la innovación merecen mención especial en lo que respecta al desarrollo empresarial.

**Cualquier empresa puede iniciar un proceso de innovación**, entendida esta en sentido amplio. Es verdad que los procesos que generan innovación a través de I+D o desarrollo tecnológico tienen un proceso largo y costoso difícil de asumir y plantear a cualquier empresa, pero si se mira en sentido amplio es posible para casi cualquier empresa innovar en procesos, en producto o incluso en modelo de negocio.

El encadenamiento de procesos innovadores puede iniciar, de esta manera, un proceso de crecimiento que requerirá, en paralelo, de acciones para fortalecer la estructura empresarial y su capital, pero posteriores al proceso inicial. A este respecto, es necesario recordar los datos aportados por el GEM 2011 en España y

---

<sup>32</sup> Para ello, un documento de reciente publicación de gran utilidad es la Guía de servicios para la internacionalización elaborada por el Ministerio de Economía y Competitividad:  
[http://www.ipyme.org/es-ES/Documents/Guia\\_Servicios\\_Internacionalizaci%C3%B3n\\_2012.pdf](http://www.ipyme.org/es-ES/Documents/Guia_Servicios_Internacionalizaci%C3%B3n_2012.pdf)

presentados en la Tabla 1 de este informe, donde se mostraba un porcentaje de nuevas empresas con vocación innovadora en España muy inferior a la de otros países.

En este sentido, varios son los **elementos en los que se puede incidir** para que apoyen y realimenten este proceso:

- ❑ Formación específica en materia de herramientas disponibles para la organización y dirección de los recursos de la empresa, tanto humanos como técnicos y económicos, con el fin de aumentar la creación de nuevos conocimientos, la generación de ideas técnicas que permitan obtener nuevos productos, procesos y servicios o mejorar los ya existentes, y la transferencia de esas mismas ideas a las fases de producción, distribución y uso.
- ❑ Crear herramientas financieras y fiscales que fomenten la innovación ofreciendo difusión y asesoramiento sobre el ciclo completo de las mismas como elemento complementario a su demanda.
- ❑ Revisar los aspectos legales que hay que tener en cuenta alrededor de la innovación, desde la formulación de contratos de colaboración y transferencia hasta los elementos de protección de la propiedad.
- ❑ Enfocar estas líneas de actuación al diseño e implantación de una correcta sistemática de gestión y control de la cartera de Proyectos de I+D+i, orientada a la optimización de los resultados obtenidos.

En España, la necesidad de fomentar la creación de empresas está recogida en la Ley de Emprendedores, actualmente en forma de anteproyecto de ley, mientras que la potenciación del crecimiento de las pequeñas y medianas empresas se tiene en cuenta, tanto en las Estrategias nacionales de Innovación (ei2) y de Política Industrial (PIN 2020) como en la Ley 2/2011, de 4 de marzo, de Economía Sostenible. Según el World Economic Forum.<sup>33</sup> España ha ido perdido competitividad en este aspecto, durante la primera década del Siglo XXI, aunque el informe llega a concluir que **"futuras mejoras de estos factores (TIC, innovación e I+D) serán claves para el crecimiento y por ende la futura recuperación y transformación económica que tanto necesita el país"**, hecho que parece dar la razón a la Estrategia Europa 2020, al Marco Estratégico Común y a las propuestas reglamentarias que inciden en la importancia de estos ámbitos en el futuro desarrollo regional.<sup>34</sup>

---

<sup>33</sup> The Global Competitiveness Report 2010-2011 <http://www.weforum.org/issues/global-competitiveness>

<sup>34</sup> [http://ec.europa.eu/regional\\_policy/what/future/index\\_en.cfm](http://ec.europa.eu/regional_policy/what/future/index_en.cfm)

## 7. LA FINANCIACIÓN DE LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS

Dedicamos un capítulo específico de este informe a las **soluciones financieras** ya que es uno de los principales factores que contribuyen al éxito de un emprendimiento y al desarrollo empresarial, pero también el mayor obstáculo con el que se encuentran las personas que desean llevar a cabo un proyecto por cuenta propia en la actualidad.

Como es bien sabido, las necesidades financieras de las empresas no sólo dependen del momento del ciclo empresarial en que se encuentren, sino también de su tamaño y los años de actividad previa. Las nuevas empresas no cuentan con datos que demuestren su trayectoria y viabilidad, por lo que el riesgo percibido por las fuentes de financiación es mayor y, consecuentemente, sufren mayores restricciones financieras. Debido a ello, durante los primeros cinco años de vida, cuando es necesario invertir en el desarrollo inicial, la capacidad de los emprendedores para acceder a financiación es limitada, mejorando a medida que la empresa se consolida y su crecimiento resulta más orgánico.

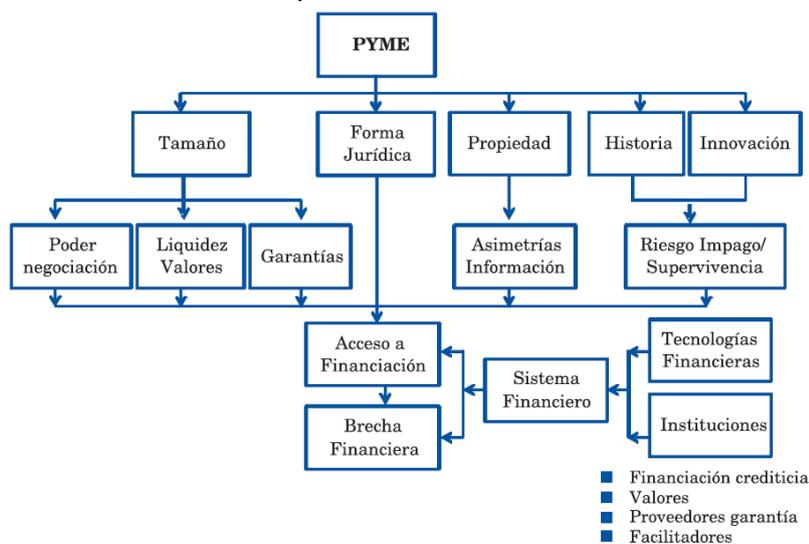
En cualquier caso, el tamaño de las PYME parece ser también un condicionante importante (Vohrl y Adams, 1997): las características y condicionantes de las microempresas (las más frecuentes) son muy diferentes de las de tamaño medio, especialmente en lo que tiene que ver con la información en la que fundamentan sus demandas de crédito.

Por último, distintos autores y expertos están de acuerdo en que las empresas muy innovadoras y las empresas jóvenes están especialmente expuestas a restricciones de financiación por la percepción de un mayor riesgo por quienes pueden aportar dicha financiación. Por tanto, deben asumir costes de financiación más altos.

En términos generales, se puede concluir que la razón que justifica las **dificultades de financiación** en las tres variables anteriores (edad, tamaño y sector) tiene que ver con la asimetría en la información entre emprendedor y la fuente de financiación y, consecuentemente, con el riesgo percibido por ésta última. Según un estudio reciente de las empresas industriales españolas en base a datos del Registro Mercantil (Callejón y Segarra, 2012):

- ☐ Existe una relación inversa entre la dimensión de la empresa y el peso de su deuda externa debido a la dificultad que tienen las más pequeñas para acceder a financiación ajena.
- ☐ Las PYME se ven obligadas a recurrir con mayor frecuencia a créditos bancarios a corto plazo y a la autofinanciación, limitando su capacidad de invertir y crecer.
- ☐ Las empresas pequeñas y jóvenes están menos apalancadas que las de mayor tamaño y con más edad. Esto pone de manifiesto las restricciones de las PYME para acceder a instrumentos de financiación adecuados para desarrollar programas de inversión.
- ☐ Las empresas que operan en entornos tecnológicos tienen más dificultades para encontrar recursos ajenos.

Ilustración 7. El acceso a la financiación por la PYME



Fuente: Analistas Financieros Internacionales y Univ. Autónoma de Madrid.

Así, el tipo de **instrumentos financieros** que sería necesario impulsar para responder a las necesidades financieras vinculadas a la creación y desarrollo empresarial **son muy variados y dependen, en gran medida, del tipo de empresa que las demanda y la etapa en el ciclo de vida en la que se encuentra**. En este sentido, y como síntoma que contrasta con lo que se expone en este informe a continuación, las plataformas de apoyo emprendedor encuestadas consideran que los instrumentos financieros más necesarios son los aquellos que flexibilizan y facilitan del acceso a la financiación tradicional (para el 56%) y con los microcréditos (para el 47%). En menor medida, un 22% apuesta por la importancia de impulsar préstamos participativos y/o "Business Angels" con el objetivo de responder a las necesidades financieras de las y los emprendedores/as, y el 19% lo hace con los Fondos de capital riesgo.

Pero estas demandas, concuerdan con el tipo de empresa que mayoritariamente existe en España, empresas pequeñas o de tamaño micro, con pocas posibilidades/intenciones de "escalar" tamaño y abordar procesos de innovación, internacionalización, y por ende, de crear empleo. Son empresas importantes, pues son las que sustentan actualmente la gran mayoría del empleo privado existente en España, pero tienen poca proyección de crecimiento en los próximos años. En este sentido, los instrumentos financieros que demandan están vinculados a aquellos que permiten mantener un "working capital", capital circulante para mantener la actividad. En ese sentido, instrumentos como los pequeños préstamos, los avales, líneas de factoring, un posible nuevo mercado de pagares como parece que se quiere promocionar desde el actual Gobierno de España, o el fomento de los fondos de Titulización PYME que ayudaría a generar liquidez a las entidades financieras serían de utilidad.

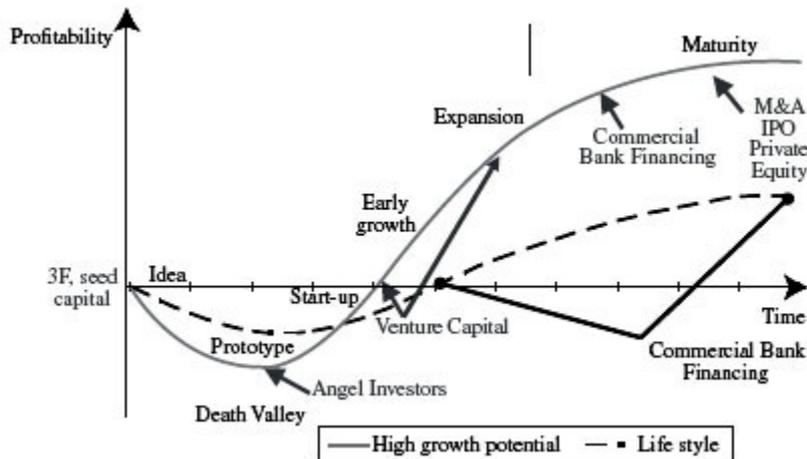
A continuación, se hace un repaso de los elementos característicos de financiación que han de plantearse para el futuro desarrollo empresarial de las pymes, principalmente aquellas con un potencial de crecimiento más alto que son el foco principal de este informe tal y como se ha señalado con anterioridad.

## 7.1. Instrumentos para la financiación y experiencias con fondos públicos

El abanico de personas e instituciones que participan en la financiación inicial de las empresas es amplio: desde familia y amigos, pasando por *business angels*, fondos de capital riesgo públicos y privados,... En

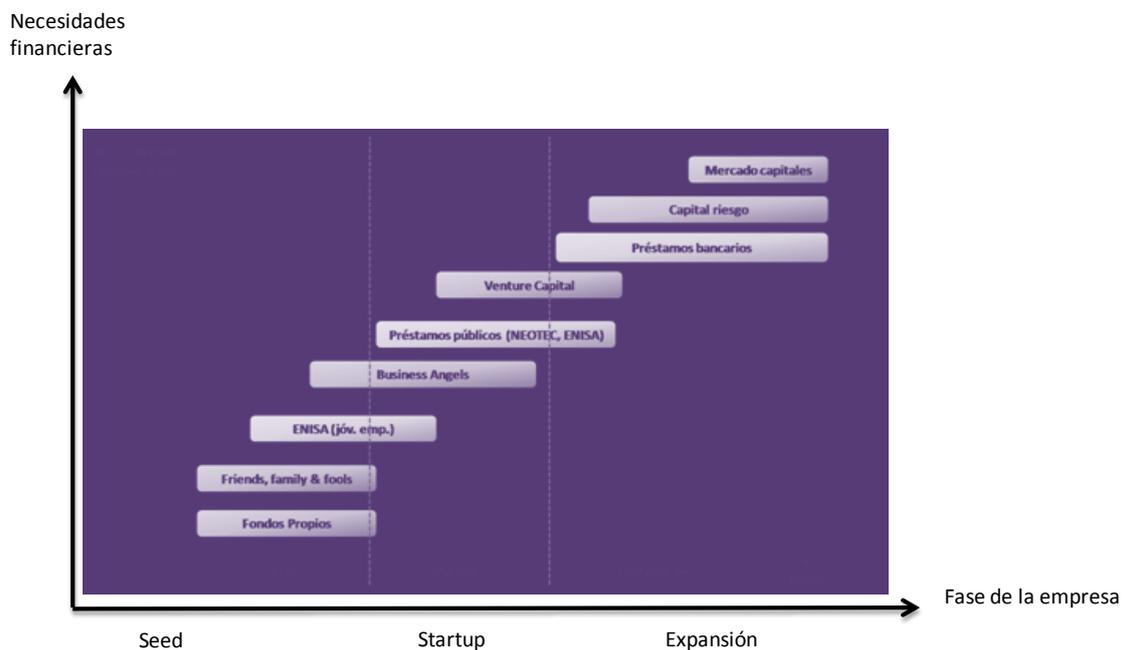
conjunto resultan complementarios y cada uno tiene su función en cada una de las etapas de desarrollo empresarial, sobre todo de empresas con potencial de crecimiento (ver Ilustración 8 y Ilustración 9).

Ilustración 8. Alternativas financieras y ciclo de vida emprendedor



Fuente: Extraído de "Financing entrepreneurial activity in Chile".

Ilustración 9. Recursos para la financiación en España según necesidades y fase de la empresa



Fuente: José Manuel Carol.

El proceso es por escalas y fases y cada producto, como se verá a continuación se enfoca a una fase, y dadas las características de cada uno, no es normal que se salga de ellas. Es decir, la puesta en práctica de las ideas iniciales suele financiarse por los propios emprendedores con apoyo de su entorno más cercano.

Los *business angels* participan en el momento en que el proyecto está en fase de lanzamiento y validación por el mercado. El capital riesgo (venture capital) suele asociarse a fases de comercialización.

En cualquier caso, **la financiación bancaria ha sido tradicionalmente un canal esencial de financiación de las PYME**. Así, en España, el 42% de la deuda de las PYME es bancaria, frente a un 24% en las grandes empresas<sup>35</sup>. A los problemas de asimetría en la información señalados anteriormente se une, en este caso, un aspecto cultural: según un estudio del BCE sobre el acceso de las PYME a la financiación, el 73% de las empresas preferirían la financiación bancaria en caso de necesitar recursos externos, frente al 6,4% que daría entrada a nuevo capital.

### 7.1.1. La financiación bancaria

Con el Euribor en mínimos históricos, el coste de la financiación bancaria no debería ser actualmente un problema para las empresas. Sin embargo, la actual crisis y las dificultades de las entidades financieras para obtener liquidez, han tenido como consecuencia un endurecimiento de los criterios de aprobación de crédito a las empresas. Además, es un hecho que ha disminuido la demanda solvente de crédito por parte de las empresas debido al descenso en ventas e incremento de impagos que éstas están sufriendo. Las evidencias señalan que esta situación está siendo especialmente severa con las PYME.<sup>36</sup>

En cualquier caso, y más allá de la crisis actual, el nuevo marco internacional de la regulación prudencial bancaria (Basilea III) exigirá a las entidades de crédito mantener más capital y de más calidad, aumentando la penalización en las actividades de riesgo. Consecuentemente, es previsible que **las PYME se vean afectadas en su acceso al crédito debido** a su mayor riesgo y a la menor liquidez en sus pasivos financieros frente a empresas de mayor tamaño. Además, es un hecho demostrado que las restricciones financieras son una de las fundamentales barreras al desarrollo de empresas innovadoras (Hall, 2002).

Por otra parte, los estímulos a la intermediación bancaria a favor de las PYME realizados hasta la fecha han servido esencialmente para disminuir los costes de fondeo de las propias entidades financieras. No obstante, aunque se ha minorado el coste medio por operación, ello no ha supuesto una mayor inyección crediticia en las empresas.

La consecuencia directa de la histórica bancarización de la financiación de las PYME en España es que **no existen alternativas sólidas a la financiación de iniciativas empresariales entre las fases de startup y consolidación** (lo que en otros países se denomina "early-stage") lo que, actualmente, está llevando a las startup españolas a buscar financiación en otros países (fundamentalmente UK y EE.UU).

Teniendo en cuenta todo lo anterior, el desarrollo de canales alternativos para la financiación de las PYME es una necesidad perentoria<sup>37</sup>. De esta manera se fomentará la competencia y se logrará que dicha financiación esté repartida entre diferentes agentes públicos y privados, diluyendo asimismo el riesgo asociado, elemento clave de cara al futuro desarrollo de instrumentos alternativos de financiación para la pequeña y mediana empresa.

<sup>35</sup> (Arce y López, CNMV 2012)

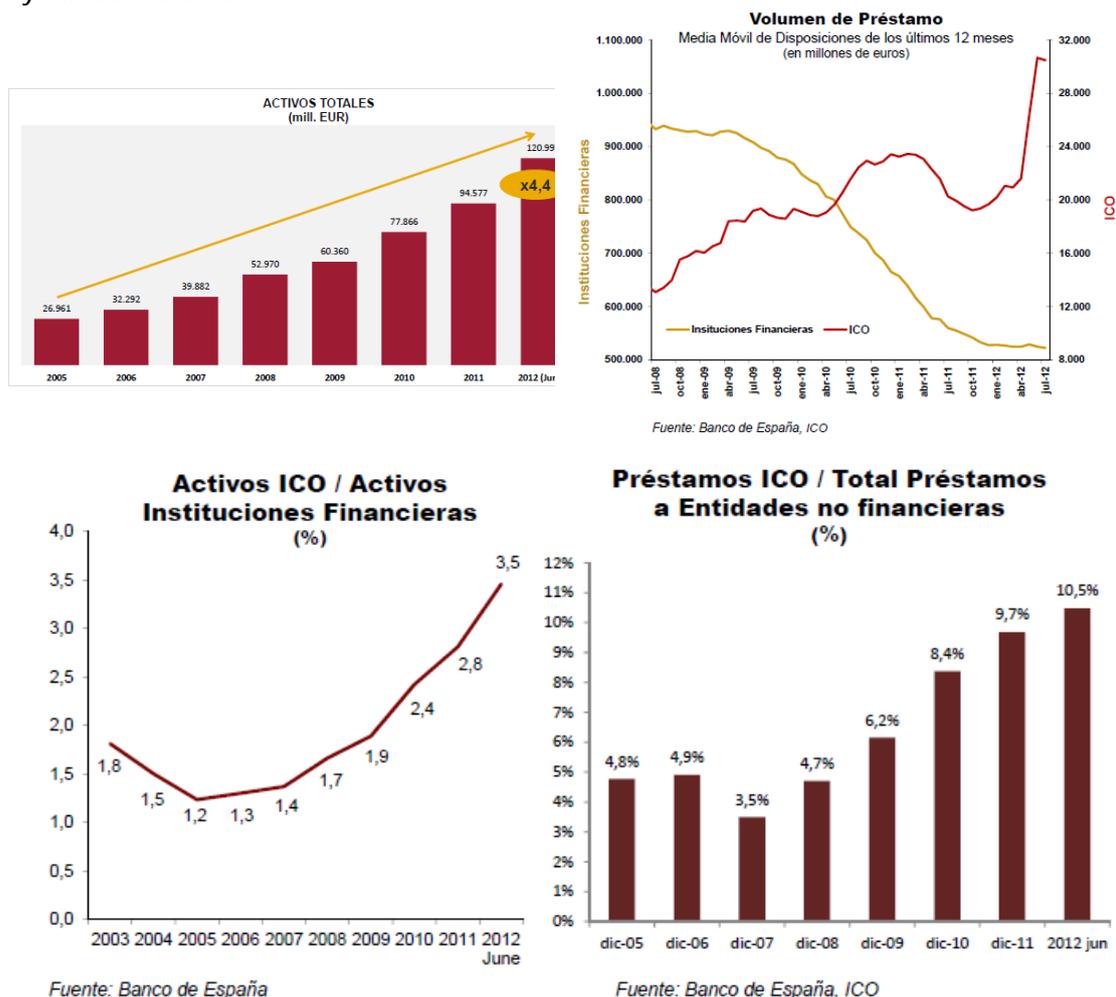
<sup>36</sup> Los datos del Banco de España sobre créditos a actividades productivas (Fuente: <http://www.bde.es/webbde/es/estadis/infoest/e0806.pdf>) ponen de manifiesto una aceleración de la caída del saldo vivo de crédito a empresas, con una tasa interanual del -5,9% en julio, y una caída acumulada del 12,10% desde el comienzo de 2010.

