



**INFORME SOBRE EL CRECIMIENTO
EMPRESARIAL**

**OBSERVATORIO
PYME**



GOBIERNO
DE ESPAÑA

MINISTERIO
DE INDUSTRIA, TURISMO
Y COMERCIO

SECRETARÍA GENERAL
DE INDUSTRIA
DIRECCIÓN GENERAL DE
POLÍTICA DE LA PEQUEÑA
Y MEDIANA EMPRESA

© Dirección General de Política de la Pequeña y Mediana Empresa
www.ipyme.org
Edición: noviembre de 2011

Catálogo general de publicaciones oficiales
<http://www.060.es>



**MINISTERIO
DE INDUSTRIA, TURISMO
Y COMERCIO**
SECRETARÍA GENERAL TÉCNICA
SUBDIRECCIÓN GENERAL
DE DESARROLLO NORMATIVO,
INFORMES Y PUBLICACIONES
CENTRO DE PUBLICACIONES

Panamá, 1. 28071 Madrid
Tels.: 91.349 51 29 / 91.349 49 68
91.349 76 05 / 91.349 40 00
Fax: 91.349 44 85
www.mityc.es

NIPO: 701-11-056-5
ECPMITYC: 1.ª Ed./
EUAEVF: 0,00 €

Informe del grupo de trabajo de crecimiento empresarial del Observatorio de la PYME

Índice

1. Introducción.....	6
1.1. Antecedentes.....	6
1.2. Objetivos.....	8
1.3. Metodología y estructura del informe.....	8
2. Diagnóstico sobre crecimiento empresarial.....	10
2.1. Coyuntura económica.....	10
2.2. Evolución del empleo.....	11
2.3. Análisis sectorial del crecimiento de las PYME.....	11
2.4. Crecimiento en empresas de alto valor añadido.....	12
2.5. Análisis de las comunidades autónomas.....	13
3. Incentivos al crecimiento.....	14
3.1. Mejora del entorno y la gestión empresarial.....	15
3.2. Apoyo a la innovación y la tecnología.....	17
3.3. Mejora de la financiación.....	18
3.4. Impulso a la internacionalización.....	25
3.5. Capacitación empresarial y formación del capital humano.....	29
3.6. Fomento de la cooperación y las alianzas empresariales.....	30
CUADRO RESUMEN DE INCENTIVOS DE ORGANISMOS NACIONALES.....	33
4. Medidas llevadas a cabo en otros países.....	34
4.1. Mejora del entorno y la gestión empresarial.....	37
4.2. Apoyo a la innovación y la tecnología.....	43
4.3. Mejora de la financiación.....	45
4.4. Impulso a la internacionalización	47
4.5. Capacitación empresarial y formación del capital humano.....	49
4.6. Fomento de la cooperación y las alianzas empresariales.....	50
CUADRO RESUMEN DE LAS MEDIDAS MÁS DESTACADAS EN OTROS PAÍSES..	51
5. Conclusiones.....	52
6. Bibliografía consultada y recomendada.....	56

1. Introducción

1.1. Antecedentes

En la 11ª reunión del Pleno del Observatorio de la PYME, celebrada el 24 de marzo de 2010, se acordó la creación de un grupo de trabajo en el seno del Observatorio de la PYME que abordara el estudio del crecimiento empresarial y cuestiones como el tamaño, las vías de crecimiento, los incentivos en materia de cooperación empresarial, o la financiación especializada.

Según datos publicados por el Instituto Nacional de Estadística (INE), recogidos en el Directorio Central de Empresas (DIRCE, 2010), el número total de empresas en España alcanza los 3.283.495. El 99,8% de las mismas son clasificadas como PYME, con un claro protagonismo de las microempresas. Eurostat señala que la comparación con la Unión Europea (UE) refleja que el tejido empresarial español se caracteriza sobre todo por la reducida presencia de grandes empresas. Sin embargo, aunque el porcentaje de microempresas y PYME es ligeramente superior en España, en conjunto el peso de la PYME en el tejido empresarial es bastante similar entre España y la UE.

Ante la situación que se refleja en los datos expuestos anteriormente, se puede extraer la idea de que en España, al igual que en el conjunto de los países de la UE, la existencia de un tejido empresarial amplio no es un problema, sin embargo sí que se detecta un estancamiento en el crecimiento del mismo. En particular, en España se observa que el conjunto de microempresas y PYME suman aproximadamente un 99,8% del total de empresas, siguiendo la misma tendencia en los porcentajes 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 el 85% de estas microempresas y PYME tan solo generan de 2 a 9 empleos por empresa.

Todas estas cifras hacen que los distintos gobiernos europeos, en particular el español, manifiesten un interés especial en conocer la situación del crecimiento empresarial y la necesidad de profundizar en la adopción de medidas que ayuden a fomentar el crecimiento de las empresas existentes. El interés viene justificado por diversas razones. Por un lado, la adopción de la “Estrategia Europa 2020” que establece como meta para el año 2020 lograr que la UE sea una economía inteligente, sostenible e integradora y que disfrute de altos niveles de empleo, productividad y cohesión social. En este contexto, el tejido empresarial europeo desempeñará un papel clave para lograr crecimiento económico, empleo e innovación.

Uno de los pilares para la materialización a nivel europeo de la “Estrategia Europa 2020” es la plena aplicación de la *Small Business Act for Europe* (SBA), adoptada en 2008 y revisada en 2011. Este documento constituye una de las apuestas más decididas de la UE para situar a las PYME en la vanguardia del conocimiento, la competitividad y la innovación.

La SBA reconoce la existencia de varios de los factores que, como se verá a lo largo del presente informe, se encuentran más relacionados con la reducida dimensión empresarial en el tejido económico europeo. Así, su VI principio promueve que *“la UE, y los Estados miembros deben facilitar el acceso de las PYME a la financiación, en particular al capital riesgo, los microcréditos y la financiación mezzanine, y desarrollar un marco jurídico y empresarial que propicie la puntualidad de los pagos en las transacciones comerciales”*.

Su VII principio ahonda en las formas de mejorar la participación de las PYME en iniciativas de innovación e internacionalización: *“la UE y los Estados miembros deben promover la actualización de las cualificaciones en las PYME y toda forma de innovación. Deben fomentar la inversión de las PYME en investigación y su participación en programas de apoyo en materia de I+D, investigación transnacional, clusters y gestión activa de la propiedad intelectual por parte de las PYME”* a través de diversos instrumentos como los programas europeos, especialmente los relacionados con la innovación y la internacionalización.

En esta línea prosigue el principio X, *“la UE y los Estados miembros deben animar y ayudar a las PYME a beneficiarse del crecimiento de los mercados exteriores de la UE, en especial a través de actividades de apoyo específico al mercado y de formación empresarial”*. En este principio, se invita a los Estados miembros a *“fomentar que las grandes empresas ayuden a las PYME a entrar en mercados internacionales”*. Queda claro que el estudio del crecimiento empresarial constituye una inquietud a nivel europeo.

Este interés se debe además, a la necesidad de alcanzar un mayor desarrollo de las iniciativas empresariales en todos los países con economías desarrolladas, como uno de los objetivos prioritarios de las políticas de fomento empresarial. Desde los Estados miembros de la UE se debe aprovechar el potencial de crecimiento e innovación que tiene la PYME, ya que ésta puede aportar prosperidad al conjunto de la economía europea.

En España, la necesidad de potenciar el 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. En su disposición final tercera, dicha ley hace referencia a la necesidad de fomentar la reducción de cargas administrativas para favorecer los procesos de concentración empresarial.

Por otra parte, el RD 436/2010, de 9 de abril, por el que se crea la Comisión Interministerial de Política Industrial y se regula su composición y funcionamiento (BOE de 21 de abril de 2010), dice textualmente:

“El Plan propondrá medidas en los ámbitos de la regulación y reducción de cargas, la formación, el diseño, la innovación industrial, la apertura de nuevos mercados y la mejora de la sostenibilidad ambiental. Igualmente, se fomentarán los procesos de consolidación y crecimiento de las PYME industriales, que conforman el grueso de la industria auxiliar suministradora de productos y servicios a las grandes empresas industriales y tienen un papel determinante en la definición de las soluciones y planteamientos necesarios para construir el nuevo escenario industrial de la recuperación económica”.

1.2. Objetivos

Existen diversos informes de instituciones internacionales que señalan que nuestros indicadores de creación empresarial son bastante acordes con nuestra posición en el ciclo de desarrollo actual, pero que España, más que impulsar un gran número de nuevas iniciativas empresariales, lo que debe hacer es concentrarse en el crecimiento y desarrollo de las pequeñas empresas existentes y de las que van a nacer. La gran mayoría de los estudios sobre la PYME española coinciden en que ésta se caracteriza por su escaso crecimiento en volumen de negocio y empleo, hecho que evidencia la necesidad de determinar las claves del éxito que configuran a aquellas empresas que efectivamente crecen, se diversifican y crean empleo aportando un valor añadido que sería deseable generar en buena parte del tejido empresarial.

Por todo esto, el grupo de trabajo del Observatorio de la PYME que aborda el estudio del crecimiento empresarial persigue dos objetivos fundamentales: por un lado, que en este documento se plasme la situación en la que se encuentra el crecimiento empresarial en nuestro país y, por otra parte, identificar aquellas medidas de apoyo al crecimiento empresarial desarrolladas tanto a nivel nacional como fuera de nuestras fronteras. Para conseguir estos objetivos, se delimitan las siguientes líneas de análisis:

- Elaboración de un diagnóstico de la empresa española, sus fortalezas y debilidades para competir, derivadas de su dimensión. Este análisis está basado en la desagregación y el análisis sectorial y geográfico entre los años 2004 y 2009.
- Estudio de las vías de crecimiento empresarial. Geografía económica de las empresas y estrategias de cooperación.
- Análisis de los incentivos al crecimiento de las diferentes entidades representadas en el Observatorio de la PYME. Identificar aquellas medidas que puedan aplicarse a otras regiones o sectores productivos.
- Identificación de las medidas de apoyo al crecimiento que se han desarrollado en otros países de nuestro entorno.

1.3. Metodología y estructura del informe

Las fuentes de información que se han utilizado para llevar a cabo el informe son las siguientes:

En primer lugar, los diferentes estudios, documentos de reflexión y observaciones aportadas por los miembros del grupo de trabajo sobre crecimiento empresarial del Observatorio de la PYME.

En segundo lugar, dos estudios temáticos específicos encargados por la Dirección General de Política de la PYME (DGPYME). Por un lado, un estudio de diagnóstico del crecimiento empresarial en España, y por otro lado, un estudio de detección de medidas de apoyo al crecimiento empresarial en los países de nuestro entorno.

Por último, todo aquel material que pueda surgir de la experiencia dimanada del estudio del crecimiento en el desarrollo de la actividad propia del grupo del Observatorio de la PYME.

El presente informe se estructura en seis capítulos:

Un primer capítulo que realiza una introducción al crecimiento empresarial en España y describe el marco conceptual del estudio, así como sus objetivos y la metodología con la que se abordará su desarrollo.

El segundo capítulo dedicado al diagnóstico del crecimiento empresarial. Este capítulo es en sí mismo una recopilación de las conclusiones resultado de un estudio técnico específico sobre crecimiento empresarial que se encargó por parte de la DGPYME al grupo de investigación INNOPRO de la Universidad Politécnica de Madrid (UPM)¹.

El tercer capítulo es una recopilación de medidas e incentivos al crecimiento empresarial que surge de las aportaciones realizadas por los organismos representados en el grupo de crecimiento empresarial del Observatorio de la PYME.

El cuarto capítulo es una síntesis de un estudio específico sobre instrumentos y medidas a escala europea e internacional orientadas a fomentar el crecimiento empresarial, realizado por Santiago Martínez Rodríguez, consultor especializado².

Los capítulos quinto y sexto son las conclusiones del presente informe y la bibliografía utilizada, respectivamente.

El informe constituye un primer paso en la comprensión del objeto de estudio, esto es, del crecimiento empresarial, de sus factores determinantes y de las vías de actuación desde el ámbito de los poderes públicos. No se abordan en el mismo otros aspectos como pueden ser el estudio de los obstáculos administrativos, laborales y fiscales que limitan el crecimiento de las PYME y que podrían ser objeto de análisis posteriores.

Tampoco se ha profundizado en la definición e identificación de la “PYME en crecimiento”, cuestión que también podría ser objeto de trabajos posteriores.

¹ Se puede consultar el estudio en la sección de publicaciones de la página Web de la DGPYME, en el enlace siguiente: <http://www.ipyme.org/es-ES/publicaciones/Paginas/publicaciones.aspx>

² Se puede consultar el estudio en la sección de publicaciones de la página Web de la DGPYME, en el enlace siguiente: <http://www.ipyme.org/es-ES/publicaciones/Paginas/publicaciones.aspx>

2. Diagnóstico sobre crecimiento empresarial

Este apartado recoge un breve resumen del estudio “Diagnóstico sobre crecimiento empresarial” encargado por la DGPYME al Grupo de Investigación, Innovación, Propiedad Industrial y Política Tecnológica (INNOPRO), de la Universidad Politécnica de Madrid.

Este estudio se encargó como un producto independiente y que reflejara un análisis técnico del crecimiento empresarial en España. Además del estudio principal, se han diseñado una serie de monografías con información adicional de cada comunidad autónoma, fruto de la explotación de las fuentes de datos analizadas para este estudio.

El informe elaborado se ocupa del estudio del crecimiento de las PYME españolas llevando a cabo un análisis regional y sectorial. El objetivo del trabajo es conocer aquellas regiones y sectores en los que se experimentan los mayores crecimientos en cuanto a ingresos, empleo o activos, y analizar las repercusiones que el crecimiento de cada uno de esos indicadores tiene sobre los otros dos.

Para llevar a cabo este estudio de diagnóstico se ha elaborado un marco de análisis en el que se han identificado tres bloques de información fundamentales. Para ello se han recopilado datos tanto a nivel nacional como a nivel de comunidades autónomas entre los años 2004 y 2009:

- Datos macroeconómicos: relacionados con variables tales como producto interior bruto (PIB), niveles de precios, niveles de empleo y desempleo.
- Datos sectoriales: se han analizado aquellas empresas que mejores crecimientos han experimentado en dos tipos de sectores:
 - Sectores tradicionales: comercio, industria, construcción, servicios financieros y otros servicios.
 - Sectores de alto valor añadido: aeronáutico, bioingeniería, energía, I+D, informática y tecnologías de la información y las comunicaciones.

A continuación se resumen las conclusiones más importantes de este estudio de diagnóstico:

2.1. Coyuntura económica

Todos los indicadores del estudio se ven fuertemente influenciados por la crisis económica que afecta a España así como a la gran mayoría de los países industrializados a partir del año 2008. Este efecto se refleja tanto a nivel nacional, como en las comunidades autónomas y en prácticamente todos los sectores. Las motivaciones principales de este efecto de ralentización económica residen básicamente en una fuerte contracción de la oferta de crédito y, consecuentemente, en una grave falta de acceso a los recursos financieros por parte de las empresas españolas. El efecto inmediato ha sido una reducción general de las cifras de negocio y, en muchos casos, un aumento del paro de forma transversal a casi todos los sectores de la economía del país. Después de 15 años de crecimiento continuado, el PIB español ha perdido alrededor de 4 puntos porcentuales entre 2008 y 2009 con señales muy débiles de recuperación a partir de finales de 2010. Por otro lado, la falta de acceso al crédito no ha creado ningún aumento



sustancial de la inflación, incluso se han dado fenómenos de deflación. Todos los sectores, en mayor o menor medida, se han vistos afectados por la crisis. Sin embargo, la coyuntura macroeconómica negativa ha afectado de manera más contundente a todos los sectores que necesitan un acceso al crédito continuo y constante, entre éstos los que están compuestos en su parte mayoritaria por PYME. En este escenario las PYME que cuentan con pocos activos han sido las primeras en verse afectadas por la dificultad de acceder al crédito en las mismas condiciones anteriores a la crisis y por la contracción de la demanda. Sin embargo, a pesar de la ralentización del crecimiento del producto interior, se han mantenido algunos patrones prácticamente inalterados. Entre éstos, el aumento gradual de la importancia de los servicios en la economía española, que sigue una tendencia común a todos los países industrializados y la importancia de la construcción a pesar de la burbuja especulativa que ha sufrido este sector.

2.2. Evolución del empleo

La evolución del empleo, medida a través del indicador de la tasa de paro, ha tenido unas pautas muy marcadas por la crisis de 2008. El paro ha aumentado profundamente entre los años 2008 y 2010, donde se ha llegado a doblar dicha tasa alcanzando cotas del 20%. Además el aumento del paro ha sido muy desigual con respecto al tamaño de las empresas. Se observa claramente cómo la reducción en el número de empleos en las PYME españolas ha sido significativamente mayor que en el resto de empresas, alcanzándose valores del 9% de pérdida de puestos de trabajo en PYME en los años 2007-2008, momento más agresivo de la crisis económica. Este dato refleja claramente cómo en presencia de una crisis debida a la falta de crédito y a la disminución de la demanda interna, las PYME españolas están mucho menos preparadas que las grandes empresas, sufriendo en mayor medida sus consecuencias. Si se analiza de manera más detallada la distribución de empleos en función del número de empleados de las empresas, se observa que la proporción del reparto del empleo en los últimos 5 años no ha cambiado sustancialmente, aunque las PYME se han visto más afectadas en términos de empleo que sus competidoras más grandes. Este dato es el mismo en todas las comunidades autónomas. Entre los sectores analizados las empresas de servicios son las que más empleados siguen teniendo. Todos los demás sectores no han presentado fluctuaciones muy amplias en sus niveles de empleo con excepción de la construcción.

2.3. Análisis sectorial del crecimiento de las PYME

El análisis sectorial que se ha llevado a cabo con los datos microeconómicos de la base de datos SABI³, ha hecho hincapié en las PYME que se han caracterizado por un fuerte crecimiento/decrecimiento de tres variables fundamentales desde 2004 a 2009: empleo, ingresos y total de activos. Por lo tanto el análisis no tiene un valor estrictamente macroeconómico, sino que está enfocado en identificar los grupos empresariales más dinámicos por un lado y los sectores más afectados por debilidades estructurales. Entre las empresas que más han crecido, en muchos casos se encuentran los pioneros y los sujetos más innovadores de los distintos sectores considerados. Mientras que entre las que más han decrecido se pueden identificar debilidades relacionadas con el sector o con el entorno institucional.

