

Final Report

"FINANCIAL INSTRUMENTS AND SME SUPPORT  
CO-FINANCED BY THE ERDF  
IN SPAIN IN 2014-20: STRATEGIC GUIDELINES  
AND INVESTMENT PRIORITIES"

DIRECTORATE-GENERAL for Regional Policy, Unit G1,  
Spain CSM1 6/16

28 de diciembre de 2012



RED2RED  
GRUPO



## Índice

1.	<b>INTRODUCCIÓN</b> .....	6
2.	<b>PRIMERA ETAPA DE DESARROLLO EMPRESARIAL: EL DESARROLLO DE LA CULTURA EMPRENDEDORA, LA FASE PREVIA A EMPRENDER</b> .....	10
	2.1. <i>La cultura emprendedora en España</i> .....	10
	2.2. <i>Elementos de mejora de la cultura emprendedora en España</i> .....	12
3.	<b>SEGUNDA ETAPA DE DESARROLLO EMPRESARIAL: LA CREACIÓN DE EMPRESAS</b> .....	20
	3.1. <i>El perfil del emprendedor en España</i> .....	20
	3.2. <i>Análisis estadístico de datos sobre creación de empresas</i> .....	21
	3.3. <i>Priorización de actuaciones sobre el tejido empresarial</i> .....	25
	3.4. <i>Elementos de mejora del apoyo al emprendedor en España</i> .....	28
4.	<b>TERCERA ETAPA DE DESARROLLO EMPRESARIAL: EL DESARROLLO Y LA CONSOLIDACIÓN DE LAS EMPRESAS</b> .....	32
	4.1. <i>La incidencia del entorno empresarial</i> .....	32
	4.2. <i>La calidad institucional y su incidencia en el desarrollo empresarial</i> .....	34
	4.3. <i>Las claves del éxito de las empresas</i> .....	36
	4.3.1. <i>Los servicios de apoyo a la internacionalización</i> .....	37
	4.3.2. <i>Los servicios de apoyo a la innovación</i> .....	39
5.	<b>LA FINANCIACIÓN DE LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS</b> .....	41
	5.1. <i>Instrumentos para la financiación y experiencias con fondos públicos</i> .....	43
	5.1.1. <i>La financiación bancaria</i> .....	44
	5.1.2. <i>La participación del sector público en el crédito a las empresas</i> .....	45
	5.1.3. <i>Business angels</i> .....	47
	5.1.4. <i>Capital riesgo</i> .....	49
	5.1.5. <i>El Mercado Alternativo Bursátil</i> .....	51
6.	<b>EL DESARROLLO EMPRESARIAL EN EL PERIODO 2000-2011 COFINANCIADO POR FEDER</b> .....	53
	6.1. <i>Mapa de opciones de cofinanciación de FEDER</i> .....	53
	6.1.1. <i>Periodo de programación 2000-2006</i> .....	53
	6.1.2. <i>Periodo de programación 2007-2013</i> .....	58
	6.2. <i>Análisis cuantitativo de indicadores</i> .....	61
	6.2.1. <i>Análisis de eficacia – cumplimiento de indicadores</i> .....	61
	6.2.2. <i>Análisis de capacidad de absorción – ejecución financiera</i> .....	74
	6.3. <i>Conclusiones: casos de éxito y de fracaso</i> .....	77
7.	<b>LOS INSTRUMENTOS DE INGENIERIA FINANCIERA EN ESPAÑA COFINANCIADOS POR FEDER</b> .....	79
	7.1. <i>Enfoque general sobre "Joint European Resources for Micro to Medium Enterprises"</i> .....	79
	7.2. <i>Aplicación de los instrumentos de ingeniería financiera JEREMIE en España</i> .....	80
8.	<b>CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES</b> .....	85
	8.1. <i>Fomento del espíritu emprendedor</i> .....	85
	8.2. <i>Apoyo a la actividad emprendedora</i> .....	85
	8.3. <i>Apoyo a la consolidación y crecimiento empresarial</i> .....	86
	8.4. <i>Apoyo a la financiación</i> .....	87
	8.5. <i>Recomendaciones de cara a la programación del FEDER 2014-2020</i> .....	88

## Índice de Ilustraciones

Ilustración 1. Evolución del número de empresas en España (2000-2012).....	22
Ilustración 2-Tabla 7. Resumen relativo al saldo empresarial en el periodo 2000-2012.....	24
Ilustración 3. Análisis de frecuencia de palabras de la Estrategia Europa 2020.....	26
Ilustración 4. Tasa de supervivencia de las empresas nacidas entre 2001 y 2008 (%).....	32
Ilustración 5. Aplicación de la SBA en España: situación y evolución entre 2007 y 2012 .....	37
Ilustración 6. Exportaciones, Importaciones y Saldo en España .....	38
Ilustración 7. El acceso a la financiación por la PYME .....	42
Ilustración 8. Alternativas financieras y ciclo de vida emprendedor.....	43
Ilustración 9. Recursos para la financiación en España según necesidades y fase de la empresa .....	43
Ilustración 10. Activos en volumen de crédito del ICO (millones euros) y volumen de préstamo comparado entre ICO y entidades financieras .....	46
Ilustración 11. Principales datos de la actividad de las SGR (2011).....	47
Ilustración 12. Principales datos de la actividad de ENISA.....	47
Ilustración 13. Directorio de Redes de Business Angels indetificadas.....	48
Ilustración 14. Inversiones del capital riesgo por fase de desarrollo.....	49
Ilustración 15. Programación financiera FEDER por categoría de gasto.....	76
Ilustración 16. Flujo de Fondos del PO a la PYME .....	79
Ilustración 17 Principales barreras detectadas para emprender y medidas propuestas por las plataformas de apoyo al emprendimiento .....	86

## Índice de Tablas

Tabla 1. Porcentaje de Actividad Emprendedora en primeras fases orientada a la Innovación.....	7
Tabla 2. Porcentaje de Actividad Emprendedora en primeras fases orientada a la Internacionalización.....	7
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 .....	8
Tabla 4. Elección de estar empleado: por cuenta propia o empleado en España .....	16
Tabla 5. La elección de estado: por cuenta propia o asalariado (por país) .....	17
Tabla 6. Porcentaje de personas que consideran que los Empresarios son creadores de empleo (países) .....	18
Ilustración 2-Tabla 7. Resumen relativo al saldo empresarial en el periodo 2000-2012.....	24
Tabla 8. Productividad laboral y tamaño de empresa.....	35
Tabla 9. Medidas relacionadas con actividades de apoyo a la actividad emprendedora del Eje 1. Regiones Objetivo 1.....	55
Tabla 10. Objetivos para las medidas del Eje 1 para las Regiones Objetivo 1.....	55
Tabla 11. Medidas relacionadas con actividades de apoyo a la actividad emprendedora del Eje 1: Regiones Objetivo 2. ....	57
Tabla 12. Categorías de gasto del Eje 1:I+D+i y Sociedad de la Información. ....	58
Tabla 13. Categorías de gasto del Eje 2 Desarrollo e innovación empresarial.....	60
Tabla 14. Indicadores y su grado de ejecución sobre la meta, para el periodo 2000-2006 en España- .....	63
Tabla 15. Indicadores y su grado de ejecución sobre la meta para el periodo 2007-2011 en España.....	73
Tabla 16. Programación financiera 2000-2006. ....	75
Tabla 17. Programación financiera 2007-2013. ....	76
Tabla 18. Ventajas e inconvenientes de la constitución de Iniciativa JEREMIE .....	80

## 1. 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 Shanghai 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

<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.

España, 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. En primer lugar (capítulo 2) 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 3). La evolución temporal de una empresa pasa posteriormente por el necesario desarrollo y consolidación de las mismas, situación que se trata en el capítulo 4. La financiación empresarial, elemento clave en este proceso, se aborda en el capítulo 5. Dado el marco en el que se desarrolla este estudio, la futura programación FEDER 2014-

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

2020, se ha dedicado un capítulo (el 6) para dar un repaso 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 7). Finalmente, el equipo de Red2Red Consultores presenta un conjunto de orientaciones y prioridades 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.

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

### 2.1. 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.

## 2.2. 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>

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

<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 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)

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 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.