<sup>37</sup> "Un plan de acción para mejorar el acceso a financiación de las PYME", Comisión Europea (COMM(2011) 870 final). Diciembre de 2011.

## 7.1.2. La participación del sector público en el crédito a las empresas

El Instituto de Crédito Oficial (ICO) así como los equivalentes autonómicos han intentado **compensar la caída del crédito bancario desde 2008** incrementando los recursos dedicados a ello (ver Ilustración 10). Sin embargo se ha encontrado con dos problemas: por una parte la caída en la demanda solvente y, por otra parte, el incremento en los costes de financiación en los mercados internacionales.

Ilustración 10. Activos en volumen de crédito del ICO (millones euros) y volumen de préstamo comparado entre ICO y entidades financieras



Fuente: Banco de España, ICO

Fuente: Instituto de Crédito Oficial. Datos presentados en la Jornada informativa sobre Instrumentos de apoyo financiero a la PYME. 22 de noviembre de 2012

Además, como ya se ha indicado, la operativa habitual de intermediación a través de las entidades bancarias tiende a beneficiar a estas últimas y no necesariamente a la PYME (Callejón y Segarra, 2012).

Otro mecanismo que ha contado con un fuerte desarrollo en los últimos años ha sido el sistema de garantías. Las Sociedades de Garantía Recíproca (SGR otorgan garantías personales (ejercen de avalistas) a favor de las PYME ante las entidades de crédito, facilitando el acceso al crédito bancario en mejores

condiciones de plazo y tipo de interés. Gracias a este planteamiento, las SGR consiguen fomentar la participación bancaria en la financiación de las PYME, sobre todo de aquellas pequeñas y microempresas, donde las SGR tienen un conocimiento en cuanto su funcionamiento-riesgo mucho más elevado que otros instrumentos financieros (ver Ilustración 11).

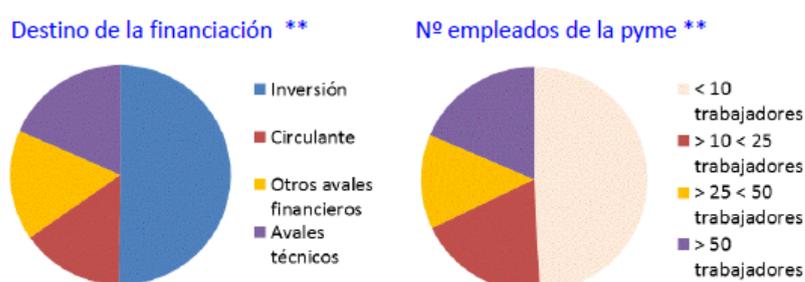
Este recurso público para facilitar el acceso de la PYME a la financiación ha sido muy desigual en la UE (ECB, 2011), usándose en mayor medida en Italia, Francia, Grecia y España.

El sistema de garantías español es bastante genérico en cuanto a sectores y empresas (aunque excluye la construcción) y está territorializado. En términos generales, las SGR adolecen de capacidad técnica y no pueden ofrecer servicios complementarios a las empresas. Las garantías concedidas suelen estar vinculadas a la inversión, al contrario de lo que ocurre en Reino Unido o Francia, donde es frecuente su uso para capital.

El préstamo participativo o "mezzanine" es otro mecanismo de financiación pública con un fuerte crecimiento en España, y muy vinculado actualmente a ENISA (ver Ilustración 12). Por sus características, su desarrollo y consolidación –también a través de operadores privados- requiere de una mayor profesionalización de las entidades que gestionan los préstamos para no sólo evaluar riesgos, sino colaborar en la gestión empresarial.

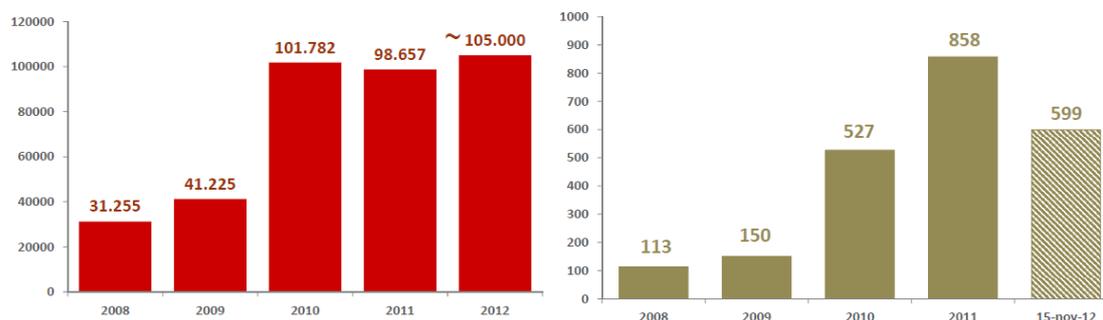
En términos generales, en el sector se reconoce un excesivo voluntarismo, que hace necesaria una mayor profesionalización en ámbitos de gestión empresarial en las entidades públicas que ofrecen financiación a PYME. Asimismo, consideran necesario **acompañar el apoyo económico con formación y asesoramiento a emprendedores y gestores empresariales**. El objetivo de todo ello es diluir el riesgo y eliminar asimetrías en la información entre ambas partes.

Ilustración 11. Principales datos de la actividad de las SGR (2011)



Fuente: CERSA, riesgo vivo al 31/12/2011. Datos presentados en la Jornada informativa sobre Instrumentos de apoyo financiero a la PYME. 22 de noviembre de 2012

Ilustración 12. Principales datos de la actividad de ENISA



Fuente: ENISA. Datos presentados en la Jornada informativa sobre Instrumentos de apoyo financiero a la PYME. 22 de noviembre de 2012

### 7.1.3. Business angels

El **business angel** o inversor privado es un profesional (son personas físicas) que invierte en el comienzo de un proyecto y que representa, de algún modo, una forma de *venture capital* informal o "de proximidad". Su inversión oscila entre 100k€ y 1 M€, pero no sólo contribuyen con su patrimonio, sino que invierten parte de su experiencia empresarial y tiempo en el desarrollo de nuevos proyectos, aunque no mantiene una implicación sobre las empresas como si ocurre con las inversiones de capital riesgo.

Su objetivo es obtener rentabilidad de su inversión a medio plazo (3-5 años) a través de la venta de su participación en la empresa. Para que esto sea posible, buscan proyectos altamente innovadores con gran capacidad de crecimiento.

Dadas sus características, muchas de estas personas operan prácticamente en el anonimato, sin embargo, existe un número creciente de redes y asociaciones de este tipo de inversores. Actualmente en España existen, según ESBAN, en torno a **50 redes**, la mayor parte de ellas creadas por iniciativa pública con el objetivo de facilitar el encuentro entre los proyectos y los *business angels*. En cualquier caso, la dependencia de financiación pública condiciona la sostenibilidad de estas redes.

El otro gran problema es la **falta de masa crítica**. Esto hace que los emprendedores deban plantear sus propuestas en múltiples foros y plataformas, algunas de ellas sin apenas inversores reales (Martí, 2012). Además, el 60% de las redes actualmente identificadas **se concentran en Cataluña, Madrid y Comunidad Valenciana** (ver Ilustración 13). Bastantes de las existentes adolecen de importantes insuficiencias en términos de visibilidad y medios de actuación, para lo que ha venido existiendo en los últimos años una línea de ayuda desde el Ministerio de Industria un programa de ayudas para las Redes para aumentar su visibilidad y acercamiento a potenciales emprendedores.

Ilustración 13. Directorio de Redes de Business Angels indetificadas



Fuente: Datos proporcionados por Ready4Ventures

La principal reclamación del sector desde hace años (ESBAN, 2009) es el tratamiento fiscal ya que, a diferencia del capital-riesgo, las inversiones que realizan los *business angels* no gozan de ningún tratamiento fiscal específico (con excepciones en alguna Comunidad Autónoma<sup>38</sup> pero de alcance muy limitado), asimilándose su tributación a la de cualquier inversión mobiliaria. Así, la ausencia de cultura de inversión unida a un tratamiento fiscal desfavorable hace que el desarrollo de esta figura en España sea muy escaso.

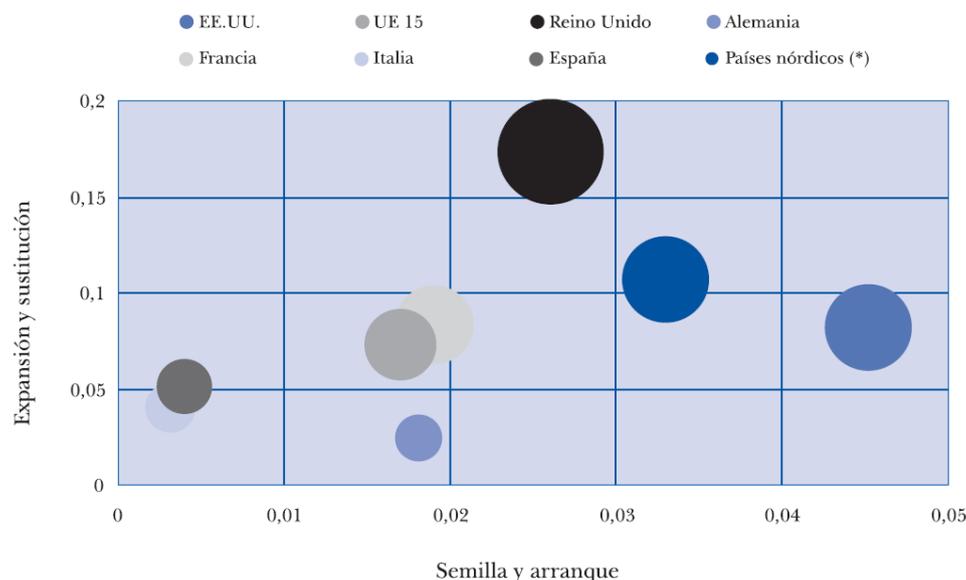
En cuanto a otras características más vinculadas al *deal flow* de proyectos o el desarrollo global de la "escalera de la financiación" de las PYME, son válidas las conclusiones que se presentan en el siguiente apartado, correspondiente al capital riesgo "formal".

#### 7.1.4. Capital riesgo

Las actividades de capital riesgo formal (sociedades y fondos de capital riesgo) siguen teniendo un desarrollo insuficiente tanto en España como en el resto de Europa. Sólo en Reino Unido y los países nórdicos parece estar más consolidado.

<sup>38</sup> Madrid, Cataluña, Galicia y Navarra.

Ilustración 14. Inversiones del capital riesgo por fase de desarrollo



Fuente: Eurostat. El tamaño de la burbuja es proporcional a la inversión en función del PIB.

Las limitaciones al desarrollo del mercado del capital riesgo (VC) son esencialmente tres:

- ❑ **Riesgo:** se presenta por dos vertientes, el riesgo técnico (ser capaz de desarrollar el producto/servicio) y de mercado (ser capaz de venderlo a una escala que resulte rentable). Por lo general, las *startups* suelen presentar más riesgo de mercado que técnico, justo lo contrario que desearía un inversor.
- ❑ **Costes:** existen unos costes relativamente fijos vinculados al *due diligence* y la negociación con los empresarios. En proporción a la cantidad a invertir, estos costes son mucho mayores en empresas en fases iniciales que en aquellas que están en desarrollo, motivo por el cual el VC tiene preferencia por las segundas.
- ❑ Cualquier VC "entra" en la financiación de una empresa con el objetivo de "salir" a medio plazo, recuperando lo invertido más un porcentaje de ganancia adicional. Una de las quejas más frecuentes entre los VC en España es la dificultad para desinvertir por la falta de desarrollo del mercado.

Además, la industria del VC en Europa está centrada en las fases de expansión (NESTA, 2009). Según informes del FEI-EVCA (2011), las inversiones de fondos de capital riesgo se encuentran en rentabilidad negativa en una perspectiva de 10 años y solamente alcanzarían reducidos valores positivos en una perspectiva de 20 años. En cambio las inversiones de capital privado en adquisiciones presentan altas tasas de retorno.

Por tanto, se asume que la disponibilidad de financiación para la creación y las fases tempranas de las empresas innovadoras va a seguir siendo un asunto público en Europa durante los próximos años y que sólo con incentivos públicos se estimulará el desarrollo de la iniciativa privada.

#### a) La participación del sector público en el capital riesgo

Aunque hay experiencias de fondos de capital riesgo creados con dinero público, la **tendencia** actual es la de **co-invertir con fondos privados** en los denominados fondos híbridos. Las evidencias de este tipo de co-inversión en Reino Unido (NESTA, 2009) parecen ser positivas, pero el impacto aún es limitado. En cualquier caso, sí ha permitido obtener como conclusión que una dotación insuficiente de fondos y restricciones en el tamaño y la localización de las inversiones suele comprometer la capacidad de estos fondos para generar retorno comercial.

La viabilidad de los fondos de inversión está muy vinculada a que exista una cierta **masa crítica** de proyectos a atender. La regionalización de las iniciativas privadas o público-privadas, aunque facilita el acercamiento al territorio, dificulta que se alcance dicha masa crítica. Asimismo, generan obstáculos en el desarrollo del mercado único y problemas de fronteras administrativas.

En España la mayor parte del VC está vinculado al sector público, destacando, a nivel nacional, el papel del CDTI, ENISA y Axis-ICO, así como algunas experiencias regionales en la Comunidad de Madrid, Cataluña y País Vasco principalmente. En cualquier caso, la capacidad de rentabilizar la inversión en España se complica especialmente por la debilidad innovadora de emprendedores y empresas. Algunos expertos abogan por estrategias próximas a la teoría económica de clústers, vinculando los instrumentos financieros a los sectores productivos, y no al contrario, en estrategias que deberían ser nacionales e incluso europeas. Por su parte, el FEDER, a través de iniciativas como JEREMIE ha estimulado significativamente la inversión, sin embargo las evidencias sobre su eficacia son, por el momento, limitadas y confusas.

Capítulo aparte merecen dos **experiencias de reciente creación**, la incipiente iniciativa del CDTI en poner en marcha el programa INNVIERTE y la no menos nueva de ENISA denominada Spain Start-up Coinvestment Fund. Las experiencias de Corporate Venture Capital, o inversiones de grandes empresas y/o entidades de capital riesgo se enfocan a invertir en compañías en estados iniciales de desarrollo (Start-ups) dedicadas, normalmente, a proyectos sectoriales y muy vinculados con su actividad. En este sentido, algunas grandes empresas y fondos de inversión ya han venido creando estos vehículos de inversión, pero las dos nuevas iniciativas público-privadas anteriormente citadas seguramente supondrán un amplio crecimiento de la inversión (a riesgo) en empresas en estados de desarrollo inicial.

El Programa INNVIERTE persigue el apalancamiento, con fondos públicos, de la entrada de capital privado en pequeñas y medianas empresas de base tecnológica e innovadoras, con objeto no solo de financiar las actividades de la empresa participada, sino de aportar capacidad de gestión, internacionalización y conocimiento del mercado.

Para ello el CDTI ha convocado procedimientos públicos de selección, garantizando la transparencia y la igualdad de oportunidades de todas las empresas interesadas. Dada la especificidad de distintos aspectos de cada sector de actividad económica, se han realizado procesos de selección de empresas tractoras en cada sector de actividad que se ha considerado adecuado para desarrollar el programa INNVIERTE.

El Programa Spain Startup Co-Investment Fund tiene como objetivo estimular el sector de capital semilla en España mediante la creación de un programa de co-inversión de 40 millones de euros, aportados a partes iguales por ENISA y un grupo de inversores especializados, tanto españoles como internacionales.

Una vez que los socios son seleccionados y acreditados por ENISA deben aceptar un "protocolo de actuación" que identifica sus obligaciones como Socio Inversor y las obligaciones de SPAIN STARTUP CO-INVESTMENT FUND hacia con él.

Se establece así una relación de confianza de ENISA con el socio inversor que permite asumir el siguiente compromiso: las operaciones que

Las siete empresas seleccionadas, líderes y referentes en sus sectores, actuarán como co-inversores privados y facilitarán a las pymes participadas un mejor acceso a los mercados, así como a nuevos clientes y apoyo en sus procesos de internacionalización.

presente el socio inversor acreditado podrán ser apalancadas por ENISA mediante la concesión de un préstamo participativo en unas condiciones fijadas anualmente con la DGPYME.

#### 7.1.5. El Mercado Alternativo Bursátil

La creación del **MAB** en España se ha basado en otras experiencias internacionales exitosas, particularmente el AIM británico y el Alternext francés. Al ser un mercado específicamente creado para las PYME, con menores complejidades y costes, las empresas consideran que ofrece una estrategia potencial, **principalmente para sectores emergentes y empresas de tamaño mediano** (Carro, 2012). Además, este mercado facilita la salida de inversores en etapas anteriores, facilitando el un nuevo ciclo de inversión en otras empresas.

El punto débil del MAB es la escasez de inversores (Giralt y González, 2012). Su pequeño tamaño conlleva una liquidez muy limitada. Lo que unido a unos recursos dedicados a análisis de estas compañías mucho menores hace que los inversores las perciban como más arriesgadas y sean más reacios a invertir en ellas. En España esta debilidad se une a la falta de experiencia en este tipo de mercados y en general en la financiación de proyectos emprendedores o de pequeñas empresas en expansión.

##### a) El apoyo del sector público al MAB

Las actuaciones del sector público español en apoyo del MAB van en dos direcciones. Por una parte, algunas CC.AA han establecido incentivos fiscales para inversores que apuesten por estas compañías, compartiendo por tanto el riesgo entre el inversor y el sector público. Por otra parte, ENISA y algunas CC.AA conceden préstamos y ayudas a las empresas para hacer frente a los gastos asociados a la preparación de las compañías de mediana capitalización en su salida al MAB.

## 8. DEBILIDADES, AMENAZAS, FORTALEZAS, OPORTUNIDADES Y RECOMENDACIONES GENERALES

### 8.1. Enfoque

Analizada la situación y las perspectivas del sector empresarial, en especial el de las PYME, en España, conviene valorar los elementos que la definen para elaborar recomendaciones que contribuyan a la definición de una estrategia de actuación.

Los elementos que constituyen la matriz DAFO pueden contemplarse en torno a dos variables: el tiempo (presente/futuro) y el signo (positivo/negativo). Es habitual centrarse en la segunda variable, pero resulta más constructivo hacerlo en base a la primera:

- ☐ Presente: Fortalezas y Debilidades
- ☐ Futuro: Oportunidades y Amenazas

La razón de hacerlo así es que las oportunidades surgen de las fortalezas pero también lo harán de las debilidades si se identifican y se actúa sobre ellas.

De cara a elaborar recomendaciones, se ha seguido el siguiente criterio:

- ☐ **Fortalezas.** Son los elementos que van bien y normalmente seguirán bien. Hay que invertir en mantenerlas.
- ☐ **Debilidades.** Son los elementos que van mal y normalmente seguirán mal. Lo importante es saber en qué y por qué son debilidades. Cuando sea posible habrá que intentar corregirlas. Sin embargo, muchas veces no es realista que ocurra a corto y medio plazo, por lo que se sugerirá compensarlas.
- ☐ **Oportunidades.** Son los elementos que yendo bien o mal ofrecen perspectivas para ser transformados en logros. Las oportunidades tienen que ser explotadas.
- ☐ **Amenazas.** Son elementos que yendo bien o mal (no importa) pueden convertirse en negativos o en más negativos. Las amenazas y obstáculos deben ser afrontados buscando alternativas que permitan superarlos.