La distribución sectorial de las 100 mejores empresas por crecimiento en empleo en el período 2004-2009 ha sido bastante homogénea. Sin embargo ha destacado el sector de

³ SABI: Sistema de Análisis de Balances Ibéricos, que obtiene datos de fuentes oficiales como el Registro Mercantil o el Boletín Oficial del Registro Mercantil (BORME).

los servicios que, junto con el comercio, representa alrededor del 64% de las empresas que más han crecido. La construcción representa el 18% de las empresas analizadas, un poco más de la industria, que constituye el 17% del total.

La distribución sectorial de las 100 mejores empresas por crecimiento en ingresos en el período 2004-2009 se caracteriza por una prevalencia de los sectores financieros (36%) y del comercio (29%). Los datos indican cómo el crecimiento en ingresos no se traduce en crecimiento en empleo. Al contrario, estos dos sectores son los que menos han crecido en empleo en 2009 dentro del grupo analizado. El sector que más ha aumentado su empleo conjuntamente a sus ingresos ha sido la industria.

Las empresas que más han crecido en activos siguen un patrón muy parecido a las que han crecido en ingresos. No obstante, en este caso, entre las empresas analizadas predominan las de servicios financieros que constituyen el 42% del total. Sin embargo hay también una presencia importante de empresas que trabajan en la construcción (25 sobre 100). En este grupo, la relación entre el crecimiento en activos y en empleos es un poco más clara respecto al anterior, aunque no parece que las PYME que más crecen en sus datos financieros sean más propensas a ampliar sus plantillas.

En el caso de las empresas que más han decrecido en empleo no se destacan importantes diferencias con respecto a los sectores considerados entre las 100 mejores. Sin embargo se ha notado un aumento de la proporción de empresas del sector primario de un 1% a un 3%. En otras palabras, las proporciones de los sectores afectados por un fuerte decrecimiento de las variables consideradas no se desvían sustancialmente de los resultados obtenidos en el diagnóstico de las empresas que más han crecido en el mismo período. La similitud en la distribución de los grupos se debe seguramente a que en los 5 años analizados la importancia relativa de cada macro-sector no ha variado.

En el caso de los ingresos destaca el sector de servicios financieros que constituye más de la mitad de las empresas analizadas, un 55% del total. La razón de este resultado negativo está claramente en la crisis del crédito que ha afectado primordialmente al sector financiero a partir de 2008. La industria y la construcción constituyen una parte menor del conjunto de sectores. En este caso la relación entre la reducción de ingresos y la pérdida de empleo parece ser mucho más evidente que en los grupos analizados anteriormente.

En el estudio de la evolución de las peores PYME por crecimiento en activos destaca la importancia del sector del comercio, un 37% del total de las empresas analizadas. La industria también constituye un 12% del grupo, mientras los servicios financieros reducen su participación a un 22% respecto al 55% del grupo de las peores empresas por crecimiento en ingresos. Sin embargo, en valores absolutos los sectores que más se ven afectados por una disminución de sus activos son el sector financiero y la construcción especialmente a partir de 2008.

2.4. Crecimiento en empresas de alto valor añadido

Conjuntamente a un análisis macro-sectorial se ha llevado a cabo un estudio sobre las PYME que pertenecen a sectores de alto valor añadido entre las cuales las que trabajan en las tecnologías de la información, en la investigación y consultoría, el sector informático, el sector aeronáutico, el energético y las biotecnologías. El objetivo ha sido identificar cuáles son los sectores que han producido más empleos y han aumentado sus ingresos/activos en el período analizado. Los datos indican que en los sectores de alto valor añadido el crecimiento acumulado es por lo general positivo. Entre éstos, los

sectores que más destacan en todos los grupos analizados son principalmente los de los servicios de telecomunicaciones e información (TIC), seguidos por las PYME que proporcionan servicios informáticos o que producen productos con alto contenido tecnológico.

Entre las empresas que más han crecido en empleo destacan las del sector de las TIC. Sin embargo hay un aumento importante del empleo de la I+D privada y de la biotecnología. Entre ellos destaca un aumento a partir de 2008 de la tasa de crecimiento en empleo del sector de biotecnología. En el mismo grupo hay que remarcar cómo el crecimiento en activos ha sido bastante contenido a partir de 2004.

Entre las empresas que más han crecido desde 2004 en sus ingresos destaca nuevamente el crecimiento en empleo de las que pertenecen al sector de las TIC. El mismo dato se registra analizado los datos relativos al crecimiento en ingresos del mismo grupo.

Entre las empresas que más han crecido desde 2004 en activos destaca otra vez, aunque de manera menos evidente, el crecimiento de las que pertenecen al sector de las TIC. Destacan también las PYME del sector aeronáutico en crecimiento absoluto. Además, en el mismo período destaca el crecimiento en activos de las que pertenecen al sector de la I+D privada. Desde 2004 el conjunto de estas empresas ha crecido más de un 350%. Destaca también un buen resultado de las PYME del sector de la informática y de las TIC, con un crecimiento absoluto de un 237% y un 173% respectivamente.

2.5. Análisis de las comunidades autónomas

El capítulo 5 de este estudio de diagnóstico analiza con la misma metodología el crecimiento empresarial de las PYME por comunidades autónomas. Los datos reflejan claramente la diversidad regional y la distinta vocación de cada comunidad, sin embargo la mayoría de los patrones identificados tienen muchas similitudes con el panorama nacional. Una característica común a todas las comunidades autónomas es ciertamente la mayor debilidad de las PYME frente a la crisis en comparación con sus competidoras más grandes. Finalmente hay que destacar que las comunidades autónomas que tienen un tejido industrial más desarrollado han resultado tener tasas de crecimiento más altas y resultados más estables en el período analizado.

3. Incentivos al crecimiento

En este capítulo se recogen aquellas medidas que están encaminadas a fomentar el crecimiento empresarial español. La mayor parte de ellas han sido proporcionadas por las siguientes entidades representadas en el grupo de crecimiento empresarial del Observatorio de la PYME:

- Agencia de Innovación y Desarrollo de Andalucía (IDEA)
- Dirección General de Industria y PYME del Gobierno de Aragón
- Dirección General de Industria de la Comunidad Autónoma de Cataluña
- Dirección General de Empresa del Gobierno de Navarra
- Dirección General de Planificación y Estrategia del País Vasco
- Dirección General de Industria de la Junta de Castilla y León
- Dirección General de Promoción Empresarial y Comercio de la Junta de Castilla-La Mancha
- Dirección General de Competitividad Empresarial de la Junta de Extremadura
- Instituto de Crédito Oficial (ICO)
- Instituto de la Pequeña y Mediana Industria Valenciana (IMPIVA)
- Instituto Gallego de Promoción Económica (IGAPE)

El objetivo es detectar y analizar los incentivos al crecimiento, para catalogar aquellas medidas que puedan extrapolarse a otras regiones o sectores productivos.

Desde muchos de los organismos analizados, se están desarrollando medidas de apoyo cuyo objetivo es que las empresas crezcan a través del aumento de la productividad y de un mejor aprovechamiento de sus recursos, es decir, medidas que fomentan el crecimiento orgánico o interno. Pero a la vez, también se están ejecutando medidas encaminadas a fomentar un crecimiento inorgánico, es decir, un aumento del tamaño de las empresas a través de cooperaciones o alianzas con otras empresas.

Partiendo de esta base, cada una de las medidas adoptadas por los diferentes organismos, están dirigidas a cubrir necesidades concretas, así como a abordar los factores más influyentes en el crecimiento de las PYME. Como ya se explicaba en el documento de reflexión previo a este trabajo, que identificaba las necesidades de estudio sobre el crecimiento empresarial en España, "*Competitividad, Innovación y empresas de alto crecimiento en España*"⁴, existen distintos factores que afectan directa e indirectamente al crecimiento de las PYME, tales como los impuestos, la legislación, los planes de desarrollo, los proyectos industriales, la innovación, la financiación, la motivación, el fenómeno de la globalización, etc.

Todas las medidas que a continuación se recogen tienen un objetivo claro: incentivar el crecimiento de las empresas, especialmente de las PYME. Para conseguir este objetivo, las entidades han desarrollado instrumentos muy diversos. Por eso, para poder realizar un análisis más desagregado y profundo, también se clasificará a cada una de las medidas de apoyo al crecimiento según correspondan a uno a varios de los siguientes tipos⁵:

⁴ Ver documento en: <http://www.ipyme.org/Publicaciones/CompetitividadInnovacionEmpresasCrecimiento.pdf>

⁵ Las actuaciones que aquí se recogen pueden pertenecer a varias tipologías de medidas, pero debemos tener en cuenta que durante el desarrollo se optará por clasificarlas en aquella tipología en la que se considere que ejerce un mayor efecto.

- Mejora del entorno y la gestión empresarial
- Apoyo a la innovación y la tecnología
- Mejora de la financiación
- Impulso a la internacionalización
- Capacitación empresarial y formación del capital humano
- Fomento de la cooperación y las alianzas empresariales

3.1. Mejora del entorno y la gestión empresarial

Resulta de vital importancia que las PYME cuenten con un entorno favorable que propicie su desarrollo. Factores externos como los aspectos institucionales, las condiciones del mercado o el acceso al conocimiento permiten establecer diferencias en el crecimiento empresarial entre industrias, regiones o naciones. Por ello, es interesante estudiar qué aspectos del entorno pueden aportar a las pequeñas empresas oportunidades de crecimiento. Además, unido al factor del entorno, desde las diferentes instituciones y organismos públicos se pueden desarrollar medidas de apoyo a la gestión empresarial que también favorecen el crecimiento de las empresas.

A continuación, se recogen las medidas más significativas aportadas por los miembros del grupo de trabajo del Observatorio de la PYME. Para esta recopilación se ha tenido en cuenta que el objetivo principal de cada acción sea el crecimiento⁶ de las PYME.

- Proyectos singulares: apoyo selectivo y capitalización estratégica⁷

Un programa de apoyo selectivo y capitalización estratégica, gestionado por ACCIÓ⁸ y AVANÇSA⁹, que ofrece apoyo a proyectos estratégicos para el tejido empresarial catalán. Además, apoya de manera selectiva la atracción de proyectos de relevancia internacional que supongan un impacto económico capaz de convertirse en sí mismo en un instrumento de dinamización del tejido productivo. Asimismo, a través de AVANÇSA se fomenta la capitalización estratégica¹⁰ para la mejora de la estructura del capital empresarial a la hora de afrontar proyectos de expansión.

En relación con el crecimiento, los servicios de AVANÇSA incluyen la intervención en la gestión de proyectos estratégicos para dar apoyo a su reconversión y expansión y la realización de una participación accionarial selectiva, de carácter minoritario y con pacto de recompra.

⁶ Entendemos el crecimiento empresarial como el aumento del tamaño de una empresa, ya sea a través del empleo o de su volumen de negocio, y no como el aumento del número de PYME en el tejido empresarial.

⁷ Información facilitada, en el marco del grupo de trabajo del Observatorio de la PYME, por el Departamento de Empresa y Empleo de la Comunidad Autónoma de Cataluña.

⁸ ACCIÓ es la agencia catalana de apoyo a la competitividad de la empresa. Fomenta la innovación, la internacionalización y la atracción de inversiones. ACCIÓ está adscrita al Departamento de Empresa y Empleo.

⁹ AVANÇSA, Empresa de Promoción y Localización Industrial de Cataluña, SA, es una empresa pública adscrita a la Dirección General de Industria del Departamento de Empresa y Empleo de la Comunidad Autónoma de Cataluña. La compañía trabaja con la voluntad de actuar proactivamente, participando accionarialmente los proyectos y ayudando a acelerar los procesos de crecimiento, con la misión de promover la colaboración público-privada, al servicio del crecimiento industrial de Cataluña y de su posicionamiento de liderazgo dentro del sur de Europa.

¹⁰ Este programa también puede clasificarse como medida de apoyo a la financiación, debido a que la parte de capitalización estratégica está dirigida fundamentalmente a la búsqueda de financiación.

- Programa Acelera¹¹

Dentro de las Ayudas del Departamento de Industria, Innovación, Comercio y Turismo del Gobierno Vasco, se realizan distintos programas de promoción de actividades emprendedoras que tienen como objetivo el incremento del dinamismo del tejido empresarial vasco, así como la contribución a la aparición y desarrollo de actividades empresariales en sectores con potencial de futuro, principalmente en sectores intensivos en conocimiento y de alto contenido tecnológico.

Entre estas ayudas, destaca el “Programa Acelera” de apoyo a jóvenes empresas innovadoras con potencial y alto potencial de crecimiento, es decir, a empresas gacela. A este programa se dedican 2.250.000 euros.

- Ayuda a proyectos de mejora de la productividad y crecimiento empresarial 2011¹²

El Gobierno de Navarra ha previsto una medida para el año 2011 de ayudas extraordinarias para el fomento de la competitividad de las empresas, fundamentalmente de las PYME navarras, a través de proyectos de mejora de la productividad y crecimiento empresarial.

La finalidad de estas ayudas es lograr un incremento de la competitividad de las empresas navarras mediante la ejecución, por parte de éstas, de proyectos de mejora de la productividad y de crecimiento empresarial, que supongan además la creación de empleo o el mantenimiento del mismo.

Serán gastos subvencionables aquellos que se destinen a fomentar el crecimiento empresarial, a través del incremento de capacidad productiva y de la incorporación de nuevos productos o servicios. Concretamente, serán gastos subvencionables:

- Gastos externos del proyecto: consultoría, ingeniería y asesoramiento, inversiones materiales e inmateriales y otros gastos.
- Gastos internos: la parte correspondiente al salario bruto de los trabajadores directamente vinculados al proyecto.

El presupuesto máximo subvencionable será de 120.000 euros. Este importe máximo será de 80.000 euros en el caso de los activos materiales, y de 20.000 euros en el caso de los gastos internos.

- Programa de Emprendedores Tecnológicos¹³

Se trata de un programa de la Junta de Andalucía de reciente creación orientado a la atracción de emprendedores externos y a la potenciación de los emprendedores andaluces mediante la prestación de un servicio integral de implantación, tutelaje y crecimiento.

¹¹ Información facilitada, en el marco del grupo de trabajo del Observatorio de la PYME, por la Dirección de Planificación y Estrategia del Departamento de Industria, Innovación, Comercio y Turismo del Gobierno Vasco.

¹² Información facilitada, en el marco del grupo de trabajo del Observatorio de la PYME, por el Servicio de Fomento Empresarial de la Dirección General de Empresa del Departamento de Innovación, Empresa y Empleo del Gobierno de Navarra.

¹³ Información facilitada, en el marco del grupo de trabajo del Observatorio de la PYME, por la Agencia de Innovación y Desarrollo IDEA, Consejería de Economía Innovación y Ciencia del Gobierno de Andalucía.



El programa se apoya con un Fondo Reembolsable de 20.000.000 euros y está orientado a los emprendedores y microempresas que tengan menos de 4 años de sectores industriales de alta tecnología o sectores emergentes. Las modalidades de ayuda son tanto préstamos participativos como capital riesgo y se financian operaciones desde 500.000 hasta 1.500.000 de euros. El porcentaje máximo de financiación varía entre el 30% cuando se use la modalidad de capital riesgo y el 90% para la modalidad de préstamo participativo.

3.2. Apoyo a la innovación y la tecnología

La innovación desempeña un papel fundamental tanto en la fase semilla, en la fase de puesta en marcha, como en las fases de crecimiento de las empresas. Además, la innovación también influye a la hora de distinguir entre un crecimiento normal y el rápido o alto crecimiento empresarial. La *Small Business Act* para Europa impulsa la aparición de empresas de alto crecimiento apoyando la capacidad de investigación e innovación de las PYME, principalmente aumentando la coordinación de los programas y las iniciativas nacionales.

Es por eso, que se considera interesante conocer qué medidas enfocadas a fomentar el crecimiento de las empresas desarrollan los organismos públicos, utilizando la innovación y la tecnología como medio para su consecución.

- Programa de ayudas para la mejora de la competitividad en las microempresas – crecimiento 2010¹⁴

En la Comunidad Autónoma de Cantabria, está en marcha una iniciativa de apoyo al crecimiento empresarial, canalizada a través del fomento del uso de la innovación y la tecnología. Este programa está gestionado por la Sociedad para el Desarrollo Regional de Cantabria, S.A. (SODERCAN)¹⁵.

Sus objetivos se desarrollan a través de diferentes líneas de actuación, entre las que destaca la línea de actuación 3.1: “elaboración de planes de mejora y planes estratégicos”. El objeto de este programa es la realización de planes de mejora para incrementar la capacidad tecnológica y productiva de las empresas, en los que se efectúe una evaluación de los procedimientos de gestión, las capacidades y las necesidades de las empresas, a fin de identificar los puntos fuertes y débiles de su proceso productivo (diagnóstico), identificar posibles líneas de desarrollo de nuevos productos o líneas de I+D y proponer soluciones concretas e individualizadas de mejora.

Asimismo, se contempla la confección de planes estratégicos que recojan un proceso de análisis y reflexión con el objetivo de facilitar la toma de decisiones duraderas en la empresa, estableciendo un marco de referencia, análisis de las capacidades competitivas de la empresa y su entorno comercial y realización de un diagnóstico que permita la elaboración de un conjunto de políticas estratégicas valoradas y priorizadas por la empresa.

¹⁴ Información de elaboración propia.

¹⁵ Ver más información en:

http://www.gruposodercan.es/archivos/documentos_contenidos/ayudas/482_76.Programa3_AyudasMicroempresas2010.pdf



3.3. Mejora de la financiación

Debido a su tamaño y a sus propias características, las PYME disponen en general de unos recursos financieros escasos. En la mayoría de las ocasiones, el capital de los empresarios es insuficiente y en ocasiones resulta muy difícil acceder a recursos financieros externos. Los distintos organismos son concededores de esta situación y por eso, la mejora de financiación, especialmente para el crecimiento, es uno de los campos en los que más acciones se están llevando a cabo.

- Fondo de Apoyo al Desarrollo Empresarial¹⁶

El Fondo de Apoyo al Desarrollo Empresarial de la Junta de Andalucía se destina a proyectos empresariales viables en dos ámbitos: el impulso emprendedor y la consolidación y expansión empresarial.

Los destinatarios de la consolidación y expansión empresarial serán empresas en fase de arranque y expansión que presenten un plan de negocio orientado a la expansión y globalización, con la finalidad de obtener un liderazgo en los mercados globales contribuyendo al desarrollo económico de Andalucía.