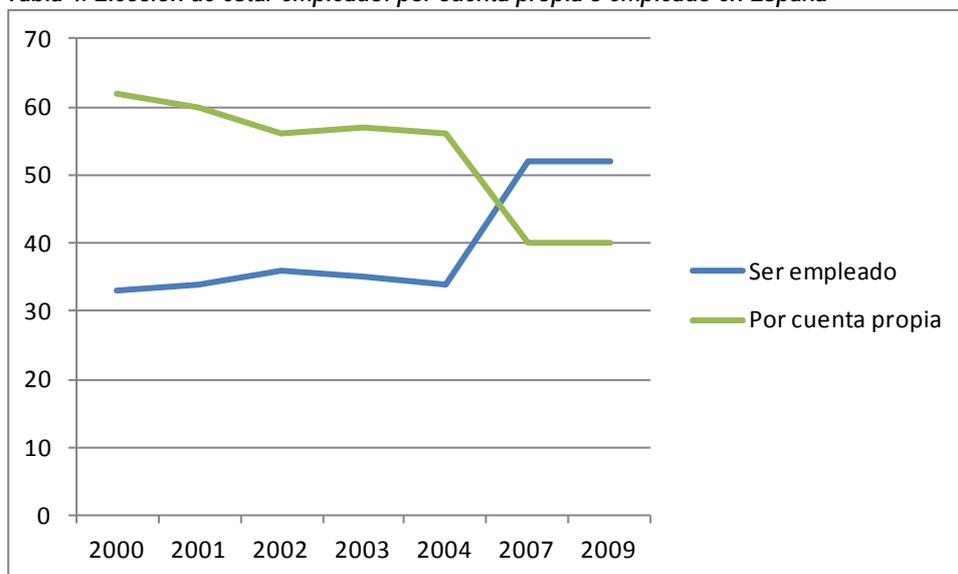
Para cada programa se realizan encuestas de valoración a voluntarios y centros educativos. El procesamiento global de estas encuestas sirve de base para la elaboración del informe de actividades que se remite a anualmente a cada empresa patrocinadora, así como para el informe global que se realiza bianualmente 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>*

- ❑ 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):

<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)

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

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

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

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
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	Estados Unidos	Austria	Estonia	Holanda	Eslovaquia	Corea del Sur
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 si, 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-](http://www.high-tech-)

gruenderfonds.de , 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

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

#### 3.1. 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 partenariatio 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:

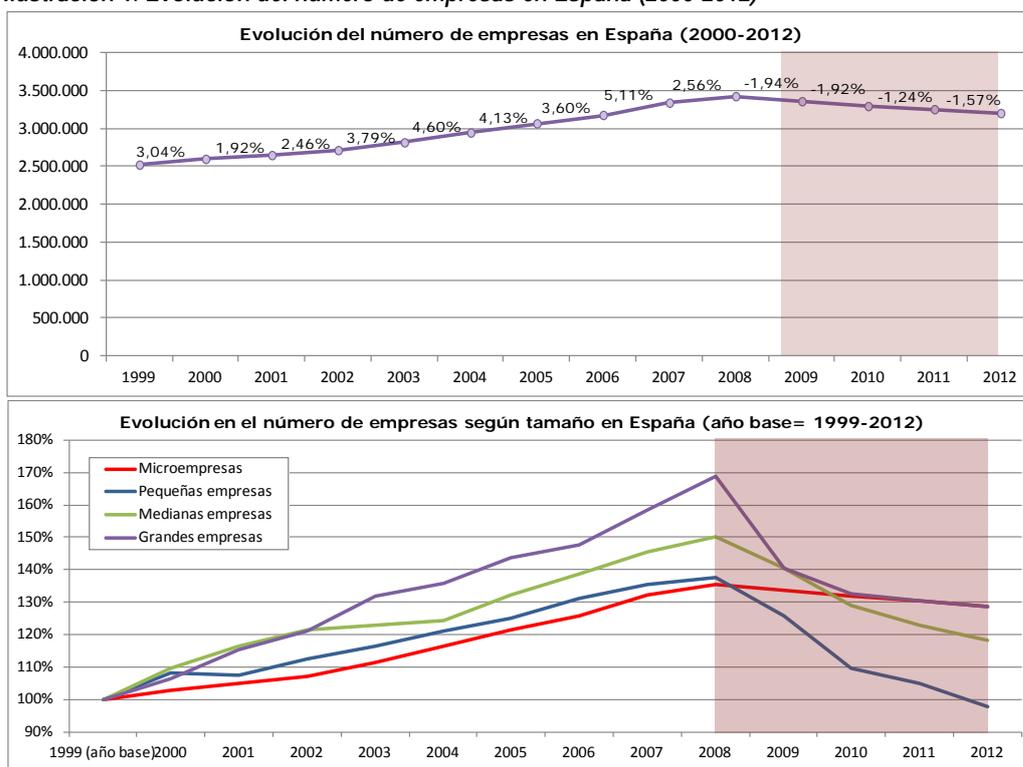
- ☐ La imposibilidad de acceder a la financiación inicial necesaria: es el principal motivo por el que se abandona la idea según el 58% de las plataformas. Concretamente, según el 28% de las plataformas, esta es la causa de que hayan abandonado la idea más del 70% de las y los emprendedores/as que han 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.

### 3.2. 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).

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.

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.

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.

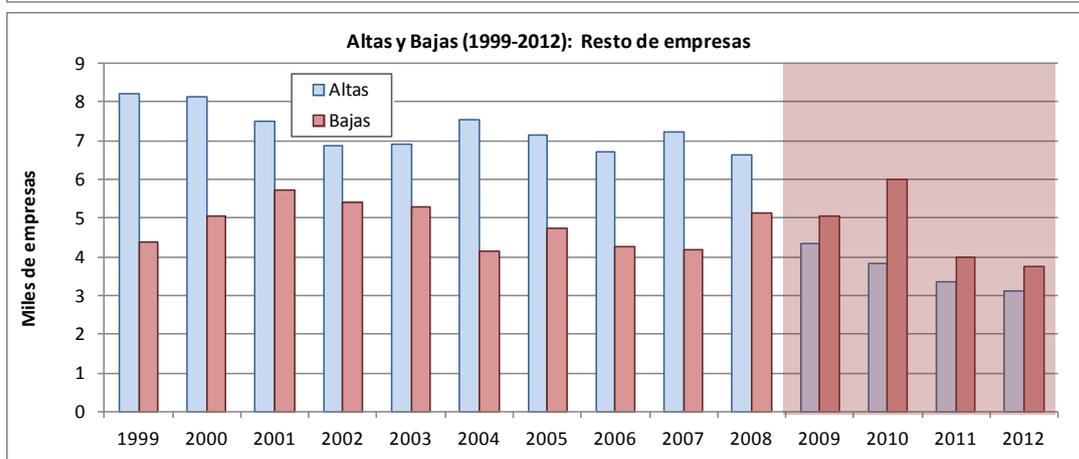
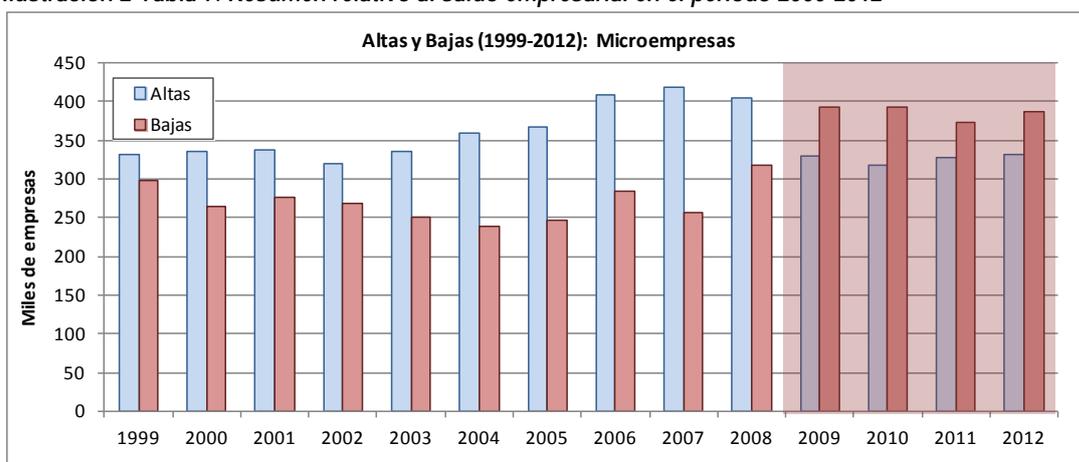
En definitiva, el saldo final sigue siendo negativo dada la estructura de población empresarial existente en España. El tejido empresarial está principalmente constituido por **pymes (99,85%)**, de las cuales el 95,21% son microempresas (menos de 10 trabajadores). De los 3.250.576 empresas actuales (a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

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.

### 3.3. 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.

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

<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 promueve y apoya 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.

---

<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)

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

### 3.4. 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**

<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.

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

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.

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.

- 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.

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

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

- 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.
- 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 autolicensing 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).
  - 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/>

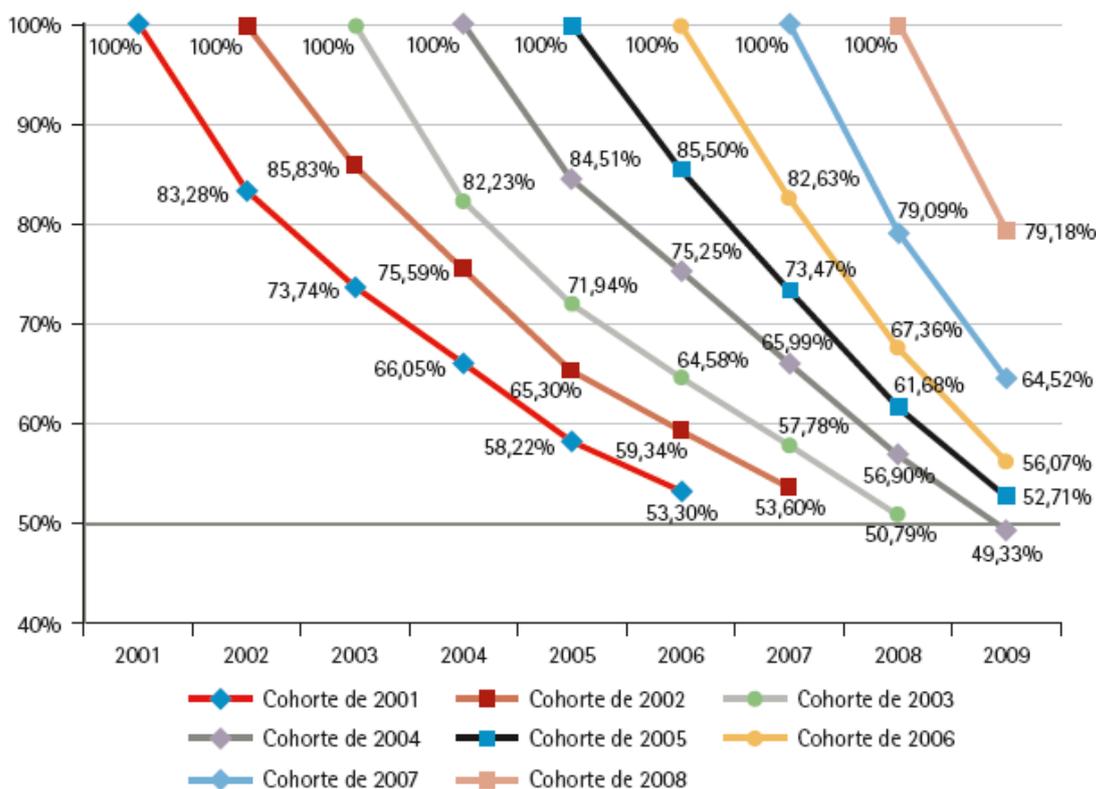
<sup>23</sup> Daniel J. Isenberg. How to Start an Entrepreneurial Revolution. Source: Harvard Business Review