## 8.2. Análisis DAFO y recomendaciones generales

### 8.2.1. Fortalezas (a mantener)

Hechos	Causas	Consecuencias	Recomendaciones
Se dan condiciones favorables para el crecimiento y las exportaciones españolas y el turismo se encuentran en máximos históricos.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Bajos costes laborales y mayor flexibilidad laboral.</li> <li>• Buenas condiciones de vida.</li> <li>• Infraestructuras de primer nivel.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Incremento de la competitividad</li> <li>• Crecimiento de las exportaciones.</li> <li>• Aumento del atractivo a la inversión extranjera.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Estimular el círculo virtuoso de la competitividad por la vía de la innovación continua (no sólo disruptiva).</li> <li>• Asegurar que el crecimiento no se realiza a costa de deteriorar la calidad de vida.</li> </ul>
Elevado porcentaje de la población con estudios superiores en posición de emprender.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Alta tasa de universitarios.</li> <li>• Elevada tasa de desempleo juvenil.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Mayor creación de startups y empresas de alto impacto.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Generar estímulos al emprendimiento y facilitar que éste ocurra.</li> <li>• Acompañar al desarrollo del ecosistema emprendedor.</li> </ul>
Número creciente de empresas innovadoras.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Mejor formación y mayor proyección internacional de emprendedores y directivos.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Mejora de la competitividad.</li> <li>• Creación de puestos de trabajo de mayor cualificación.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Reforzar las condiciones para la consolidación y expansión empresarial.</li> </ul>

8.2.2. Debilidades (a corregir o compensar)

Hechos	Causas	Consecuencias	Recomendaciones
Elevada tasa de desempleo, especialmente entre los más jóvenes.	<ul style="list-style-type: none"> <li>Ineficiencia del mercado laboral.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Pérdida de talento.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Mejorar las políticas activas de empleo y su coordinación con las políticas pasivas.</li> <li>Fortalecer la coordinación entre regiones.</li> <li>Implementar acciones específicas para la inserción laboral de los más jóvenes.</li> </ul>
Malos resultados en rankings educativos.	<ul style="list-style-type: none"> <li>Abandono escolar temprano.</li> <li>Escaso atractivo de los contenidos científicos y tecnológicos.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Deficiencias competitivas en innovación y productividad.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Reducir el abandono escolar temprano.</li> <li>Fortalecer la formación dual.</li> <li>Hacer más atractiva la formación científica y tecnológica.</li> </ul>
Escaso interés por el autoempleo y el mundo empresarial. Elevada aversión al riesgo.	<ul style="list-style-type: none"> <li>Baja cultura empresarial.</li> <li>Escasa formación emprendedora en el sistema educativo.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Menor creación de empresas.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Introducir el fomento del espíritu emprendedor de manera transversal en la educación.</li> <li>Transformar actuaciones puntuales y principalmente informativas (charlas, sesiones formativas, visitas, etc.) en formación sistémica.</li> <li>Fomentar la figura del re-emprendedor, publicitar casos de éxito y eliminar el estigma del fracaso.</li> </ul>
Falta de aptitudes emprendedoras y de gestión empresarial.	<ul style="list-style-type: none"> <li>Baja cultura empresarial.</li> <li>Escasa formación emprendedora en el sistema educativo.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Menor creación de empresas.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Incrementar la capacitación y la formación en creación y gestión empresarial.</li> </ul>
Escaso desarrollo de ecosistemas emprendedores.	<ul style="list-style-type: none"> <li>Bajo número de empresas.</li> <li>Entorno poco propicio.</li> <li>Escasa cultura de colaboración.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Menos colaboración y sinergias entre empresas.</li> <li>Menor creación de empresas.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Apoyar el desarrollo de ecosistemas locales incipientes y estimular el desarrollo de otros nuevos.</li> </ul>

Hechos	Causas	Consecuencias	Recomendaciones
Tejido empresarial con insuficientes empresas de tamaño medio.	<ul style="list-style-type: none"> <li>Baja cultura empresarial (favoreciendo el autoempleo).</li> <li>Escasa innovación.</li> <li>Excesiva bancarización y falta de cultura financiera.</li> <li>Pocos instrumentos para la financiación del crecimiento.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Menor competitividad.</li> <li>Dificultades a la creación de empleo.</li> <li>Poca internacionalización.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Fomentar la creación de empresas escalables.</li> <li>Apoyar el crecimiento empresarial de las pyme, los procesos de innovación y la internacionalización.</li> </ul>

### 8.2.3. Oportunidades (a explotar)

Hechos	Causas	Consecuencias	Recomendaciones
Estímulos crecientes al autoempleo.	<ul style="list-style-type: none"> <li>Elevada tasa de desempleo.</li> <li>Fomento de la actividad emprendedora.</li> <li>Número creciente de servicios y programas de apoyo a emprendedores.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Mayor tasa de creación de empresas.</li> <li>Normalización del fenómeno emprendedor.</li> <li>Creación de empleo.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Fomentar la formación en habilidades emprendedoras.</li> <li>Incrementar la calidad de los servicios de apoyo a la creación empresarial.</li> </ul>
Incremento de los servicios a la consolidación de nuevas empresas.	<ul style="list-style-type: none"> <li>Esfuerzos para disminuir la mortandad empresarial.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Incremento de la supervivencia empresarial.</li> <li>Creación de puestos de trabajo.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Provisión de servicios avanzados con la posibilidad de colaboración público-privada.</li> <li>Aprovechar estructuras ya existentes como los viveros de empresas y los centros tecnológicos.</li> </ul>

Hechos	Causas	Consecuencias	Recomendaciones
Incremento de la internacionalización.	<ul style="list-style-type: none"> <li>Necesidad de abrir nuevos mercados ante las restricciones del mercado nacional.</li> <li>Incremento de la conciencia de mercado global.</li> <li>Mejor formación de emprendedores y empresarios.</li> <li>Mayor productividad.</li> <li>Salarios reales más competitivos</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Empresas más competitivas.</li> <li>Mejora de la balanza comercial.</li> <li>Reactivación de la economía.</li> <li>Creación de empresas.</li> <li>Generación de empleo.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Estimular servicios que inciten a la internacionalización: identificación de mercados; innovación con visión internacional; información sobre canales y redes comerciales; formación específica (idiomas, redes profesionales internacionales, trámites, procesos, etc.)</li> <li>Mantener y fomentar los servicios especializados de internacionalización (asesoría e inteligencia de mercados; asesoría legal; financiación; etc.)</li> </ul>
Atracción de inversores extranjeros	<ul style="list-style-type: none"> <li>Comparando los costes laborales españoles y la productividad por trabajador, España es uno de los países más atractivos a la hora de invertir.</li> <li>Infraestructuras de primer nivel</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Atracción de capital para el desarrollo de las empresas en España.</li> <li>Implantación de empresas extranjeras y desarrollo de clusters productivos.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Estimular la creación de empresas escalables, atractivas a la inversión extranjera.</li> <li>Favorecer la valorización de los activos existentes para incrementar el interés de las empresas extranjeras para producir en España.</li> </ul>
Recuperación de la liquidez	<ul style="list-style-type: none"> <li>Desde 2010, el sector privado de la economía ha ahorrado prácticamente un 4% del PIB.</li> <li>En 2014 se espera que el déficit estructural y fiscal de España se reduzca significativamente.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Reactivación de la economía.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Estimular la financiación a la iniciativa emprendedora.</li> <li>Fomentar la financiación a las pyme para innovación, competitividad e internacionalización.</li> </ul>

8.2.4. Amenazas (a afrontar)

Hechos	Causas	Consecuencias	Recomendaciones
Falta de financiación pública.	<ul style="list-style-type: none"> <li>Disminución de ingresos por vía impositiva.</li> <li>Restricciones al déficit público.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Deterioro y desaparición de servicios y programas públicos de apoyo a la creación y desarrollo de las PYME.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Concentrar los recursos públicos en los servicios con mayor impacto en la creación y consolidación de empresas.</li> </ul>
Disminución de la contratación pública.	<ul style="list-style-type: none"> <li>Disminución de los presupuestos en el sector público.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Desaparición de empresas por falta de mercado.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Introducir criterios que favorezcan a las de PYMEs en los contratos públicos.</li> <li>Favorecer la contratación de pyme locales en los contratos de la administración local.</li> </ul>
Escaso reconocimiento social de empresas y empresarios.	<ul style="list-style-type: none"> <li>Baja cultura empresarial.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Menor creación de empresas.</li> <li>Pérdida de productividad.</li> <li>Dificultades al crecimiento de las empresas.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Fomentar la visibilidad de ejemplos positivos.</li> <li>Impulsar una política nacional vinculada al desarrollo de la imagen del emprendimiento y el fomento de sus valores.</li> </ul>
Baja productividad media del tejido empresarial.	<ul style="list-style-type: none"> <li>Composición del tejido empresarial descompensada, sin empresas de tamaño medio.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Limitaciones en la creación de puestos de trabajo.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Fomentar la consolidación, el crecimiento y la competitividad de microempresas y empresas de nueva creación.</li> <li>Acompañar la financiación de servicios adicionales para la mejora de la gestión y el apoyo a la consolidación empresarial.</li> </ul>
Falta de liquidez entre familias y empresas.	<ul style="list-style-type: none"> <li>En el sector empresarial el 40% del PIB es deuda de empresas vinculada con activos inmobiliarios.</li> <li>Prácticamente el 80% de la riqueza de las familias está en el sector inmobiliario, sin liquidez.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Desaparición de empresas ante la imposibilidad de financiar el capital circulante.</li> <li>Destrucción de empleo.</li> <li>Disminución del consumo.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Realizar políticas de incentivos fiscales para equilibrar la estructura de ahorro.</li> <li>Articular mecanismos transitorios de financiación empresarial.</li> <li>Estimular la competencia en el sector financiero para fomentar el crédito.</li> </ul>

Hechos	Causas	Consecuencias	Recomendaciones
Dificultades en el acceso a la financiación.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Restricciones financieras en el ámbito bancario.</li> <li>• Falta de incentivos para la inversión particular en empresas.</li> <li>• Dificultad para desinvertir por la falta de desarrollo del mercado.</li> <li>• Falta de capacitación de los equipos que analizan las <i>startups</i> y empresas.</li> <li>• Escasa cultura financiera.</li> <li>• Excesiva bancarización</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Menor creación de empresas</li> <li>• Dificultades para el crecimiento y la expansión empresarial.</li> <li>• Alta mortandad empresarial.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Desarrollar instrumentos financieros adaptados a los escalones de financiación necesarios por tipo de empresa/sector, con canales alternativos a la bancarización.</li> <li>• Asegurar la existencia de masa crítica suficiente y evitar solapes con productos existentes.</li> <li>• Desarrollar medidas fiscales y programas de estímulo a la inversión empresarial.</li> <li>• Mejorar la cultura financiera de empresarios y emprendedores.</li> <li>• Mejorar la formación de las entidades financieras.</li> <li>• Uso selectivo de las ayudas a fondo perdido, condicionadas a aportaciones sustanciales en términos de innovación o competitividad, y/o destinarlas a colectivos y/o zonas con especiales necesidades.</li> </ul>
Barreras y complejidad administrativa.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Elevada regulación (normativas nacionales y regionales)</li> <li>• División de competencias entre niveles de la administración.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Incide negativamente en la creación de empresas.</li> <li>• Probada relación negativa entre la intensidad regulatoria y el desarrollo de medianas y grandes empresas.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Homogeneizar normativas regionales, evitando el fraccionamiento del mercado interior.</li> <li>• Reforzar el desarrollo de las ventanillas únicas.</li> <li>• Simplificar y agilizar los trámites administrativos.</li> </ul>

Hechos	Causas	Consecuencias	Recomendaciones
<p>Sobrecalentamiento de la actividad en torno al emprendimiento.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Apoyar emprendedores, una moda.</li> <li>• Inversores buscan alternativas al ladrillo y la bolsa.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Desarrollo de servicios para emprendedores de escasa calidad.</li> <li>• Competencia y solapes entre servicios, tanto públicos como privados.</li> <li>• Asesoramiento irresponsable (empujando a iniciar proyectos con escasas posibilidades de éxito).</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Fomentar la coordinación entre proveedores de servicios.</li> <li>• Vincular la financiación pública a:                         <ul style="list-style-type: none"> <li>○ estándares de calidad.</li> <li>○ coordinación entre servicios.</li> <li>○ enfoque a empresas con potencial.</li> </ul> </li> </ul>

## 9. EL DESARROLLO EMPRESARIAL EN EL PERIODO 2000-2011 COFINANCIADO POR FEDER

Esta parte del estudio se centrará en las actuaciones cofinanciadas por el FEDER en lo que ha sido ejecutado del actual periodo de programación 2007-2011 y en el anterior periodo 2000-2006. Se trata de identificar cuáles pueden ser las mejores líneas de actuación de cara a promover el desarrollo de actividades de apoyo y ayuda a la actividad emprendedora y crecimiento empresarial en el siguiente periodo de programación 2014-.

Por tanto, se recogerán primero las previsiones de los documentos de programación respecto al desarrollo empresarial en España; si formaban parte de las debilidades o fortalezas del periodo, si era necesario incidir sobre un sector u otro, etc. Al estudiar dos periodos de programación consecutivos se podrá analizar la evolución y desarrollo de esta materia a lo largo del tiempo. A continuación se detectarán las prioridades de intervención, las medidas o categorías de gasto donde se establecían actuaciones concretas relacionadas con el desarrollo empresarial y el acceso a la financiación.

Una vez elaborado este mapa de opciones de cofinanciación, se estará en disposición de analizar los resultados del mismo. Con los datos existentes a esta fecha, se tratará de realizar un análisis de eficacia que permita comprobar el grado de ejecución de las medidas, atendiendo al cumplimiento de los indicadores seleccionados.

A modo de conclusión, se presentan una serie de reflexiones que tratan de guiar las líneas de futuro que podrían regir las políticas de promoción empresarial cofinanciadas por FEDER en materia de desarrollo empresarial.

### 9.1. Mapa de opciones de cofinanciación de FEDER

En este apartado se presentan las oportunidades de cofinanciación que ha ofrecido el Fondo Europeo de Desarrollo Regional en España, durante los periodos de programación 2000-2006 y 2007-2013 (dado que este último periodo aún está en proceso de ejecución hemos centrado la recogida de datos en el periodo 2007 - 2011). Eso sí, únicamente se han tenido en cuenta las acciones cofinanciadas por el FEDER en los programas plurifondo así como los programas regionales y plurirregionales. Se ha tratado de identificar aquellas medidas o temas prioritarios que permitieron el desarrollo de actividades de apoyo y ayuda a la actividad emprendedora y el crecimiento empresarial, por lo que el análisis se centra en analizar tanto el Marco Comunitario de Apoyo y otros documentos de programación para el periodo 2000-2006 como el Marco Estratégico Nacional de Referencia para el periodo 2007-2013.

#### 9.1.1. Periodo de programación 2000-2006

El **Marco Comunitario de Apoyo (MCA)**, recogía en el Capítulo II que las regiones **Objetivo 1** presentaban importantes debilidades en los aspectos relacionados con las características organizativas y técnicas de un tejido empresarial con predominio de las pequeñas y medianas empresas, que se materializan tanto en el ámbito de los recursos tangibles como en el de los activos intangibles.

Por otro lado, se destacaban como fortalezas de estas regiones una dinámica exportadora creciente en sectores y actividades distintas de los tradicionalmente más volcados al exterior. Asimismo, se había producido un avance considerable en la mejora del entorno financiero y tecnológico de las PYMES, como

consecuencia del esfuerzo sostenido que los poderes públicos estaban realizando en ese terreno y de la tendencia de este tipo de empresas a articular alternativas de servicios e infraestructuras colectivas de apoyo en materia productiva, tecnológica y comercial. Asimismo, se detectaban unos niveles crecientes de capacitación empresarial en las empresas de mediana y pequeña dimensión en el caso de un número creciente de subsectores y ramas.

Por todo lo expuesto anteriormente, una de las prioridades del MCA era la mejora de la competitividad del tejido productivo a través de su diversificación y modernización productiva, organizativa y tecnológica. Esta prioridad se instrumenta en los siguientes Ejes Prioritarios:

a) **OBJETIVO 1. Eje 1: MEJORA DE LA COMPETITIVIDAD Y DESARROLLO DEL TEJIDO PRODUCTIVO.**

Este Eje tenía como beneficiarios finales a las empresas y su personal trabajador, preferentemente las PYMES del sector industrial y de servicios. Se trataba de fomentar el acceso de las PYMES a fuentes de financiación en buenas condiciones, a recursos tecnológicos, a nuevos mercados, internos y externos, a sistemas de aprovechamiento eficiente de la energía y de mejora ambiental de la producción que incluye el tratamiento de residuos, efluentes y emisiones etc., elementos críticos para cualquier tipo de actividad económica.

El tejido empresarial presentaba los siguientes problemas estructurales:

- ❑ Estructuras empresariales anticuadas, de escasa dimensión y bajo uso de procesos y tecnologías innovadoras.
- ❑ Tasa relativamente baja de creación de empresas, con una velocidad de renovación del tejido productivo inferior a la deseable.
- ❑ Dificultades para acceder a determinados recursos por parte de las empresas de economía social, lo que dificulta su competitividad y modernización.
- ❑ Baja participación en los mercados exteriores.
- ❑ Insuficiente integración de las consideraciones ambientales en el proceso productivo como elemento diferenciador de competitividad.
- ❑ Sector empresarial turístico anclado en estrategias anticuadas, orientadas a un turismo de baja calidad y de generación media/baja de ingresos por visitante.

Por ello, las actuaciones planteadas trataban de fijar las condiciones adecuadas a través de **tres prioridades de intervención generales**:

- ❑ **Actuar sobre los factores de competitividad de la empresa:** promover, reforzar y modernizar los procesos tecnológicos de las empresas, prácticas de gestión modernas y redes de comercialización que permitan su participación en los mercados exteriores.
- ❑ **Promover la creación de empresas de alto valor añadido y en actividades estratégicas para el desarrollo:** se trata de promover productos, proyectos y actividades con potencialidades estratégicas para el refuerzo de la competitividad global de las economías de las regiones Objetivo 1, fomentando su

contenido innovador en términos de tecnologías, procesos y métodos de gestión, con especial atención a los productos de excelencia con altos niveles de calidad que puedan alcanzar una buena posición en el mercado mundial.

- **Mejorar la envoltente empresarial:** se trata de mejorar la oferta de servicios a las empresas, el apoyo a los nuevos empresarios, consolidar las infraestructuras de apoyo a la actividad empresarial, la promoción de actuaciones estratégicas que fomenten las estructuras asociativas empresariales, facilitar los procesos de internacionalización especialmente a favor de las pequeñas y medianas empresas, entre otras actuaciones.

El apoyo a la generación de nueva actividad se concretaba en el impulso de la capacidad empresarial, incluyendo **acciones** de:

- Promoción, apoyo y asesoramiento al empleo autónomo, a las pequeñas empresas y a las distintas formas de economía social.
- Se procurarán impulsar proyectos que desarrollen los nuevos yacimientos de empleo, en particular los relacionados con el medio ambiente y las nuevas tecnologías.
- Se atenderá especialmente la información y el asesoramiento empresarial, así como la formación y el apoyo para la creación de empresas, actuaciones que se completarán con acciones dirigidas al conocimiento, análisis y difusión sobre los nuevos yacimientos de empleo.
- Todo ello, con una particular concentración en el sector servicios y en la economía local y prestando una especial atención al papel de las mujeres en las empresas.

De esta manera, los Programas Operativos regionales y plurirregionales, incluyeron instrumentos de apoyo financiero mediante las siguientes modalidades: ayudas directas

- Ayudas reembolsables
- Bonificación de intereses
- Constitución de fondos de capital riesgo
- Establecimiento de fondos de garantía.
- Otros

**Tabla 9. Medidas relacionadas con actividades de apoyo a la actividad emprendedora del Eje 1. Regiones Objetivo 1.**

1.1. Apoyo a las empresas industriales, comerciales y de servicios.
1.3. Provisión y adecuación de espacios productivos y de servicios a las empresas.
1.4. Apoyo a empresas relacionadas con la economía social.
1.5. Mejora de las condiciones de financiación de las empresas.
1.6. Apoyo a la internacionalización y promoción exterior.
1.7. Promoción del capital organizativo de las empresas.
1.10. Desarrollo, promoción y servicios a las empresas turísticas.

Fuente: MCA y elaboración propia

Es necesario reseñar que ya se señalaba el objetivo de sustituir las subvenciones directas por otras fórmulas de financiación como un objetivo a medio-largo plazo, un objetivo de futuro, especialmente en lo que se refiere a la utilización de los Fondos Estructurales.