Los instrumentos financieros que se podrán aprobar con cargo al Fondo podrán ser préstamos ordinarios, préstamos participativos, toma de participaciones temporales y minoritarias de capital y otorgamiento de garantías. Las operaciones que se aprueben con cargo al Fondo se efectuarán en condiciones de mercado y tendrán carácter reembolsable, sin que en ningún caso puedan tener la consideración de subvenciones o ayudas públicas.

La financiación máxima con cargo al Fondo será establecida por el gestor en cada proyecto, no pudiendo superar el 70% de las necesidades totales del proyecto. El importe mínimo de financiación dependerá del instrumento financiero, ascendiendo a 200.000 euros en operaciones de préstamos ordinarios y avales, 500.000 euros para préstamos participativos a empresas en fase de expansión y 300.000 euros en operaciones de entrada en capital. La dotación presupuestaria para este fondo es de 254 millones de euros.

- Línea Capital riesgo-crecimiento¹⁷

Aragón cuenta con una relación de líneas de apoyo que fomentan el crecimiento empresarial. Entre ellas, destacan dos líneas de apoyo que están dando importantes resultados o que están dotadas de importantes asignaciones presupuestarias.

Existe una línea de financiación gestionada por Savia Capital Crecimiento SCR¹⁸, cuyas inversiones no se limitan a sectores económicos en particular. Las oportunidades se estudian en función de su atractivo y potencialidad, con independencia de su área de actividad.

¹⁶ Información facilitada, en el marco del grupo de trabajo del Observatorio de la PYME, por la Agencia de Innovación y Desarrollo IDEA, Consejería de Economía Innovación y Ciencia del Gobierno de Andalucía.

¹⁷ Información facilitada, en el marco del grupo de trabajo del Observatorio de la PYME, por el Servicio de apoyo a la PYME del Departamento de Industria, Turismo y Comercio del Gobierno de Aragón.

¹⁸ La iniciativa Savia está formada por dos sociedades de capital riesgo participadas por Aragón Desarrollo e Inversión S.L., Ibercaja, Caja Inmaculada, Multicaja, Cajalón, Telefónica Capital y Caja Rural de Teruel, manejando entre ambos fondos por importe de 30 millones de euros. SAVIA aborda todo tipo de proyectos, adaptándose especialmente a los promovidos por la pequeña y mediana empresa, utilizando criterios de rentabilidad y sostenibilidad económica, financiera y medio ambiental. Ver más información en: http://www.saviacapital.com/savia/sc_crecimiento.php.

Por ello, se invierte en compañías donde exista un plan de negocio de desarrollo sostenible, fundamentado en hipótesis razonables que puedan ser contrastadas, que refleje la estrategia operativa de la compañía a medio y largo plazo (3-5 años) y permita obtener la rentabilidad esperada mediante la ejecución con éxito del mismo.

Las compañías destinatarias de las inversiones son preferiblemente empresas en funcionamiento y, en cualquier caso, en las que los flujos de caja son razonablemente previsibles sobre la base de los datos históricos disponibles. Deben contar con la suficiente capacidad de endeudamiento.

Para ello, se requieren equipos directivos motivados con alta cualificación profesional y probada experiencia, que tengan una clara visión estratégica y operativa de la compañía, así como un modelo de gestión para ponerla en marcha. Además es fundamental que dicho equipo lidere el proyecto.

Savia invierte preferentemente en capital expansión/desarrollo y excepcionalmente en capital arranque y “start-up”.

El plazo para la desinversión es de 3 a 5 años en cada operación. La visibilidad de las alternativas de desinversión y la negociación de los mecanismos de salida tienen que aprobarse mediante un acuerdo de accionistas.

En términos generales, y sin carácter limitativo, la inversión directa en el capital social en las compañías participadas oscila entre un 20% y un 40%. Se pueden destinar desde 600.000 hasta 3 millones de euros de capital por operación. Con posibilidad de conversión.

Los beneficiarios son empresas con sede social en Aragón. Se excluyen los sectores inmobiliario y financiero.

- Línea de crédito al crecimiento empresarial¹⁹

El Instituto Catalán de Finanzas (ICF)²⁰ es una entidad financiera de capital público que aporta financiación a largo plazo al sector empresarial y complementa al sector financiero privado. Tiene un equipo de 60 profesionales y un presupuesto anual de 1.100 millones de euros. Este organismo tiene una línea de crédito para el crecimiento empresarial.

Las empresas solicitantes deben tener sede social en Cataluña, un mínimo de 5 años de vida y una facturación mayor a 10 millones de euros. La modalidad de concesión es mediante préstamo participativo o préstamo ordinario, de un importe mínimo de 1 millón de euros, que se destinará a cubrir las necesidades de financiación asociadas al proyecto de crecimiento empresarial. El plazo de amortización es de 15 años.

¹⁹ Información facilitada en el marco del grupo de trabajo del Observatorio de la PYME, por el Departamento de Empresa y Empleo de la Comunidad Autónoma de Cataluña.

²⁰ Ver más información en: <http://www.icfinances.com>

- Línea *CreixComerc*²¹

Esta línea del Instituto Catalán de Finanzas (ICF) ofrece financiación para inversiones en activos fijos materiales e inmateriales para fomentar el crecimiento de la red comercial, el desarrollo de iniciativas logísticas y la expansión comercial de las empresas. Está orientada a las PYME del comercio al por menor con sede social en Cataluña, con una facturación máxima de 50 millones de euros.

Se trata de un préstamo de hasta el 80% de la inversión, con un mínimo de 300.000 euros y un máximo de 5 millones de euros. Con opción de sindicación con otras entidades. El tipo de interés es el del Euribor más porcentaje a determinar según la viabilidad del proyecto y las garantías aportadas. Con una amortización de hasta 12 años, en general, y hasta 20 años en el caso de inmuebles, con la posibilidad de 2 años de carencia de amortización. Comisión de apertura del 0,50% y garantías a determinar según el riesgo de la operación²².

- Línea de ayuda a la inversión industrial²³

La Secretaría de Industria y Empresa de la Comunidad Autónoma de Cataluña dispone de una línea de ayudas²⁴ dotada con 18 millones de euros para conceder ayudas a fondo perdido a las empresas industriales (manufactura y servicios relacionados con la producción) que inviertan en maquinaria productiva o en bienes de equipo. El gasto subvencionable es de un máximo de 1 millón de euros y un mínimo de 50.000 euros. Se subvenciona como máximo un 20% del gasto subvencionable para las PYME y un 10% en el caso de las grandes empresas.

Si bien no es una línea dedicada al crecimiento empresarial de forma específica, uno de los criterios de valoración y ponderación es la integración de la inversión en un proyecto de crecimiento.

- Programa *Investment Readiness*²⁵

De todos los programas destinados a fomentar el crecimiento empresarial de las empresas en Cataluña, destacamos el Programa "*Investment Readiness*"²⁶, gestionado por ACC10 en colaboración con los departamentos de Trabajo y Economía y Conocimiento.

Este programa tiene por objetivo ayudar a las empresas innovadoras o de base tecnológica con un alto potencial de crecimiento durante los procesos de preparación y adaptación internos que facilitan la obtención de inversiones y la consecución de nuevas etapas de crecimiento. "*Investment Readiness*" pretende mejorar el potencial de atracción de inversión de estas empresas, actuando en los ámbitos del equipo promotor y del modelo de negocio para superar los nuevos retos ligados al crecimiento. Las

²¹ Información facilitada en el marco del grupo de trabajo del Observatorio de la PYME, por el Departamento de Empresa y Empleo de la Comunidad Autónoma de Cataluña.

²² Ver más información en: http://www.icfinances.com/es/financament/creix_comerc

²³ Información facilitada en el marco del grupo de trabajo del Observatorio de la PYME, por el Departament D'Empresa i Ocupació de la Comunidad Autónoma de Cataluña.

²⁴ Más información en: http://www10.gencat.cat/sac/AppJava/tramit_fitxa.jsp?codi=9238.

²⁵ Información facilitada en el marco del grupo de trabajo del Observatorio de la PYME, por el Departament D'Empresa i Ocupació de la Comunidad Autónoma de Cataluña.

²⁶ Más información en: <http://www.acc10.cat/ACC10/cat/innovacio-tecnologica/empreses-base-tecnologica-EBT/creixement-consolidacio-empresarial/investment-readiness.jsp>.



empresas deben pasar un proceso de evaluación y de selección para poder entrar en este programa²⁷.

- Ayudas al análisis de las empresas gallegas en expansión para el acceso al Mercado Alternativo Bursátil (MAB)²⁸

Programa de subvenciones a fondo perdido que permite incentivar a empresas gallegas que no coticen en bolsa y cuyos fondos propios sean elevados (en torno a 4 millones de euros), al análisis de su situación y posibilidades de acceso al nuevo Mercado Alternativo Bursátil.

El programa, en régimen de concurrencia competitiva, ofrece subvenciones del 50% sobre los costes de un “sondeo preliminar de valoración”, con un límite de 10.000 euros por análisis y a la “preparación para el acceso definitivo”, con un límite de 50.000 euros por trabajo preparatorio.

- Préstamos participativos para financiación de inversiones²⁹

El Departamento de Industria, Innovación, Comercio y Turismo del Gobierno Vasco, está llevando a cabo una serie de medidas para mejorar la financiación de las empresas que quieren crecer, prestando especial atención a las medidas que facilitan su financiación.

Estos préstamos participativos para financiación de inversiones concedidos por Luzaro³⁰. Pretenden consolidar la estructura financiera de las empresas, a través del crecimiento de sus capitales permanentes, a corto, y de sus fondos propios, a largo, por lo menos en la cuantía del préstamo durante la vida del mismo.

Por la peculiar naturaleza de estos préstamos, la empresa debe aportar sus cuentas anualmente, y éstas deberán ser auditadas en los casos en que el importe, o acumulación de importes, supere 500.000 euros o que la sociedad esté legalmente obligada. Su exigibilidad es subordinada en relación al resto de acreedores (excepto accionistas).

Estos préstamos, pensados exclusivamente para PYME, están destinados a financiar hasta el 60% de nuevas inversiones, incluidas las dirigidas a apoyar la expansión y la internacionalización de la empresa, así como las que tengan por objeto la toma de participaciones en otras empresas.

²⁷ Por el trasfondo de búsqueda de apoyo a empresas innovadoras de base tecnológica, también podríamos clasificarlo como medida de apoyo a la innovación y la tecnología.

²⁸ Información facilitada, en el marco del grupo de trabajo del Observatorio de la PYME, por la Subdirección de Gestión de Proyectos del Instituto Gallego de Promoción Económica (IGAPE) de la Consejería de Economía e Industria de la *Xunta* de Galicia.

²⁹ Información facilitada en el marco del grupo de trabajo del Observatorio de la PYME por la Dirección de Planificación y Estrategia del Departamento de Industria, Innovación, Comercio y Turismo del Gobierno Vasco.

³⁰ Luzaro E.F.C., S.A. es un establecimiento financiero que mediante la concesión de préstamos participativos permite la financiación de inversiones, la consolidación financiera y el desarrollo de procesos de internacionalización. El capital de Luzaro asciende a 4.086.800 euros, estando formado el conjunto de socios de la Sociedad por el Gobierno Vasco, la Empresa Nacional de Innovación (ENISA) y distintas entidades financieras. Ver más información en: <http://www.luzaro.es/pages/inicio.asp>.



- Ekarken³¹

Ekarken, como sociedad de promoción de empresas, es un vehículo inversor de referencia en el ámbito vasco. Contribuye a la consolidación y dinamización del tejido industrial, mediante el apoyo a proyectos empresariales sólidos en sus procesos de concentración, crecimiento, internacionalización, innovación y sucesión familiar. De esta forma facilita el posicionamiento de las empresas vascas ante los desafíos de la globalización económica, fomentando la cooperación inter-empresarial³² y las alianzas estratégicas, optimizando su capacidad de financiación y contribuyendo a la profesionalización de la gestión.

Se aportan recursos financieros a empresas mediante la toma de participación accionarial no mayoritaria, y a través de préstamos participativos convertibles en acciones. Durante la permanencia en el proyecto empresarial, aporta toda la experiencia de su equipo y está presente en los órganos de administración.

Las inversiones de *Ekarken* se realizan en sociedades no cotizadas y, preferentemente, en aquellas cuyos activos principales o centro de decisión u operaciones relevantes, o los del grupo al que pertenecen las mismas, se encuentren en el País Vasco. Sus actuaciones se dirigen a:

- Grupos empresariales con carácter “tractor” en los diferentes territorios históricos del País Vasco y relevantes en su entorno.
- Proyecto con un alto componente de innovación.
- Proyectos con dimensión consolidada y capacidad de crecimiento.
- Proyectos en situación de necesidad de financiación para continuar o acometer procesos de expansión, internacionalización, innovación, alianzas estratégicas, sucesión familiar, etc.
- Proyectos con socios industriales y equipo directivo sólidos y de probada experiencia.
- Proyectos que presenten alternativas claras de desinversión en un periodo de entre los 6 y 8 años.

La estrategia de inversión de *Ekarken* está orientada fundamentalmente a operaciones centradas en procesos de consolidación, crecimiento de empresas o grupos maduros que cuenten con una dimensión relevante. Adicionalmente, *Ekarken* también invertirá en fases tempranas de proyectos con gran potencial de crecimiento.

Ekarken, con carácter general y para cada proyecto, gestiona un volumen de inversión de entre 10 y 40 millones de euros, marcando un amplio rango de valor de operación desde 25 millones hasta 400 millones de euros, que se podría incluso ampliar en el caso de operaciones apalancadas. También se puede invertir en proyectos de pequeña dimensión, con una inversión mínima de 5 millones de euros.

³¹ Información facilitada en el marco del grupo de trabajo del Observatorio de la PYME por la Dirección de Planificación y Estrategia del Departamento de Industria, Innovación, Comercio y Turismo del Gobierno Vasco.

³² Se considera que, aunque la actividad principal de *EKARPEN* está ligada a dotar de financiación a las empresas, también puede clasificarse como medida de cooperación entre empresas.



El porcentaje de participación que ostenta *Ekarpen* en el proyecto será, con carácter general, minoritario como socio financiero y, con carácter general, oscilará entre el 10% y el 40% del total.

El tiempo de permanencia de la inversión, y por ello las decisiones de desinversión, se basará fundamentalmente en la maximización de la rentabilidad en el tiempo de los capitales invertidos, atendidas, principalmente, las características propias de la empresa objetivo (fase de desarrollo, posicionamiento, tamaño, etc.) y su evolución futura, estableciéndose como criterio general una permanencia de la inversión en torno a los 6-8 años.

La participación en el capital social se realizará preferentemente vía ampliación de capital, pero también se contempla la posibilidad de utilizar la figura de préstamos participativos convertibles cuya remuneración incorpora un tipo fijo más un tipo variable referenciado a la evolución del negocio, incluso de forma mixta.

- Fondo de capital riesgo "TIRANT, F.C.R."³³

El Gobierno Valenciano, a través del Instituto Valenciano de Finanzas (IVF), ha impulsado la creación de un fondo de capital riesgo cuyo perfil de inversión se diferencia en función de la fase de vida de las empresas a las que financian, centrándose en aquellas empresas que necesitan financiación para proyectos de desarrollo, expansión e internacionalización empresarial³⁴. Este fondo está gestionado por *Riva y García Private Equity*.

Además, el IVF participa en el fondo *Santangel Fondo I, F.C.R.*³⁵, también destinado a la financiación de proyectos de desarrollo, expansión e internacionalización empresarial. Este fondo está gestionado por Santánel Inversiones, SGECR, S.A.

- Línea de Capital Riesgo gestionada por Inversión, Gestión y Desarrollo de Andalucía, SGECR, S.A. (Invercaria)³⁶

La Junta de Andalucía, a través de INVERCARIA destina esta línea a PYME con alto potencial de crecimiento que cuenten con un equipo directivo y de gestión sólido.

Los distintos fondos de capital riesgo que gestiona Invercaria cuentan siempre con partícipes públicos y privados, en distintas proporciones.

Los fondos están pensados para proyectos en fases de arranque y expansión, y se dirigen a operaciones que no incluyan un *cash-out* o la compra de participaciones a un tercero. En este sentido, únicamente se realizarán operaciones que supongan la suscripción de acciones o participaciones de nueva creación. Se excluyen en consecuencia refinanciaciones de pasivo de naturaleza bancaria, deudas con socios y administradores.

El rango de inversión por proyecto se sitúa entre uno y cuatro millones de euros en participaciones minoritarias (menos del 40%) y temporales. Se pueden realizar

³³ Información facilitada, en el marco del grupo de trabajo del Observatorio de la PYME, por el Instituto de la Mediana y Pequeña Industria Valenciana (IMPIVA) de la Consejería de Industria, Comercio e Innovación del Gobierno Valenciano.

³⁴ Ver más información en: <http://www.tirantinversion.com>

³⁵ Ver más información en: <http://www.galafundmanagement.com>

³⁶ Información facilitada en el marco del grupo de trabajo del Observatorio de la PYME por la Agencia de Innovación y Desarrollo IDEA, Consejería de Economía, Innovación y Ciencia del Gobierno de Andalucía.

inversiones mixtas que incluyan préstamo participativo, siempre y cuando vaya acompañada de una participación en el capital social.

Se aplican condiciones financieras de mercado en diferenciales y rentabilidades. En caso de complementar la participación con un préstamo participativo, el interés será determinado en base al análisis de riesgo del solicitante, más el ajuste necesario por la evaluación de garantías aportadas.

Las inversiones tendrán un máximo del 70% de la necesidad financiera del proyecto, siendo requisito que al menos un 30% sea mediante aportaciones privadas.

Los proyectos presentados no podrán recibir apoyo de los restantes fondos sin personalidad jurídica establecidos en las Leyes de Presupuestos de 2009 y 2010 de la Junta de Andalucía, o los Fondos de similar naturaleza que se constituyan en el futuro. En el caso de filiales de grupos empresariales, deben ser unidades de negocio completamente independientes con plena suficiencia económica y operativa de funcionamiento.

- Fondo Capital Riesgo AVANTE I³⁷

Se trata de un Fondo Capital Riesgo con carácter público-privado, para el desarrollo e internacionalización de la economía extremeña, regulado y supervisado por la Comisión Nacional del Mercado de Valores.

El Fondo es un patrimonio administrado por una Sociedad Gestora, cuyo objeto social principal consiste en la toma de participaciones temporales en el capital de empresas no financieras y de naturaleza no inmobiliaria que, en el momento de la toma de participación, no coticen en el primer mercado de Bolsas de Valores o en cualquier otro mercado regulado equivalente de la Unión Europea o del resto de países miembros de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE).