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

### 4.1. 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).

## 4.2. 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.

<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.bbvarsearch.com/KETD/fbin/mult/WP\\_1007\\_tcm346-220907.pdf?ts=852010](http://www.bbvarsearch.com/KETD/fbin/mult/WP_1007_tcm346-220907.pdf?ts=852010)

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, 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 si iniciar actuaciones de desarrollo innovador e iniciar de esta manera su crecimiento.

### 4.3. 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:

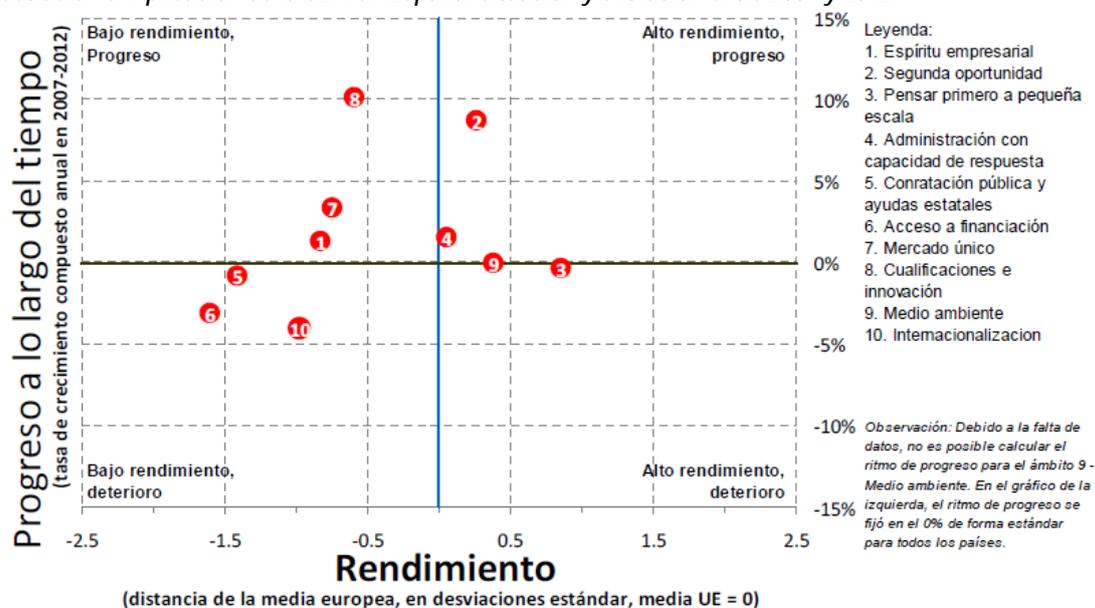
- ❑ Que los **productos y servicios ofertados por la empresa sean innovadores**. En este sentido consideran importante ser creativos/as y realizar estudios de mercado que permitan conocer las claves para diferenciarse de la competencia. El 78% de las plataformas de apoyo cree que ésta es la principal 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

<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.

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).

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)

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

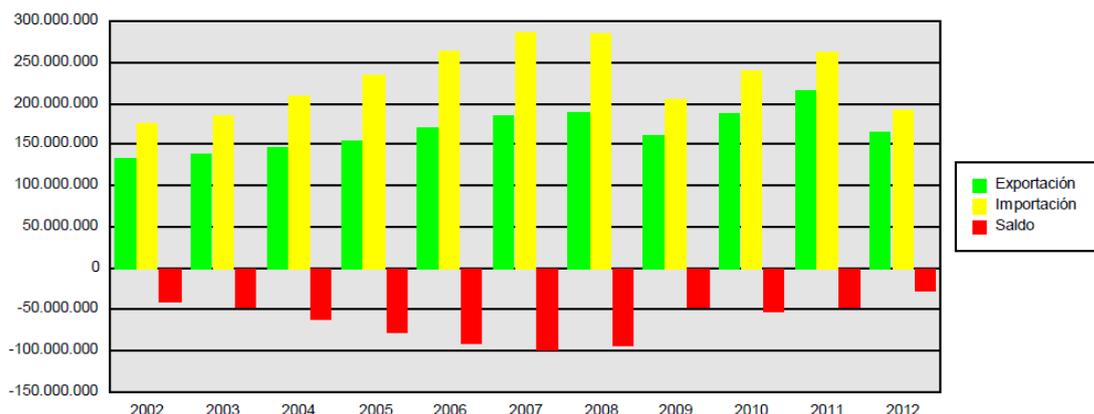
La dualidad en el desarrollo empresarial anteriormente señalado se mantiene también cuando hablamos del mercado exterior. Durante los últimos años, y con la crisis instalada en el día a día del país, la única tabla de salvación de muchas ha sido volcarse aun más hacia la **exportación**. Analizando las estadísticas de comercio exterior publicadas por el ICEX, podemos apreciar que en el año 2012 se sigue producido 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.

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

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 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.).

---

#### 4.3.2. 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.

---

<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)

**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 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)

## 5. 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.

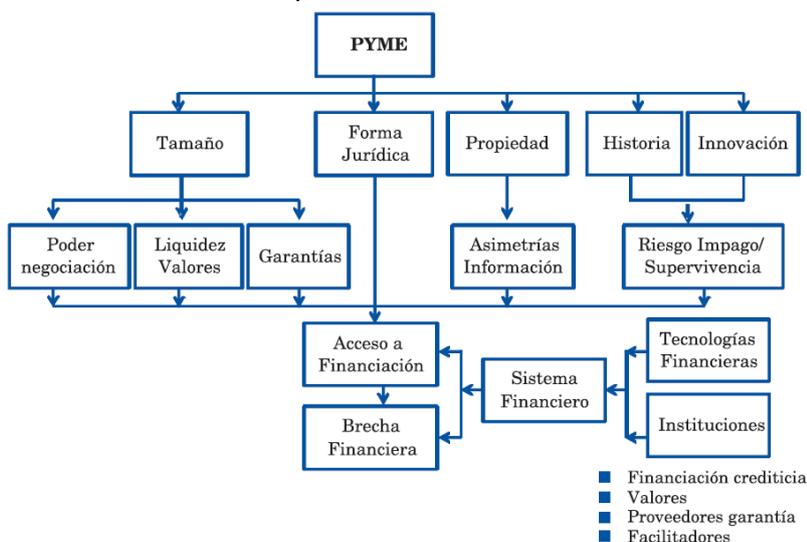
En cualquier caso, el tamaño de las PYME parece ser también un condicionante importante (Vohrl y Adams, 1997): las características y condicionantes de las microempresas (las más frecuentes) son muy diferentes de las de tamaño medio, especialmente en lo que tiene que ver con la información en la que fundamentan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

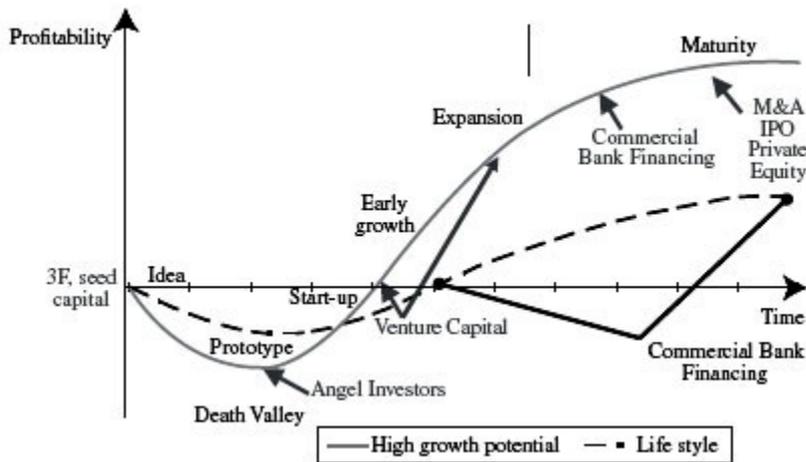
Pero estas demandas, concuerdan con el tipo de empresa que mayoritariamente existe en España, empresas pequeñas o de tamaño micro, con pocas posibilidades/intenciones de "escalar" tamaño y abordar procesos de innovación, internacionalización, y por ende, de crear empleo. Son empresas importantes, pues 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.