#### b) OBJETIVO 2. Eje 1: LA MEJORA DE LA COMPETITIVIDAD, DESARROLLO DEL TEJIDO PRODUCTIVO Y LA CREACIÓN DE EMPLEO

Las prioridades de actuación recogidas para las regiones del **Objetivo 2**, estaba descritas en cada uno de los epígrafes de los apartados monográficos de cada región. Sin embargo, el Plan Objetivo 2 permite extraer una prioridad común que era mejorar la competitividad de las empresas que apoyase la diversificación desarrollo del tejido productivo de estas zonas (tanto industriales como rurales).

El Plan del Objetivo 2 define este Objetivo de la competitividad como la participación en la oferta mundial, así como el garantizar la capacidad del volumen de recursos productivos, tecnológicos y humanos para general flujos de producción y renta en el futuro, lo que supondría una competitividad sostenible a largo plazo. Las prioridades de actuación de este Eje se recogen en la Tabla 11:

*Tabla 10. Medidas relacionadas con actividades de apoyo a la actividad emprendedora del Eje 1: Regiones Objetivo 2.*

1.1. Apoyo a las empresas industriales, comerciales y de servicios.
1.2. Provisión y adecuación de espacios productivos y de servicios a las empresas.
1.3. Apoyo a empresas relacionadas con la economía social.
1.4. Mejora del entorno financiero de las PYMES
1.5. Apoyo a la internacionalización y promoción exterior.
1.6. Promoción del capital organizativo de las empresas.

*Fuente: MCA y elaboración propia*

#### 9.1.2. Periodo de programación 2007-2013

Finalizado el periodo anterior y la ejecución de las mencionadas prioridades, el **Marco Estratégico Nacional de Referencia de España, 2007-2013 (MENR)** reconocía que la actividad empresarial, en concreto las PYMES, seguía muy concentrada en un grupo limitado de regiones (Comunidad de Madrid, Cataluña y Andalucía), mientras que en el resto se mantenía una densidad empresarial muy por debajo de la media. Para mejorar las debilidades persistentes (las principales debilidades se mantenían) se proponían las siguientes prioridades de actuación:

#### a) EJE 1: I+D+i Y SOCIEDAD DE LA INFORMACIÓN

Las prioridades del Eje 1 relacionadas con el desarrollo empresarial se materializan en las siguientes categorías de gasto.

Por un lado, se encontraban aquellas actuaciones destinadas a mejorar la oferta de I+D disponible al servicio del tejido productivo, buscando que las autoridades regionales favorecieran y apoyaran el acceso de las empresas, especialmente de las PYMES, a servicios empresariales avanzados y centros de intermedios

que permitieran "sofisticar" su producción a través de innovaciones en diversos campos como la comercialización, el diseño, mejoras organizativas, etc.

Por otro lado, este eje trataba de incrementar la vertebración de la oferta existentes con las características de la demanda de I+D+i existente. En este sentido, una de las posibles estrategias a desarrollar pasaba por favorecer el desarrollo de infraestructuras de interfaz entre las infraestructuras de I+D+i y las empresas regionales, de forma que se mejorase el conocimiento existente entre el tejido empresarial de todos los recursos científico-tecnológicos a su disposición, al tiempo que se favoreciera la difusión de conocimiento y avances tecnológicos e innovadores que pudieran ser de interés para el tejido productivo regional. Esto exigía, como condición previa, comprender las necesidades de las Pymes y sus principales dificultades en lo que atañe a la innovación (falta de recursos financieros, organizativos y personales, dificultades de colaboración con otras empresas, etc.) y que dificultaban sus demandas en este campo (idea muy vinculada a las futuras RIS3).

Además, se proponían actuaciones que unificaran las demandas empresarial de innovación a través de agrupaciones de empresas y plataformas tecnológicas (por ejemplo a través del fomento de clúster empresariales, plataformas tecnológicas o asociaciones sectoriales que actúen de facilitadores en materia de reflexión, gestión y vigilancia tecnológica) de forma que las pequeñas empresas pudieran tener la posibilidad de demandar, desarrollar y acceder a las tecnologías e innovaciones (organizativas, tecnológicas, etc.) a las que, individualmente, difícilmente podían acceder. O mediante el desarrollo de centros e infraestructuras tecnológicas que permitieran mejorar la comunicación e interacción entre ambos mundos.

Otras de las prioridades a destacar de este Eje, estaba vinculada a apoyar nuevas empresas de base tecnológica. El objetivo era apoyar la simplificación de los trámites burocráticos requeridos para la constitución de nuevas empresas como un marco legal, administrativo y financiero que facilitara la actividad innovadora y que no añadiera incertidumbres o barreras adicionales a las propias de abrir un nuevo negocio. Vinculado a ello, encontrábamos la potenciación de formas de financiación alternativas especialmente adaptadas a este tipo de empresas, elemento que debía ser una prioridad para determinadas regiones españolas donde estos instrumentos no estaban suficientemente desarrollados.

En cualquier caso, la generación de un entorno favorecedor de nuevas iniciativas empresariales debía pasar también por apoyar la generación de una sociedad innovadora y abierta a los riesgos, en la que valores como la asunción de riesgos, el espíritu emprendedor y la innovación deberían estar presentes en todo el tejido social.

**Tabla 11. Categorías de gasto del Eje 1:I+D+i y Sociedad de la Información.**

3 Transferencias de tecnología y mejora de las redes de cooperación entre pequeñas y medias empresas, entre dichas empresas y otras empresas y universidades, centros de estudios postsecundarios de todos los tipos, autoridades regionales, centros de investigación y polos científicos y tecnológicos (parques y polos científicos y tecnológicos, etc.)
4 Ayuda para IDT, en particular a las pequeñas empresas (incluido el acceso a servicios de IDT en centros de investigación)
5 Servicios de ayuda avanzados a empresas y grupos de empresas
7 Inversión en empresas directamente relacionadas con la investigación y la innovación (tecnologías innovadoras, establecimiento de nuevas empresas por las universidades, centros y empresas de IDT existentes, etc.)
14 Servicios y aplicaciones para las pequeñas empresas (comercio electrónico, servicios electrónicos en materia de educación y formación, establecimiento de redes, etc.)
15 Otras medidas de mejora del acceso y para lograr una utilización de las TIC por parte de las Pymes.

Fuente: MENR y elaboración propia

## b) Eje 2: DESARROLLO E INNOVACIÓN EMPRESARIAL

El apoyo a la creación, el crecimiento, la innovación y la internacionalización de las Pymes españolas debería estar en la base de la mejora competitiva de la economía y constituía, por lo tanto, el objetivo del Eje 2 del MENR. Entre las actuaciones que se pueden encontrar en este eje destacan:

- ❑ Iniciativas para aumentar el acceso a financiación (business angels, fondos de capital riesgo o préstamos participativos);
- ❑ Aumento de la capacidad de innovación y la transferencia de tecnología; la promoción de tecnologías limpias;
- ❑ Medidas para favorecer la internacionalización de las empresas españolas;
- ❑ Fomento de la iniciativa emprendedora con especial intensidad en mujeres y jóvenes. En relación con las mujeres, se tendrán en consideración acciones de acompañamiento que faciliten su participación en el tejido productivo.

La tipología de las actuaciones responde a las directrices europeas y nacionales en materia de desarrollo empresarial, tal y como se recoge en la Tabla 13.

**Tabla 12. Categorías de gasto del Eje 2 Desarrollo e innovación empresarial.**

6 Ayuda a pequeñas empresas para la promoción de productos y procesos de producción respetuosos del medio ambiente (introducción de sistemas efectivos de gestión medioambiental, adopción y utilización de tecnologías de prevención de la contaminación, integración de tecnologías limpias en los sistemas de producción de las empresas)
8 Otras inversiones en empresas
9 Otras medidas destinadas a fomentar la investigación y la innovación y el espíritu empresarial en las Pymes

Fuente: MENR y elaboración propia.

## 9.2. Análisis cuantitativo de indicadores

Una vez identificadas las actuaciones llevadas a cabo en estos dos periodos de programación, cabe estudiar la ejecución de las actuaciones y sus resultados. Para ello, el equipo de Red2Red Consultores ha consultado y trabajado con la siguiente información:

- ❑ Descargas de indicadores y metas de los programas FEDER 2000-2006 y 2007-2013 de las aplicaciones informáticas de la Dirección General de Política Regional de la Comisión Europea.

La información relativa al periodo 2000-2006, por motivos lógicos de cierre del periodo, es más completa y recoge la información desagregada y estructurada lo suficiente para poder comprobar el grado de ejecución de las operaciones en las distintas regiones.

- ❑ Descargas de la programación financiera de los programas FEDER 2000-2006 y 2007-2013 de las aplicaciones informáticas de la Dirección General de Política Regional de la Comisión Europea.

Sin embargo, la información disponible hasta la fecha del actual periodo de programación 2007-2013, no cuenta con el mismo nivel de desagregación requerido para poder comprobar el grado de ejecución de las medidas, sino el agregado total por Programa Operativo, lo cual es un grave inconveniente.

### 9.2.1. Análisis de eficacia – cumplimiento de indicadores

Una vez detectadas las medidas y categorías de gasto de las diferentes regiones y objetivos que participan de las actuaciones de desarrollo empresarial y mejora de la financiación de empresas, se han podido analizar los indicadores seleccionados para comprobar el grado de ejecución de las tareas, según las metas propuestas.

#### a) Periodo 2000-2006

La base de datos de la Comisión Europea recoge información sobre los siguientes campos:

- |  |  |
|--|--|
| <input type="checkbox"/> Medida y Objetivo   | <input type="checkbox"/> Unidad de medida                                |
| <input type="checkbox"/> Nombre del Indicador  | <input type="checkbox"/> Meta prevista y meta conseguida                 |
| <input type="checkbox"/> Tipo y código de indicador (rendimiento, resultado o impacto) | <input type="checkbox"/> Porcentaje de ejecución sobre la meta prevista. |

Para este estudio se han omitido determinados indicadores que por errores en los resultados, inconsistencias en los datos, o por uso de diferentes unidades de medida, no podían ser tenidos en cuenta para este estudio. No se han encontrado muchas de estas situaciones por lo que el resultado no se verá afectado por su no consideración. A continuación se recoge, en la Tabla 14, un listado de los indicadores existentes organizados por medidas y regiones objetivo.

Tabla 13. Indicadores y su grado de ejecución sobre la meta, para el periodo 2000-2006 en España-

Medida /objetivo	Nombre Indicador	Tipo de Indicador	Código	Unidad	Meta Prevista	Meta Conseguida	% de ejecución sobre la meta
1.1	<b>Apoyo a las empresas industriales, comerciales y de servicios</b>						
Objetivo 1	Ayudas a la creación	Rendimiento	1	Número	4.913,00	5.334,00	109%
	Ayudas a la modernización/ampliación	Rendimiento	1	Número	17.619,00	19.505,63	111%
	Ayudas concedidas	Rendimiento	1	Número	30.103,00	29.324,00	97%
	Contratos de asistencia técnica a la gestión	Rendimiento	1	Número	400,00	255,00	64%
	Emisión de certificados digitales	Rendimiento	1	Número	65.000,00	65.000,00	100%
	Empresas beneficiarias	Rendimiento	1	Número	104.680,00	110.009,63	105%
	Empresas beneficiarias (PYMES)	Rendimiento	1	Número	97.763,00	96.654,63	99%
	Estudios de apoyo y difusión a PYMES	Rendimiento	1	Número	21,00	33,00	157%
	Grado de ejecución financiera anual (% de los fondos comprometidos)	Rendimiento	1	%	100,00	112,30	112%
	Número de ayudas para mejora medioambiental o energética	Rendimiento	1	Número	129,00	116,00	90%
	Número de ayudas para mejora medioambiental o energética (PYMES)	Rendimiento	1	Número	129,00	110,00	85%
	Número de actuaciones concretas realizadas sobre el terreno en los núcleos urbanos (pequeñas infraestructuras)	Rendimiento	1	Número	3,00	3,00	100%
	Organizaciones de apoyo a las PYMES ayudadas	Rendimiento	1	Número	2.000,00	2.221,00	111%
	Empresas ampliadas o reestructuradas	Resultado	2	Número	14.493,00	15.870,00	110%
	Número de empresas evaluadas	Resultado	2	Número	3.546,00	3.546,00	100%
Inversión privada inducida	Resultado	2	EUR m	20.793,39	26.216,50	126%	
Inversión privada inducida (Pymes)	Resultado	2	EUR m	6.634,95	7.316,47	110%	

Medida /objetivo	Nombre Indicador	Tipo de Indicador	Código	Unidad	Meta Prevista	Meta Conseguida	% de ejecución sobre la meta
	Empresas beneficiarias de servicios	Resultado	2	Número	2.648,00	1.306,00	49%
	Empresas nuevas o consolidadas	Resultado	2	Número	1.894,00	2.232,00	118%
	Empresas nuevas industriales	Resultado	2	Número	717,00	589,00	82%
	Empleo mantenido	Impacto	3	Número	544.029,00	546.611,95	100%
	Empleo femenino creado y/o mantenido	Impacto	3	Número	3.546,00	3.546,00	100%
	Empleos creados	Impacto	3	Número	76.017,00	82.946,59	109%
	Nivel de supervivencia de PYMES a los 18 meses	Impacto	3	%	60,00	100,00	167%
<b>1.1</b>	<b>Apoyo a las empresas industriales, comerciales y de servicios</b>						
<b>Objetivo 2</b>	Ayudas concedidas	Rendimiento	1	Número	6.282,00	6.641,00	106%
	Empresas beneficiarias	Rendimiento	1	Número	20.340,00	15.325,00	75%
	Empresas beneficiarias (PYMES)	Rendimiento	1	Número	9.356,00	9.783,00	105%
	Número de ayudas para mejora medioambiental o energética	Rendimiento	1	Número	754,00	335,00	44%
	Empresas ampliadas o reestructuradas	Resultado	2	Número	1.925,00	1.741,00	90%
	Empresas beneficiarias de servicios	Resultado	2	Número	900,00	951,00	106%
	Empresas beneficiarias industriales	Resultado	2	Número	1.000,00	916,00	92%
	Empresas nuevas o consolidadas	Resultado	2	Número	2.496,00	1.342,00	54%
	Inversión privada inducida	Resultado	2	EUR m	2.783,37	2.300,61	83%
	Empleos creados	Impacto	3	Número	25.473,00	26.495,00	104%
	Empleos creados (mujeres)	Impacto	3	Número	878,00	826,00	94%
Empleo mantenido	Impacto	3	Número	264.974,00	270.221,00	102%	
<b>1.2</b>	<b>Provisión y adecuación de espacios productivos y de servicios a las empresas</b>						
<b>Objetivo 2</b>	Centros de empresas creados o acondicionados	Rendimiento	1	Número	69,00	70,00	101%

Medida /objetivo	Nombre Indicador	Tipo de Indicador	Código	Unidad	Meta Prevista	Meta Conseguida	% de ejecución sobre la meta
	Edificios rehabilitados y/o conservados	Rendimiento	1	m2	10,00	3,00	30%
	Polígonos industriales beneficiados	Rendimiento	1	Número	192,00	185,00	96%
	Superficie acondicionada	Rendimiento	1	m2	53.732.133,00	50.704.053,86	94%
	Empresas beneficiadas	resultado	2	Número	16.377,00	14.980,00	91%
	Inversión privada inducida	Resultado	2	EUR	90.859.250,00	92.680.226,01	102%
	Empleos creados	Impacto	3	Número	3.790,00	4.297,32	113%
	Empleos creados (mujeres)	Impacto	3	Número	12,00	2,00	17%
	Empleos mantenidos	Impacto	3	Número	72.147,00	73.121,00	101%
<b>1.3</b>	<b>Provisión y adecuación de espacios productivos y de servicios a las empresas</b>						
<b>Objetivo 1</b>	Unidades previstas adscripción	Rendimiento	1	Número	7.878,00	9.608,00	122%
	Viveros construidos	Rendimiento	1	m2	6.014,00	5.838,00	97%
	Polígonos industriales acondicionados con infraestructuras medioambientales	Rendimiento	1	Número	49,00	38,00	78%
	Superficie acondicionada	Rendimiento	1	m2	32.320.328,00	30.623.760,34	95%
	Superficie de espacios productivos y de servicios a las empresas	Rendimiento	1	m2	2.630.802,00	2.544.485,43	97%
	Inversión privada inducida	Resultado	2	EUR m	233,52	277,12	119%
	Superficie ocupada	Resultado	2	m2	660.000,00	251.574,65	38%
	Empresas ubicadas en los Cies	Resultado	2	Número	380,00	288,00	76%
	Empleo mantenido	Impacto	3	Número	5.224,00	7.863,00	151%
	Empleos creados	Impacto	3	Número	8.879,00	9.416,00	106%
Grado de ocupación	Impacto	3	%	44,00	25,60	58%	
<b>1.4</b>	<b>Apoyo a las empresas relacionadas con la economía social</b>						
<b>Objetivo 1</b>	Ayudas concedidas	Rendimiento	1	Número	4.750,00	3.937,00	83%

Medida /objetivo	Nombre Indicador	Tipo de Indicador	Código	Unidad	Meta Prevista	Meta Conseguida	% de ejecución sobre la meta
	Empresas beneficiarias	Rendimiento	1	Número	4.703,00	4.337,00	92%
	Empresas beneficiarias (PYMES)	Rendimiento	1	Número	6.040,00	4.128,00	68%
	Empresas ampliadas o restructuradas	Resultado	2	Número	366,00	363,00	99%
	Empresas nuevas (o consolidadas)	Resultado	2	Número	1.732,00	1.769,00	102%
	Empleos creados	Impacto	3	Número	9.712,00	8.840,38	91%
	Empleos mantenidos	Impacto	3	Número	3.154,00	3.411,74	108%
<b>1.4</b>	<b>Mejora del entorno financiero de las PYMES</b>						
<b>Objetivo 2</b>	Empresas beneficiarias	Rendimiento	1	Número	3.605,00	3.186,00	88%
	Inversión privada inducida	Resultado	2	EUR	1.281.771.183,00	160.223.131.294,00	12500%
	Empleos creados	Impacto	3	Número	7.350,00	3.985,00	54%
<b>1.5</b>	<b>Mejora de las condiciones de financiación de las empresas</b>						
<b>Objetivo 1</b>	Empresas beneficiadas	Rendimiento	1	Número	1.802,00	1.785,00	99%
	Empresas beneficiarias PYMES	Rendimiento	1	Número	801,00	719,00	90%
	Empresas beneficiarias (f. garantía)	Rendimiento	1	Número	3.625,00	3.623,00	100%
	Empresas beneficiarias (prestamos)	Rendimiento	1	Número	609,00	569,00	93%
	Empresas beneficiarias (capital riesgo)	Rendimiento	1	Número	3,00	3,00	100%
	Empresas beneficiarias (bonificación intereses)	Rendimiento	1	Número	5.098,00	5.266,00	103%
	Empresas beneficiarias (ayudas reembolsables)	Rendimiento	1	Número	169,00	212,00	125%
	Ayudas concedidas	Rendimiento	1	Número	2.270,00	1.658,00	73%
	Nivel de supervivencia	Rendimiento	1	Número	85,00	65,00	76%
	Inversión privada inducida	Resultado	2	EUR m	3.864,19	4.461,10	115%