Su objetivo es el refuerzo y mejora de la estructura financiera de las empresas extremeñas, potenciando su crecimiento.

Se instrumentaliza a través de:

- Participación directa en el capital social: participación como socios en el capital social de empresas mediante un porcentaje minoritario, reforzando los fondos propios y el patrimonio neto de las empresas participadas.
- Préstamos participativos: apoyo financiero a empresas mediante la concesión de préstamos participativos.

Está destinado a empresas, preferentemente en fase de expansión, con proyectos de inversión enfocados hacia el crecimiento e internacionalización de sus negocios. Deberá presentarse un proyecto viable con objetivos reales de crecimiento, generación de riqueza y de empleo.

Para proyectos de inversión de empresas consolidadas en ampliaciones de nuevas actividades se podrá financiar un máximo de 1,5 millones de euros. Para proyectos de expansión e internacionalización, un máximo de 6 millones de euros.

³⁷ Información facilitada, en el marco del grupo de trabajo del Observatorio de la PYME, por la Sección de Promoción Empresarial de la Junta de Extremadura.

- Fondo FESPYME³⁸

El Fondo FESPYME es un fondo de capital riesgo dotado con 300 millones de euros que gestiona AXIS, la sociedad de capital riesgo del Instituto de Crédito Oficial (ICO). El objeto de FESPYME es apoyar a las empresas en sus planes de expansión, con financiación y visión a largo plazo de los negocios, especialmente en los sectores de economía sostenible. Está destinado a financiar a empresas españolas que, habiendo superado las primeras fases de implantación, realicen inversiones para impulsar su crecimiento.

Los recursos invertidos deberán destinarse a la adquisición de activos fijos productivos, nuevos o de segunda mano, la compra de empresas, las inversiones en I+D+i y los procesos de internacionalización.

FESPYME ofrece dos posibles fórmulas de financiación: la participación minoritaria y por tiempo limitado en el capital de la empresa y el préstamo participativo, que no siendo fondos propios computa como tal en determinadas circunstancias y puede facilitar la concesión de préstamos ordinarios a la empresa.

Con carácter general, el rango de la inversión que realiza FESPYME en las empresas innovadoras va de un importe mínimo de 750.000 euros a un máximo de 1.500.000 euros y en empresas consolidadas y en expansión de 1.500.000 hasta 15.000.000 de euros.

3.4. Impulso a la internacionalización

La internacionalización presenta una serie de ventajas, tales como: la diversificación del riesgo, el aumento de la facturación, el aprendizaje de los mercados, el aprovechamiento de las economías de escala y la mejora de la imagen corporativa. Todas estas ventajas posicionan a las empresas en el camino del crecimiento.

En este apartado, se recogen aquellas medidas destinadas a apoyar el crecimiento empresarial a través de la internacionalización. Es decir, que se presentan acciones encaminadas a apoyar el proceso de internacionalización en sus fases más avanzadas, como la fase de implantación comercial o la implantación productiva. Además, se recogen medidas que prestan atención a la elaboración de un plan estratégico de internacionalización que servirá como hoja de ruta para alcanzar con éxito el objetivo del crecimiento internacional.

- IPE – Impulso Presencia Exterior³⁹

La Junta de Castilla y León cuenta con el Programa de Apoyo a los Planes de Crecimiento en el Exterior, puesto en marcha por la Consejería de Economía y Empleo en 2008. Este programa está gestionado por la fundación ADEEuropa e interviene principalmente durante las fases previas a la implantación efectiva de la empresa en el país objetivo, es decir, en la fase de pre-inversión, asesorando además en la búsqueda de financiación a través de las líneas nacionales o regionales en la fase de inversión y ofreciendo a la empresa un servicio de acompañamiento y asesoramiento individualizado tanto en origen como en destino, durante todo el proceso de implantación.

³⁸ Información facilitada, en el marco del grupo de trabajo del Observatorio de la PYME, por la Oficina de Planificación del Instituto de Crédito Oficial (ICO).

³⁹ Información facilitada, en el marco del grupo de trabajo del Observatorio de la PYME, por la Agencia de Inversiones y Servicios (ADE) de la Dirección General de Industria de la Junta de Castilla y León.



Los servicios de apoyo que ofrece el programa son tutorización individualizada y cofinanciación de la asesoría de expertos, necesarios en las distintas fases del proceso implantación:

- IPE-Estratégico de Crecimiento. Dirigido a las empresas que están en una fase inicial de crecimiento exterior: expertos profesionales ayudarán a la empresa a crear un plan estratégico de crecimiento internacional.
- IPE-Legal y Fiscal. Asesoramiento jurídico y fiscal para responder a cuestiones que surgen de un proceso de internacionalización.
- IPE-Filiales internacionales. Mejora del control y la gestión de las filiales en el exterior.
- IPE-Fusiones y Adquisiciones Internacionales. Asesoramiento en el proceso de compra de una empresa o de constitución de una *joint venture*.

Además se financia un 50% de los costes de la implantación exterior con un máximo de 12.000 euros por país.

- Servicio de contratación en clave sectorial⁴⁰

Otro de los instrumentos de apoyo a la internacionalización de ACC1Ó es el servicio de contratación en clave sectorial⁴¹ previa reflexión estratégica, para su introducción conjunta a nuevos mercados con la participación de las entidades colaboradoras de ACC1Ó. A través de este servicio, se pretende que las empresas colaboren entre sí para hacer más asequible el objetivo de la internacionalización.

- Servicios de apoyo a la internacionalización⁴²

En el caso de Navarra destacamos el programa de “*Servicios de apoyo a la internacionalización*” que tiene por objeto ofrecer apoyo económico para la contratación de asesoramiento en las distintas facetas de la internacionalización, tanto en servicios estratégicos, como operativos. Esta ayuda contempla dos focos de actuación:

- Asesoramiento en origen: gestores de exportación a tiempo parcial (GTP), consultoría para la reflexión y diversificación estratégica en materia de internacionalización, asesoramiento jurídico relativo a contratos con suministradores, distribuidores y clientes en el exterior e inteligencia competitiva.
- Asesoramiento en destino: promoción comercial, selección de la modalidad de entrada/presencia en destino, selección del país o zona geográfica para la implantación comercial o productiva, viabilidad técnica o económica de la implantación en un destino previamente seleccionado e informes en materia fiscal y legal.

⁴⁰ Información facilitada en el marco del grupo de trabajo del Observatorio de la PYME, por el Departament D'Empresa i Ocupació de la Comunidad Autónoma de Cataluña.

⁴¹ Este servicio también podría clasificarse como medida de cooperación empresarial, si bien tiene principalmente un claro objetivo de impulso a la internacionalización.

⁴² Información facilitada en el marco del grupo de trabajo del Observatorio de la PYME por el Servicio de Fomento Empresarial de la Dirección General de Empresa del Departamento de Innovación, Empresa y Empleo del Gobierno de Navarra.

- Gauzatu⁴³

El Departamento de Industria, Innovación Comercio y Turismo del Gobierno Vasco, ofrece un tipo de ayuda destinada a las implantaciones exteriores, que tiene por objeto apoyar la consolidación de la empresa vasca, aumentando la inversión productiva en el mercado exterior como fórmula para incrementar su competitividad y, por lo tanto, su viabilidad futura.

Se consideran susceptibles de apoyo a efectos del cálculo de las ayudas los proyectos de implantación productiva fuera de la Unión Europea de los quince, acometidos por las empresas beneficiarias, y consistentes en la apertura de una nueva planta productiva, ampliación de implantaciones existentes o adquisición de sociedades extranjeras, siempre que su participación en los mismos sea mayoritaria, salvo imperativo legal del país destino de la inversión. Se excluyen las inversiones dirigidas a los sectores inmobiliario, financiero, seguros, defensa o impuestos de toda índole.

Los proyectos susceptibles de apoyo deberán alcanzar, como mínimo, una inversión de 120.000 euros. La ayuda consiste en anticipos reintegrables, proporcionales a las inversiones a realizar, que habrán de ser reintegrados en función de los resultados derivados del desarrollo del proyecto. Los anticipos reintegrables podrán ascender hasta el 30% de la inversión susceptible de apoyo, con un límite que en ningún caso podrá superar los 600.000 euros⁴⁴.

- Programa Printer⁴⁵

Este programa del Departamento de Industria, Innovación Comercio y Turismo del Gobierno Vasco tiene como objetivo final promover la mejora de la competitividad exterior de las empresas apoyando la actividad internacional y las implantaciones en el exterior. A estos efectos, las actuaciones que se subvencionan son las siguientes:

- Iniciación y consolidación de la actividad internacional. Se subvencionan las actividades de promoción exterior realizadas en cooperación⁴⁶, entendiéndose por cooperación aquellas actividades de promoción exterior realizadas por, al menos, dos empresas o entidades que movidas por la reciprocidad de ventajas inducidas por sus sinergias comerciales se comprometen a operar conjuntamente en los mercados exteriores compartiendo riesgos y costes, existiendo para ello tres posibles formas de colaboración: grupos de venta y promoción, consorcios de exportación y consorcios productivos. Tiene como misión apoyar la iniciación y consolidación de la actividad internacional a través de la realización de revisiones y reflexiones estratégicas, así como de la puesta en marcha de planes de internacionalización.

⁴³ Información facilitada en el marco del grupo de trabajo del Observatorio de la PYME por la Dirección de Planificación y Estrategia del Departamento de Industria, Innovación, Comercio y Turismo del Gobierno Vasco.

⁴⁴ Ver más información en:

http://www.industria.ejgv.euskadi.net/r44-886/es/contenidos/ayuda_subvencion/1618/es_5150/es_18216.html

⁴⁵ Información facilitada en el marco del grupo de trabajo del Observatorio de la PYME por la Dirección de Planificación y Estrategia del Departamento de Industria, Innovación, Comercio y Turismo del Gobierno Vasco.

⁴⁶ Este programa, también puede clasificarse como una medida de fomento de la cooperación empresarial.



- Apoyo a las Implantaciones en el Exterior: implantaciones comerciales, implantaciones productivas, implantaciones de empresas de servicios, ingenierías y consultorías, en el exterior.
- Orden de apoyo a la implantación de empresas en el exterior⁴⁷

El Instituto Valenciano de la Exportación (IVEX), ofrece seis líneas de ayuda para el desarrollo de acciones de internacionalización. Dentro de estas líneas destacamos la destinada a acciones realizadas por empresas valencianas vinculadas a procesos de implantación y cooperación en los mercados exteriores.

Se financian hasta el 50% de los gastos de primer establecimiento que se detallan a continuación:

- Servicios prestados por consultores externos tales como estudios de viabilidad del proyecto, asesoramiento legal, contable o fiscal y contratación de recursos humanos.
- Otros gastos de primer establecimiento, vinculados al arranque o puesta en marcha del proyecto, que se realicen por primera vez al comienzo de la actividad.
- Primera participación de la PYME en una determinada feria o exposición.

Hasta un 20% si se trata de una pequeña empresa y hasta un 10% en el caso de mediana empresa:

- Las inversiones en activos materiales (terrenos, inmuebles, maquinaria y equipos destinados a la creación de un establecimiento nuevo, la ampliación de uno ya existente, o el inicio de una actividad que implique un cambio radical en el producto o en los procedimientos de producción de un establecimiento ya existente).
- Las inversiones inmateriales (transferencia de tecnología mediante la adquisición de derechos de patentes, licencias, *know how* y otros derechos de propiedad industrial).
- Línea ICO de Internacionalización⁴⁸

Esta línea de financiación del ICO, que se tramita a través de las entidades financieras, está destinada a las empresas españolas que acometan proyectos de inversión en el exterior. A través de ella se financia la compra de activos fijos productivos, la adquisición de acciones o participaciones de empresas residentes en el extranjero y la creación de empresas en el exterior; en este último caso permite financiar los activos circulantes ligados al proyecto de inversión, que en ningún caso pueden superar el 20% del importe total del proyecto.

La cuantía del préstamo puede alcanzar los 10 millones de euros por cliente y año, los 2 primeros millones cuentan con una bonificación de 35 puntos básicos. El cliente puede elegir entre un tipo de interés fijo o variable establecido por el ICO quincenalmente y distintos plazos de amortización que llegan hasta los 20 años.

⁴⁷ Información facilitada, en el marco del grupo de trabajo del Observatorio de la PYME, por el Instituto de la Mediana y Pequeña Industria Valenciana (IMPIVA) de la Consejería de Industria, Comercio e Innovación del Gobierno Valenciano.

⁴⁸ Información facilitada, en el marco del grupo de trabajo del Observatorio de la PYME, por la Oficina de Planificación del Instituto de Crédito Oficial (ICO).

3.5. Capacitación empresarial y formación del capital humano

Los empresarios y directivos son los encargados de poner en marcha las estrategias de crecimiento en sus empresas, por lo que éstos deberían tener una serie de cualificaciones que les proporcionen los conocimientos básicos para la toma de decisiones estratégicas satisfactorias. Es por eso que se considera fundamental la elaboración de medidas que capaciten al capital humano de las empresas.

- Guía para el Desarrollo del liderazgo Directivo en la PYME⁴⁹

Esta guía editada por ACCIÓ pretende proporcionar un conjunto de principios básicos, directrices y herramientas metodológicas que permitan a una organización establecer los fundamentos para desarrollar sistemáticamente el liderazgo de sus directivos y mandos.

El enfoque propuesto puede ser utilizado por cualquier organización, aunque para su desarrollo se ha pensado especialmente en las pequeñas y medianas empresas, que constituyen la inmensa mayoría del tejido empresarial español, intentando que el documento sea de rápida consulta y sencillo de entender, y que pueda contribuir así a una rápida implantación en aquellas organizaciones que tengan la necesidad de definir su propio esquema de liderazgo directivo.

En esta guía no se propone una metodología única, sino más bien un conjunto de buenas prácticas sobre los diferentes aspectos de la gestión del liderazgo directivo, algunas de las cuáles ya se están aplicando en bastantes organizaciones en España, con buenos resultados.

Los contenidos de esta guía constituyen el resumen de un programa formativo teórico-práctico en liderazgo directivo con una duración de entre 250 horas y 400 horas, dependiendo de la intensidad y la profundidad de las acciones formativas. En ningún caso se pretende que la guía sea un sustituto de esta formación, sino sólo un “índice” de aspectos relevantes para que cada líder tenga la posibilidad de desarrollarlos posteriormente.

La guía adquiere importancia si pensamos que los empresarios y directivos son los encargados de poner en marcha las estrategias de crecimiento, por lo que éstos deberían seguir una serie de pautas que les proporcionen los conocimientos básicos para la toma de decisiones estratégicas satisfactorias.

- Programa ACELERADOR⁵⁰

Una de las acciones directamente enfocadas a apoyar el crecimiento de empresas en la Comunidad Valenciana se recoge en el “Programa ACELERADOR”. Este Programa lo ejecutan los Centros Europeos de Empresas Innovadoras (CEEI) de la Comunidad Valenciana, con fondos dotados por el Instituto de la Mediana y Pequeña Industria Valenciana (IMPIVA).

⁴⁹ Información facilitada en el marco del grupo de trabajo del Observatorio de la PYME, por el Departament D'Empresa i Ocupació de la Comunidad Autónoma de Cataluña.

⁵⁰ Información facilitada, en el marco del grupo de trabajo del Observatorio de la PYME, por el Instituto de la Mediana y Pequeña Industria Valenciana (IMPIVA) de la Consejería de Industria, Comercio e Innovación del Gobierno Valenciano.

El objetivo del “Programa ACELERADOR” es ayudar a la empresa con potencial en su proceso de definir el plan de crecimiento y en la búsqueda de los recursos en forma de financiación o de aportación de capital para llevar a cabo los gastos e inversiones necesarias⁵¹. Complementariamente se apoyan los trabajos de asesoramiento para mejorar las capacidades de la empresa acercándola al momento de aplicar las estrategias de salto hacia adelante buscando una mayor dimensión. Entre las acciones concretas que contempla el Programa, se encuentran las ayudas para la elaboración de planes de negocio, análisis de viabilidad, diseño de estrategias, búsqueda de oportunidades, mejora de competencias o búsqueda de financiación.

3.6. Fomento de la cooperación y las alianzas empresariales

La estructura productiva en España está aún poco especializada en sectores de alto valor añadido y, por eso, todavía existe una amenaza por parte de países más competitivos. En estas circunstancias los procesos de reestructuración productiva resultan inevitables y se realizan tanto por compraventas de empresas como por reestructuraciones internas en las organizaciones. Pero, para competir en un entorno globalizado se requiere tamaño y disponer de recursos, pues lo que a largo plazo resulta rentable, en el corto resulta económicamente costoso.

Por esta razón se producen fusiones entre empresas o adquisición de unas empresas por otras, para que el conjunto sí pueda competir porque los costes por unidad producida son menores. Ante el estrechamiento de márgenes que está provocando el tener que competir con compañías internacionales más competitivas por costes, por tamaño o por capacidad de investigación, desarrollo o innovación, muchas empresas se ven necesitadas de buscar fórmulas para reducir costes vía sinergias productivas con otras compañías similares u obtener cuotas de mercado suficientes que generen economías de escala.

Es por eso que distintos organismos regionales están apostando por fomentar este tipo de colaboraciones entre empresas. Destacamos las siguientes actuaciones:

- Subvenciones para el fomento de la cooperación, colaboración y agrupación de empresas⁵²

Las actuaciones recientes en materia de crecimiento empresarial en la Comunidad Autónoma de Castilla-La Mancha tienen su origen en el “Pacto por el Desarrollo y la Competitividad de Castilla-La Mancha 2005-2010”. A raíz de este pacto se ha desarrollado un conjunto muy variado de acciones para la empresa entre las que cabe resaltar las “*subvenciones para el fomento de la cooperación, colaboración y agrupación de empresas*”.

Su finalidad es la incentivación pública de actuaciones realizadas por empresas que busquen aprovechar las sinergias de las distintas formas de cooperación y el incremento de dimensión de las mismas.

Esta línea, que está dotada con 360.000 euros, está orientada a tres tipos de proyectos:

⁵¹ La búsqueda de financiación tiene un gran peso en los objetivos de este programa, por eso que podamos clasificarlo también como programa de ayuda a la búsqueda de financiación, aunque no exclusivamente.