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

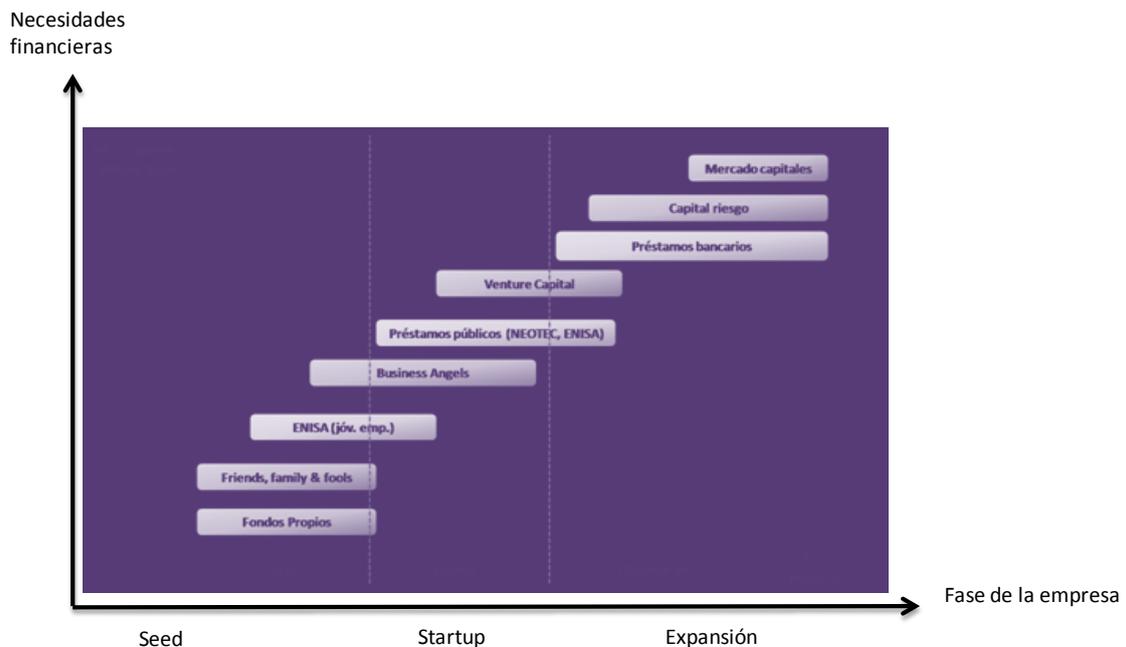
El abanico de personas e instituciones que participan en la financiación inicial de las empresas es amplio: desde familia y amigos, pasando por *business angels*, fondos de capital riesgo públicos y privados,... En conjunto resultan complementarios y **cada uno tiene su función en cada una de las etapas 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.

### 5.1.1. 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).

<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.

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.

### 5.1.2. 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.

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.

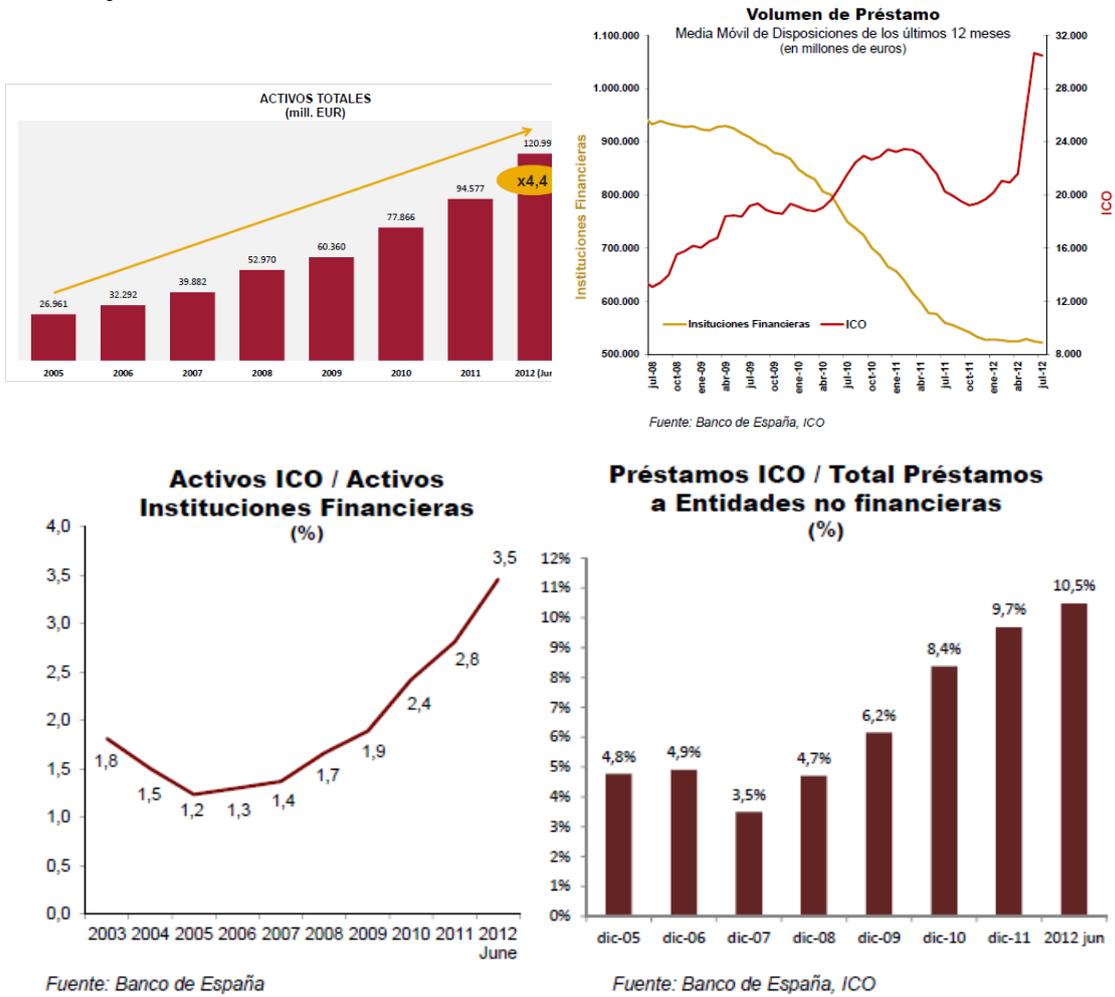
**El sistema de garantías español es bastante genérico en cuanto a sectores y empresas (aunque excluye la construcción) y está territorializado.** En términos generales, las SGR adolecen de capacidad técnica y no pueden ofrecer servicios complementarios a las empresas. Las garantías concedidas suelen 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.

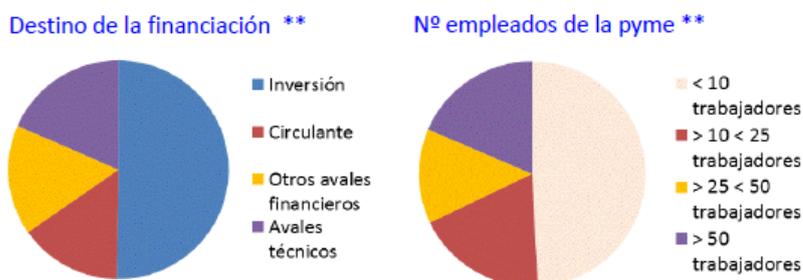
<sup>37</sup> "Un plan de acción para mejorar el acceso a financiación de las PYME", Comisión Europea (COMM(2011) 870 final). Diciembre de 2011.

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



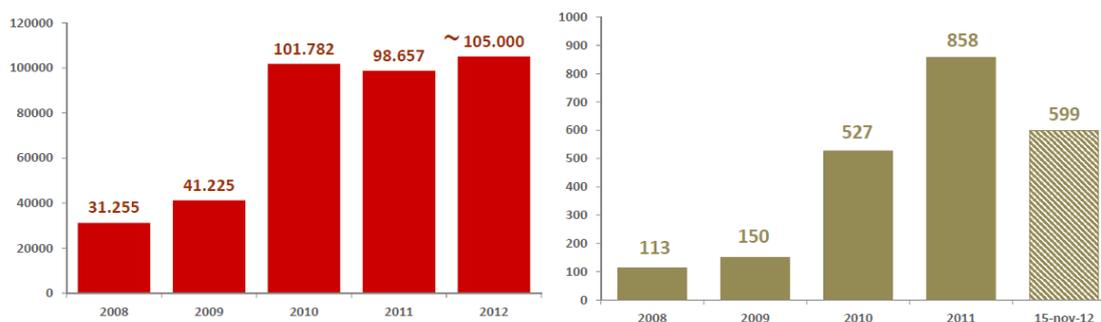
Fuente: Instituto de Crédito Oficial. Datos presentados en la Jornada informativa sobre Instrumentos de apoyo financiero a la PYME. 22 de noviembre de 2012