Medida /objetivo	Nombre Indicador	Tipo de Indicador	Código	Unidad	Meta Prevista	Meta Conseguida	% de ejecución sobre la meta
	Empleos creados	Impacto	3	Número	20.238,00	22.238,00	110%
	Empleos mantenidos	Impacto	3	Número	48.620,00	51.797,00	107%
<b>1.5</b>	<b>Apoyo a la internacionalización y promoción exterior</b>						
<b>Objetivo 2</b>	Asistencia a ferias	Rendimiento	1	Número	10.789,00	11.481,00	106%
	Empresas beneficiarias	Rendimiento	1	Número	6.688,00	4.994,00	75%
	Empresas beneficiarias (PYMES)	Rendimiento	1	Número	19.175,00	19.099,00	100%
	Empresas beneficiarias de servicios	Resultado	2	Número	5,00	5,00	100%
	Empresas beneficiarias industriales	Resultado	2	Número	200,00	190,00	95%
	Ayudas concedidas (total)	Rendimiento	1	Número	20.250,00	246,00	1%
	Misiones comerciales	Rendimiento	1	Número	1.960,00	2.844,00	145%
	Inversión asociada a los nuevos mercados	Resultado	2	EUR	19.360.796,00	18.290.947,17	94%
	Inversión privada inducida	Resultado	2	EUR m	1.457,03	90,77	6%
	PYMES que exportan por 1º vez	Resultado	2	Número	2.240,00	5.656,00	253%
	Empleos creados	Impacto	3	Número	2.646,00	2.603,00	98%
Empleos mantenidos	Impacto	3	Número	17.481,00	16.533,00	95%	
<b>1.6</b>	<b>Apoyo a la internacionalización y promoción exterior</b>						
<b>Objetivo 1</b>	Asistencia a ferias	Rendimiento	1	Número	11.868,00	14.586,00	123%
	Empresas beneficiarias	Rendimiento	1	Número	3.314,00	3.848,99	116%
	Empresas beneficiarias (PYMES)	Rendimiento	1	Número	25.693,00	31.586,00	123%
	Misiones comerciales	Rendimiento	1	Número	587,00	550,00	94%
	Planes de iniciación a la promoción exterior	Rendimiento	1	Número	1.234,00	1.997,00	162%
	Contratos e intercambios	Resultado	2	Número	3.637,00	3.829,00	105%
	Inversión asociada a los nuevos mercados	Resultado	2	EUR	114.032.958,00	154.052.482,06	135%
	PYMES que exportan por primera vez	Resultado	2	Número	4.460,00	5.878,00	132%
	PYMES que consolidan la exportación	Resultado	2	Número	18.200,00	21.573,00	119%

Medida /objetivo	Nombre Indicador	Tipo de Indicador	Código	Unidad	Meta Prevista	Meta Conseguida	% de ejecución sobre la meta
	Analistas PIPE 2000 (hombres)	Impacto	3	Número	3,00	1,00	33%
	Analistas PIPE 2000 (mujeres)	Impacto	3	Número	6,00	4,00	67%
	Empleos creados	Impacto	3	Número	7.039,00	7.804,00	111%
	Empleos mantenidos	Impacto	3	Número	47.986,00	109.402,00	228%
	Incremento de ventas en la facturación global	Impacto	3	%	8,00	8,00	100%
<b>1.6</b>	<b>Promoción del capital organizativo de las empresas</b>						
<b>Objetivo 2</b>	Empresas beneficiarias	Rendimiento	1	Número	315,00	314,00	100%
	Empresas beneficiarias (PYMES)	Rendimiento	1	Número	125,00	145,00	116%
	Inversión privada inducida	Resultado	2	EUR	21.229.431,00	39.902.947,44	188%
<b>1.7</b>	<b>Promoción del capital organizativo de las empresas</b>						
<b>Objetivo 1</b>	Empresas beneficiarias	Rendimiento	1	Número	7.364,00	8.578,00	116%
	Empresas beneficiarias (PYMES)	Rendimiento	1	Número	5.707,00	6.008,00	105%
	Empresas certificadas ISO 9000/150 14000	Rendimiento	1	Número	1.623,00	1.844,00	114%
	Proyectos de mejoras ambientales realizados en sistemas de producción	Rendimiento	1	Número	10,00	10,00	100%
	Auditorías ambientales realizadas	Rendimiento	1	Número	130,00	123,00	95%
	Inversión privada inducida	Resultado	2	EUR m	183,64	276,41	151%
	Empresas diagnosticadas	Resultado	2	Número	83,00	117,00	141%
	Empleos creados	Impacto	3	Número	2.551,00	2.356,00	92%
	Empleos mantenidos	Impacto	3	Número	5.800,00	5.748,50	99%
<b>1.10</b>	<b>Desarrollo, promoción y servicios a las empresas turísticas</b>						
<b>Objetivo 1</b>	Actuaciones en oficinas de turismo	Rendimiento	1	Número	30,00	26,00	87%
	Campañas	Rendimiento	1	Número	529,00	586,00	111%

Medida /objetivo	Nombre Indicador	Tipo de Indicador	Código	Unidad	Meta Prevista	Meta Conseguida	% de ejecución sobre la meta
	Conferencias o exposiciones organizadas	Rendimiento	1	Número	40,00	37,00	93%
	Empresas beneficiarias	Rendimiento	1	Número	1.740,00	1.540,00	89%
	Empresas beneficiarias (PYMES)	Rendimiento	1	Número	1.810,00	1.623,00	90%
	Publicaciones y estudios financiados	Rendimiento	1	Número	490,00	493,00	101%
	Conexiones en red	Resultado	2	Número	12.474,00	520,00	4%
	Intercambio de experiencias	Resultado	2	Número	41.870,00	59.577,00	142%
	Inversión privada inducida en el sector turístico	Resultado	2	EUR	88.619.144,51	64.535.133,55	73%
	Plazas de alojamiento creadas o mejoradas	Resultado	2	Número	10.500,00	8.982,00	86%
	Empleos creados	Impacto	3	Número	3.115,00	3.437,00	110%
	Incremento de ingresos por turismo	Impacto	3	%	13,50	14,00	104%
	Incremento de turistas	Impacto	3	%	23,50	18,67	79%
	Inserciones publicitarias	Impacto	3	Número	4.305,00	6.280,00	146%

Fuente: Base de datos de la DG de Política Regional de la Comisión Europea y elaboración propia.

## b) Periodo 2007-2011

Al acudir a la base de datos de la Comisión Europea para obtener los datos de indicadores cargados hasta la fecha<sup>39</sup> para el actual periodo de programación, se ha detectado la no incorporación de determinados indicadores operativos existentes en España, que serían necesarios para este estudio, como por ejemplo el indicador de número de proyectos del Tema Prioritario 8. Igualmente, no se cuenta con el nivel de desagregación necesario para evaluar estos indicadores por Tema Prioritario ni por Eje, dado que la base de datos sólo los ofrece por total del Programa Operativo.

No obstante lo anterior, a continuación se recoge los indicadores existentes en la mencionada base de datos y los siguientes campos:

- ☐ Tipo: ya sea básico u operativo.
- ☐ Indicador
- ☐ Definición
- ☐ Unidad de medida
- ☐ Equivalencia en regiones convergencia y competitividad
- ☐ Objetivo final: meta establecida a alcanzar en el año 2013
- ☐ Porcentaje de ejecución respecto al año 2011.

Respecto a estos dos últimos campos es importante señalar que el periodo de programación 2007-2013, establece dos hitos en la consecución de los objetivos, uno en el año 2010 y otro para el año 2013. La ejecución esperada a 2011 respecto a la meta de 2013 no debería situarse en porcentajes muy bajos dado que la financiación prevista para estos últimos años será menor y por tanto el retorno de indicadores también lo será.

A continuación se recoge en la Tabla 15 los indicadores básicos y operativos relacionados con las medidas de promoción de la actividad empresarial y mejora de las condiciones de financiación.

<sup>39</sup> La descarga de datos de SFC se produjo el 18.07.2012.

Tabla 14. Indicadores y su grado de ejecución sobre la meta para el periodo 2007-2011 en España.

Tipo	Indicador	Definición	Ud.	regiones convergencia	regiones competitividad	Objetivo final	Realización en 2011	% respecto a 2011
P	OP89 - N° de autónomos beneficiados	Número de empresarios/as individuales que han recibido algún tipo de ayuda para la implantación o desarrollo de Tecnologías de la Sociedad de la Información o para otro tipo de inversiones que faciliten el desarrollo e innovación empresarial	Número	Proyectos cofinanciados por FEDER asociados a los Ejes 1 y 2	Proyectos cofinanciados por FEDER asociados al Eje 1	89.184	7.758	9%
P	OP96 - N° mujeres autónomas beneficiadas	Número de empresarias individuales que han recibido algún tipo de ayuda para la implantación o desarrollo de Tecnologías de la Sociedad de la Información o para otro tipo de inversiones que faciliten el desarrollo e innovación empresarial	Número	Proyectos cofinanciados por FEDER asociados a los Ejes 1 y 2	Proyectos cofinanciados por FEDER asociados al Eje 1	32.680	2.191	7%
P	OP110 - N° de empresas creadas	Número de empresas que han sido creadas.	Número	Proyectos cofinanciados por FEDER asociados al Eje 2	No aplica	1.276	209	16%
P	OP111 - Empresas asistentes a ferias y otras acciones de promoción exterior	Número de empresas que han asistido a ferias y a otro tipo de acciones de promoción exterior.	Número	Proyectos cofinanciados por FEDER asociados al Eje 2	No aplica	3.147	1.815	58%
P	OP171 - N° de proyectos [Tema prioritario 06]	Número de actuaciones dirigidas a la PYME para el fomento de la utilización de productos y procesos de producción respetuosos con el medio ambiente	Número	Proyectos cofinanciados por FEDER asociados al Eje 2	Proyectos cofinanciados por FEDER asociados al Eje 1	1.952	299	15%
P	OP172 - N° de proyectos [Tema prioritario 09]	Número de actuaciones destinadas a fomentar la investigación e innovación y el espíritu empresarial en las PYME.	Número	Proyectos cofinanciados por FEDER asociados al Eje 2	Proyectos cofinanciados por FEDER asociados al Eje 1	40.998	23.100	56%

Fuente: Base de datos de la DG de Política Regional de la Comisión Europea y elaboración propia.

La ejecución de los indicadores de este periodo muestra unos porcentajes muy desiguales y con unos grados de ejecución muy bajos en algunos casos. Esto puede deberse a que aún no se hayan incorporado eventuales modificaciones de los Programas que se hayan realizado con el fin de ajustar las metas aprobadas al inicio del periodo. O tal vez no se hayan cargado todos los indicadores generados, o la ejecución de los programas esté siendo más lenta debido al contexto económico y financiero de crisis.

## 9.2.2. Análisis de capacidad de absorción – ejecución financiera

La información financiera que se ha podido rescatar de las mencionadas bases de datos no permiten, al no haber finalizado el periodo 2007-2013, obtener conclusiones sobre la ejecución financiera de las prioridades, por lo que a continuación se presenta las cantidades programadas para cada medida y categoría de gasto.

### a) Periodo 2000-2006

En este periodo de programación la medida que destaca sobre las demás es la 1.1, de apoyo a las empresas industriales, comerciales y de servicios, con un presupuesto bastante más elevado para las regiones del Objetivo 1 que para las del Objetivo 2. La siguiente medida, en términos de dotación financiera, es la de provisión y adecuación de espacios productivos y de servicios a las empresas, seguida de cerca en las regiones Objetivo 1 del desarrollo, promoción y servicios a las empresas turísticas.

Llama la atención que el presupuesto para la mejora de las condiciones de financiación de las empresas no sea más elevado con respecto a las otras medidas, teniendo en cuenta las prioridades establecidas en los documentos de programación de los distintos periodos.

Tabla 15. Programación financiera 2000-2006.

Medida	Gasto inicial FEDER	Gasto total inicial FEDER	Gasto final FEDER	Gasto total final FEDER
<b>OBJETIVO 1</b>				
1.1	2.430.436.257,00	3.412.441.654,00	2.976.454.380,97	4.171.450.300,96
1.3	249.234.391,00	426.504.709,00	331.066.554,44	583.158.353,31
1.4	65.120.611,00	90.523.858,00	55.470.953,24	77.009.315,70
1.5	208.047.759,00	284.781.208,00	187.911.873,54	255.381.150,76
1.6	140.584.966,00	245.588.383,00	133.926.748,01	237.992.612,55
1.7	73.198.353,00	100.277.116,00	71.228.679,79	97.410.562,21
1.10	245.635.293,00	401.225.055,00	153.676.851,46	245.649.082,93
<b>OBJETIVO 2</b>				
1.1	239.660.781,00	479.321.562,00	213.706.581,16	427.267.478,95
1.2	151.873.947,00	303.747.893,00	92.993.228,05	186.741.899,67
1.4	29.364.137,00	58.728.274,00	22.381.945,51	44.763.890,83
1.5	96.796.931,00	193.593.862,00	156.329.113,03	393.903.771,46
1.6	4.331.494,00	8.662.988,00	3.242.398,90	6.532.650,92

Fuente: Base de datos de la DG de Política Regional de la Comisión Europea

b) Período 2007-2011

Al igual que en el periodo anterior, en este nuevo periodo de programación también destaca una medida sobre las demás en cuenta a dotación financiera, se trata de la categoría de gasto del Eje 2, **tema prioritario 8** de "otras inversiones en empresas". Así, esta **categoría de gasto es la que mayor peso financiero tiene y está programada en 19 Programas Operativos**, seguida de la medida 2.09, de "Otras medidas destinadas a fomentar la investigación y la innovación y el espíritu empresarial en las Pymes", que se encuentra en 17 Programas Operativos.

Destaca también el esfuerzo financiero llevado a cabo en las medidas de la **categoría de gasto 1.04 dedicadas a las Ayuda para IDT**, en particular a las pequeñas empresas (incluido el acceso a servicios de IDT en centros de investigación).

Tabla 16. Programación financiera 2007-2013.

eje /categoría de gasto	descripción	importe total
1.03	Transferencia de tecnología y mejora de las redes de cooperación	103.714.618,00
1.04	Ayudas para I+DT, en particular para las PYME (incluido el acceso a servicios de I+DT en centros de investigación)	420.685.506,00
1.05	Servicios de ayuda avanzados a empresas y grupos de empresas	33.059.450,00
1.07	Inversión en empresas directamente relacionadas con la investigación y la innovación	182.459.602,00
1.14	Servicios y aplicaciones para las PYME (comercio electrónico, enseñanza y formación, establecimiento de redes, etc.)	104.915.336,00
1.15	Otras medidas para la mejora del acceso a las TIC por parte de las PYME y para su uso eficiente por parte de éstas	22.685.887,00
2.6	Ayudas a las PYME para el fomento de la utilización de productos y procesos de producción que respeten el medio ambiente	57.044.914,00
2.8	Otras inversiones en empresas	2.339.020.049,00
2.9	Otras medidas destinadas a fomentar la investigación e innovación y el espíritu empresarial en las PYME	570.194.357,00

Fuente: Base de datos de la DG de Política Regional de la Comisión Europea

### 9.3. Conclusiones: orientación de proyectos a potenciar y a extinguir en el periodo de programación 2014-2020

En el desarrollo de esta tarea se ha tratado de exponer las medidas cofinanciadas por FEDER para el desarrollo de actividades de apoyo y ayuda a la actividad emprendedora y crecimiento empresarial durante los periodos 2000-2006 y 2007-2013. Mediante el análisis de los datos operativos y financieros existentes se ha tratado de comprobar su ejecución.

No obstante, con el objeto de orientar la programación de FEDER 2014-2020, se ha tratado de hacer un análisis de eficiencia y eficacia, que por diversos motivos se ha considerado incorrecto e inadecuado. Por ello, y con objeto de presentar algunas reflexiones sobre las prioridades que podrían orientar las actuaciones cofinanciadas, se ha decidido completar el presente estudio con una confrontación entre proyectos europeos que van en línea con las directrices presentadas con anterioridad principales orientaciones estratégicas (buenas prácticas a futuro) presentadas como adecuadas en los apartados 2-5 frente a algunas de las principales experiencias llevadas a cabo hasta la fecha por los distintos Programas Operativos españoles en el periodo 2000-2011 (prácticas obsoletas a futuro). Las experiencias españolas no se consideran como mala praxis, si no políticas que aun pudiendo ser adecuadas en el pasado no lo deben ser de cara a la futura programación de actuaciones FEDER 2014-2020 en España de acuerdo a los planteamientos anteriores.

La estructura de la exposición se divide en dos apartados, uno destinado a las primeras fases de desarrollo empresarial (que en el informe se ha venido catalogando como primera y segunda fase) y un segundo apartado vinculado a fases posteriores de consolidación y expansión.

### 9.3.1. Proyectos en fases iniciales del desarrollo empresarial

*No se deben iniciar acciones puntuales, sino promoción de actuaciones holísticas, que no sólo sean de financiación-ayudas, sino que incluyan o combinen actuaciones de acompañamiento.*

El proyecto *Start Centrum*<sup>40</sup>, desarrollado en Suecia, persigue potenciar el emprendimiento empresarial mediante actuaciones que vayan desde la sensibilización y formación en valores empresariales en la escuela secundaria, hasta la provisión de asesoramiento y seguimiento a iniciativas innovadoras y creativas. En último término, fomenta la creatividad y otro tipo de aptitudes fundamentales bajo el lema de "hazlo tú mismo".

El proyecto *Plan Emprendemos*<sup>41</sup>, desarrollado por la Administración Pública en la Región de Murcia, España, promueve la creación de espacios en los que poner en común las experiencias emprendedoras, así como permitir la venta de bienes y servicios ligados al emprendimiento empresarial. Las actuaciones de este proyecto se enmarcaron en tres ejes: el fomento del espíritu emprendedor, mediante la celebración de cursos y jornadas en las que potenciar la innovación y formar en otras competencias empresariales y habilidades directivas; la provisión de alternativas de financiación a proyectos mediante el desarrollo de jornadas de intercambio entre emprendedores e inversores; y la coordinación de todas las entidades implicadas en la gestión empresarial y el emprendimiento para lograr una actuación más coherente.

Principalmente cofinanciado con FSE, los Programas Operativos han venido recogiendo actuaciones de programas vinculados a las mujeres emprendedoras. A través de dichos programas se pretendía dar **formación** a mujeres desempleadas que tienen pensado desarrollar una **iniciativa empresarial propia**, para que puedan emprender su proyecto con unas nociones de gestión empresarial que les facilite la puesta en marcha de su proyecto. El mero de desarrollo de actuaciones de orientación y formación no es suficiente si no se complementa con **otros servicios**, que aun proporcionados por otras entidades, tengan una **coordinación** para el beneficio de estas potenciales emprendedoras.

<sup>40</sup> <http://www.startcentrum.se/>

<sup>41</sup> <http://www.planemprendemos.es/>

*Transformar actuaciones puntuales y principalmente informativas (charlas, sesiones formativas, visitas, etc.) en formación sistémica.*

El proyecto "*Knowledge as a success factor*" (*El conocimiento como factor de éxito*<sup>42</sup>), desarrollado en Austria, persigue trasladar a las PYME del país la importancia de la gestión del conocimiento y de la información para la viabilidad de las empresas. Para ello, en el marco del proyecto se han desarrollado eventos de formación y capacitación en los que poner en valor el conocimiento como elemento vertebrador de la PYME, así como una serie de iniciativas que buscan poner en común el conocimiento existente. Estas iniciativas son del tipo de recopilación de buenas prácticas en materia empresarial, o elaboración de directrices para la gestión del conocimiento. De esta forma, se consolida el *conocimiento* en sí mismo como un elemento fundamental del funcionamiento empresarial, más allá de actuaciones puntuales en materia de formación o información.

En el periodo 2000-2006 la mayoría de los Programas habían definido, y cofinanciado, acciones dirigidas al **conocimiento, análisis y difusión** de nuevos yacimientos de empleo y al establecimiento de redes entre las empresas creadas. Se desarrollaban seminarios de difusión de ideas, difusión de la cultura emprendedora en Universidades, seminarios de planificación empresarial, sensibilización y formación a directivos, divulgación de la tecnología de la información, ayudas al autoempleo y fomento de la economía social. Pero, se trataba, en la mayoría de los casos de **acciones inconexas** entre sí como el desarrollo de seminarios de difusión de la cultura emprendedora, acciones de promoción, seminarios de difusión de ideas, etc.

*Creación de start-ups de alto impacto.*

El proyecto *FINMIX*<sup>43</sup> es una iniciativa implementada en la región de Flandes, en Bélgica, que pretende el asesoramiento para la financiación de proyectos innovadores de empresas con algunas particularidades: el proyecto ha de requerir un gran monto para su implementación, con sus consiguientes avales; son iniciativas de alto riesgo, por lo que su éxito no está garantizado y podría derivar en el embargo de los bienes del emprendedor, y han de ser proyectos para los que el empresario asume aportaciones de inversores de capital riesgo.

Esta iniciativa busca asesorar acerca de cuáles son las fuentes más oportunas de financiación para cada proyecto, teniendo en cuenta una diversidad de opciones (capital personal, del entorno cercano, de empresas, financiación pública, etc.), la combinación de todas estas herramientas, y obteniendo dicho asesoramiento de un equipo multidisciplinar de técnicos ligados a la banca, a centros de innovación e inversores privados.