⁵² Información facilitada, en el marco del grupo de trabajo del Observatorio de la PYME, por el Servicio de Desarrollo Empresarial de la Dirección General de Promoción Empresarial y Comercio de la Consejería de Economía y Hacienda del Gobierno de Castilla-La Mancha.

- Proyectos de cooperación para generar productos o procesos innovadores.
- Proyectos de mejora de la posición competitiva.
- Proyectos de cooperación en red.

El conjunto de inversiones que son objeto de esta subvención incluye gastos de estudio de viabilidad sobre futuros acuerdos de cooperación, gastos de asistencia técnica relativos a la implementación de los acuerdos, contratación de personal técnico, gastos de constitución de las nuevas empresas con forma mercantil, gastos por servicios externos derivados de la integración de las TIC y gastos de alquiler para el primer establecimiento de oficina.

- Línea de Cooperación Competitiva de Empresas⁵³

Dentro del Programa de Incentivos para el Fomento de la Innovación y el Desarrollo Empresarial en Andalucía 2008-2013, la Consejería de Economía, Innovación y Ciencia de la Junta de Andalucía, desarrolla esta línea orientada a promover la innovación, la competitividad y productividad de las empresas mediante actuaciones basadas en la cooperación entre empresas.

Con esta línea se apoyan proyectos que generen productos, procesos o servicios innovadores, proyectos para la mejora de la posición competitiva de las empresas y proyectos de cooperación en red. Así mismo, proyectos destinados a la internacionalización, el desarrollo de clusters y la fusión o creación de nuevas empresas.

Esta línea cuenta con un presupuesto estimado de 6.000.000 de euros hasta 2013.

- Ayudas para impulsar la economía en Navarra⁵⁴

Se destaca la Orden Foral 212/2010, de 17 de junio, por la que se establece para el año 2010 el régimen temporal de las “ayudas para impulsar la economía en Navarra”.

Esta Orden se centra en incrementar la competitividad del tejido industrial navarro. Dentro de esta línea hay dos capítulos orientados a impulsar acciones en el campo del crecimiento empresarial:

- Proyectos de diversificación empresarial, donde se introduzcan cambios radicales en la empresa a nivel de producto, proceso u organización.
- Proyectos de cooperación empresarial, plasmados en la creación de estructuras estables. No se incluyen los proyectos de internacionalización.

Los proyectos deben incrementar la competitividad de la empresa y la capacidad para generar empleo en la zona.

Para estos proyectos se consideran elegibles inversiones realizadas en asesoramiento para planes estratégicos, inversión, incorporación de tecnología, diversificación productiva, cooperación empresarial, así como los costes en activos materiales e inmateriales (patentes, licencias, *know-how*) asociados a dichos proyectos de inversión.

⁵³ Información facilitada en el marco del grupo de trabajo del Observatorio de la PYME por la Agencia de Innovación y Desarrollo IDEA, Consejería de Economía, Innovación y Ciencia del Gobierno de Andalucía.

⁵⁴ Información facilitada en el marco del grupo de trabajo del Observatorio de la PYME por el Servicio de Fomento Empresarial de la Dirección General de Empresa del Departamento de Innovación, Empresa y Empleo del Gobierno de Navarra.

Los tramos básicos de ayudas son los siguientes:

- Subvención: 25% de los gastos subvencionables. En la parte correspondiente al asesoramiento estratégico en el tramo presupuestario hasta 60.000 euros, la subvención será del 50%. En el caso de iniciativas de nuevas empresas resultantes de un proceso de reestructuración o crisis empresarial, el coste del asesoramiento, hasta 30.000 euros, tendrá una subvención del 80%.
- Aval en garantía del préstamo que financie el proyecto. El importe del aval será de hasta el 75% de la inversión con un límite máximo de 1.500.000 euros. La duración máxima del aval será de 10 años.

CUADRO RESUMEN DE LOS INCENTIVOS DE ORGANISMOS NACIONALES

ÁREA DE ACTUACIÓN	COMUNIDAD AUTÓNOMA/ORGANISMO	MEDIDAS
Mejora del entorno y la gestión empresarial	Gobierno de Cataluña	<ul style="list-style-type: none"> Proyectos singulares: apoyo selectivo y capitalización estratégica
	Gobierno del País Vasco	<ul style="list-style-type: none"> Programa Acelera
	Gobierno de Andalucía	<ul style="list-style-type: none"> Programa de Emprendedores Tecnológicos
Apoyo a la innovación y la tecnología	Gobierno de Cantabria	<ul style="list-style-type: none"> Programa de ayudas para la mejora de la competitividad en las microempresas – crecimiento 2010
	Gobierno de Cataluña	<ul style="list-style-type: none"> Programa Investment Readiness
Mejora de la financiación	Gobierno de Andalucía	<ul style="list-style-type: none"> Fondo de Apoyo al Desarrollo Empresarial Línea de Capital Riesgo gestionada por Inversión, Gestión y Desarrollo de Andalucía, SGEGR, S.A.
	Gobierno de Aragón	<ul style="list-style-type: none"> Línea capital riesgo-crecimiento
	Gobierno de Cataluña	<ul style="list-style-type: none"> Línea de crédito crecimiento empresarial Línea CreixComerç Línea de ayuda a la inversión industrial Programa Investment Readiness
	Junta de Galicia	<ul style="list-style-type: none"> Ayudas al análisis de las empresas gallegas para el acceso al Mercado Alternativo Bursátil (MAB) para empresas en expansión”
	Junta de Extremadura	<ul style="list-style-type: none"> Fondo Capital Riesgo AVANTE I
	Gobierno del País Vasco	<ul style="list-style-type: none"> Préstamos participativos para financiación de inversiones Ekarpen
	Comunidad Valenciana	<ul style="list-style-type: none"> Fondo de capital riesgo TIRANT, F.C.R. Programa ACELERADOR
	ICO	<ul style="list-style-type: none"> Fondo FESPYME
Impulso a la internacionalización	Gobierno de Cataluña	<ul style="list-style-type: none"> Servicio de contratación en clave sectorial
	Gobierno de Navarra	<ul style="list-style-type: none"> Servicios de apoyo a la internacionalización
	Gobierno de la C. Valenciana	<ul style="list-style-type: none"> Orden de apoyo a la implantación de empresas en el exterior
	Junta de Castilla y León	<ul style="list-style-type: none"> IPE – Impulso presencia exterior
	Gobierno del País Vasco	<ul style="list-style-type: none"> Gauzatu Programa Prointer
Capacitación empresarial y formación del capital humano	ICO	<ul style="list-style-type: none"> Línea ICO de Internacionalización
	Gobierno de Cataluña	<ul style="list-style-type: none"> Guía para el Desarrollo del liderazgo Directivo en la PYME
	Comunidad Valenciana	<ul style="list-style-type: none"> Programa ACELERADOR
Fomento de la cooperación y las alianzas empresariales	Junta de Castilla–La Mancha	<ul style="list-style-type: none"> Subvenciones para el fomento de la cooperación, colaboración y agrupación de empresas
	Gobierno de Cataluña	<ul style="list-style-type: none"> Servicio de contratación en clave sectorial
	Gobierno de Andalucía	<ul style="list-style-type: none"> Línea de Cooperación Competitiva de Empresas
	Gobierno de Navarra	<ul style="list-style-type: none"> Ayudas para impulsar la economía en Navarra
	Gobierno del País Vasco	<ul style="list-style-type: none"> Programa Prointer Ekarpen

4. Medidas llevadas a cabo en otros países

De acuerdo con el modelo conceptual de Johan Wiklund⁵⁵ (1998), el crecimiento de las empresas viene dado por la combinación de diferentes factores, como el entorno, la iniciativa emprendedora, los recursos de las empresas y la motivación de los empresarios. Pero además, este crecimiento se puede alcanzar a través de distintas vías. Es por eso, que resulta interesante identificar y analizar las diferentes vías e instrumentos utilizados en otros países para alcanzar el objetivo del crecimiento de sus empresas.

Siendo conocedores de que el crecimiento de las empresas puede venir dado por estrategias y factores tanto internos como externos a la propia empresa, en este análisis internacional, tendremos en cuenta todas aquellas medidas que van encaminadas a favorecer tanto el mejor funcionamiento interno de las empresas como las relacionadas con su entorno, es decir, medidas que afectan al entorno empresarial, la innovación y la tecnología, la internacionalización de las empresas, el factor humano y la cooperación.

Las áreas en las que la mayoría de los países han tomado o están tomando medidas que fortalezcan el entorno en el que las empresas deben poner en marcha su crecimiento, son fundamentalmente cuatro: infraestructuras, reducción de las cargas administrativas/mejora de la legislación, modernización de la administración pública y política de competencia y competitividad para el buen funcionamiento del mercado⁵⁶.

Si hablamos de la reducción de las cargas administrativas, todos los Estados miembros de la UE han adoptado objetivos nacionales para reducirlas, alrededor del 25% entre los años 2008 y 2012. Holanda, Dinamarca y otros países nórdicos, están poniendo en marcha programas ambiciosos para reducir las cargas administrativas de manera satisfactoria. Novedosa es la medida tomada en Bélgica, donde los ciudadanos y las empresas pueden presentar ideas para la reducción de cargas en un “*Kafka contact point*”. También en Italia, la prometedora consigna de “recortando cargas, leyes y cuerpos organizacionales”, será importante para seguir de cerca la puesta en marcha del programa de simplificación de cargas administrativas.

En la UE, una de las medidas que está suponiendo un importante progreso para mejorar el entorno empresarial es la puesta en marcha de la Directiva de Servicios (Directiva 2006/123/CE), la cual tiene como objetivo alcanzar un auténtico mercado único de servicios en la Unión Europea, a través de la eliminación de las barreras legales y administrativas (la reducción de autorizaciones, la abolición de formalidades excesivas, como las traducciones y las copias certificadas, la eliminación de requisitos desproporcionados y el establecimiento de la “ventanilla única de contacto”) que actualmente limitan el desarrollo de actividades de servicios entre los Estados miembros. Esta medida supondrá un apoyo importante al crecimiento empresarial, permitiendo la apertura del mercado europeo a las empresas de los Estados miembros. A pesar de que el plazo para la transposición obligatoria de la Directiva finalizó en diciembre de 2009, y por tanto, en la mayoría de los países de la UE ya se han hecho avances, la transposición de la Directiva todavía no está acabada por parte de algunos países. Según datos de la Comisión Europea, en 17 de los Estados miembros, ya es posible completar procesos electrónicos gracias a estas ventanillas únicas, sin embargo, algunos países acumulan retrasos en la puesta en práctica de la Directiva.

⁵⁵ Johan Wiklund es catedrático de business administration, especializado en entrepreneurship en la Jönköping International Business School (JIBS), Suecia.

⁵⁶ Referencia: *Overview of the situation and of policy measures in Member States 2009/2010*, del documento que acompaña la Comunicación sobre “*An integrated Industrial Policy for the Globalisation Era Putting Competitiveness and Sustainability at Front Stage*”.



Otra de las áreas en las que algunos países están llevando a cabo medidas para mejorar el entorno empresarial es la modernización de la administración pública, y es que, uno de los requisitos para poder tener una economía competitiva es contar con unos servicios públicos modernos y de calidad⁵⁷, prestados desde un sector público innovador y altamente productivo.

El comercio electrónico presenta nuevas oportunidades de negocio para las PYME de la UE, especialmente con la integración del mercado de pago electrónico en el Área Única de Pagos para el Euro (SEPA) y lo que esto supone para la innovación a nivel europeo en áreas como la facturación electrónica y los pagos por internet. Las estadísticas de comercio electrónico demuestran que esas oportunidades todavía no están explotadas. Además, el desarrollo del uso de las tecnologías de la información en la gestión de servicios públicos, conocido como el “e-gobierno” o “gobierno electrónico”, permitiría a las PYME gastar menos tiempo en los procesos administrativos y obtener nuevas oportunidades de negocio.

Muchas de las medidas que se están tomando a nivel internacional no van encaminadas a fomentar el crecimiento de empresas ya consolidadas sino que se dirigen a apoyar la creación de nuevas empresas, el desarrollo de empresas de reciente creación o de las *start-up*. Así lo corrobora la Comunicación sobre Política Industrial de la Comisión Europea⁵⁸. Sin embargo, nuestra economía tiene la necesidad de contar, no solo con un gran número de nuevas pequeñas y medianas empresas, sino también con un tejido empresarial de PYME en crecimiento.

Del análisis de las medidas de apoyo empresarial de los países de nuestro entorno, destacan las medidas destinadas al fomento de la iniciativa emprendedora. Concretamente, muchos países están inmersos en programas que fomentan la iniciativa emprendedora entre las mujeres (Chipre, Dinamarca, Grecia, Finlandia, Francia, Alemania, Islandia, Irlanda, Italia, Noruega, Polonia, Eslovaquia y Suecia), los cuales, utilizan sumas importantes de los Fondos Estructurales para estos programas. Eslovenia, Lituania, y Suecia son países donde en todas las etapas del sistema educativo se introduce la iniciativa emprendedora. En Letonia, cientos de estudiantes pueden presentar planes de negocios anualmente para participar en una competición. Algunos países han reducido permanentemente o incluso han eliminado el capital mínimo requerido para poner en marcha una empresa (Alemania, Holanda, Letonia y Luxemburgo), mientras que otros han relajado las reglas para el acceso capital privado, a través de los *business angels*, como por ejemplo, Holanda.

Pero centrandose de nuevo la atención en el crecimiento de las PYME, sobre todo europeas, la crisis financiera ha supuesto un importante recorte del acceso a la financiación, por lo que la mayoría de los países han introducido o aumentado las garantías públicas y algunos gobiernos han favorecido la concesión de crédito. Ante la escasez del crédito en los mercados, los gobiernos han concedido ayudas públicas directas temporales, y aunque, según informa la Comisión Europea⁵⁹, la situación parece mejorar, el acceso a la financiación continúa siendo un impedimento para el crecimiento de las PYME.

⁵⁷ En línea con la Estrategia de Lisboa, el Innovation Union Scoreboard 2010 (IUS 2010) revela que a nivel europeo dos tercios de las administraciones públicas han introducido elementos o servicios innovadores en los últimos 3 años. Muchas de estas innovaciones han venido de la mejora de la regulación y de la provisión de servicios online.

⁵⁸ Comisión Europea 2010. “An Integrated Industrial Policy for the Globalisation Era. Putting Competitiveness and Sustainability at Centre Stage”. Communication from the Commission to the European Parliament, the Council, the European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions. Bruselas, COM(2010) 614.

⁵⁹ Así se recogía en el Anexo a la Comunicación sobre Política Industrial de la Comisión Europea del año 2010: “Member States competitiveness performance and policies”.



Entre todas las medidas que se están llevando a cabo en otros países, también destacan las enfocadas a mejorar la presencia internacional de las PYME. Tal y como se afirma en la publicación de la Comisión Europea, “*Internationalization of European SMEs, 2010*”, la exportación, la importación, la inversión extranjera, la cooperación internacional y las relaciones de subcontratas internacionales, son formas de avanzar en el proceso de internacionalización de las PYME. Es por ello, que la internacionalización se ve como una vía de crecimiento para éstas, por lo que los gobiernos están impulsando estas iniciativas con medidas como el apoyo financiero a la promoción de la exportación, las estrategias de acceso a los mercados, la participación en ferias comerciales, etc. Estas iniciativas se están llevando a cabo, entre otros, en países como Bélgica, Bulgaria, República Checa, Estonia, Italia, Hungría, Lituania, Austria, Portugal y Suecia. Algunos países como Dinamarca y Eslovenia, centran todavía más sus esfuerzos en las empresas de alto crecimiento que muestran interés hacia la internacionalización. Otros países como Luxemburgo, han establecido nuevas agencias de promoción de la exportación. Distinto es el caso de Hungría que ha decidido centrar sus esfuerzos en incrementar la inversión directa extranjera hacia las regiones menos favorecidas.

Sin salir de las ayudas a la internacionalización de las empresas, especialmente de las PYME, e independientemente de todas las medidas llevadas a cabo para una pronta recuperación, países como Bélgica, República Checa, Dinamarca, Alemania, Luxemburgo, Letonia, Holanda, Austria, Polonia, Portugal y Suecia, han reforzado sus planes de créditos a la exportación.

También, desde la Comisión Europea se anima a que se tomen todo este tipo de medidas de apoyo al crecimiento. Concretamente, en la última revisión de la “*Small Business Act*” (SBA), publicada en febrero de 2011⁶⁰, se propone a los Estados miembros que procuren que las PYME contraten o adquieran servicios especializados que les ayuden a crecer, innovar o internacionalizarse.

Como acabamos de ver, son muchas y muy variadas las medidas de apoyo al crecimiento empresarial a nivel internacional. A continuación, van a ir analizándose detalladamente algunas de las medidas más destacadas que están llevándose a cabo en otros países y que pueden servir de ejemplo para fomentar el crecimiento del tejido PYME español.

En este apartado, trataremos de mostrar las políticas públicas más destacadas de fomento y apoyo al crecimiento empresarial en otros países.

Por un lado, nos fijaremos en aquellos países de nuestro entorno. Para ello, hemos recogido aquellas medidas de apoyo al crecimiento empresarial más destacadas, que aparecen en los últimos Planes Nacionales de Reformas (PNR) de los Estados miembros de la UE, publicados en el año 2009⁶¹.

Por otro lado, centraremos la atención en aquellos otros países con economías desarrolladas que se encuentran más alejados geográficamente al nuestro. Para analizar las medidas tomadas por estos países se ha utilizado información de fuentes oficiales de cada uno de los países y de organismos internacionales que estudian el crecimiento empresarial de los países como fórmula para el desarrollo de sus economías.

⁶⁰ Referencia: *Helping SMEs to face globalised markets*, de la Comunicación de la Comisión Europea, “*Review of the Small Business Act for Europe*”. Ver más información en:

http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/small-business-act/files/sba_review_en.pdf

⁶¹ Para este análisis se han utilizado los PNR publicados en el año 2009 debido a que durante el periodo de elaboración del estudio, éstos eran los más actualizados. Existe la posibilidad de que durante las fechas previas a finalización del trabajo se publiquen los PNR de 2010.

Las medidas se clasifican en los apartados siguientes:

- Mejora del entorno y la gestión empresarial
- Apoyo a la innovación y la tecnología
- Mejora de la financiación
- Impulso a la internacionalización
- Capacitación empresarial y formación del capital humano
- Fomento de la cooperación y las alianzas empresariales

4.1. Mejora del entorno y la gestión empresarial

México

Desde el año 2005, México promueve una “Política Económica Integral para el Desarrollo de las PYME”, la cual es un componente clave de la estrategia del gobierno hacia un modelo de crecimiento basado en la innovación.