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

### 5.1.3. 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.

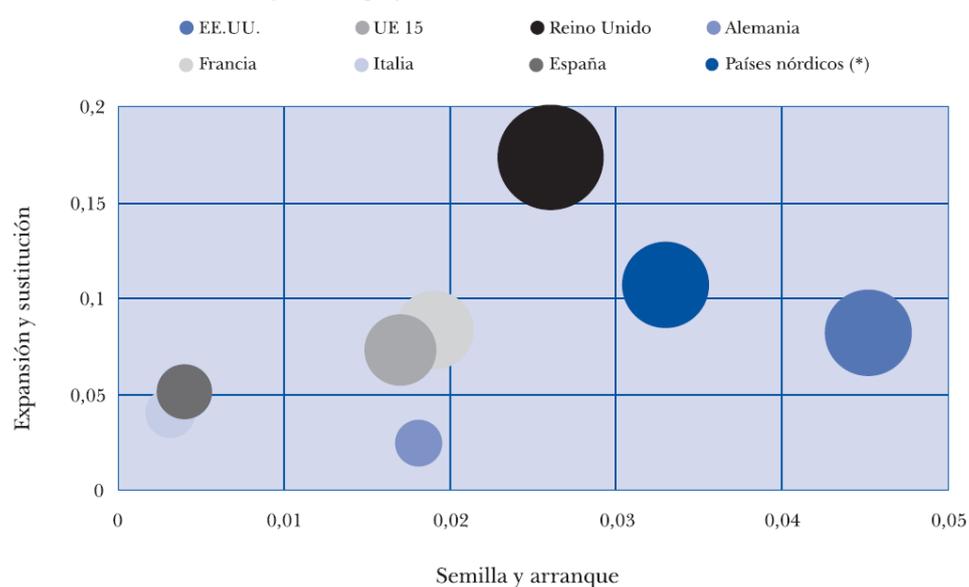
<sup>38</sup> Madrid, Cataluña, Galicia y Navarra.

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".

#### 5.1.4. 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.

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 iniciales.

El Programa INNVIERTE persigue el apalancamiento, con fondos públicos, de la entrada de capital privado en pequeñas y medianas empresas de base tecnológica e

El Programa Spain Startup Co-Investment Fund tiene como objetivo estimular el sector de capital semilla en España mediante la creación de un

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.

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.

programa de coinversión 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 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.

#### 5.1.5. 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.

## 6. 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 averiguar cuál ha sido el impacto de las intervenciones cofinanciadas por este Fondo Europeo en el ámbito del desarrollo de actividades de apoyo y ayuda a la actividad emprendedora y crecimiento empresarial.

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. Del mismo modo se analizará la distribución financiera del FEDER en cuanto al gasto programado. Por último, se recogerán las principales conclusiones obtenidas tras la realización de estos análisis.

### 6.1. Mapa de opciones de cofinanciación de FEDER

En este apartado se presentarán 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 centraremos la recogida de datos del 2007 al 2011). Únicamente se tendrán en cuenta las acciones cofinanciadas por el FEDER en los programas plurifondo así como los programas regionales y plurirregionales

Se trata de detectar e identificar aquellas medidas o temas prioritarios que permitieron el desarrollo de actividades de apoyo y ayuda a la actividad emprendedora y el crecimiento empresarial. Se estudiará para ello el Marco Comunitario de Apoyo y otros documentos de programación para el periodo 2000-2006 y el Marco Estratégico Nacional de Referencia para el periodo 2007-2013.

#### 6.1.1. 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 ha producido un avance considerable en la mejora del entorno financiero y tecnológico de las PYMES, como consecuencia del esfuerzo sostenido que los poderes públicos están 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 es 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 tiene como beneficiarios finales a las empresas y su personal trabajador, preferentemente las PYMES del sector industrial y de servicios. Se trata pues de dirigir las actuaciones de cara al desarrollo económico y social de las Pymes, aprovechando la posibilidad de convertir buena parte de sus debilidades en fortalezas, flexibilidad, adaptabilidad, velocidad de reacción, contribución significativa para la creación efectiva de empleo, etc., y asegurando para ello su acceso a recursos, instrumentos y mercados a los que difícilmente podrán llegar confiando exclusivamente en sus propias fuerzas.

A tal fin, se va a 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.

De esta manera, los Programas Operativos regionales y plurirregionales, incluyen instrumentos de apoyo financiero que se adecuan de forma coherente con las medidas que ya desarrolla la Administración Regional, Central y Nacional, mediante los dispositivos presupuestarios existentes. En este contexto, se encuadra 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. La programación prevista contempla las siguientes modalidades:

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

Teniendo en cuenta el peso relativo de las PYMES en el tejido productivo de las regiones aquí consideradas, los recursos financieros asignados a este eje serán destinados en su mayor parte a estas empresas. A continuación, se detalla las medidas cofinanciadas por el FEDER relacionadas con desarrollo de actividades de apoyo y ayuda a la actividad emprendedora y crecimiento empresarial dentro de este Eje 1:

**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

El contexto del tejido empresarial en estas regiones está marcado por un índice de número de empresas por cada 1.000 habitantes que está entre los más elevados de la UE y una es una especialización relativa en sectores empresariales en los que pueden detectarse debilidades estructurales (industrias maduras, bajo dinamismo empresarial, actividades de escaso valor añadido) para ser competitivas en toda la UE.

Además del comentado anteriormente, 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 tanto, las actuaciones que se llevan a cabo en estas medidas presentadas, tratarán de conseguir los siguientes objetivos:

**Tabla 10. Objetivos para las medidas del Eje 1 para las Regiones Objetivo 1.**

Comercio	Modernizar y reforzar el papel dinamizador del comercio y de los servicios en los centros rurales y urbanos.
	Reforzar la competitividad del sector comercial, en especial de las pequeñas y medianas empresas, en el contexto de la relación sector productivo-distribución-comercio minorista.
	Promover el aumento progresivo de las cualificaciones profesionales en el sector.

Industria	<p>Promover la competitividad de las empresas a través del refuerzo de las capacidades técnicas, tecnológicas, de marketing y de cualificación de los recursos humanos y de calidad ambiental de la producción, fomentando asimismo las auditorías tecnológicas y ambientales.</p> <p>Favorecer el incremento de la productividad a través de actuaciones en el interior de las empresas y de la implantación de infraestructuras de apoyo.</p> <p>Apoyar el nacimiento de nuevas actividades, de alto valor añadido y de carácter innovador, en áreas especialmente competitivas.</p> <p>Reforzar las cualificaciones de los recursos humanos a través de la formación profesional y continua de los trabajadores.</p> <p>Potenciar la transformación y la comercialización de los productos agrarios, la mejora de calidad y la búsqueda de nuevos productos transformados, con el fin de aumentar la competitividad del sector agroalimentario.</p> <p>Fomentar la creación de condiciones especiales de transformación y comercialización en las empresas pesqueras que les permita superar con éxito las expectativas de una creciente competencia internacional.</p>
Turismo	<p>Promover y reforzar la competitividad de las empresas turísticas, manteniendo y mejorando la calidad de los recursos.</p> <p>Apoyar el nacimiento de áreas de negocio basadas en la creación de nuevos productos turísticos.</p> <p>Actuar sobre factores críticos de competitividad del sector, a través de la cualificación e intensificación de la formación de los trabajadores y de la promoción de las regiones Objetivo 1 españolas como destino turístico internacional</p>

Fuente: MCA y elaboración propia

En definitiva, se trata 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 envolvente 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 concreta 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.

#### 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**, están descritas en cada uno de los epígrafes de los apartados monográficos de cada región. Sin embargo, el Plan Objetivo 2 permite extraer unas prioridades comunes que dan una visión de conjunto de las actuaciones que se llevarán a cabo en estas regiones, cofinanciadas por el FEDER.

Las prioridades de actuación de este Eje se recogen en la Tabla 11:

**Tabla 11. 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*

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.

Como es lógico, el logro de una mejora de la competitividad es complementario en estas zonas (tanto industriales como rurales) de un desarrollo y diversificación del tejido productivo y va indisolublemente unido a la creación de empleo.

### 6.1.2. 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)** reconoce que la actividad empresarial, en concreto las PYMES, se concentra en determinadas regiones (Comunidad de Madrid, Cataluña y Andalucía), mientras que las restantes regiones se mantienen en porcentajes muy por debajo de la media. Para mejorar estas debilidades persistentes se proponen 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.

**Tabla 12. 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

Entre las prioridades que tratan de mejorar la oferta de I+D disponible al servicio del tejido productivo, se encuentra la previsión de que las autoridades regionales favorezcan y apoyen el acceso de las empresas, especialmente de las PYMES, a servicios empresariales avanzados y centros de intermedios que permitan "sofisticar" su producción e incrementar sus ventajas competitivas a través de innovaciones en diversos campos como la comercialización, el diseño, mejoras organizativas, etc.

Por otro lado, este eje tratará 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 pasa por favorecer el desarrollo de infraestructuras de interfaz entre las infraestructuras de I+D+i y las empresas regionales, de forma que se mejore el conocimiento existente entre el tejido empresarial de todos los recursos científico-tecnológicos a su disposición, al tiempo que se favorezca la difusión de conocimiento y avances tecnológicos e innovadores que puedan ser de interés para el tejido productivo regional. Esto exige, 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 dificultan sus demandas en este campo.

En este sentido, se propone actuaciones que unifiquen la demanda 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 puedan tener la posibilidad de demandar, desarrollar y acceder a las tecnologías e innovaciones (organizativas, tecnológicas, etc.) que, individualmente, difícilmente pueden acceder. También, las autoridades regionales pueden favorecer el desarrollo de centros de interfaz entre los centros e infraestructuras tecnológicas existentes y la demanda empresarial que permita la mejora de la comunicación e interacción entre ambos mundos y que, al mismo tiempo, estén lo más pegadas al territorio.