En el periodo 2000-2011, las distintas administraciones han venido desarrollando una amplia labor de promoción del desarrollo emprendedor, llegando a la creación y mantenimiento de infraestructuras de apoyo como polígonos industriales, centros de empresa, viveros, etc. Algunas de estas infraestructuras han servido de puntos de encuentro para empresas y emprendedores de algunas zonas, sobre todo para aquellas zonas con menor densidad empresarial, ya que en los mismos se han llevado a cabo formación sobre motivación e impulso al autoempleo, herramientas básicas para la gestión de la pyme o programas de mejora empresarial contribuyendo así a la mejora de la formación de los viveristas. No obstante, la mayoría de estas infraestructuras **no está enfocado al desarrollo de empresas de gran potencial de crecimiento y empleo**, si no, muchas veces a proyectos de **pequeño tamaño y escala local**. Por ello de cara al futuro, es necesaria su reestructuración y enfoque a otro tipo de proyectos, si la cofinanciación FEDER se mantiene.

<sup>42</sup> [http://portal.wko.at/wk/format\\_detail.wk?AnGlD=1&StlD=376092&DstlD=6963](http://portal.wko.at/wk/format_detail.wk?AnGlD=1&StlD=376092&DstlD=6963)

<sup>43</sup> <http://www.finmix.be/>

*Apoyo a la creación de ecosistemas de emprendedores.*

El proyecto *Intotalo*<sup>44</sup> ("Into house"), implementado en una ciudad de Finlandia, se desarrolló con el objetivo de fomentar el emprendimiento entre la población más joven, así como facilitar el éxito de tales proyectos innovadores mediante la creación de una pre-incubadora en la que las iniciativas fueran acompañadas y asesoradas de empresarios profesionales desde que fueran concebidos en sus etapas más tempranas. Asimismo, se creó un organismo, dependiente de la universidad local, encargado de impartir materias relacionadas con las ciencias empresariales y el emprendimiento, garantizando así formación desde el comienzo de la educación superior y dotando a los futuros emprendedores de herramientas para la creación y la gestión de empresas. Este proyecto es imagen también, además de por la consecución de los objetivos en términos de capacitación y creación empresarial, por haber reactivado económicamente una región con una muy baja tasa de emprendimiento, y por haber sentado los cimientos de un sistema formativo en el área de la empresa a largo plazo.

El proyecto *Eutokia*<sup>45</sup>, desarrollado en Bilbao, España, persigue la creación de un espacio de conexión físico en el que se encuentren los emprendedores innovadores para el intercambio de experiencias, para compartir recursos, entre ellos, los contactos y el conocimiento, y en el cual se potencien actividades de formación, puesta en común y emprendimiento. Los términos clave de esta iniciativa serían el *networking*, *coworking* y liderazgo. En este espacio también se recibe seguimiento y asesoramiento a los proyectos, y se imparte formación relacionada con el liderazgo y la innovación empresarial.

El Programa Operativo Fondo Tecnológico 2007-2013 ha planteado una línea de trabajo vinculada a la puesta en marcha de una actuación cuyo objetivo era crear en España un número limitado de Polos de Innovación TIC, lugares en los que convivieran un conjunto de agentes integrantes del sistema C-T-E del sector TIC, de forma que pudieran desarrollar así su actividad en un entorno de fomento de la innovación, compartiendo infraestructuras físicas y servicios de soporte, y dotando de visibilidad y confianza a los actores de los mismos. Se trataba de inducir una masa crítica de agentes tecnológicos en el seno de un Polo de Innovación... La **ubicación del Polo de Innovación se iba a realizar con carácter selectivo, por concurso de méritos** entre áreas regionales con potencial innovador en ámbitos estratégicos de las TIC.

Afortunadamente, parece que no se llegaron a implantar dichos Polos de Innovación si no que Red.Es optó por otra vía de promoción como es la Creación de Centros Demostradores de TIC dado que se considera que es **más útil promocionar entornos emprendedores ya creados**, ecosistemas, que no tratar de implantar unos nuevos en medios pre-establecidos por convocatorias públicas.

*Estimular la financiación a la iniciativa emprendedora.*

El proyecto *Credits*<sup>46</sup>, puesto en marcha en los Países Bajos, nació de la asociación de varias organizaciones y entidades bancarias que, de una forma desinteresada, pretendían ofrecer asesoramiento para el emprendimiento. El objetivo del proyecto descansa sobre tres pilares para un exitoso desarrollo de una iniciativa empresarial: apoyo financiero mediante créditos con una tasa de interés muy baja, prestación de asesoramiento en cuanto a las herramientas de negocio necesarias para desarrollar un proyecto, y el seguimiento y apoyo de la iniciativa mediante técnicas de *coaching* y con la intervención de mentores. El éxito de la iniciativa radica en la participación de agentes, muy implicados en el mundo del emprendimiento empresarial y las finanzas, de forma altruista para apoyar iniciativas de negocio a lo largo de todas sus fases.

Durante el periodo **2000-2006**, casi todos los Programas de ámbito regional definieron actuaciones de apoyo (subvención) a la contratación de préstamos bancarios mediante la ayuda para la reducción de tasas de interés. En un entorno, el de principios del año 2000, donde el interés del legal del dinero estaba entorno al 5-6% y las empresas obtenían financiación casi siempre por encima de dicha tasa (hay que tener en cuenta que a principios de 1990 dichas

<sup>44</sup> <http://www.intotalo.com/>

<sup>45</sup> <http://eutokia.org/>

<sup>46</sup> <https://credits.nl/>

tasas superaban el 10%) el **apoyo público para cubrir dichos tipos de interés** se consideraba muy útil y adecuado. No obstante, **el problema actual está más centrado en la restricción del crédito** y no tanto en su coste, lo cual está limitando la capacidad de inversión de las empresas.

*Fomentar la visibilidad de ejemplos positivos.*

El proyecto "**Enterprise Programme**" (**Programa de empresa**)- **ENSPIRE EU**<sup>47</sup>, ejecutado en Reino Unido, busca la incorporación de jóvenes en situación de desempleo, y preferentemente con riesgo de exclusión social, a la actividad empresarial mediante el apoyo, capacitación y formación, seguimiento y asesoramiento para el desarrollo de un proyecto. El programa abarca todo el ciclo de creación e implementación del proyecto, partiendo de la idea del emprendedor, el cual ha de ser elegido para corroborar la adecuación de su perfil. El programa cuenta con posibilidad de apoyo financiero a algunos de los proyectos, así como permite compartir recursos y herramientas entre los miembros (software, programas de contabilidad, etc.). Cuentan con un apartado en la página web donde se exponen las experiencias positivas de emprendedores que se encontraban desempleados y que tuvieron éxito con su iniciativa empresarial.

El proyecto **LGA Latvijas**<sup>48</sup>, llevado a cabo en Letonia, es un ejemplo de cómo visibilizar los resultados positivos en el campo del emprendimiento empresarial. El proyecto en sí consiste en dotar a las empresas de una garantía de crédito para permitir que les sean concedidos créditos bancarios que, de lo contrario, no les concederían. Sirven para el caso de proyectos que requieren una inversión previa muy fuerte, o que necesitan adelantos financieros. En su página web cuentan con un apartado donde se recogen todas las experiencias positivas de emprendedores que se acogieron a las posibilidades que ofrece LGA, permitiendo así aumentar la confianza en este tipo de apoyos.

Durante el periodo 2000-2006, España definió un **Programa Operativo de Mejora de la Competitividad y Desarrollo del Tejido Productivo**. No obstante, **ninguna de las actuaciones destaca por la definición de actuaciones de promoción de casos de éxito** o buenas prácticas en la línea de lo planteado. Existen varios proyectos de promoción de líneas de apoyo destinado al fomento emprendedor, apoyo específico a colectivos, desarrollo internacional, etc., pero no de actuaciones de difusión de los proyectos que por diversas razones puedan ser considerados como más destacados.

*Impulsar una política nacional vinculada al desarrollo de la imagen del emprendimiento y el fomento de sus valores.*

El proyecto **Cadena de Formación de Emprendedores de Valnalón Ciudad Tecnológica**<sup>49</sup>, desarrollado en una región de Asturias, España, parte de la carencia de visión emprendedora como uno de los obstáculos para el fomento de la creación empresarial en el país. Por ello, las actuaciones del proyecto van encaminadas a promover los valores del emprendimiento (capacidad de crear, de asumir riesgos, liderar, motivar, comunicarse, negociar, tomar decisiones, planificar) a lo largo de toda la etapa educativa, desde primaria a la educación superior. Mediante la celebración de talleres, charlas y otros eventos formativos, se concluye implicando a la comunidad educativa, en función de las edades, en un proyecto de emprendimiento empresarial con distinto alcance (en la escuela, en la localidad, en otras regiones o a nivel europeo). A través de este tipo de acciones se fomenta el desarrollo de aptitudes necesarias para el emprendimiento, así como se desmitifican, desde edades tempranas, las trabas al comienzo de la actividad empresarial. Esta iniciativa está siendo replicada en otras Comunidades autónomas del país, integrando este tipo de actuaciones en los planes formativos de escuelas, institutos y universidades.

*Nota: más allá de su planteamiento formativo se considera que este proyecto puede ser emblemático a la hora de plantear un cambio de valores a favor del emprendimiento*

<sup>47</sup> [http://www.princes-trust.org.uk/about\\_the\\_trust/what\\_we\\_do/programmes/enterprise\\_programme.aspx](http://www.princes-trust.org.uk/about_the_trust/what_we_do/programmes/enterprise_programme.aspx)

<sup>48</sup> <http://www.lga.lv/index.php?id=1&L=1>

<sup>49</sup> <http://www.valnaloneduca.com/>

*Reforzar el desarrollo de las ventanillas únicas.*

El proyecto *Altinn*<sup>50</sup> (o *all-in*), implantado en Noruega a nivel nacional, es una iniciativa tecnológicamente muy innovadora que consiste en una plataforma web unificada para servir de conexión entre las empresas privadas y la ciudadanía y la administración pública en todos los trámites burocráticos preceptivos. Mediante esta herramienta, y con un sistema sofisticado de identificación personal mediante chip, pueden efectuarse todos los trámites administrativos tanto de empresas como particulares, reduciendo así la carga burocrática, facilitando y agilizando el acceso a la información, y reduciendo el tiempo necesario para tales gestiones. El proyecto surgió de una iniciativa privada, si bien ahora la plataforma pertenece a la Administración.

Otro ejemplo de ventanilla única es el desarrollado en una región de Alemania, el proyecto *One-Stop-Shop for Entrepreneurs*<sup>51</sup> (*Ventanilla Única para Emprendedores*). Mediante la coordinación de la Cámara de comercio y otras Administraciones implicadas, se permite que todos los formularios necesarios para el desarrollo de una iniciativa empresarial se rellenen de una vez *on-line*, ahorrando tiempo y reduciendo la posibilidad de introducir datos erróneos.

Las Ventanillas Únicas Empresariales han sido instrumentos de apoyo, instaladas en las Cámaras de Comercio, que tiene por objeto el apoyo a los emprendedores en la creación de nuevas empresas, mediante la prestación de servicios integrados de tramitación y asesoramiento empresarial. Es decir, prestan apoyo en la fase de constitución (legal) de la empresa. De cara al futuro, se plantea la creación de otro concepto de **ventanillas únicas más accesibles al desarrollo digital**, que permita, **también integrar** tanto tramites de regulación legal como de **otros servicios** asesoramiento, apoyo de mentoring, incubadora de ideas, apoyo tecnológico, financiación, contactos, etc.

### 9.3.2. Proyectos cofinanciados por FEDER en fases de desarrollo y consolidación empresarial

*Incrementar la capacitación y la formación en creación y gestión empresarial.*

El proyecto *Business in you*<sup>52</sup>, implantado en Reino Unido por parte de un conjunto de empresas privadas con el apoyo del Gobierno central, trata de servir de apoyo a empresas que ya estén en funcionamiento, o que pretendan emprender un nuevo proyecto en su seno. Este conglomerado empresarial presta asesoramiento en los campos de la búsqueda de financiación, de la contratación de personal y sobre todo lo relacionado con la internacionalización y la actividad exportadora, mediante la asignación de un "mentor" o asesor particular, así como facilitando las fuentes a las que acudir para obtener la información pertinente en estas áreas. Se trata, pues, de una labor de seguimiento y acompañamiento para hacer de los proyectos empresariales iniciativas viables, y fomentar el emprendimiento mediante la eliminación de barreras o limitaciones del emprendedor.

**Ninguno de los Programas Operativos FEDER 2007-2013 de regiones Competitividad y Empleo ha diseñado actuaciones de apoyo para del desarrollo y consolidación empresarial más allá de los primeros años de vida de los proyectos.** Tampoco se han previsto servicios de mentoring, coaching o asesoramiento especializado de empresas más allá de actuaciones de asesoramiento preliminar en relación con la adopción de planes y medidas de innovación o de incorporación a la Sociedad de la Información, internacionalización, marketing, que siendo necesarias no parecen ser suficientes para la consolidación empresarial.

<sup>50</sup> <https://www.altinn.no/no/>

<sup>51</sup> <http://www.one-stop-shop-trier.de/>

<sup>52</sup> <http://businessinyou.bis.gov.uk/>

*Apoyar el crecimiento empresarial de las PYME, los procesos de innovación y la contratación pública.*

El proyecto *Inno Hub*<sup>53</sup>, implementado en una región de Hungría, persigue favorecer la viabilidad de empresas que ofrecen servicios o productos innovadores mediante la inclusión de las mismas en una base de datos común alojada en la *Agencia de innovación* de la región (una entidad pública). Esta herramienta facilita la localización, por parte de los potenciales consumidores de bienes y servicios relacionados con la innovación, de toda la información necesaria acerca de los proveedores existentes.

El proyecto *Contracts Finder*<sup>54</sup>, implementado en Reino Unido, se desarrolló con el objetivo de concentrar toda la oferta de contratación pública por parte del Gobierno Central en una única fuente de información, para fomentar el acceso de las PYMES a la misma. Dado el alto índice de esta tipología empresarial (el 99% son pequeñas y medianas empresas), y su escasa capacidad de acceso a este tipo de convocatorias públicas (el 16%), esta herramienta informática ha permitido mantener un canal de información abierto con estas empresas que les permita estas actualizadas en términos de convocatorias, así como familiarizarse con la metodología de trabajo de concurso público, pudiendo consultar convocatorias ya cerradas.

El Programa Operativo de Fondo Tecnológico 2007-2013 incluye **actuaciones de capacitación y asesoramiento (Red.Es) dirigidas al sector TIC** en comercialización de software de fuentes abiertas. Se están desarrollando acciones tendentes a asesorar y capacitar a las empresas integradoras TIC en cómo comercializar soluciones basadas en fuentes abiertas, ampliando de ese modo la oferta de servicios TIC para PYMES. En el **sector no TIC**, las acciones van encaminadas a la sensibilización, asesoramiento y capacitación de PYMES no incluidas en el sector TIC (pymes usuarias) en la utilización de software de fuentes abiertas. De cara al **futuro**, sería necesario **potenciar el desarrollo de este tipo de actuaciones** incrementando su importancia. Asimismo, sería necesario desarrollar actuaciones de **fomento de innovaciones no tecnológicas**.

*Estimular servicios que inciten a la internacionalización: identificación de mercados, innovación con visión internacional, información sobre canales y redes comerciales, formación específica (idiomas, redes profesionales internacionales, trámites, procesos, etc.).*

El proyecto "*Business Info*"<sup>55</sup>, implementado en la República Checa consiste en una herramienta informática destinada a aglomerar toda la información correspondiente a oportunidades para la exportación para empresas checas, así como información acerca de éstas para que inversores o empresarios extranjeros puedan identificar puntos de interés dentro del mercado checo. Mediante esta ventanilla única se permite, además de ahorrar tiempo en la búsqueda de información al respecto y simplificar la misma, sistematizar las búsquedas y servir para el intercambio entre otros países y la República Checa. La forma de alimentar esta plataforma es mediante el trabajo de recabado de datos de las Embajadas checas, así como de las oficinas de la *CzechTrade*.

El proyecto *Enterprise Ireland*<sup>56</sup>, desarrollado en Irlanda, persigue potenciar la internalización de las empresas irlandesas proveyendo una serie de servicios que lo permitan. En concreto, esta organización gubernamental presta servicios de financiación a proyectos con una finalidad exportadora en el ámbito de la I+D, contactos e información de interés para favorecer la exportación, así como los servicios de una red de oficinas internacionales que facilitan la familiarización con los nichos de mercado existentes y los mecanismos de funcionamiento de los mismos. El funcionamiento se basa en la asignación de un "asesor de desarrollo empresarial", que actúa como mentor del proyecto desde la idea misma, hasta el logro de sus objetivos comerciales.

<sup>53</sup> <http://www.kdriu.hu/>

<sup>54</sup> <http://www.contractsfinder.businesslink.gov.uk/>

<sup>55</sup> <http://www.businessinfo.cz/>

<sup>56</sup> <http://www.enterprise-ireland.com/en/>

El proyecto implementado a través de los *Centros de Desarrollo Empresarial y Tecnológico (C.E.TE.DE)*<sup>57</sup> griegos consiste en la creación de una "caja de herramientas" para la exportación de bienes y servicios, gestionada a través de una ventanilla única. A través de esta "caja" se pretende asesorar a las empresas para la exportación. El punto fuerte de esta iniciativa consiste en el fomento, a través de los Centros, de la asociación de empresarios para la promoción de sus productos en los mercados internacionales. De esta forma, se reducen costes asociados a las labores de promoción, se crea una masa crítica suficiente para que éstas tengan visibilidad, y se evitan los solapes y posible competencia que puedan surgir entre bienes o servicios provenientes del mismo origen (Grecia).

*Mantener y fomentar los servicios especializados de internacionalización (asesoría e inteligencia de mercados, asesoría legal, financiación, etc.).*

El proyecto *KiVi— "Kilpailukykyä viennistä ja kansainvälistymisestä"*<sup>58</sup> (*La competitividad de las exportaciones y la internacionalización*), desarrollado en Finlandia mediante una asociación público-privada, pretende crear un foro en el que puedan localizarse todas las empresas relacionadas con la internacionalización y los servicios que ofrecen. Mediante esta misma herramienta web, se promocionan eventos sobre internacionalización en los que se llevan a cabo ponencias formativas y presentaciones de experiencias exitosas de empresas. De esta forma, se ha conseguido, mediante la asociación de recursos públicos existentes (los Centro de Empleo y Desarrollo Económico) y privados (Confederación de Industrias Finlandesas), concentrar toda la oferta relacionada con la internacionalización, poniendo en contacto a los demandantes de estos servicios y a sus oferentes, a la vez que se promocionan eventos de formación, difusión y transferencia de experiencias.

El proyecto *RITYS SUOMI- Programa Globaali de evaluación y desarrollo de las PYME*<sup>59</sup>, implantado en Finlandia, persigue proveer a las empresas finlandesas de los recursos humanos necesarios para facilitar que éstas innoven y participen en mercados internacionales. Una vez detectada que la carencia de tiempo era la causante del bajo índice de emprendimiento, se elaboró esta iniciativa destinada a financiar la actividad de personas que asesorasen para la internacionalización.

Durante el periodo **2000-2011** los Programas Operativos FEDER han venido cofinanciando actuaciones de **apoyo a la internacionalización y promoción exterior** a través de actuaciones de apoyo al iniciación a la exportación, apoyo a la participación en ferias internacionales, realización de misiones comerciales, acciones promocionales en el exterior, y consorcios y grupos de promoción empresarial, detección de oportunidades en el exterior, e incluso ayudas a la inversión y la cooperación empresarial. De cara al futuro, se mantiene la dificultad de cofinanciar muchas de las actuaciones anteriormente citadas por la elegibilidad de los gastos presentados.

*Favorecer la valorización de los activos existentes para incrementar el interés de las empresas extranjeras para producir en España.*

El proyecto *IDA Ireland*<sup>60</sup> funciona como un centro de servicio completo para las compañías extranjeras que quieren explorar las oportunidades de inversión en Irlanda. Se ha constituido como una agencia central de información y apoyo. Por otra parte, reconociendo la importancia de mantener dicha inversión en el tiempo, el centro también proporciona asistencia posterior a la implantación favoreciendo la inversión continua..