Dentro de esta política, se han puesto en marcha 13 programas estratégicos dirigidos a 4 grandes objetivos: la creación y el reforzamiento de las empresas, el desarrollo tecnológico e innovador, el acceso a la innovación, las estructuras productivas sectoriales y regionales, y el acceso a los mercados extranjeros.

México también busca la eficiencia colectiva de las infraestructuras institucionales como las de las incubadoras, los aceleradores de negocios y los centros de desarrollo de empresas.

- Programa Nacional de Empresas Gacela

Este programa se encuadra dentro de su estrategia para el desarrollo de empresas de alto crecimiento. Tiene como objetivo apoyar y asesorar a las PYME a través de 5 herramientas de apoyo que cubren distintos campos:

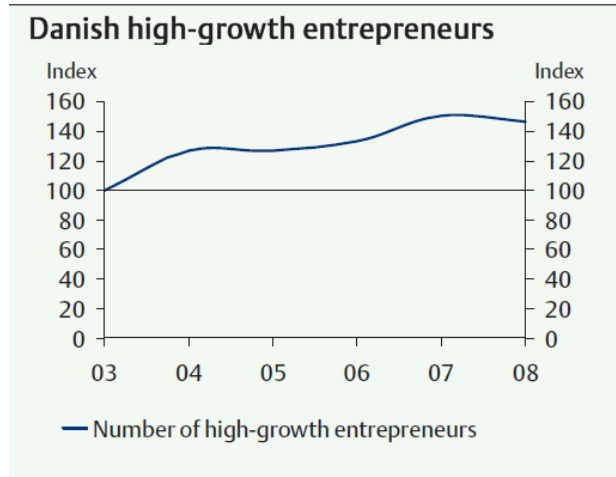
- Consultoría
- Comercialización
- Financiación
- Innovación
- Gestión

Está dirigido a las empresas que tengan un potencial de crecimiento de más de un 15% anual, que cuenten con al menos tres años de antigüedad y con una plantilla laboral de 50 trabajadores o más. A través de la Secretaría de Estado de Economía, y de acuerdo a sus necesidades, a estas empresas se les pone en contacto con compañías aceleradoras que son quienes las acompañan durante un periodo de hasta tres años, ofreciéndoles todos los apoyos necesarios para su constante crecimiento y consolidación.

Dinamarca

La creación de empresas de alto crecimiento es un objetivo clave para Dinamarca. El objetivo es ser en 2015 el país con más empresas de alto crecimiento del mundo. Entre 2003 y 2008, el número de este tipo de empresas aumentó en más de un 40%.

EVOLUCIÓN DE LAS EMPRESAS DE ALTO CRECIMIENTO EN DINAMARCA



Fuente: "Competitive Report, 2009" - Informe de Competitividad de Dinamarca, 2009.

- Guía del crecimiento

Mención especial merece la iniciativa "Vækstguiden" (Guía del crecimiento). Esta iniciativa, ofrece una visión general de todos los instrumentos del gobierno danés y los principales instrumentos regionales y de la UE, lo que ayuda al crecimiento y al desarrollo de las empresas. Esta iniciativa se ha convertido en una herramienta ágil y sencilla, de apoyo a la búsqueda de información global sobre medidas de apoyo para las empresas danesas. El objetivo es que las empresas puedan encontrar, de manera sencilla, las ofertas a las que puedan optar. Para acceder a esta información, las empresas cuentan con una página web donde se recogen todas estas ofertas de apoyo al crecimiento: www.vækstguiden.dk. Las empresas podrán optar de manera particular, agrupadas con otras empresas o en colaboración con instituciones gubernamentales y asociaciones empresariales. Estas ofertas incluyen financiación y asesoramiento.

Además, la Guía del Crecimiento realiza el siguiente desglose de servicios:

- Subvenciones.
- Financiación: préstamos, créditos y garantías. También se recoge capital riesgo, capital de crecimiento o contribuciones similares, y además, se encuentran garantías, avales o similares.
- Seguros para hacer frente a terceros.
- Acuerdos entre asociaciones.
- Asesoramiento gratuito y orientación.
- Consultoría.
- Investigación y formación.

Finlandia

Finlandia es un ejemplo de país innovador, cuyo modelo puede servir para conocer las vías de innovación que ayudan a las empresas a ser más competitivas, y por lo tanto a crecer más rápidamente. Se puede destacar que Finlandia cuenta con diferentes instituciones creadas con el objetivo de facilitar el desarrollo de nuevas ideas, que hacen que los empresarios dispongan de todo tipo de ayuda durante cualquier momento del proceso de innovación y de crecimiento de sus empresas.

Finlandia ha creado un paquete de medidas políticas para promover el crecimiento de las empresas innovadoras, siguiendo una filosofía basada en la cultura innovadora.

- Para promover la iniciativa emprendedora y apoyar la participación de profesionales de empresas experimentadas en el fomento del crecimiento de empresas innovadoras, el Ministerio de Economía y Empleo presentó en 2009 un incentivo fiscal para los *business angels*. La propuesta está basada en la desgravación del impuesto de sociedades cuando ciertas condiciones son cumplidas por los inversores y las empresas objeto de inversión.
- En la primavera de 2009 tuvo lugar una revisión de las barreras al crecimiento encontradas dentro del actual sistema impositivo, y un análisis de cómo podrían ser mejoradas las condiciones en las que operan las empresas innovadoras en crecimiento, a través de nuevas estructuras fiscales. Se ha puesto en marcha un grupo de trabajo para examinar el resultado de un incentivo fiscal para empresas con gasto en I+D, el cual podría complementar el sistema de ayudas directas por actividad innovadora.
- Mención aparte merece el programa de aceleración de las *start-up* "VIGO", iniciativa de TEKES y Finnvera⁶² con el apoyo del Ministerio de Economía y Empleo. El crecimiento de las empresas es acelerado a través de una financiación mayor y una conexión máxima con profesionales experimentados internacionales en el desarrollo de las empresas en crecimiento. Se pueden beneficiar de este producto financiero las empresas pequeñas con menos de 5 años de vida y que tienen un negocio innovador u orientado a la tecnología.

- *The Growth Firm Service*

The Growth Firm Service es un ejemplo de los programas o servicios que se han desarrollado dentro de las medidas de apoyo al desarrollo de empresas con un alto potencial de crecimiento. Este servicio fue establecido en 2003 por el Ministerio de Industria y Comercio y su objetivo es identificar a las empresas e iniciativas emprendedoras con un alto potencial de crecimiento y actuar como un punto único de contacto de los servicios públicos para las empresas de alto crecimiento.

Existen cuatro grandes instituciones o agencias estatales que ofrecen servicios de apoyo a las PYME en Finlandia: Finpro (servicios de internacionalización), Finnvera (empresa público-privada de financiación), SITRA (Fondo Nacional para la Investigación y el Desarrollo), y TE-keskus (Centro de Desarrollo y Empleo Regional). A través de este programa, las empresas pueden tener el apoyo de las cuatro, sin necesidad de dirigirse a todas ellas, simplemente contactando con una persona que este programa pone a su disposición. Cuando estas empresas son identificadas, los asesores analizan las

⁶² Finnvera y Tekes son entidades público-privadas, cuyo objetivo es poner al alcance de las empresas y de los emprendedores, la financiación que éstos necesitan durante las distintas etapas de su crecimiento. Para más información sobre estas instituciones finlandesas, ver: www.finnvera.fi y www.tekes.fi.

necesidades que tienen para comenzar su crecimiento, y en base a estos análisis, las necesidades específicas detectadas son priorizadas con los servicios apropiados de las instituciones que participan en el programa. En total, hay cerca de 100 servicios de apoyo diferentes que pueden ser ofrecidos. Como decíamos, el objetivo de este programa son las empresas de alto crecimiento, pero también cualquier otra empresa del sector de la tecnología.

Alemania

Para fortalecer la posición de las PYME, el Gobierno de Alemania está eliminando obstáculos que dificulten la actividad empresarial de las PYME. A continuación se recogen algunas de estas medidas, muchas instrumentalizadas mediante leyes, que en 2008 se lanzaron a favor de la creación y el crecimiento de las PYME, centradas especialmente en la creación de condiciones fiscales más favorables, la reducción de burocracia, la promoción de las *start-up*, la promoción de las PYME más innovadoras, las ayudas a la formación y a facilitar la financiación a través del capital riesgo.

También se han tomado algunas medidas que ayudarán al crecimiento de las PYME, siguiendo una estrategia de apertura de mercados y de aumento de la competitividad. Con la modernización de la ley de contratación y simplificación de las regulaciones de licitaciones y contratos (*Gesetz zur Modernisierung des Vergaberechts und der Vereinfachung der Verdingungs- bzw. Vergabe- und Vertragsordnung*), el Gobierno pretende reforzar la transparencia y la competencia en la contratación pública. En particular, se pretende mejorar la capacidad de las PYME para acceder a los contratos públicos.

Se han introducido instrumentos como las alertas en las licitaciones, a través de una plataforma central, facilitando así la presentación de las PYME a las ofertas. En esta línea, para reducir los costes de las empresas, es suficiente una declaración responsable como prueba de que una empresa puede optar al contrato.

Por otro lado, se han tomado medidas para favorecer la actividad empresarial con acciones que propicien un entorno fiscal más favorable. Como parte de un primer paquete de medidas de estímulo, los beneficios fiscales derivados de la inversión de las PYME han sido mejorados. Así, las empresas disponen de deducciones fiscales y unas condiciones de amortización mejoradas. Estas medidas apoyan la liquidez y el capital privado e impulsan la capacidad de inversión e innovación.

Unido a los estímulos fiscales para las PYME, se encuentran análogamente los establecidos para el sector de la artesanía. Estos estímulos están pensados para la renovación, el mantenimiento y la modernización de los sistemas de trabajo artesanales.

En un segundo paquete de medidas, se abordó la reducción de los impuestos y las contribuciones a la seguridad social, lo que supone un alivio fiscal para las empresas y los contribuyentes de 18.000 millones de euros. Esta medida estimula el poder de compra, a la vez que impulsa el empleo y la inversión privada. En la ley de alivio fiscal (*Bürgerentlastungsgesetz*) se ha introducido una medida para ampliar la cantidad que marca el aplazamiento del pago de las cargas fiscales por facturación, hasta que la factura sea pagada por el cliente. De esta manera, las empresas con facturaciones de hasta 500.000 euros (anteriormente se establecía un límite de 250.000 euros) no están obligadas a pagar los impuestos pertinentes hasta que no hayan ingresado el importe de las facturas gravadas.

Por último, se pretende apoyar el entorno empresarial con la reforma de la Ley de Sociedades de Responsabilidad Limitada (*GmbHGesetz*), que intenta facilitar la aceleración de las *start-up* por parte de los emprendedores que estén interesados. A la vez, se pretende fortalecer su posición de cara a ser más competitivas en la UE. La reforma de la Ley de Sociedades de Responsabilidad Limitada en el año 2008 introdujo una variante de la "*GmbHGesetz*", la llamada "*Unternehmergeinschaft*", que no requiere de un capital social mínimo. Es decir, para constituir este tipo de sociedad no se exige el capital social mínimo de 25.000 euros, sino que con 1 euro es suficiente. Así se busca la simplificación y la aceleración del proceso de constitución de la sociedad de responsabilidad limitada. Además, las empresas nuevas con responsabilidad limitada deben estar registradas en el registro comercial, lo que requiere cumplir con ciertas licencias administrativas.

Holanda

El Gobierno holandés centra su política empresarial, principalmente, en un plan de acción de apoyo a la iniciativa emprendedora, para estimular la creación de nuevas empresas en el país. Pero, la política de este plan de acción no se orienta solo en los nuevos empresarios, también en todas aquellas empresas que estén interesadas en crecer. Está centrado en reducir la regulación y legislación innecesaria y confusa, para disminuir los costes administrativos de los empresarios. Además, las empresas innovadoras tienen apoyo financiero, incluyendo una provisión para el asesoramiento. A través de estas medidas el gobierno espera aumentar el número de empresas de alto crecimiento, ya que son conscientes de que una restricción de la financiación limita el crecimiento de las empresas, por lo que se siguen buscando instrumentos financieros que ayuden al crecimiento.

- Programa Acelerador del Crecimiento

El Gobierno está comprometido en ofrecer iniciativas para el rápido crecimiento, ya que es consciente de que éste supone una importante contribución a la innovación, a las oportunidades de empleo y a la productividad. Por eso, en enero de 2009, el Ministerio de Economía inició el programa Acelerador del Crecimiento, basado en el asesoramiento desde la Plataforma de la Innovación⁶³.

El programa está enfocado para las empresas holandesas que tienen potencial para acelerar el crecimiento. El objetivo de este programa es apoyar a 100 empresas, durante un periodo de 5 años, a incrementar sus beneficios hasta, al menos, 20 millones de euros.

Francia

Las medidas que se están llevando a cabo en Francia siguen el camino que marcó la ley francesa para la modernización de la economía (LME) introducida en agosto de 2008. La LME está dirigida a estimular el crecimiento económico y la creación de empleo, e incluye varias medidas aplicables a las PYME. Es destacable el reconocimiento que se hace a las empresas de tamaño intermedio (ETI) con más de 500 trabajadores (hasta 2.000) que son más grandes que una PYME y que suponen un vivero de innovación capaz de dinamizar la economía europea.

⁶³ Plataforma de la Innovación: tiene la misión de fortalecer la capacidad innovadora del país, posicionando a Holanda entre los primeros 5 países con economías basadas en el conocimiento. Ver: www.innovatieplatform.nl.



Pero, la prioridad de Francia es el crecimiento de las PYME de manera que puedan innovar y estar presentes en los mercados internacionales. A la vez, el gobierno busca crear un ambiente favorable para el desarrollo de las ETI, que representan el 21% del empleo y el 33% en el sector industrial.

Además, y lo que es aún más importante, la LME lleva aparejada una ley de la pequeña empresa (*pacte PME France*) aplicable al mercado de alta tecnología de la investigación y el desarrollo y a estudios tecnológicos sobre trabajos, suministros o servicios que cumplan determinadas condiciones en relación con su nivel de innovación, que estipula, entre otras cosas, que de manera experimental y durante un periodo de cinco años, las administraciones públicas pueden reservar hasta un 15% de sus acuerdos de contratación pública a las PYME innovadoras, u otorgarles un trato preferente con respecto a otras ofertas equivalentes.

- Guía práctica “Estatuto de las PYME de crecimiento”

En 2007 se puso en marcha el “Estatuto Francés para el crecimiento de la PYME” (*Statut de la PME de Croissance*)⁶⁴, que ayuda a establecer las claves para apoyar a las empresas de alto crecimiento o las “*gacela*”.

Una de las claves de esta ley o estatuto es que también ayuda a la rápida identificación de este tipo de empresas, ya que establece unas características propias de estas empresas, permitiendo al gobierno conocer su situación y facilitando el diseño de políticas. Se establecen cuatro criterios básicos: PYME de 20 a 250 trabajadores, que tengan un incremento del 15% en gastos de personal, dentro de los criterios de la definición europea de PYME, así como su sujeción al impuesto de sociedades.

Además, este estatuto promueve una serie de ventajas para las empresas que crecen, entre las que destaca, desde el punto de vista fiscal, la reducción del impuesto de sociedades. También permite prorrogar una parte de las cotizaciones empresariales, y además, facilita el reembolso inmediato del crédito de impuestos por investigación, entre otros.

Estados Unidos

- *Startup America*

El 31 de enero de 2011 se lanzó *Startup America*⁶⁵, que es una iniciativa de la Casa Blanca para acelerar e incentivar el rápido crecimiento en los Estados Unidos. Este esfuerzo público-privado, supone una alianza entre los empresarios más innovadores del país, las empresas, los emprendedores, las universidades, las fundaciones y otros líderes, trabajando de manera coordinada con una amplia gama de agencias federales para aumentar el éxito de los emprendedores y empresarios americanos⁶⁶.

Esta misión de promover la iniciativa emprendedora es un componente central en la estrategia de innovación del gobierno americano, para conseguir un crecimiento sostenible y empleo de calidad.

⁶⁴ Guía práctica “Estatuto de las PYME de crecimiento” del gobierno francés: http://grips-public.mediactive.fr/knowledge_base/view/43/statut-de-la-pme-decroissance/

⁶⁵ Ver más información en: <http://www.sba.gov/startupamerica>

⁶⁶ Ver más información en: <http://www.startupamericapartnership.org/>

Los objetivos centrales de *Startup America* son:

- Incrementar el número y el tamaño de empresas nuevas de rápido crecimiento para que creen crecimiento económico, innovación, y empleo de calidad.
- Posicionar a la iniciativa emprendedora como un valor americano básico y una fuente de ventaja competitiva.
- Fomentar una diversidad mayor de las comunidades y personas contribuyendo a crear grandes empresas americanas.

En general, *Startup America*, a través de una completa gama de iniciativas públicas y privadas, pretende:

- Ampliar el acceso al capital para las *start-ups* de rápido crecimiento en todo el país.
- Ampliar los programas de ayuda y educación para la iniciativa emprendedora que posibilite a los americanos la creación de nuevos puestos de trabajo.
- Fortalecer la comercialización con unos 148.000 millones de dólares en los fondos federales anuales de investigación y desarrollo, los cuales puedan generar *start-ups* innovadoras y nuevas industrias.
- Identificar y eliminar barreras innecesarias para las *start-ups* de rápido crecimiento.
- Ampliar las colaboraciones entre grandes empresas y *start-ups*.

En el marco del programa para emprendedores, el nuevo presupuesto del presidente propondrá hacer permanente la eliminación de los impuestos de las ganancias de capital en inversiones clave en pequeñas empresas, que fue aprobada como disposición temporal en 2010 dentro de la Ley de Empleos en Pequeñas Empresas.

Por su parte, la Dirección de Pequeñas Empresas (SBA) de los Estados Unidos, asignará 2.000 millones de dólares para garantizar préstamos durante los próximos cinco años, a modo de fondos de contrapartida, para inversiones del sector privado en empresas nuevas y pequeñas compañías en las comunidades más desfavorecidas.