Otras de las prioridades a destacar de este Eje, es aquella que apoya decididamente las nuevas empresas de base tecnológica. El objetivo es una estrategia que simplifique los trámites burocráticos requeridos para la constitución de nuevas empresas como un marco legal, administrativo y financiero que facilite la actividad innovadora y que no añada incertidumbres o barreras adicionales a las propias de abrir un nuevo negocio.

En concreto, la potenciación de formas de financiación especialmente adaptadas a este tipo de empresas debe ser una prioridad para determinadas regiones españolas donde estos instrumentos no están suficientemente desarrollados. Por otro lado, es necesario continuar simplificando al máximo los trámites administrativos necesarios para iniciar una actividad empresarial en la región (por ejemplo, a través de la potenciación de las ventanillas únicas), al tiempo que se faciliten todos los servicios que estas nuevas empresas requieran (de localización, consultoría, asesoramiento, etc.). En cualquier caso, la generación de un entorno favorecedor de nuevas iniciativas empresariales debe 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 deben estar presentes en todo el tejido social.

#### *Ejemplos de casos*

Red de Trampolines Tecnológicos del CIDEM catalán o la Oficina del Emprendedor de Base Tecnológica de la Comunidad de Madrid, ofrecen servicios que incluyen asesoramiento, acompañamiento, formación empresarial, servicios de información, contactos y redes y estudios.

En el caso catalán conviene subrayar las actividades desarrolladas por la Red de Inversores Privados (XIP), formada por doce redes diferentes de inversores privados informales dispuestos a financiar, asesorar y trabajar en empresas de nueva creación o en sus etapas más iniciales de vida.

Además, algunas universidades españolas han desarrollado diversas iniciativas destinadas a apoyar a nuevas empresas de alto contenido tecnológico creadas al abrigo de los departamentos e institutos universitarios (spin-offs) (ejemplos relevantes incluyen el programa IDEAS de la Universidad Politécnica de Valencia o la Universidad de Santiago de Compostela, la cual cuenta con su propio fondo de capital riesgo dirigido a este tipo de empresas).

Otra rama importante a tener en cuenta en este Eje 1, es la de potenciar y reforzar el capital humano español. Es necesario que muchos más investigadores, doctores y técnicos en I+D trabajen en las empresas españolas, necesitándose en este sentido un mayor acercamiento y generación de espacios

y lenguajes comunes con relación a las empresas y a las Pymes, de forma que muchos de los investigadores y doctores que actualmente desarrollan sus actividades en el sistema público (fundamentalmente Universidades) hagan de puente y pasen a la actividad empresarial, tanto a través de iniciativas propias (atraídos por oportunidades de negocio detectadas y derivadas de soluciones tecnológicas) o bien en empresas ya existentes, especialmente entre aquellas empresas de tamaño medio y grande que cuenten con un departamento propio de I+D y con vocación de realizar actividades en este sentido.

La incorporación del personal especializado dependerá del tipo de empresa al que acceda, así, y en el caso de las empresas más pequeñas y de sectores menos avanzados tecnológicamente lo más eficiente es que acceda personal técnico con menor perfil académico que haya recibido formación teórico práctica especializada en centros tecnológicos vinculados al ámbito de la empresa (por ejemplo, titulados en Formación Profesional). En este apartado se destaca también la necesidad de que las autoridades educativas aseguren, en los niveles educativos de Secundaria, Formación Profesional y Educación Universitaria, una formación centrada en despertar la orientación emprendedora y creativa entre el alumnado.

## b) Eje 2: DESARROLLO E INNOVACIÓN EMPRESARIAL

El apoyo a la creación, el crecimiento, la innovación y la internacionalización de las Pymes españolas está en la base de la mejora competitiva de la economía y constituye el objetivo de este Eje 2. Ya se analizó en capítulos anteriores el estado de situación de las Pymes en España, por tanto se comprenderá que las actuaciones previstas en este Eje 2 sean las siguientes:

- ▣ Potenciar la iniciativa emprendedora en toda la sociedad, aumentando la creación de empresas innovadoras y de base tecnológica.
- ▣ Simplificar el entorno jurídico y administrativo.
- ▣ Potenciar la capacidad innovadora no tecnológica, la ecoinnovación y la adopción de las TICs.
- ▣ Aumentar la presencia internacional de las empresas.
- ▣ Estimular el crecimiento de las empresas y su competitividad.

Asimismo, 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 13. 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.

Entre las actuaciones que se pueden encontrar en estas categorías de gasto, destacan:

- ☐ Iniciativas para aumentar el acceso a financiación (business angels, fondos de capital riesgo o prestamos 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.

## 6.2. 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.
- ☐ 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

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.

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.

### 6.2.1. 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 podrán 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:

- ☐ Medida y Objetivo

- ☐ Nombre del Indicador
- ☐ Tipo y código de indicador (rendimiento, resultado o impacto)
- ☐ Unidad de medida
- ☐ Meta prevista y meta conseguida
- ☐ 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. Como ya se ha analizado en la primera parte de esta tarea, las regiones Objetivo 1 y 2 presentan una organización de las medidas dentro del Eje 1 diferentes, por lo que se ha decidido mantener esta diferencia tal y como se muestra en el cuadro a continuación.

Tabla 14. 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.

Exceptuando los errores y demás casos imposibles de medir o acumular que se mencionaban anteriormente, se han recogido todos los indicadores que la base de datos ofrecía. No obstante, es importante destacar que la repetición de los mismos no es siempre la misma. Hay determinados indicadores que son recogidos en casi todos los DOCUPs mientras que otros apenas aparecen en uno de ellos. A lo largo del análisis se indicará cuáles son los más repetidos y por tanto constará de datos más consistentes.

En la **Medida 1.1 en ambos objetivos 1 y 2**, uno de los indicadores de rendimiento que más común resulta entre los DOCUPs es el de las *ayudas concedidas* cuyo grado de ejecución roza el 100%. Destaca que entre éstas ayudas obtiene mejores resultados las *ayudas a la modernización/ampliación* frente a las *ayudas a la creación* (casi 20.000 empresas modernizadas o ampliadas frente a 5.000 empresas creadas) en el Objetivo 1.

En el Objetivo 1 el porcentaje de *PYMES beneficiadas* frente a *empresas beneficiadas* es mucho mayor que en el Objetivo 2, lo cual va en línea con las prioridades recogidas en los documentos de programación y apuntados en la primera parte de esta tarea. De entre los indicadores de resultado, el que con más frecuencia recogen los programas es el de la *inversión privada inducida*, alcanzando en ambos objetivos 1 y 2 buenos porcentajes de ejecución frente a las metas señaladas, si bien el Objetivo 1 presenta además una ligera sobre ejecución. Lo mismo ocurre con la *inversión privada inducida en las Pymes* en las regiones de este Objetivo 1.

Los indicadores de impacto más representativos son lo de la *creación y el mantenimiento de empleo*, alcanzando en todos los casos y regiones buenos porcentajes de ejecución.

Se han encontrado pocos casos de *estudios de apoyo y difusión a las Pymes*, así como pocas ayudas dirigidas a la *mejora medioambiental o energética de las mismas* así como la *creación de organizaciones de apoyo a las Pymes*. Por lo que podemos concluir que tienen **mejor acogida y/o son más fáciles de ejecutar y absorber financieramente las ayudas clásicas para la creación o ampliación y mejora de empresas**. Se echa de menos igualmente la recogida de algunos indicadores que podrían haber sido de mucha utilidad, como por ejemplo el nivel de supervivencia de las Pymes a los 18 meses, que sólo se ha recuperado de un DOCUP, con excelentes resultados de ejecución.

Las **Medidas 1.2 del Objetivo 2 y 1.3 del Objetivo 1** están dirigidas a la provisión y adecuación de espacios productivos y de servicios a las empresas. Por esto, no es de extrañar que el indicador de rendimiento más común sea el de la *superficie acondicionada*, que alcanza unos porcentajes de ejecución del 94-95% en ambos tipos de regiones objetivo. El resto de indicadores de rendimiento (*centros de empresas creados o acondicionados, viveros construidos, edificios o polígonos acondicionados* etc.) no se contemplan con la misma frecuencia entre los programas, si bien aquellos que sí los recogen obtienen buenos porcentajes de ejecución, excepto el caso de los *edificios rehabilitados y/o conservados*, que se queda en un 30% de lo previsto.

En cuanto a los indicadores de resultado, en el Objetivo 2 el más común es el de las *empresas beneficiadas*, alcanzando un 91% de lo previsto, mientras que en el Objetivo 1 el más común es el de la *inversión privada inducida*, con unos resultados que de nuevo superan lo previsto.

Para las actuaciones de apoyo a empresas relacionadas con la economía social, **Medida 1.4 del Objetivo 1**, los resultados de los indicadores de rendimiento son ligeramente inferiores que en las otras medidas analizadas. Se conceden casi 4 mil *ayudas* alcanzando el 83% de lo previsto y en el caso de las *empresas Pymes beneficiarias*, sólo se alcanza el 68% de lo previsto. Los indicadores de resultado

e impacto ofrecen porcentajes de ejecución mejores, con cifras como las 1.769 *empresas nuevas o consolidadas* y los 8.840 *nuevos empleos creados*.

La mejora del entorno financiera de las PYMES (**Medida 1.4 del Objetivo 2**) sólo se programó en el País Vasco y los resultados son muy desiguales, con una *inversión privada inducida* muy por encima de lo programado y un número de empleos creados por debajo, alcanzando sólo el 54%.