La antigua sociedad estatal **INVEST IN SPAIN** (actualmente integrada en ICEX) ha venido desarrollando en 2007-2011 actuaciones vinculadas a otorgar **ayudas directas a la implantación** de empresas extranjeras en España y en menor medida actuaciones de **asesoramiento y promoción de I+D+i** de dichas empresas. De cara al futuro, sería deseable que las actuaciones vinculadas a la captación de inversión del exterior **estén más vinculadas a servicios de apoyo y**

<sup>57</sup> <http://www.pse.gr/en>

<sup>58</sup> <http://www.ek.fi/>

<sup>59</sup> <http://www.te-keskus.fi/>

<sup>60</sup> <http://www.idaireland.com/>

**en menor medida a la concesión de ayudas a fondo perdido.**

*Implementar instrumentos financieros con recursos públicos destinados a completar la escalera de financiación, teniendo en cuenta los siguientes aspectos:*

El proyecto *Pre-Seed Fund: financing entrepreneurs before the creation of the company*<sup>61</sup>, puesto en marcha en una región de Austria, tenía el objetivo de salvar el vacío en cuanto a financiación que existía para las iniciativas emprendedoras entre su concepción, y la creación de la empresa y la materialización del proyecto. Se ideó un "fondo pre-semilla", conformado por el gobierno del "Länder", un organismo público y una entidad privada, que aportaban inversión de alto riesgo a proyectos que estuvieran parcialmente creados pero no desarrollados. Además, en el proceso de materialización se les dotó de formación y asesoramiento por parte del ente público, lo cual consolidó el éxito del emprendimiento. Este fondo estaba especialmente destinado a proyectos empresariales relacionados con la innovación y la tecnología.

*Nota: la situación de los instrumentos financieros apoyados con recursos públicos se plantea en el apartado 7 del presente informe.*

*Uso selectivo de las ayudas a fondo perdido, condicionadas a aportaciones sustanciales en términos de innovación o competitividad, y/o destinarlas a colectivos y/o zonas con especiales necesidades.*

El proyecto *The Business Innovation Fund*<sup>62</sup> (Fondo de Innovación Empresarial), promovido por Dinamarca, selecciona proyectos innovadores propuestos por empresas danesas que cumplan tres requisitos básicos: que innoven en el área del "negocio verde", que cuenten con resultados positivos del prototipo de proyecto que permitan asegurar cierto éxito en la implementación del mismo, y que contribuyan a mejorar las condiciones de vida en las zonas más desfavorecidas del país en términos de acceso al empleo. Con esta iniciativa, en forma de tres becas a solicitar por las empresas innovadoras, se trata de dar respuesta a la creciente demanda de soluciones más sostenibles, a la par que se aborda la necesidad de la creación de oportunidades empresariales y se favorece la creación de empleo.

El proyecto *Financial assistance for the redevelopment of urban deprived areas*<sup>63</sup> (Ayuda financiera para la reconstrucción de las zonas urbanas desfavorecidas), llevado a cabo en la ciudad de Roma, Italia, persigue la creación de empresas para la dinamización económica de áreas deprimidas. Para ello, cuenta con una ayuda financiera, asignada a través de convocatorias a proyectos, cuyos beneficiarios potenciales son los integrantes de colectivos con riesgo de exclusión o residentes en zonas deprimidas.

Hasta la fecha, las actuaciones de apoyo empresarial cofinanciadas por **los Programas Operativos FEDER en el periodo 2000-2011 en España se han organizado mayoritariamente vía subvenciones o ayudas a fondo perdido**. Esta práctica, generalizada hasta la fecha en todos y cada uno de los programas (salvo algunas actuaciones nuevas planteadas en los últimos años, principalmente mediante Instrumentos de Ingeniería Financiera o instituciones nacionales como CDTI) debe **reducirse y reconvertirse hacia la prestación de servicios de apoyo**. En cualquier caso, en algunas situaciones, sectores o localizaciones geográficas el desarrollo de sistemas de apoyo mediante ayudas a fondo perdido puede seguir teniendo sentido con el objeto de ofrecer TIR de inversión rentables o aceptables.

<sup>61</sup> <http://www.wirtschaftsfoerderung.at/>

<sup>62</sup> <http://www.fornyelsesfonden.dk/english/about>

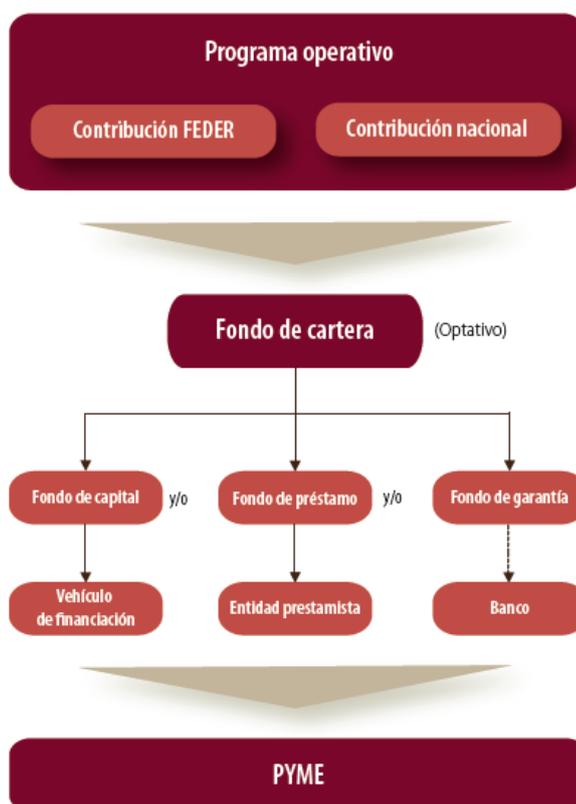
<sup>63</sup> <http://www.autopromozionesociale.it/>

## 10. LOS INSTRUMENTOS DE INGENIERIA FINANCIERA EN ESPAÑA COFINANCIADOS POR FEDER

### 10.1. Enfoque general sobre "Joint European Resources for Micro to Medium Enterprises"

Durante el periodo 2007-2013, los instrumentos financieros para los que se ha utilizado el FEDER han sido esencialmente de tres tipos: capital, préstamos y garantías. En los dos primeros, los ingresos generados por la venta de acciones o el servicio de la deuda deben reutilizarse para financiar servicios financieros adicionales para otras PYME, en el tercer caso, las aportaciones a los fondos de provisiones técnicas de concesión de avales tratan de aumentar las capacidad de las SGR de ofrecer avales a las pymes y reducir el coste que ello tiene para las mismas.

Ilustración 15. Flujo de Fondos del PO a la PYME



Fuente: Tribunal de Cuentas. Informe Especial nº 2/2012 – Instrumentos financieros en beneficio de las PYME cofinanciados por el Fondo Europeo de Desarrollo Regional

Se considera que este uso de los fondos, frente a las tradicionales subvenciones, tiene las ventajas del efecto palanca y la rotación, ofreciendo a las PYME financiación en condiciones de mercado favorables y contribuyendo al aumento de capacidades y conocimientos financieros tanto de las PYME como de las autoridades públicas.

## 10.2. Aplicación de los instrumentos de ingeniería financiera JEREMIE en España

En España, la iniciativa JEREMIE no ha tenido especial significación si la comparamos con lo que ha supuesto en otros países comunitarios, aunque el interés por la misma ha crecido en las últimas fechas debido al atractivo que la misma tiene. Durante la elaboración del presente informe se ha podido constatar la constitución de 3 instrumentos de ingeniería financiera a nivel regional<sup>64, 65, 66</sup> (más uno a punto de establecerse en breve) y uno a nivel nacional<sup>67</sup> (enfoque mono-producto). La decisión o no de constituir dichos fondos ha supuesto un debate interno entre la utilidad y ventajas que dicho instrumento ofrece y las incertidumbres y riesgos que el proceso ofrecía en su constitución.

En este sentido, las principales ventajas e inconvenientes que la constitución de dicho instrumento se relacionan con las señaladas en la Tabla 18.

**Tabla 17. Ventajas e inconvenientes de la constitución de Iniciativa JEREMIE**

VENTAJAS	INCONVENIENTES
✓ las facilidades para la certificación de la dotación FEDER consignada,	✓ la incertidumbre reglamentaria en cuanto a futura elegibilidad y alcance de control del gasto cofinanciado
✓ el menor coste de constitución que suponía frente a obtener financiación a precios de mercado,	✓ el solapamiento con líneas ya existentes
✓ la intención de corregir fallos de mercado que mediante otros instrumentos públicos no se acometían,	✓ el plazo de cierre 31.12.2015 para el cierre de primera ronda de financiación muy cercano
✓ como elemento de prueba para una futura asignación mayor de fondos en el siguiente periodo de programación 2014-2020	✓ la no existencia de masa crítica suficiente a nivel regional para los productos que se pretendían ofrecer
✓ el asesoramiento del FEI u otras entidades en su constitución	✓ la elevada complejidad del sistema de constitución
✓ la liquidez de dichos fondos tremendamente importante en un contexto de fuertes restricciones de liquidez en la tesorería de las AAPP	

Fuente: elaboración propia

Eso sí, en la mayoría de los casos, se ha constatado que los plazos de su constitución son muy elevados, lo cual exige que la toma de decisiones al respecto de su creación deba tomarse en los primeros años del periodo de programación. Además, se considera necesaria la existencia de referentes cercanos que den apoyo y reflejo durante dicho proceso de constitución, de forma que ayuden a minimizar el coste de su puesta en marcha así como los errores que por desconocimiento de la realidad financiera puedan existir en cada caso.

64

<http://www20.gencat.cat/portal/site/finempresa/menuitem.d00853b3014201ba4239bdd8b0c0e1a0/?vgnextoid=54082be392e41310VgnVCM1000008d0c1e0aRCRD&vgnnextchannel=54082be392e41310VgnVCM1000008d0c1e0aRCRD&vgnextfmt=default>

65 <http://www.agenciaidea.es/creditos-empresa/>

66 <http://www.sodecan.es/el-gobierno-de-canarias-crea-el-fondo-jeremie-canarias-para-facilitar-a-pymes-y-emprendedores-el-acceso-al-credito/>

67 [http://www.ico.es/webcomercial/portal/destino/inversion/otros/index.html?prod=/destino/inversion/otros/producto\\_0016](http://www.ico.es/webcomercial/portal/destino/inversion/otros/index.html?prod=/destino/inversion/otros/producto_0016)

Así, en la mayoría de los casos consultados se ha considera necesario disponer de experiencias en las que fijarse, sean estas obtenidas vía el conocimiento existente en el propio Fondo Europeo de Inversiones (FEI) que ha hecho de asesor en todos los casos, o la experiencia cercana de experiencias de gestión de servicios financieros dentro de la misma Administración Pública (sea con fondos propios o cofinanciados).

En cualquier caso, una vez constituido el Fondo de Cartera, el proceso de gestión del mismo, mantiene un proceso de maduración lenta que también debe ser tenido en cuenta dado que exige un proceso de aprendizaje.<sup>68</sup> doble en muchos casos, por un lado vinculado a la puesta en marcha de líneas de colaboración con entidades financieras que vehiculen las distintas líneas definidas en el marco del Fondo de Cartera y por otro la gestión de fondos cofinanciados en el marco de Programas Operativos FEDER.

Pero más allá de este elevado coste de tiempo y recursos (humanos y financieros) que supone su puesta en marcha, las valoraciones actuales sobre su funcionamiento son satisfactorias, sobre todo en lo que respecta a alcanzar el objetivo de mejorar la financiación de las pymes. No obstante, lo que sí se ha podido comprobar es la diferencia en algunos aspectos relevantes que han de ser tenidos en cuenta:

- ❑ La necesidad de buscar **nichos de mercado**. Actualmente el número y tipología de líneas de apoyo a la financiación empresarial por parte del sector público y creciente tanto a nivel nacional como regional. Por ello, se considera clave el análisis ex ante de necesidades de financiación que ha venido desarrollando el FEI en esta fase pre-constitutiva.
- ❑ El elevado **riesgo de pérdida de fondos** por un mal enfoque en la oferta de servicios financieros financiados por medio de la Iniciativa JEREMIE, puede suponer la pérdida de fondos programados en el marco de los Programas por una excesiva dependencia de los mismos para el cumplimiento de la llamada "regla N+2".
- ❑ La **relación con los fondos privados** (fondear/apalancar/competir). En general, la incorporación del sector privado a la gestión de las distintas líneas de actuación depende del atractivo (rentabilidad esperada y riesgo) que la línea generada tenga para los distintos intermediarios financieros. Es decir, no ha sido una decisión tomada a priori por cada una de las administraciones que constituyeron los fondos.

En líneas generales, las **líneas vinculadas al llamado "fondeo"**, préstamo de cantidades a las distintas entidades financieras, supone una línea que en algunos casos permite la oferta de servicios que en caso contrario no serían ofertados dado que no existiría liquidez suficiente (dadas las tensiones actuales en el mercado financiero español) como para su prestación. Las condiciones por las que las entidades financieras obtienen dichos fondos son mejores que las de mercado, por lo que suponen un incentivo a la gestión de las mismas, más allá de la oportunidad de satisfacer las necesidades de sus potenciales clientes o el cobro de una comisión / rentabilidad por su gestión.

En cuanto a **las líneas destinadas a "apalancar" fondos privados**, es decir, que por cada euro invertido por el capital privado el sector público se compromete a invertir una cantidad X previamente acordada, supone la diseminación del riesgo producto entre más agentes del sistema y por otro lado, incrementar la cantidad de dinero circulante en el sistema lo cual es valorado positivamente por las empresas. No obstante, cabe recordar que la co-inversión supone mantener unos niveles de análisis de riesgo que en nada suponen la reducción de estándares privados de análisis, por lo que en algunos

---

<sup>68</sup> En este sentido, queremos destacar el potencial que proyectos como "Sharing methodologies on FINancial ENgineering for enterprises -FIN EN" pueden tener de cada a un adecuado desarrollo y gestión de futuros Instrumentos en el siguiente periodo de programación 2014-2020:  
<http://www.interreg4c.eu/showProject.html?ID=103423>

casos, las elevadas exigencias que se plantean hacen que la demanda de estos servicios no sea tan elevada como sería deseable.

Finalmente, la **"competencia" desde las entidades públicas a las entidades privadas** en lo concerniente a la constitución de productos financieros para las empresas debe considerarse desde una concepción de objetivo, de alcance y gestión de expectativas muy clara. En condiciones normales, en estos casos, los proyectos que recibe el instrumento financiero público tienen una menor seguridad (generalmente incluso ya ha sido rechazado por entidades privadas) lo cual debe tenerse en cuenta a la hora de valorar el riesgo operativo de los proyectos. En este sentido, la valoración de calidad del plan de negocio presentado no debería ser menor, aunque sí quizás la exigencia de garantías previas, dado que si no, incurriríamos en un elevado riesgo moral difícil de tolerar a largo plazo por la entidad pública de manera sostenible. Por otro lado, en caso de no ponerse en marcha este instrumento "público", muchos de los proyectos no se verían con posibilidades de prosperar dados las elevadas exigencias que se plantean a muchas inversiones en la actualidad.

- ▣ La creación de elevados márgenes de **flexibilidad** en lo que respecta a la **gestión del Fondo de Cartera**. La experiencia nos dice que no se acierta a la primera, y que se requiere de un constante flujo de información sobre la utilidad/demanda de las distintas líneas de actuación que permita adaptar de manera ágil y rápida ante cambios en la demanda de mercado, mala definición de productos, etc.

Así, algunas de las experiencias en funcionamiento actualmente en España han tenido que adaptar sus previsiones iniciales a la realidad de la demanda, para lo que la previa definición de líneas multiproducto (caso de Agencia IDEA-Andalucía) o facilidad para el cambio de dotación de líneas en el marco del Fondo de Cartera (caso de IFEM-Cataluña) ha eliminado problemas y rigideces que en muchos casos ocurren en el marco de la financiación FEDER.

- ▣ La definición de **incentivos para la gestión**. Actualmente, la constitución de Instrumentos de Ingeniería financiera para las Administraciones Públicas ofrece un riesgo consustancial a la cofinanciación FEDER; y es la necesidad de que los servicios sean prestados antes del 31.12.2015, dado que en caso contrario se deberán de descertificar los fondos certificados en el momento de constitución del Fondo de Cartera que no se hayan "utilizado". En este sentido, es el Organismo Gestor el que sufre la mayor parte del riesgo de pérdida de fondos, elemento que no siempre es trasladable al intermediario financiero seleccionado.

En este sentido, la experiencia nos dice que es necesario crear incentivos que introduzcan cierta competencia (más allá de la propia flexibilidad anteriormente señalada a nivel de Fondo de Cartera) entre los distintos intermediarios como por ejemplo:

- Concurrencia competitiva en el momento de la selección de los prestadores de servicios (manifestaciones de interés).
- Competencia en lo que respecta a la gestión de las distintas líneas para que no exista un monopolio de encomienda de las mismas.
- Dotación creciente de fondos a las distintas entidades intermediarias a medida que se manifiesta un correcto aprovechamiento de los fondos inicialmente asignados.
- Definición de topes máximos de rentabilidad para las aportaciones públicas, de forma que se reparta el riesgo, pero el operador privado pueda obtener altas rentabilidades en caso de éxito de inversiones a riesgo.



constitución de alternativas de financiación no bancaria para el desarrollo empresarial, no sería viable la constitución de instrumentos financieros a nivel de todas las regiones por costes unitarios que dicha constitución y gestión tendrían debido a la reducida masa crítica que existiría en algunas CCAA.

Por ello, se entiende que, en general, la constitución de estas alternativas debería plantearse principalmente a nivel supra-regional. No obstante, esto podría complementarse mediante la constitución de diferentes líneas de actuación a la que pudieran optar distintas instituciones con capacidad para la gestión de las mismas (sean instituciones financieras con ficha bancaria o no, como el caso de Agencias de Desarrollo Regional) de forma que mediante dicha competencia múltiple se asegure la disponibilidad de fondos y servicios a nivel regional y por una multiplicidad de actores.

basa la Política de Cohesión colisiona frontalmente con la idea de que se desarrollen proyectos con enfoque global y potenciales generadores de un gran número de empleos que no entienden de enfoques regionales.

Por otro lado, el hecho de que estos instrumentos, en el caso de dotarse mediante financiación FEDER; deban tener una asignación regional definida con el objeto de cumplir los requisitos de financiación FEDER por tipología de regiones, hace que se complique su proyección a futuro dado que la demanda principal siempre provendrá de regiones con mayor desarrollo. En este sentido, las distintas AAPP se plantean su constitución, pero no mediante dotación FEDER hasta que se elimine dicha restricción territorial o la misma se flexibilice.

## 11. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES GENERALES

### 11.1. Fomento del espíritu emprendedor

La **cultura emprendedora española es bastante baja** y esto se debe a que existen más aspectos en la cultura española que desincentivan el emprendimiento que aquellos que lo incentivan.

Parece necesario, para potenciar el emprendimiento en España, **reforzar los aspectos positivos y puesta en valor de la formación especializada** con la que cuentan determinados sectores de la población, y tratar de **mejorar y superar los aspectos que desincentivan el emprendimiento**, para que se complementen y se genere un escenario favorable para emprender.

Las principales actuaciones que deben impulsarse son:

- ☐ Incluir transversalmente –no como una asignatura- la actitud emprendedora en la formación desde edades tempranas, potenciando valores propicios para el emprendimiento como la toma de decisiones, la asunción de riesgo y el trabajo en equipo.
- ☐ Poner en valor la contribución de emprendedores y empresarios en la sociedad.
- ☐ Luchar contra la estigmatización del fracaso profesional, desvinculándolo de la idea de fracaso personal, potenciando la imagen positiva de los casos de "segunda oportunidad".

### 11.2. Apoyo a la actividad emprendedora

Después de haber analizado los resultados de las encuestas realizadas a 32 plataformas de apoyo al emprendimiento en España acerca de la situación actual del emprendimiento en España, podemos extraer las siguientes conclusiones:

Se está produciendo un cambio en las motivaciones que llevan a las personas a emprender. Si bien desarrollar una idea o proyecto innovador/a es uno de los principales motivos por el que las personas deciden emprender, **dar respuesta al desempleo se sitúa cada vez como un elemento más habitual**. Sin embargo, aquellos motivos que repercuten de manera directa en la persona como es ganar más dinero realizando la misma actividad que se realiza por cuenta ajena o ganar más independencia, se convierten en motivos minoritarios para tomar la decisión de emprender.