4.2. Apoyo a la innovación y la tecnología

Hungría

- *Information Technology Venture Capital Fund*

El Fondo de capital riesgo *Information Technology Venture Capital Fund*⁶⁷ es un fondo de capital riesgo para la inversión en empresas del sector de las TIC, especialmente dedicado a empresas jóvenes de base tecnológica. Se las ayuda a su expansión,

⁶⁷ Ver más información en: www.rfh-rt.hu



fomentando así el crecimiento de las empresas del sector⁶⁸. A pesar de que el objetivo principal es aportar financiación, en ocasiones, puede aportar asistencia en la gestión. Además, el fondo busca inversiones que creen empleo, mejoren las infraestructuras tecnológicas, o creen oportunidades de exportación. Desde el año 2002, se han invertido más de 10,7 millones de euros.

Australia

Australia lleva tiempo apoyando el crecimiento de sus empresas, especialmente de sus PYME, a través de distintos programas que prestan ayuda en diferentes áreas.

- Programa *Commercializing Emerging Technologies* (COMET)⁶⁹

El programa COMET se puso en marcha en 1999 a través del Ministerio de Industria, Turismo y Servicios de Australia y apoya la comercialización de nuevas tecnologías, subvencionando empresas que desarrollan servicios para empresas de base tecnológica.

El programa provee subvenciones del 80% para empresas que desarrollan actividades como marketing, comercialización, y servicios de investigación. Además, subvenciona a pequeñas empresas en sus primeras etapas, las cuales quieren comercializar una nueva tecnología y tienen el objetivo de crecer de manera significativa. Los planes de negocio para investigación de mercados, productos en fase de prueba y patentes, son algunos ejemplos de las actividades que se apoyan.

Para beneficiarse de este programa, los solicitantes deben cumplir los siguientes requisitos:

- Estar buscando un crecimiento sostenible a través de la comercialización de un producto, un proceso o un servicio innovador.
- Haber identificado debilidades que estén impidiendo la puesta en marcha de la estrategia de comercialización.
- Ser incapaces de financiar actividades dirigidas a superar esas debilidades.

El presupuesto anual para dicho programa es de 6,5 millones de euros, y se centra en todos los sectores tecnológicos. Además, cuenta con una red de asesores registrados que están disponibles durante los 12 meses que dura el programa⁷⁰.

El programa ha prestado asistencia a más de 300 empresas. Hasta el año 2004, las empresas apoyadas por el COMET incrementaron alrededor de 275 millones de dólares su capital y crearon más de 50 alianzas estratégicas, licencias y otros tipos de acuerdos que alentaron el crecimiento de sus empresas.

⁶⁸ Este fondo también puede clasificarse como una medida de apoyo a la financiación.

⁶⁹ Más información en: <http://www.ausindustry.gov.au/index.cfm>

⁷⁰ Este programa también puede clasificarse como medida de apoyo a la financiación.



4.3. Mejora de la financiación

Hungría

- Programa *Corvinus International Investment Ltd*

Uno de los programas desarrollados como medidas de apoyo al crecimiento en el ámbito de la financiación, es el programa *Corvinus International Investment Ltd*⁷¹, iniciado en 1997 y que desde el año 2005, está dirigido por el *Hungarian Development Bank*. Principalmente, el programa aporta capital para las empresas húngaras que deseen expandirse internacionalmente y provee fondos para la coinversión junto con las empresas húngaras en el extranjero. También, coinvierte en las filiales de las empresas húngaras en el extranjero.⁷² Además, ayuda a las empresas del país a desarrollar las estrategias empresariales más adecuadas para facilitarles el acceso a los mercados internacionales, y aporta capital para inversiones que fomenten la competitividad de estas empresas.

La financiación se realiza con fondos propios del programa, pero también con préstamos o garantías. Cabe destacar que este fondo se dirige a empresas con alto potencial de crecimiento innovadoras con, al menos, una patente registrada.

La inversión máxima realizada en cada empresa es de alrededor de 1 millón de euros, mientras que la inversión anual ronda los 7 millones de euros.

Reino Unido

El Reino Unido ha sido uno de los países más activos en el desarrollo de medidas políticas de apoyo al crecimiento empresarial. Estas medidas han venido de la mano de los diferentes gobiernos y agencias regionales.

- *The Gateway2investment*

En el año 2005, se inició en Londres el programa *The Gateway2investment*⁷³. Esta iniciativa ayudaba a las empresas innovadoras a prepararse para el momento de la inversión, es decir, para utilizar la financiación adecuadamente en el momento en que ésta es recibida. Consta de tres fases: auto-evaluación, preparación y asesoramiento. Han participado cuarenta y dos universidades, y está encabezado por la institución *Grant Thornton* y financiado por la Agencia de Desarrollo de Londres. Ha contado con un presupuesto de 2 millones de euros durante tres años.

Por otro lado, desde finales de 2010 se trabaja para poner en marcha nuevas medidas que ayuden al crecimiento de las empresas británicas, especialmente de las PYME, tal y como se desprende del documento "*The path to strong, sustainable and balanced growth*" de noviembre de 2010. Con el objetivo de apoyar el aumento del comercio y el acceso a los mercados internacionales, a lo largo de 2011, el gobierno publicará el "*Trade White Paper*" que tendrá el objetivo de abrir el comercio y la liberalización de los mercados. El "*White Paper*" establecerá la estrategia del Reino Unido en política

⁷¹ www.corvinusen.siteset.hu

⁷² Este programa tiene una clara vocación de favorecer el crecimiento internacional de las empresas, por lo que también se puede clasificar como medida de apoyo a la internacionalización.

⁷³ Más información sobre el programa "*Gateway2investment*" en: www.g2i.org.

comercial y de inversión, alineando todos los niveles para asegurar que las empresas británicas puedan sacar la máxima ventaja en cuanto al crecimiento de las oportunidades en la exportación, importación y de la inversión.

A lo largo de 2011, también se tomarán medidas en lo que al acceso a la financiación se refiere, entre las que se incluyen:

- Un nuevo Fondo de Crecimiento Empresarial (*Business Growth Fund*) de £1.5 billones, para proveer la financiación a empresas establecidas para asegurar sus planes de crecimiento. El gobierno también tiene previsto trabajar con otras entidades como el Fondo Europeo de Inversiones (FEI) que ayuden a adoptar medidas de este tipo.
- Apoyo para las garantías financieras de las empresas (*Enterprise Finance Guarantee* - EFG), para los siguientes 4 años, impulsando el préstamo a las pequeñas y medianas empresas que lo necesiten. El EFG dispondrá de £600 millones para préstamos adicionales, de los que se beneficiarán alrededor de 6.000 empresas durante 2011, sujeto a la demanda, y sobre £2 billones en total para los próximos 4 años.
- Además, se incrementa la aportación del gobierno a los *Enterprise Capital Funds* con £200 millones, los cuales permitirán la inversión en capital de más de £300 millones para las PYME innovadoras en etapa inicial que tenga alto potencial de crecimiento.
- Por último, fomentarán los grupos de *Business Angels* y el órgano de inversión del gobierno en materia de PYME, el *Capital for Enterprise Ltd.*, para ofrecer juntos un fondo de co-inversión de *Business Angel* al Fondo de Crecimiento Regional (*Regional Growth Fund*).

Australia

- *Innovation Investment Fund*⁷⁴

Es un fondo de capital privado creado por el Ministerio de Industria, Turismo y Recursos en 1998. A través de este programa, el gobierno co-invierte en empresas que se encuentran en sus primeras etapas, junto con fondos de capital-riesgo privado.

Bajo este programa, el gobierno ha autorizado 9 fondos de capital-riesgo del sector privado, dirigidos a proveer capital a empresas pequeñas de base tecnológica, en sus primeras fases de desarrollo (*seed, start-up and early stages*). Cerca de un tercio de del capital aportado proviene de inversores privados o de fondos de capital-riesgo, mientras que el gobierno aporta el resto.

El Fondo tiene varios objetivos entre los que destaca el de apoyar el crecimiento y desarrollo de las empresas de base tecnológica, a través de la aportación de capital-riesgo⁷⁵.

⁷⁴ Más información en <http://www.ausindustry.gov.au/index.cfm>

⁷⁵ A pesar de tener un claro enfoque financiero, esta medida también puede clasificarse como de apoyo a la innovación y la tecnología.



Nueva Zelanda

- Programa *Growth Services Range* (GSR)

Otro de los países de la OCDE que prestan especial interés al desarrollo de las medidas de apoyo al crecimiento empresarial es Nueva Zelanda, con programas como el *Growth Services Range*. Este programa ofrece servicios y subvenciones cofinanciadas para acelerar el desarrollo de las empresas de alto crecimiento. Está instrumentado a través de un Fondo de Servicios de Crecimiento (*GSF*), una línea de servicios de desarrollo de mercados (*MkDS*) y unos servicios de gestión de los clientes (*CMS*), todos dirigidos a acelerar el desarrollo de empresas con potencial de crecimiento.

4.4. Impulso a la internacionalización

Dinamarca

- *GazelleGrowth*

Para poder alcanzar el ambicioso objetivo del crecimiento empresarial, el gobierno danés puso en marcha el programa *GazelleGrowth*, cuyo objetivo es acelerar el crecimiento de las empresas danesas con alto potencial de crecimiento internacional. Se trata de un programa gestionado a través del Centro de Innovación de Dinamarca que cuenta, con un grupo de gestores internacionales asignados a las empresas para ayudarles a acelerar su crecimiento. Este programa tiene una duración de 16 meses durante los que se desarrollan 5 fases que ayudan al crecimiento internacional de las empresas.

- Programa *BornGlobal*

En materia de internacionalización, destaca el Programa *BornGlobal*. Este programa, incluye una gama de servicios, en función del tipo de negocio y sus necesidades. Se distinguen apoyos según la fase del proceso de internacionalización en la que se encuentre la empresa, incluyendo, la preparación para la exportación, el inicio a la exportación, eventos especiales y conferencias, todos ellos destinados a las empresas de crecimiento de alta tecnología en industrias seleccionadas.

Una de las opciones de mayor importancia es la de preparación a la exportación, que ofrece asesoramiento individual que optimiza las herramientas de las empresas para afrontar con garantías la actividad internacional a través de un plan de acción personalizado. El objetivo es que si la empresa tiene potencial internacional, pero aún no tiene una estrategia clara, ésta pueda solicitar este servicio de preparación para la exportación. Si la empresa ya tiene una estrategia se le ayuda en la fase de gestión de las exportaciones.

Para poder optar a este servicio, las empresas deben operar dentro de uno de los siguientes sectores: informática, telecomunicaciones, electrónica y juegos, salud, energía y medio ambiente. Además, la empresa, entre otras cosas, debe tener menos de 50 empleados y unos ingresos anuales por debajo de 50 millones de dólares.

Francia

- *Pacte PME International*

El origen del “*Pacte PME International*” hay que buscarlo en el ya citado, *Pacte PME*. Esta nueva iniciativa es gestionada y supervisada por el Comité Richelieu⁷⁶.

El Ministerio francés de Comercio Exterior tiene la misión de dinamizar la internacionalización de las PYME con la ayuda de los grandes grupos empresariales franceses ya establecidos en mercados extranjeros. De esta manera, las PYME innovadoras se dotarán de los medios necesarios, fuera de su alcance debido a su tamaño, para llevar a cabo su internacionalización.

Mediante el pacto⁷⁷, lanzado en marzo de 2009, las grandes empresas adherentes se asocian con sus proveedores, socios y clientes para ayudarles en los mercados internacionales. Esta acción “agrupada” está indicada principalmente para abordar mercados complejos, ya que permite reducir los riesgos y aumentar las oportunidades de desarrollo de las PYME.

El concepto final de la iniciativa es reagrupar las diferentes acciones de las que dispone la gran empresa y ponerlas al servicio de la PYME innovadora para que pueda, con costes bajos y sin excesivos riesgos, acceder a un mercado internacional determinado. La gran empresa pone de manera voluntaria a disposición de las PYME sus redes y prácticas comerciales, así como su experiencia concreta sobre el país en cuestión. El apoyo en términos de conocimientos, infraestructuras y redes comerciales aporta una ayuda importante a las PYME, por la que se benefician de un trampolín eficaz para conseguir el establecimiento de su empresa y productos en los mercados internacionales, siendo ésta una manera más ágil de crecer para las PYME. Esta iniciativa va mucho más allá del apoyo a la exportación, porque lo que se consigue con esta colaboración es el aprendizaje de las PYME y el desarrollo de nuevas estrategias de internacionalización que sean capaces de ser la base del crecimiento para éstas.

La iniciativa es una prueba de la voluntad del gobierno francés en su objetivo de aumentar las cifras de negocio y el desarrollo de las PYME innovadoras francesas a través de la internacionalización y cuenta con el apoyo de organismos públicos diversos: Coface, Ubifrance, Cámaras de Comercio, etc.

El objetivo de la iniciativa es conseguir para 2012 un total de cincuenta grupos empresariales vinculados al Pacto.

- Entre las ventajas para las grandes empresas tendríamos: precios competitivos, garantías de calidad, buenas condiciones de entrega del producto, confidencialidad, innovación, presencia próxima del subcontratante, proximidad a las fuentes de producción.
- Ventajas para las PYME: aumento de la cifra de negocios, contactos, información sobre el mercado, utilización de las redes institucionales e industriales de la gran empresa en un mercado determinado, ayuda para solventar los problemas institucionales, financieros y jurídicos para la implantación (apertura de filiales) en los mercados internacionales.

⁷⁶ Es la Asociación Francesa de PYME Innovadoras, independiente de los poderes públicos y de las grandes empresas.

⁷⁷ El acuerdo se realiza *on line* a través de la siguiente dirección web: www.pactepme/international.

¿Cómo funciona el *Pacte PME International*?

A través del Pacto, se asocian las grandes empresas y las PYME, adoptando diversas modalidades en función del grado de madurez de la estrategia de internacionalización de la PYME interesada:

- *Portage conseil*: dirigido a las PYME que desean realizar un proyecto previo de internacionalización y un *business plan*.
- *Portage abri*: para las PYME próximas a una implantación en el extranjero. El grupo empresarial ofrece “alojamiento” y soporte logístico al personal de la PYME o a un VIE⁷⁸ (consultor) designado por Ubifrance.
- *Portage stratégique*: dirigido principalmente a las PYME clientes (subcontratadas) de la gran empresa que tengan la intención de desarrollarse comercialmente en un mercado concreto.

Según datos de 2010, del total de adhesiones al Pacto aproximadamente la mitad corresponden a la modalidad de *Portage abri*, un tercio al *Portage stratégique* y el resto al *Portage conseil*. El 30 % de las solicitudes van dirigidas al acceso a los mercados europeos y un 26% a los mercados de América del norte y del sur.

De forma resumida, el procedimiento de asociación de la PYME a la gran empresa a través del pacto es el siguiente:

- Presentación de un expediente ante la Dirección Regional de Comercio Exterior (DRCE) o ante una de las Cámaras de Comercio e Industria, para ser analizado.
- Realización de un proyecto de exportación viable.
- Como regla general, la PYME no puede elegir a la gran empresa, solamente podrá realizar propuestas. La elección se tomará en base a criterios como la zona geográfica o disponibilidad de compromiso.
- Firma de un convenio de asociación con fijación de las responsabilidades por parte de los directivos.
- Duración máximo del Pacto de 2 años por zona geográfica.
- Voluntariedad de las actividades realizadas por las grandes empresas.

4.5. Capacitación empresarial y formación del capital humano

Holanda

- *Mastering Growth Program*

Es una de las pocas iniciativas internacionales que se fijan como objetivo la iniciación y la gestión del crecimiento empresarial desde una perspectiva gerencial.

⁷⁸ VIE: *Volontariat International en Entreprise* (Voluntariado internacional en empresas).

Este programa que se inició en 2006 y está financiado por el Ministerio de Economía, se plantea cuestiones tan interesantes y fundamentales para el buen desarrollo de las estrategias de crecimiento, como: “¿cómo puedo iniciar el crecimiento de mi empresa?”, o “¿cómo puedo gestionar el rápido crecimiento organizacional?”.

Además, dentro del mismo, se organizan eventos formativos para empresarios que tienen expectativas de crecimiento. El programa desarrolla *master-classes*, en las cuales los empresarios ambiciosos con empresas en crecimiento pueden aprender de los otros profesionales de este campo. El aprendizaje se adquiere a través de las experiencias compartidas y del estudio de casos: financiación, gestión de los recursos humanos, planificación de estrategias, y gestión del crecimiento. Las clases son impartidas por la academia de administración y dirección de empresas *De Baak* y la Agencia Nacional de Innovación, *Sysntens*.

El programa tiene como objetivos, mejorar la motivación de los directivos hacia el crecimiento, y mejorar las habilidades de gestión de sus participantes. Además, las clases están dirigidas a los líderes de empresas de cualquier tamaño y en cualquiera de sus fases de desarrollo. Eso sí, está enfocado hacia sectores seleccionados como: la salud, la agricultura y la alimentación, manufacturas, logística, construcción e industrias creativas. A cada participante se le cobra 3.000 euros por participar en el programa, y los cursos están subvencionados por el Ministerio de Asuntos Económicos.

4.6. Fomento de la cooperación y las alianzas empresariales

Reino Unido

- Programa *The High Growth*

La Agencia de Desarrollo Regional del Noroeste (NWDA) y el Fondo de Desarrollo Regional del Noroeste del Reino Unido cuentan con un programa de apoyo a las empresas con alto potencial de crecimiento, *The High Growth Programme*. Este programa está diseñado para ayudar a crecer a las empresas de la región, independientemente de su fase de desarrollo.

Por un lado, este programa ayuda a desarrollar las estrategias de alto crecimiento de las empresas consolidadas durante un periodo de 10 días mediante la formación recibida por profesionales expertos en la materia. Por otro, se realizan talleres de trabajo donde se plantean los retos clave que deben superar las empresas de alto crecimiento. Además, ofrece una red de contactos para el intercambio de experiencias, lo que supone una oportunidad de conocer a empresas que se encuentran en la misma situación y compartir sinergias. Por último, este programa incluye un Observatorio del Alto Crecimiento, que diseña recursos para que las empresas gestionen el crecimiento rápido.