En el **Objetivo 1**, la **medida 1.5** de mejora de las condiciones de financiación de las empresas ofrece los siguientes resultados. Los indicadores de rendimiento distinguen entre las *ayudas concedidas*, que alcanza un ratio de ejecución relativamente bajo (73%), y las *empresas beneficiadas*. Éstas últimas se dividen a su vez según el tipo de empresa (PYME) o el tipo de ayuda que han recibido. Las *ayudas reembolsables*, *la bonificación de intereses* y *el capital riesgo* se han recogido sólo en un Documento de Programación. No obstante los resultados son buenos según lo programado, **destacando la bonificación de intereses por el número de empresas que se han acogido a esta modalidad** (5.266 en Andalucía).

El modelo que más regiones han contemplado es el del *fondo de garantía*, recogido en cuatro regiones y que ofrece unos resultados de ejecución del 100% sobre lo programado.

En cuanto a los resultados, destaca de nuevo la sobre ejecución de la *inversión privada inducida* con un 115% respecto a la meta prevista. Y en esta medida, al contrario de lo que ocurría en las anteriores medidas analizadas, los *empleos mantenidos* superan (doblan) a los *empleos creados*.

Las medidas de apoyo a la internacionalización y promoción exterior se encuentran en el **1.5 del Objetivo 2 y el 1.6 del Objetivo 1**, los resultados se resumen a continuación. Para las regiones del Objetivo 2, destaca el indicador de resultado de *Pymes que exportan por primera vez*, superando en un 253% a la meta prevista. En total 5.656 Pymes exportaron por primera vez gracias a las actuaciones cofinanciadas del FEDER.

En cuanto a los resultados para las regiones del Objetivo 1, los resultados de los indicadores son, en términos generales muy positivos. De los indicadores de rendimiento cabe destacar las más de 14.500 *asistencias a ferias* (el 123% de lo previsto), así como un *número de Pymes beneficiadas* de ayudas superior a lo esperado (123% sobre lo programado). También se destacan las 550 *misiones comerciales* llevadas a cabo. Los *planes de iniciación a la promoción exterior* sólo se han previsto en una región con unos resultados muy superiores a los esperados (162% sobre la meta prevista).

En cuanto a los indicadores de resultado, destaca de nuevo la *inversión asociada a los nuevos mercados*, con 154 millones y las 5.878 *Pymes que exportan por primera vez*. Sólo una región recoge resultados de *Pymes que consolidan la exportación*, con resultados muy positivos con 21.573 empresas, lo que representa el 119% de lo previsto. En los indicadores de impacto, destacan los más de 100.000 *empleos mantenidos*, alcanzando un 228% de lo previsto y los 7.800 *empleos creados*.

Las medidas para la promoción del capital organizativo de las empresas se encuentran en el **1.6 para las regiones Objetivo 2 y el 1.7 para las Objetivo 1**. En estas actuaciones, la presencia de las Pymes es menor, si bien mantienen buenos ratios de ejecución entre las *empresas beneficiadas*.

Una vez más, la *inversión privada inducida* supera con creces las metas marcadas para ambos objetivos. Y en el caso de los indicadores de impacto de *empleos creados y mantenidos*, ambos indicadores muestran unos buenos niveles de ejecución.

Por último, analizamos los resultados de las actuaciones de desarrollo, promoción y servicios de las empresas turísticas en las regiones **Objetivo 1, Medida 1.10**. En estas actuaciones los resultados se sitúan ligeramente por debajo de lo visto en otras medidas. Los indicadores de rendimiento sí tienen buenos resultados, con 586 *campañas* llevadas a cabo o 1.623 *Pymes beneficiarias*. No obstante, el indicador de resultado de *inversión privada inducida en el sector turístico*, queda un poco por debajo de la meta (73%), al contrario de lo que este indicador venía marcando en las demás medidas.

Igualmente, entre los indicadores de impacto más medidos por las regiones está el de *incremento de turistas*, que queda en un 79% sobre lo deseado.

#### 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 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.

Tabla 15. 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.

En cualquier caso, el *número de autónomos beneficiados* se sitúa muy por debajo de la meta prevista, alcanzando un 9% de los 89.184 esperados. Similares porcentajes se obtienen en el caso de las *mujeres autónomas beneficiadas*. El *número de empresas creadas* y el *número de proyectos asociados al tema prioritario 6*, tampoco mejoran el ratio de ejecución y quedan por debajo del 20% sobre la meta prevista.

Superando el 50% de ejecución sobre la meta prevista solo se encuentran el *número de empresas asistentes a ferias y otras acciones de promoción exterior* y el *número de proyectos asociados al tema prioritario 9*, si bien éste último aún está lejos de la meta de más de 40 mil número de actuaciones destinadas a fomentar la investigación e innovación y el espíritu empresarial en las Pymes.

#### 6.2.2. 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 16. 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) Periodo 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).

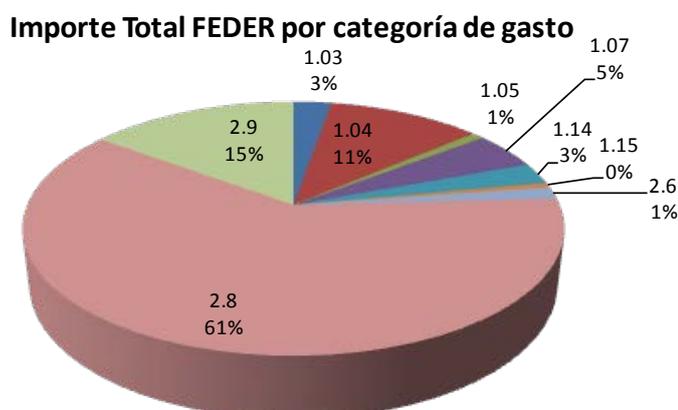
Tabla 17. Programación financiera 2007-2013.

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

A continuación se presenta esta información en forma de gráfico, lo que permite ver con mayor claridad la distribución de la programación financiera por categorías de gasto o temas prioritarios y cómo el tema 2.08 supone más de la mitad del presupuesto destinado a medidas de desarrollo del espíritu empresarial y mejora de las condiciones de financiación de las empresas.

Ilustración 15. Programación financiera FEDER por categoría de gasto.



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

### 6.3. Conclusiones: casos de éxito y de fracaso

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. A continuación se exponen las principales conclusiones obtenidas.

Para el periodo 2000-2006 se identificaba como una de las fortalezas una dinámica exportadora creciente y una mejora del entorno financiero y tecnológico de las PYMES. Y por tanto las actuaciones a desarrollar iban dirigidas a 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.

Del análisis de los indicadores no se han obtenido muchos resultados sobre estas últimas acciones relacionadas con las medidas de mejora energética. Parece que en la mayor parte de las regiones no se incluyeron medidas en este sentido dado que tampoco se recogían los indicadores asociados.

No obstante, **los resultados para las medidas dirigidas a aumentar la capacidad exportadora de las empresas sí parece haber obtenido resultados muy positivos**, si bien se han centrado las actuaciones en aquellas PYMES que no habían dirigido sus productos y/o servicios al mercado internacional y no tanto a aquellas empresas que ya lo hacían y trataban de consolidar su estrategia.

Respecto a la necesidad de sustituir las subvenciones directas por otras fórmulas de financiación como un objetivo a medio-largo plazo, cabe recordar a modo de conclusión los resultados obtenidos del análisis de indicadores, donde no eran muy frecuentes las regiones donde se recogían las empresas que se habían beneficiado de fórmulas de financiación tales como las ayudas reembolsables, la bonificación de intereses, el capital riesgo o los préstamos. Destaca únicamente la fórmula de fondos de garantía. No obstante, los resultados mostraban una muy buena ejecución en todos los casos.

Otro de los problemas detectados en el tejido empresarial durante este periodo eran las dificultades para acceder a determinados recursos por parte de las empresas de economía social, lo que dificultaba su competitividad y modernización. Los resultados en este punto, sobre todo en el Objetivo 2 tienen margen de mejora, ya que sólo una región de España cofinanció medidas en este sentido.

Recordamos la **necesidad de contemplar determinados indicadores de resultado**, que comprueben la perdurabilidad de las medidas en el tiempo, como por ejemplo el nivel de supervivencia de las Pymes a los 18 meses, que sólo se ha recuperado de un DOCUP.

Con el periodo 2007-2013 se observa un impulso por la innovación, la creación y mantenimiento de empresas de base tecnológica así como la mejora del acceso de las PYMES a la sociedad de la información. Las dotaciones presupuestarias asociadas a estas prioridades confirman esta apuesta.

Otra de las medidas fomentadas en este periodo, era la de potenciar el capital humano y la necesidad de pasar de la actividad en el sistema público al privado a través de iniciativas propias u oportunidades de negocio e innovación creadas. Se han echado en falta indicadores que permitan comprobar los

resultados de estas medidas, no recogidos en la base de datos de la Comisión Europea pero sí existentes en el sistema de fondos español.

En este periodo, las metas establecidas para el número de empresas creadas están siendo muy difíciles de conseguir, probablemente el entorno de crisis financiera y económica no ha sido un contexto propicio para la creación de empresas, pero quizá se esté dejando pasar la oportunidad de alentar con la cofinanciación casos de éxito y oportunidades generadas en este periodo.