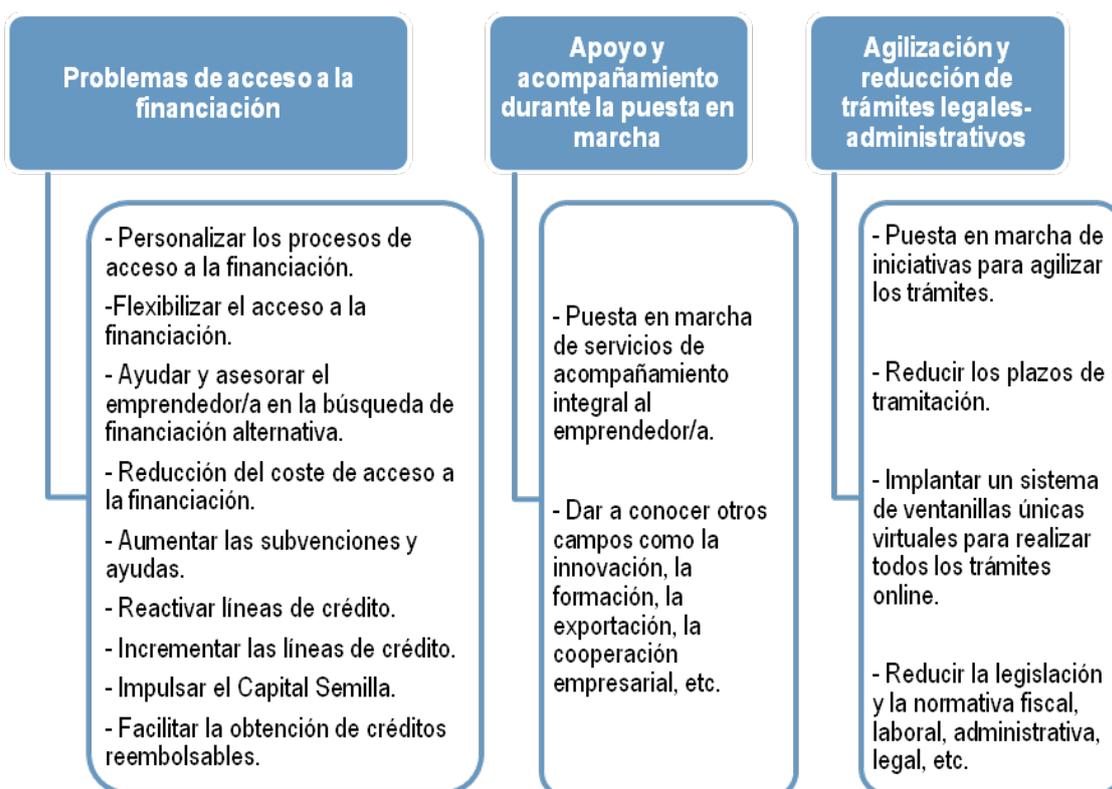
Sin embargo, una vez se ha tomado la decisión de querer desarrollar una iniciativa por cuenta propia, son varios los problemas con los que se encuentran los emprendedores y que, en ocasiones, les lleva a solicitar apoyo de las plataformas que se dedican a ello.

Uno de los principales problemas con los que se encuentra un emprendedor en el momento de poner en marcha un proyecto tienen que ver con las **dificultades encontradas para acceder a mecanismos de financiación que le permitan iniciar la actividad**. La crisis económica ha reducido las líneas de financiación existentes y la cuantía de las que se mantienen, además de haber endurecido las condiciones necesarias para optar a ellas. Muchas de las personas que desean emprender por su cuenta acaban abandonando la idea ante este problema.

Otros problemas que detectan en el momento de intentar desarrollar un proyecto es la necesidad de ser acompañados y asesorados por agentes externos en diferentes materias (legal, mercantil, jurídica, administrativa, etc.) y/o la existencia de numerosos trámites administrativos-legales que resultan complejos y lentos de completar.

Las plataformas de apoyo al emprendimiento consideran que es necesario trabajar sobre varios factores para ayudar a las y los emprendedores/as a superar estas barreras.

Ilustración 16 Principales barreras detectadas para emprender y medidas propuestas por las plataformas de apoyo al emprendimiento



### 11.3. Apoyo a la consolidación y crecimiento empresarial

Una vez se ha llevado a cabo el emprendimiento, la supervivencia no es siempre segura y, en un porcentaje elevado de casos, las empresas interrumpen su actividad antes de superar el quinto año. Las causas de mortandad en muchos casos son extensibles a microempresas con años de existencia y que sin embargo están acusando con mucha intensidad la crisis actual.

Los problemas que conllevan el cese de la actividad tienen que ver con impagos de clientes, déficits en la estrategia de comercialización de productos y servicios, restricción del crédito, problemas vinculados a una mala gestión del crecimiento de la empresa, problemas relacionados con la oferta de productos y/o servicios y problemas derivados de la mala gestión y organización empresarial.

Así, se considera necesario **asesorar y formar a las personas emprendedoras para ayudarles a gestionar correctamente la empresa, a ofrecer productos y servicios competentes e innovadores y a diseñar buenas estrategias de comercialización.**

Sin embargo, si bien estos son los principales factores que conllevan la suspensión de la actividad, hay **una serie de elementos clave añadidos que deben darse para asegurar la supervivencia de la empresa**, entre los que se encuentra el **acceso a soluciones financieras adecuadas y la ampliación del mercado hacia nuevos clientes e incluso hacia la internacionalización.**

Y es que **la internacionalización**, que es otro elemento de éxito que contribuye a la supervivencia de la empresa, requiere en muchos casos de apoyo en materia legal, financiera, para identificar posibles mercados en los que comercializar el producto y/o servicio y para diseñar el plan específico de internacionalización. En este ámbito también existen una serie de dificultades basadas en el desconocimiento y la desconexión de los canales y redes existentes para la comercialización y distribución del producto y/o servicio; factores formativos, educativos y familiares que intervienen negativamente en el proceso de internacionalización, la escasa innovación en los productos ofertados, la poca competitividad de las PYME española y la incapacidad de hacer frente a los requerimientos legales.

#### 11.4. Apoyo a la financiación

Como se ha podido ver los problemas de acceso a la financiación aparecen, ya no solo como un obstáculo que emerge en el momento de iniciar la puesta en marcha de un proyecto, sino como un elemento que interfiere en la supervivencia de la empresa y que limita sus posibilidades.

La financiación a las PYME debe entenderse como un proceso en el cual el producto más adecuado para cada empresa está determinado por sus propias características y necesidades. Sin embargo, estos productos son complementarios entre ellos y necesitan de los demás para funcionar adecuadamente. El **riesgo (y la financiación) deben repartirse a lo largo de la escalera de financiación**, fomentando la competitividad, diluyendo el protagonismo y mejorando el sistema de forma global.

Si se considera que la falta de capital es el problema, la participación de fondos públicos en los diferentes instrumentos de financiación puede contribuir a aumentar los recursos disponibles, tanto por la contribución aportada como por el efecto arrastre sobre fondos privados.

Sin embargo, en España **parece que el mayor problema es la disponibilidad de proyectos maduros en los que los inversores confíen, y esta confianza no se obtiene inyectando más recursos.**

En términos generales, los expertos coinciden al señalar que:

- ❑ El objetivo de los programas públicos no debe ser aumentar la financiación en sí misma, sino **permitir a las empresas eficientes acceder a recursos para mejorar su capacidad innovadora y competitiva.** Al buscar empresas eficientes no hay que centrarse exclusivamente en las denominadas "gacelas", sino que hay que atender también a aquellas con potencial para llegar a serlo.
- ❑ Es necesario que el desarrollo de los instrumentos de financiación vaya acompañado de mecanismos que garanticen un flujo suficiente de proyectos susceptibles de ser financiados. En este sentido, son **especialmente deseables programas que apoyen el tránsito de la I+D a las empresas**, especialmente en el periodo en que ese tránsito no es aún rentable en términos de mercado. Muchas

líneas de ayudas están centradas hoy en día en la I+D+i pero lo cierto es que en España no hay masa crítica de proyectos con potencial suficiente para hacer viable los esquemas diseñados.

- ☐ El apoyo a cada escalón de la financiación requiere de políticas específicas, articulándolas con enfoque holístico: apoyo al capital privado, ayudas a la I+D en fases pre-competitivas, fomento de los *business angels*, etc. En cualquier caso, éstas políticas tienen que contemplar el **apoyo a la mejora de la prestación de servicios y no sólo el incremento de la financiación disponible**.
- ☐ Desarrollar políticas y **programas centrados exclusivamente en un escalón de la financiación** de las PYME puede ser **contraproducente**, generando barreras artificiales entre sucesivas rondas de financiación.
- ☐ Poner en marcha programas de financiación **limitados en importe o geográficamente puede comprometer su viabilidad** debido a los altos costes fijos de gestión y a la limitación sobre el mercado potencial de empresas en las que invertir.
- ☐ Es necesario mejorar la **profesionalización de los instrumentos de financiación**, con gestores y profesionales mejor cualificados para evaluar proyectos y empresas y obtener mejores resultados de la gestión de su cartera comercial.
- ☐ Hace falta **reducir la fragmentación y descoordinación** del conjunto de instrumentos públicos.
- ☐ Permitir la entrada de operadores no bancarios –debidamente supervisados- en la oferta de “mezzanine” podría contribuir a **fomentar la competencia** en el sector de los préstamos, incentivando a los bancos a financiar proyectos de mayor riesgo.
- ☐ **Acompañar la financiación de servicios de formación y/o asesoramiento empresarial** permitiría diluir el riesgo percibido por las entidades financieras, al tiempo que aceleraría el crecimiento empresarial, aumentando las probabilidades de éxito y supervivencia.
- ☐ Las acciones puestas en marcha deben tener como **objetivo contar con el mayor número de empresas viables**. Tan importante como apoyar la creación de nuevas empresas ha de ser el apoyo al crecimiento de las existentes.

## 12. RECOMENDACIONES DE CARA A LA PROGRAMACIÓN 2014-2020

### 12.1. Recomendaciones relacionadas con las prioridades de financiación

A continuación se sintetizan las recomendaciones realizadas en el conjunto del documento relacionándolas con los objetivos temáticos establecidos en el Reglamento sobre disposiciones comunes<sup>69</sup> en relación con los fondos del MEC. Los 11 objetivos temáticos traducen la Estrategia Europa 2020 en objetivos operativos que deben ser apoyados por los fondos del MEC, por lo que asociar las recomendaciones debe facilitar el trabajo a realizar en la definición de la nueva programación. En cualquier caso, hay que tener en cuenta que algunos de dichos objetivos temáticos quedan fuera del alcance de los resultados de este estudio, por lo que no se han relacionado en este apartado.

**Aumentar la participación en el mercado laboral y la productividad laboral, así como mejorar la educación, la formación y las políticas de integración social, con especial atención a los jóvenes y los grupos vulnerables**

**Objetivo temático: Promover el empleo y favorecer la movilidad laboral**

En España coexisten un elevado abandono escolar temprano y un elevado porcentaje de la población con estudios superiores y en situación de desempleo. Las actuaciones recomendadas son las siguientes:

- ☐ Fortalecer la formación dual, las prácticas laborales y las prácticas como aprendices para aquellos jóvenes que no quieren realizar estudios superiores o que abandonaron el sistema educativo.
- ☐ Hacer más atractiva la formación científica y tecnológica para lograr la creación y desarrollo futuro de empresas competitivas y globales.
- ☐ Introducir el fomento del espíritu emprendedor y la educación financiera de manera transversal en la educación desde edades tempranas.
- ☐ Promover el autoempleo y la creación de empresas facilitando que ocurra y aprovechando para ello las infraestructuras creadas en el pasado como viveros de empresas y centros tecnológicos.

**Objetivo temático: Promover la integración social y luchar contra la pobreza**

Las empresas de economía social entendidas como aquellas enfocadas a ofrecer un producto o servicio con efectos positivos sobre un problema social, son un activo al alza en toda Europa, también en España. Su efecto sobre el bienestar social y el empleo, especialmente entre colectivos especialmente vulnerables, es un hecho probado. Estos emprendedores y empresarios ven en ocasiones su actividad empresarial condicionada por sus objetivos sociales aunque es, al mismo tiempo, un estímulo de gran importancia para los propios proyectos empresariales.

Para incrementar la creación y el crecimiento de este tipo de empresas es necesario:

- ☐ Divulgar y apoyar este tipo de emprendimiento y empresas.

<sup>69</sup> COM (2011) 615 final/2, [http://ec.europa.eu/regional\\_policy/what/future/proposals\\_2014\\_2020\\_en.cfm](http://ec.europa.eu/regional_policy/what/future/proposals_2014_2020_en.cfm) # 1

- ☐ Facilitar formación y apoyo específico a emprendedores y empresarios en este ámbito.

### **Objetivo temático: Invertir en educación, mejorar las competencias profesionales y el aprendizaje permanente**

Este objetivo persigue la formación y la actualización de las competencias y aptitudes necesarias para fomentar la adaptación a nuevas cualificaciones y empleos, especialmente orientados a los sectores más productivos y con mejores perspectivas. Entre ellas se encuentran las vinculadas a la educación financiera, las actitudes emprendedoras y la cultura empresarial, como base para la creación de nuevas empresas y el crecimiento de las existentes hacia escenarios de mayor productividad. Las recomendaciones en este sentido son las siguientes:

- ☐ Introducir el fomento del espíritu emprendedor en cualquier tipo de formación, incluida la de aprendizaje permanente.
- ☐ Fomentar la educación financiera y la valoración de empresas y empresarios en la sociedad.
- ☐ Formar en gestión empresarial, innovación e internacionalización a las empresas de sectores y/o áreas geográficas con productividades medias más bajas.
- ☐ Fomentar la formación en habilidades útiles para la internacionalización de productos y servicios.
- ☐ Estimular la competitividad formando para la innovación continua (no sólo disruptiva).

---

### **Apoyar la adaptación del sistema productivo a actividades de mayor valor añadido mediante la mejora de la competitividad de las PYME**

#### **Objetivo temático: Mejorar la competitividad de las PYME, la agricultura, la pesca y la acuicultura**

Este es sin lugar a dudas el objetivo temático que guarda más relación con el presente estudio. Por tanto, la mayor parte de las recomendaciones se refieren a él. Para facilitar el análisis, las recomendaciones se han relacionado con las prioridades y objetivos específicos planteados en el *position paper* para España de los Servicios de la Comisión.

1. Promover el espíritu empresarial, en particular facilitando la explotación económica de nuevas ideas e impulsando la creación de nuevas empresas.
  - ☐ No sólo estimulando la creación de empresas, sino apoyando el desarrollo de ecosistemas emprendedores, especialmente de ámbito local.
  - ☐ Transformar actuaciones puntuales e informativas en formación de calidad para el emprendimiento activo.
  - ☐ Impulsar una política nacional vinculada a la imagen del emprendimiento y al fomento de sus valores.
  - ☐ Fomentar la figura del re-emprendedor, publicitar casos de éxito y ejemplos positivos y eliminar el estigma del fracaso.

- ☐ Fomentar y apoyar la creación de empresas escalables, innovadoras y con vocación internacional.
  - ☐ Incrementar la calidad de los servicios de apoyo a la creación empresarial:
    - Concentrando los recursos en aquellos con mayor impacto en la creación y consolidación empresarial.
    - Fomentando la coordinación entre proveedores de servicios.
    - Vinculando la financiación pública a los aspectos anteriores.
  - ☐ Aprovechar las estructuras existentes (viveros, centros tecnológicos, parques empresariales, etc.) para impulsar el crecimiento de las empresas, su innovación y competitividad.
2. Facilitar el acceso a financiación de las nuevas empresas y las PYME, en particular a través de instrumentos financieros reembolsables.
- ☐ Mejorar la cultura financiera de emprendedores y empresarios.
  - ☐ Estimular la financiación privada a la iniciativa emprendedora.
  - ☐ Implementar instrumentos financieros con recursos públicos destinados a completar la escalera de financiación, teniendo en cuenta los siguientes aspectos:
    - Tener carácter transitorio y solventar un fallo de mercado, no compitiendo con recursos privados u otros productos públicos existentes.
    - Estimular la inversión privada bajo fórmulas de co-inversión.
    - Asegurar la existencia de masa crítica suficiente para que exista demanda solvente y se disminuyan los costes de gestión por economías de escala.
    - Utilizar canales alternativos a la bancarización, fomentando la competitividad en el sector.
    - Agilizar su funcionamiento tanto a la hora de conceder financiación a las empresas como en su puesta en marcha de manera global.
  - ☐ Desarrollar la capacidad de "scoring" y gestión de las entidades financieras.
  - ☐ Acompañar la financiación de servicios para la mejora de la gestión y el apoyo a la consolidación empresarial.
  - ☐ Fomentar la financiación destinada a innovación, competitividad e internacionalización.
  - ☐ Usar de manera selectiva las ayudas a fondo perdido, condicionándolas a:
    - Aportaciones sustanciales en términos de innovación o competitividad.
    - Colectivos o sectores con especiales necesidades.

- Áreas geográficas periféricas, en reconversión, etc.
- 3. Desarrollar nuevos modelos empresariales para las PYME, en particular con vistas a la internacionalización.
- ☐ Reforzar las condiciones para la consolidación y expansión empresarial.
  - Favoreciendo la valorización de activos (físicos y humanos) existentes para atraer Inversión Extranjera Directa.
  - Homogeneizando normativas regionales para evitar el fraccionamiento del mercado interior.
  - Ampliando las funciones de las Ventanillas Únicas Empresariales y reforzando su implantación.
  - Simplificando y agilizando trámites administrativos.
  - Favoreciendo la participación de PYME en contratos públicos, especialmente en el ámbito local.
- ☐ Apoyar el crecimiento empresarial, la innovación y la internacionalización como aspectos clave para la competitividad de la economía:
  - Facilitando servicios especializados avanzados con posibilidad de colaboración público-privada.
  - Aprovechando infraestructuras existentes.
  - Con financiación asociada a estas actividades.

## 12.2. Recomendaciones específicas en el ámbito de la financiación a empresas

A modo de resumen:

- ☐ Se debe **apoyar a nuevas y jóvenes empresas que nazcan en sectores de futuro o estratégicos y con un elevado potencial**, garantizando así el *deal flow* del sistema.
- ☐ Deben desarrollarse instrumentos de ayuda que apoyen la aplicación empresarial de la I+D cubriendo, especialmente, el periodo en que dicha aplicación no es rentable en términos de mercado (**fase de pre-comercialización**).
- ☐ Las barreras y el encarecimiento del crédito bancario debidas a la asimetría en la información entre las partes podría reducirse si las empresas presentaran sus **proyectos con mayor calidad y transparencia**.

- ☐ **Desarrollar la capacidad de "scoring" y gestión de las entidades financieras** también contribuiría a mejorar la gestión del riesgo, permitiendo disminuir sus costes y facilitando el acceso a proyectos y empresas que hoy quedan fuera del sistema.
- ☐ La financiación, especialmente cuando intervengan entidades públicas, tiene que ir **acompañada de servicios adicionales** para la mejora de la gestión y el apoyo a la consolidación empresarial.
- ☐ Cuando se pongan en marcha instrumentos financieros con **financiación pública**, se debería realizar **bajo co-inversión con el sector privado** a fin de lograr un efecto palanca real.
- ☐ El objetivo de todo programa público tiene que ser el de permitir a las empresas con potencial acceder a recursos para ser más innovadoras y competitivas. Por tanto, la **evaluación de estos programas e instrumentos** debe hacerse con estos indicadores y no sólo en función de la cantidad de recursos inyectados.
- ☐ Para evitar la fragmentación, facilitar el acceso de las PYME y alcanzar una adecuada **masa crítica**, deben primarse programas nacionales frente a los regionales, incluso europeos frente a los nacionales.
- ☐ De manera específica, es relevante señalar las principales conclusiones obtenidas de la aplicación de los instrumentos de ingeniería financiera en el periodo 2007-2013: La necesidad de buscar **nichos de mercado** en los que realmente sean necesarios nuevos instrumentos, realizando análisis ex ante.
- ☐ **Evitar competir con el sector privado**, ofreciendo instrumentos complementarios o en co-inversión.
- ☐ **Flexibilizar la gestión de los fondos de cartera** de manera que permita adaptar de manera ágil y rápida ante cambios en la demanda de mercado, mala definición de productos, etc.
- ☐ **Fomentar los incentivos para la gestión e intermediación**, de forma que el riesgo vinculado a descompromisos no sea asumido en su totalidad por el Organismo Gestor. Dispersar el riesgo de forma que la actuación nunca descansa exclusivamente bajo formulas de inversión sostenidas con fondos públicos, y que los intermediarios financieros asuman parte de dicho riesgo.
- ☐ Mantener como elementos clave de futuros instrumentos de ingeniería financiera la **liquidez** de los mismos y la ausencia de procedimientos que retrasen la **agilidad en su funcionamiento**.