CUADRO RESUMEN DE LAS MEDIDAS MÁS DESTACADAS EN OTROS PAÍSES

ÁREA DE ACTUACIÓN	PAÍS	MEDIDAS
Entorno empresarial	México	<ul style="list-style-type: none"> Política Económica Integral para el Desarrollo de las PYME Programa Nacional de Empresas Gacela
	Dinamarca	<ul style="list-style-type: none"> Guía del crecimiento (Vækstguiden)
	Finlandia	<ul style="list-style-type: none"> Incentivo fiscal para empresas con gasto en I+D Programa de aceleración de las start-up VIGO The Growth Firm Service
	Alemania	<ul style="list-style-type: none"> Ley de contratación y simplificación de las regulaciones de licitaciones y contratos Ley de alivio fiscal (Bürgerentlastungsgesetz)
	Holanda	<ul style="list-style-type: none"> Programa Acelerador del Crecimiento
	Francia	<ul style="list-style-type: none"> Ley de la pequeña empresa (pacte PME France) Guía Práctica del Estatuto Francés para el crecimiento de la PYME
	EE.UU.	<ul style="list-style-type: none"> Startup America
	Internacionalización	Dinamarca
Hungría		<ul style="list-style-type: none"> Programa Corvinus International Investment Ltd
Francia		<ul style="list-style-type: none"> Pacte PME International
Financiación	Hungría	<ul style="list-style-type: none"> Programa Corvinus International Investment Ltd Information Technology Venture Capital Fund
	Reino Unido	<ul style="list-style-type: none"> The Gateway2investment Fondo de Crecimiento Empresarial Enterprise Finance Guarantee (EFG) Enterprise Capital Funds Fondo de Co-Inversión de Business Angel
	Australia	<ul style="list-style-type: none"> Programa Commercializing Emerging Technologies (COMET) Innovation Investment Fund
	Nueva Zelanda	<ul style="list-style-type: none"> Programa Growth Services Range (GSR)
	España	<ul style="list-style-type: none"> Fondo FESPYME (ICO)
Capacitación empresarial y formación del capital humano Agrupación y Cooperación	Holanda	<ul style="list-style-type: none"> Mastering Growth Program
	Reino Unido	<ul style="list-style-type: none"> The High Growth Program
Innovación y Tecnología	Hungría	<ul style="list-style-type: none"> Information Technology Vent. Cap. Fund
	Australia	<ul style="list-style-type: none"> Innovation Investment Fund Programa Commercializing Emerging Technologies (COMET)

5. Conclusiones

El presente informe ha buscado presentar desde un punto de vista integrado cuál es la situación del crecimiento empresarial en España. En un entorno cambiante, se debe aprovechar el potencial de crecimiento e innovación que tiene la PYME española, ya que ésta puede aportar prosperidad al conjunto de la economía europea, y lograr un mayor desarrollo de las iniciativas empresariales, que es además un objetivo prioritario de las políticas de fomento empresarial de los Estados miembros de la Unión Europea, y a nivel particular en España.

Para redactar este informe de la situación del crecimiento empresarial en España se ha elaborado un marco de análisis formado por tres estudios diferentes que han sido la fuente de información principal.

En un primer lugar, se ha llevado a cabo un estudio que se ha ocupado del diagnóstico del crecimiento de las PYME españolas, con un análisis regional y sectorial. El objetivo del trabajo ha sido conocer aquellas regiones y sectores en los que se experimentan los mayores crecimientos en cuanto a ingresos, empleo o activos, y analizar las repercusiones que el crecimiento de cada uno de esos indicadores tiene sobre los otros dos.

En segundo lugar, se ha elaborado un informe de recopilación y análisis de las medidas que se están llevando a cabo desde diferentes organismos públicos nacionales y especialmente desde las comunidades autónomas para fomentar el crecimiento empresarial. Este análisis sirve para conocer qué instrumentos ya están en marcha, además de darnos la posibilidad de iniciar medidas similares en otras regiones.

Asimismo, se ha llevado a cabo un tercer estudio de recopilación de las acciones de apoyo al crecimiento de otros países con economías desarrolladas, de manera que ayude a detectar los campos de trabajo que todavía están por desarrollar en este ámbito a nivel nacional.

Las conclusiones más importantes que se han alcanzado en este informe son las siguientes:

1ª Aunque desde diferentes organismos nacionales se están tomando algunas medidas de apoyo al crecimiento, se detecta la falta de un criterio homogéneo de definición que ayude al desarrollo de políticas y medidas concretas de apoyo al crecimiento empresarial.

2ª El diagnóstico sobre crecimiento empresarial a nivel nacional revela una gran cantidad de datos con enfoque fundamentalmente microeconómico, de donde se pueden extraer multitud de conclusiones particulares. Destacamos las más relevantes:

- Entre las empresas que más han crecido en el periodo de referencia, en muchos casos se encuentran los pioneros y los sujetos más innovadores de los distintos sectores considerados. Mientras que entre las que más han decrecido se pueden identificar debilidades relacionadas con el sector o con el entorno institucional.
- La distribución sectorial de las 100 mejores empresas por crecimiento en empleo en el período 2004-2009 ha sido bastante homogénea. Sin embargo ha destacado el sector de los servicios que, junto con el comercio, representa alrededor del 64% de las empresas que más han crecido.

- La distribución sectorial de las 100 mejores empresas por crecimiento en ingresos en el período 2004-2009 se caracteriza por una prevalencia de los sectores financieros (36%) y del comercio (29%). Los datos indican que el crecimiento en ingresos no se convierte en crecimiento en empleo, ya que paradójicamente, estos dos sectores son los que menos han crecido en empleo en 2009 dentro del grupo analizado. El sector que más ha aumentado su empleo conjuntamente a sus ingresos ha sido la industria.
- Las empresas que más han crecido en activos siguen un patrón muy parecido a las que han crecido en ingresos. No parece que las PYME que más crecen en sus datos financieros sean más propensas a ampliar sus plantillas.
- Los datos indican que en los sectores de alto valor añadido el crecimiento acumulado es generalmente positivo. Entre éstos, los sectores que más destacan en todos los grupos analizados son principalmente los de los servicios de telecomunicaciones e información (TIC), seguidos por las PYME que proporcionan servicios informáticos o que producen productos con alto contenido tecnológico. Entre ellos destaca un aumento a partir de 2008 de la tasa de crecimiento en empleo del sector de biotecnología.
- Finalmente hay que destacar que las comunidades autónomas que tienen un tejido industrial más radicado y desarrollado han resultado tener tasas de crecimiento más altas y resultados más estables en el período analizado.
- Del análisis del crecimiento empresarial de las PYME por comunidades autónomas, los datos reflejan claramente la diversidad regional y la distinta vocación de cada comunidad autónoma, sin embargo la mayoría de los patrones identificados tienen muchas similitudes con el panorama nacional.

3ª Desde distintos organismos nacionales y autonómicos se han adoptado algunas medidas significativas de fomento del crecimiento empresarial. Estas medidas se han clasificado en las categorías siguientes: medidas de mejora del entorno y la gestión empresarial, medidas de apoyo a la innovación y la tecnología, de mejora de la financiación, de impulso a la internacionalización, de capacitación empresarial y formación del capital humano, y medidas de fomento de la cooperación y las alianzas empresariales. Una vez clasificadas por tipología las medidas aplicadas en el entorno nacional, y tras el análisis de los instrumentos existentes, se hace notar que todavía queda un amplio margen de mejora, ya que no todas las entidades disponen de instrumentos similares ni consensuados para abordar el impulso al crecimiento empresarial. Además, estas medidas no son abordadas de una manera amplia, por lo que no dan alcance a la mayoría de los factores que intervienen en el crecimiento. El presente informe ha servido para iniciar el intercambio de información entre los distintos agentes, y puede servir para mejorar o impulsar la coordinación entre los mismos en el diseño de este tipo de medidas en el futuro.

4ª A nivel nacional se han detectado algunas medidas que han sido creadas específicamente con la misión de apoyar el crecimiento empresarial. Entre ellas, y dentro de cada tipo de medida identificada, destacamos como más relevantes las siguientes:

- Las medidas de mejora del entorno empresarial pueden aportar a las pequeñas empresas oportunidades de crecimiento reales, como sucede por ejemplo, con el “Programa Acelera” del Gobierno del País Vasco.

- Son importantes las medidas enfocadas a fomentar el crecimiento y que tienen a la innovación y a la tecnología como medio para su consecución, como por ejemplo el “Programa de ayudas para la mejora de la competitividad en las microempresas-crecimiento 2010” de la Comunidad Autónoma de Cantabria.
- Las medidas para mejorar la financiación de las PYME se han revelado especialmente necesarias para el crecimiento. Se han detectado algunos ejemplos de medidas de apoyo a la financiación como la “Línea Capital Riesgo-Crecimiento” del Gobierno de Aragón, la “Línea de crédito al crecimiento empresarial” en Cataluña o el “Programa *Ekarpen*” del País Vasco.
- El fomento de medidas de apoyo a la internacionalización en sus fases más avanzadas, así como aquellas medidas que prestan atención a la elaboración de un plan estratégico de internacionalización, sirven para alcanzar con éxito el objetivo del crecimiento desde una perspectiva internacional. A nivel nacional, existen buenas medidas que van encaminadas en esta dirección, como por ejemplo el “*Gauzatu*” del País Vasco.
- Se considera fundamental la elaboración de medidas que capaciten al capital humano de las empresas, como la medida emprendida por la Comunidad Valenciana con el “Programa Acelerador”.
- Existe la necesidad de buscar fórmulas para reducir costes vía sinergias productivas con otras compañías similares u obtener cuotas de mercado suficientes que hagan a nuestras empresas más competitivas para poder crecer. Es por eso que algunos organismos regionales están tomando medidas para fomentar este tipo de crecimiento inorgánico, como por ejemplo el Gobierno de Castilla-La Mancha, a través de “Subvenciones para el fomento de la cooperación, colaboración y agrupación de empresas”.

Hay que hacer notar que la mayor parte de estas medidas han sido notificadas directamente por los miembros del grupo de trabajo y que no existe ningún mecanismo o plataforma formal de recopilación de estas iniciativas o de intercambio de información al respecto.

5ª Como ya es sabido, las circunstancias en las que se desarrolla la actividad empresarial en cada país no son idénticas. Pero, a pesar de las diferentes circunstancias que provocan la aplicación de distintas medidas, en algunos países de nuestro entorno se están aplicando medidas que, con sus debidas adaptaciones nacionales, podrían servir de ejemplo para ayudar a resolver el reducido tamaño de las PYME españolas. Las medidas más destacadas a nivel internacional son las siguientes:

- La “Guía del Crecimiento” desarrollada en Dinamarca es una de las medidas que se pueden tener en cuenta a la hora de empezar a actuar en este sentido a nivel nacional. El objetivo es que las empresas puedan encontrar, de manera sencilla, las ofertas a las que pueden optar. Para acceder a esta información, las empresas cuentan con una página web donde se recogen todas estas ofertas de apoyo al crecimiento.
- La iniciativa *The Growth Firm Service* llevada a cabo en Finlandia identifica a las empresas e iniciativas emprendedoras con un alto potencial de crecimiento y actúa como un punto único de contacto de los servicios públicos para las empresas de alto crecimiento.

- En este mismo sentido, es destacable también, la puesta en marcha de una “Guía Práctica del Estatuto Francés para el crecimiento de la PYME” (*Statut de le PME de Croissance*), que ayuda a establecer las claves para ayudar a las empresas de alto crecimiento o las *gacela*. Este estatuto incide en la rápida identificación de este tipo de empresas, ya que establece unas características propias de estas empresas, permitiendo al gobierno conocer su situación y facilitan la puesta en marcha de medidas de apoyo.
- La iniciativa *Startup America* es un buen ejemplo de cómo enmarcar en una estrategia de innovación a un conjunto de medidas enfocadas a acelerar e incentivar el rápido crecimiento de las empresas. Para ello, se debe marcar como objetivo central el incremento del tamaño de empresas de rápido crecimiento para que creen crecimiento económico, innovación, y empleos de calidad.
- La iniciativa *Mastering Growth Program* del Gobierno holandés es una de las pocas iniciativas internacionales que sirven para ayudar a promover el crecimiento empresarial desde una perspectiva gerencial. Este tipo de programas centrados en la motivación y la capacitación de los directivos, apoyados por sesiones formativas, pueden ayudar a éstos a desarrollar una estrategia de crecimiento y a llevarla a cabo.
- Las medidas de apoyo al crecimiento empresarial también deben servir para el desarrollo de programas que entren de lleno en el asesoramiento a las empresas con potencial de crecimiento. En este sentido, Holanda inició el programa Acelerador del Crecimiento, basado en el asesoramiento desde la Plataforma de la Innovación. Una vez que se han identificado a estas empresas, a través de otros mecanismos, un programa de aceleración como el holandés, ejecutado durante un periodo de tiempo planificado, puede ayudar a incrementar el tamaño de las PYME.
- En materia de internacionalización y agrupación empresarial, destacamos el *Pacte PME International* llevado a cabo por el Gobierno francés. Esta medida pretende dinamizar la internacionalización de las PYME con la ayuda de los grandes grupos empresariales franceses ya establecidos en mercados extranjeros. Mediante un pacto de estas características, las grandes empresas adherentes se asocian con sus proveedores, socios y clientes para ayudarles en los mercados internacionales. Como ya explicábamos, esta acción “agrupada” está indicada principalmente para abordar mercados complejos, ya que permite reducir los riesgos y aumentar las oportunidades de desarrollo de las PYME.

6ª El objeto de estudio del presente informe es lo suficientemente amplio como para dejar abiertos elementos que podrían analizarse con posterioridad. En particular, la posibilidad de estandarizar una serie de parámetros que ayuden a definir e identificar a las “PYME en crecimiento” o el análisis de los eventuales obstáculos administrativos, laborales o fiscales que limitan el crecimiento de las PYME.

6. Bibliografía consultada y recomendada

Abellán, D., 2004. *Mergers and Acquisitions: a survey of motivations*. Documento de trabajo 0401. Universidad Complutense de Madrid.

Ahmad, N. and D. Rude Petersen, 2007. *High-Growth Enterprises and Gazelles - Preliminary and Summary Sensitivity Analysis*. OECD-FORA, Paris.

Baum, J., Sorenson, O. 2003. *Advances in Strategic Management: Geography and Strategy*, vol. 20. JAI Press, Greenwich, CT.

Bhidé, A., 2000, *The Origin and Evolution of New Businesses*, New York, NY: Oxford University Press.

Birch, D. 1979. *The job generation process*. Unpublished manuscript. Cambridge, MA: MIT Program on Neighborhood and Regional Change.

Bruegel Policy Brief, 2010. *The global operations of european firms*. Varios autores.

Comisión Europea, 2010. *An Integrated Industrial Policy for the Globalisation Era. Putting Competitiveness and Sustainability at Centre Stage*. Communication from the Commission to the European Parliament, the Council, the European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions. Brussels, COM(2010) 614.

Comisión Europea, 2009. *Informe sobre la aplicación de la Ley de la Pequeña Empresa*. Documento de trabajo de la Comisión.

Davidsson, P. y Wiklund, J. ,1999. *Theoretical and methodological issues in the study of firm growth* (Working paper). Suecia: Jönköping International Business School.

Davidsson, P., Low, M.B., Wright, M., 2001. Editor's introduction: Low and MacMillan ten years on: achievements and future directions for entrepreneurship research. *Entrepreneurship Theory and Practice*, summer: 5-15.

De la Vega, I., 2005. Análisis de crecimiento en la Empresa Consolidada Española (ACE I). Dirección académica: IE Business School. Investigación promovida por la Fundación Cultural Banesto con la colaboración de la Dirección General de Política de la PYME.

Del Castillo, Manuel, 2010. *Guía para el Desarrollo del Liderazgo Directivo en la Pyme*. Depósito Legal: M-49171-2010.

Dess Gregory G., Lumpkin G. T., Taylor Marilyn L., 2005. *Strategic Management: creating competitive advantages*, The McGraw-Hill Companies, Inc.

Erkko Autio, Mathias Kronlund, Anne Kovalainen, 2007. *High-Growth SME Support*

Europe's 500 - Job creating companies, 2005, (2006), publicado por Entrepreneurs for Growth. www.europes500.com.

Ewing Marion Kauffman Foundation, 2010. *Inventive billion dollar firms. A Faster Way to Grow*.

García García, J., 2004. *La ley del efecto proporcional: una aplicación al estudio del crecimiento empresarial asturiano (1993-1999)*.

Gibrat, R., 1931. *Les inegalites économiques*. París: Dunod.

Guía de ayuda a la empresa en Aragón, 2010. Departamento de Economía, Hacienda y Empleo. Gobierno de Aragón. Depósito Legal: Z-1629-2010.

Henrekson, M. and Johansson, D., 2008. *Gazelles as Job Creators – A Survey and Interpretation of the Evidence*, IFN Working Paper No. 733.

Initiatives in Nine Countries: Analysis, Categorization, and Recommendations. Finnish Ministry of Trade and Industry. MTI Publications.

Jovanovic, B., 1982. *Selection and the evolution of industry*.

K. Suddle, and S.J.A. Hessels, 2007. *High-Growth Support Initiatives*. Zoetermeer.

Laboratorio de Investigación del Sector Servicios (SERVILAB), 2003. Documento de trabajo: “Emprendedores y Espíritu Empresarial en España en los albores del siglo XXI”. *Análisis de la relación entre el crecimiento empresarial, la edad de la empresa y la estructura de propiedad*.

OECD, 2010. *High-Growth Enterprises: What Governments Can Do to Make a Difference*, OECD Studies on SMEs and Entrepreneurship, OECD Publishing.

OECD, 2010. *Perspectivas OCDE: México Políticas Clave para un Desarrollo Sostenible*.

Revenga, B., 2006. *Factores condicionantes del tamaño y del crecimiento empresarial: mice, gophers, gazelles and elephants (ratones, topos, gacelas y elefantes)*. Publicaciones de la Dirección General de Política de la PYME.

Secretaría General de Industria-MITYC, 2010. *Plan Integral de Política Industrial 2020*.

Simons, Robert, 2006. *Las claves de las organizaciones de alto rendimiento*, Ed. Deusto.

Suárez Suárez, A. S., 1979a. *El tamaño y el crecimiento de las empresas españolas: la ley del efecto proporcional*. En A. Cuervo García, M. Ortigueira Bouzada y A. S. Suárez Suárez (Eds.), *Lecturas de introducción a la economía de la empresa* (pp.735-748). Madrid: Pirámide.

The path to strong, sustainable and balanced growth, 2010. HM Treasury. Department for Business, Innovation and skills.

Wiklund, J., 2006, Jönköping International Business School (JIBS), Suecia, “*Working document: Researching Growth – Challenges and Suggestions*”.

Zozaya González, N., 2007. Dirección General de Política de la Pequeña y Mediana Empresa. *Las fusiones y adquisiciones como fórmula de crecimiento empresarial*. Elabora, coordina y distribuye: Dirección General de Política de la PYME-Madrid, marzo de 2007.