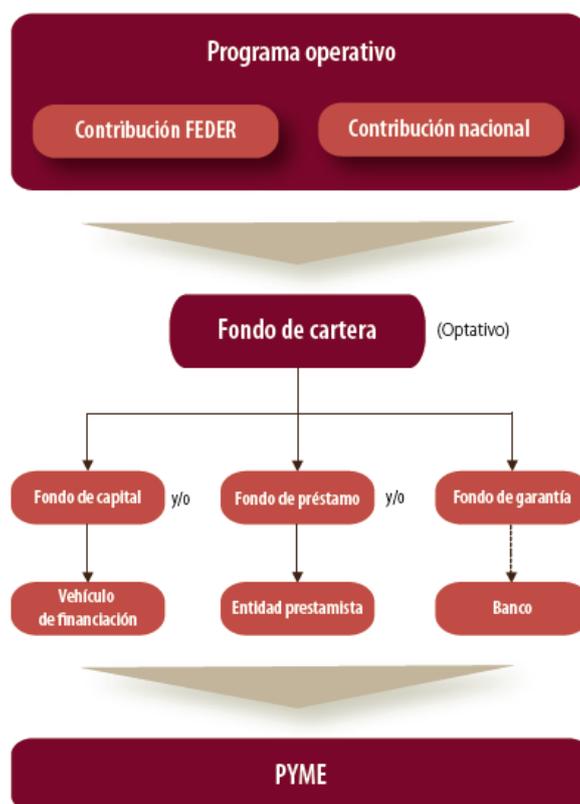
En el plano positivo, hay que destacar la facilidad de ambos periodos de programación en incluir a las Pymes en todas las medidas cofinanciadas. En casi todas las medidas destaca la participación de las pequeñas y medianas empresas, y su respuesta parece ser siempre muy positiva.

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

### 7.1. 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 la capacidad de las SGR de ofrecer avales a las pymes y reducir el coste que ello tiene para las mismas.

Ilustración 16. 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.

## 7.2. 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>39</sup><sup>40</sup><sup>41</sup> (más uno a punto de establecerse en breve) y uno a nivel nacional<sup>42</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 18. 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.

39

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

<sup>40</sup> <http://www.agenciaidea.es/creditos-empresa/>

<sup>41</sup> <http://www.sodecan.es/el-gobierno-de-canarias-crea-el-fondo-jeremie-canarias-para-facilitar-a-pymes-y-emprendedores-el-acceso-al-credito/>

<sup>42</sup> [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 considerado 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>43</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** (fondar/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.

---

<sup>43</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>

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 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.
  - Cláusulas de escape igualitarias cuando se producen líneas de co-inversiones que salvaguarden las inversiones con fondos públicos.
- Adecuación de **oferta y demanda**. La definición de las líneas de actuación no debe ser rígida y preestablecida dado que las mismas deben plantearse con un enfoque de "moving target". Los cambios en el mercado, deben plantearse como nuevas oportunidades para el Fondo de Cartera y sus intermediarios financieros, no como elementos exógenos que no hay que atender, evitando con ello la sobreprogramación de fondos en líneas sin suficiente utilidad en el desarrollo empresarial.
- La importancia del **dispersar el riesgo** entre agentes. La constitución de fondos revolventes destinados al apoyo del desarrollo empresarial supone una oportunidad notable de constituir un patrimonio perdurable en el tiempo. En este sentido, la gestión sostenible del mismo es clave y para ello es importante atajar fallos de mercado (desde el punto de vista de que la intermediación financiera pública lo hace principalmente con este fin y de manera contracíclica) pero repartiendo el riesgo entre agentes. Para ello es fundamental:
- Que los promotores soporten, al menos una parte del riesgo del proyecto, de forma que la actuación nunca descansa exclusivamente bajo formulas de inversión sostenidas con fondos públicos.
  - Que los intermediarios financieros asuman parte de dicho riesgo como parte inherente a su actuación, de forma que los análisis de inversión minimicen el riesgo moral de los proyectos.
  - Que se combinen diversos productos financieros (sea creados por el propio Fondo de Cartera o sea mediante servicios ya existentes previamente) de forma concertada de forma que su conjunción permita dar mayor cobertura a los proyectos.
- La **liquidez y agilidad** es clave. Dentro de los actuales problemas a afrontar por las Administraciones Públicas hay uno que está generando enormes quebraderos de cabeza a los gestores de fondos, la disponibilidad de tesorería. Muchos proyectos aprobados están viendo como los servicios que solicitaron se retrasan sine die. En este sentido, la liquidez que otorga la disponibilidad de tesorería de las Iniciativas JEREMIE a las medidas que financian es clave para su buen funcionamiento, sobre todo si la comparamos con otras medidas similares que pueden co-existir a nivel de la misma Administración. Por otro lado, las estructuras creadas actualmente son bastante ágiles al no requerir la aprobación de las mismas mediante actos públicos (contratación pública o ayudas) si no que se regulan mediante acuerdos operativo regulados como actos privados. Cualquier regulación comunitaria o nacional futura debe, en este sentido, al menos preservar esta calidad en el funcionamiento operativo, evitando crear nuevos procedimientos al respecto.

De cara al futuro, se considera que este tipo de instrumentos deberán ser más relevantes de forma que se pueda ofrecer cobertura a los numerosos problemas de financiación en las distintas fases del ciclo

de vida de las empresas, y en gran medida todas las entidades públicas consultadas se plantean su uso o incluso ampliación en el futuro dado el razonable éxito que han cosechado hasta la fecha.

No obstante, de cara al futuro se requiere una reflexión inicial en cuanto a tres aspectos, por otro lado ya señalados por el propio Tribunal Europeo en su informe 2/2012

<p>La generación de fondos inferiores en volumen a la masa crítica necesaria los ha hecho insostenibles en algunos casos.</p>	<p>El enfoque territorial de la programación del FEDER choca frontalmente con el hecho de que las empresas europeas deban tener un enfoque internacional, considerando la innovación como un fenómeno mundial.</p>
<p>Actualmente, y aunque se considera adecuado la 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.</p> <p>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.</p>	<p>Actualmente la necesaria regionalización sobre la que se 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.</p> <p>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.</p>

## 8. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

### 8.1. 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".

### 8.2. 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.

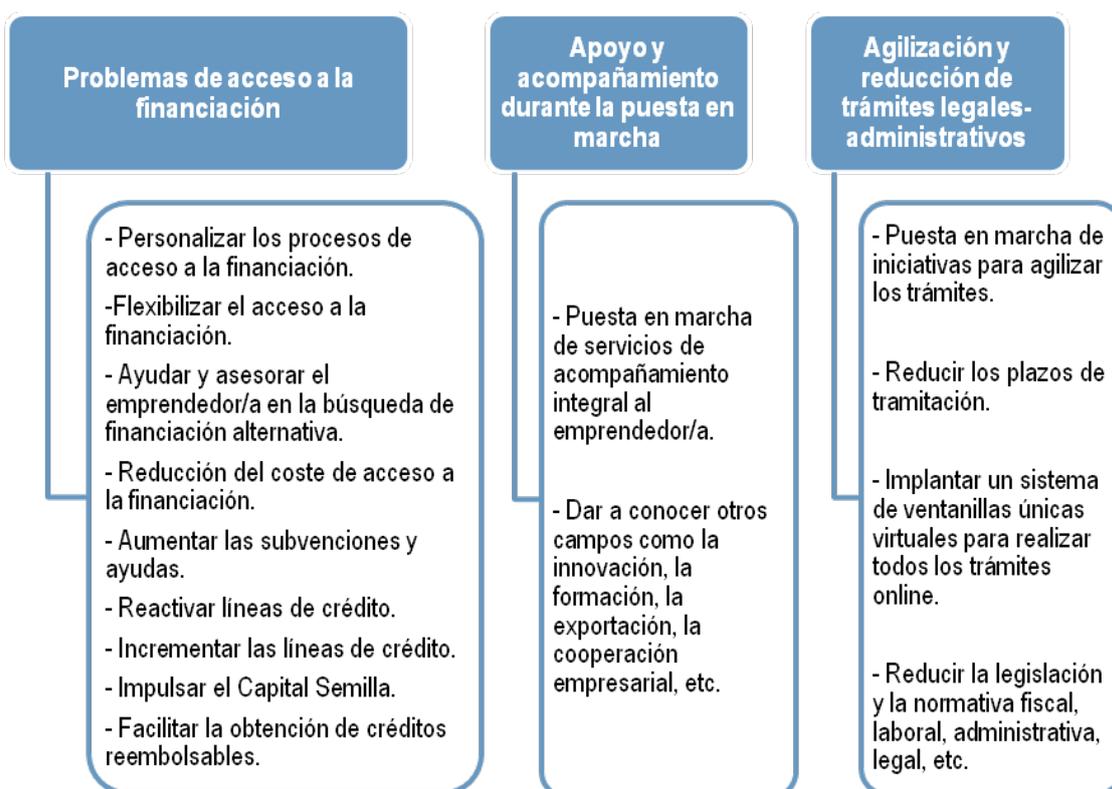
Sin embargo, una vez se ha tomado la decisión de querer desarrollar una iniciativa por cuenta propia, son varios los problemas con los que se encuentran los emprendedores y que, en ocasiones, les lleva a solicitar apoyo de las plataformas que se dedican a ello.

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



### 8.3. 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.

#### 8.4. 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.

## 8.5. Recomendaciones de cara a la programación del FEDER 2014-2020

Algunas de las conclusiones de este documento escapan al ámbito competencial de la programación del FEDER. Sin embargo otras pueden ser de gran importancia para mejorar su efectividad. 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 del Fondo 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**.