

03|2016

INFORME

LA CREACIÓN DE EMPRESAS EN ESPAÑA Y SU IMPACTO EN EL EMPLEO

▶▶▶
CES



CONSEJO
ECONÓMICO
Y SOCIAL
ESPAÑA

NÚMERO 03|2016

COLECCIÓN INFORMES

INFORME 03|2016

LA CREACIÓN DE
EMPRESAS EN ESPAÑA
Y SU IMPACTO
EN EL EMPLEO

CONSEJO ECONÓMICO Y SOCIAL **ESPAÑA**
DEPARTAMENTO DE PUBLICACIONES
NICES: 723-2016

Colección Informes

Número 03/2016

La reproducción de este informe
está permitida citando su procedencia.

Primera edición, noviembre de 2016

Informe elaborado a iniciativa propia por el Consejo Económico
y Social, conforme a lo dispuesto en el artículo 7.1.3 de la Ley
21/1991, de 17 de junio, de Creación del Consejo Económico y Social.
Aprobado en la Sesión ordinaria del Pleno del día 19 de octubre de
2016.

Edita y distribuye

Consejo Económico y Social

Huertas, 73

28014 Madrid. España

T 91 429 00 18

F 91 429 42 57

publicaciones@ces.es

www.ces.es

ISBN 978-84-8188-362-6

D.L. M. 39.137-2016

Imprime

ADVANTIA, Comunicación Gráfica, S.A.

Sesión ordinaria del Pleno de 19 de octubre de 2016

INFORME 03|2016

LA CREACIÓN DE EMPRESAS EN ESPAÑA Y SU IMPACTO EN EL EMPLEO

ÍNDICE

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN. OBJETO Y ALCANCE DEL INFORME	9
CAPÍTULO I. PANORAMA EMPRESARIAL EN ESPAÑA	16
1. DINAMISMO DEL TEJIDO EMPRESARIAL ESPAÑOL Y CREACIÓN DE EMPRESAS DESDE 2008	19
2. LA SUPERVIVENCIA EN ESPAÑA DE LAS NUEVAS INICIATIVAS EMPRESARIALES	31
3. IMPACTO DE LA CREACIÓN DE EMPRESAS SOBRE EL EMPLEO Y LA PRODUCTIVIDAD	38
4. EVOLUCIÓN DEL TRABAJO AUTÓNOMO DESDE 2008	47
CAPÍTULO II. FACTORES QUE INFLUYEN EN EL PROCESO DE CREACIÓN Y SUPERVIVENCIA DE LAS EMPRESAS EN ESPAÑA	50
CAPÍTULO III. POLÍTICAS PÚBLICAS Y REGULATORIAS PARA FAVORECER LA CREACIÓN DE EMPRESAS	63
1. MARCO INSTITUCIONAL	67
1.1. Entorno administrativo	68
1.2. Entorno financiero	77
1.3. Mecanismo de segunda oportunidad para el emprendimiento	90
1.4. Entorno fiscal	92
2. LA INNOVACIÓN, LA INTERNACIONALIZACIÓN, LA FORMACIÓN Y LA COLABORACIÓN COMO VECTORES DE CRECIMIENTO EMPRESARIAL	95
2.1. La creación de valor a través de la innovación	95
2.2. Orientación internacional de la empresa	103
2.3. Formación	108
2.4. Estrategias empresariales de colaboración	114

3. IMPULSO A LA CREACIÓN DE EMPLEO A TRAVÉS DEL EMPRENDIMIENTO	116
CAPÍTULO IV. MARCO GENERAL, CONCLUSIONES Y PROPUESTAS	129
1. MARCO GENERAL DE LA CREACIÓN DE EMPRESAS	131
2. CONCLUSIONES Y PROPUESTAS	136
ANEXOS	146

INTRODUCCIÓN. OBJETO Y ALCANCE DEL INFORME

La consolidación de la reactivación económica debe apoyarse en la recuperación del dinamismo empresarial, puesto que la creación de empresas constituye una importante fuente generadora de nuevos puestos de trabajo y de revitalización del tejido productivo. Desde la política económica se debe garantizar un marco de estabilidad y un entorno favorable a la iniciativa y a la actividad empresarial, velando por la productividad y por la competitividad del conjunto de la economía, que permita sentar las bases para lograr una dinámica de creación de empleo, y cuente con un sistema de política de empleo bien estructurado y bien orientado.

El periodo de crisis se saldó en España con una caída del número de empresas con asalariados de casi 235.000, de modo que a finales de 2014 no llegaban al millón y medio. Durante esos años, la reestructuración del tejido empresarial español ha estado marcada por la necesidad de reajustar la actividad productiva, de absorber los excesos inmobiliarios y de desapalancar los negocios, todo ello en un entorno de baja demanda y fuerte restricción crediticia, lo que llevó a registrar los mayores niveles de mortalidad empresarial frente a los principales socios comunitarios.

Por primera vez desde el inicio de la crisis, en 2015 y a lo largo 2016, el número de empresas creadas en España supera al número de empresas que desaparecen. Se entiende, por tanto, que es el momento de asegurar que las nuevas iniciativas empresariales no encuentren trabas a su desarrollo y se desenvuelvan en un marco favorecedor de la actividad y de la creación de empleo; siendo el objetivo del CES contribuir al análisis de los factores y determinantes del emprendimiento y aportar sus propuestas para enriquecer las estrategias favorecedoras del mismo.

Se trata de analizar el panorama empresarial actual, la dinámica de la creación de empresas y cómo ésta puede influir en la recuperación económica, principalmente en la creación de empleo. Para ello, el informe recoge en una primera parte una descripción del panorama empresarial existente y de los profundos cambios que ha experimentado en los últimos años, dado el contexto de crisis económica. Se hace especial hincapié en la creación de empresas desde 2008 y en su impacto sobre la creación de empleo.

Esto permitirá evaluar, en una segunda parte, el impacto y los retos que para la actividad empresarial y, concretamente, para la creación y supervivencia de las empresas supone el marco en el que se desarrolla la actividad empresarial. Este marco, relacionado con aspectos tan diversos como el financiero, el fiscal, el administrativo o el diálogo

social, ha cambiado sustancialmente en la última década por los efectos que ha tenido la propia crisis económico-financiera sobre el dinamismo empresarial y por los avances en las tecnologías de la comunicación y la información.

Además, el informe trata de identificar los cambios en los rasgos característicos de muchas de las empresas que se crean en la actualidad en cuanto a su grado de innovación, de internacionalización y de competitividad, como resultado de su adaptación a un nuevo contexto en el que la globalización y el cambio tecnológico han seguido modificando de forma sustancial la realidad empresarial. Se pretende también detectar nuevas tendencias en el desarrollo de la actividad empresarial, como la aparición de iniciativas empresariales apoyadas fuertemente en la tecnología, la intensificación de los procesos de diversificación y especialización de la producción dentro de grupos de empresas en busca de un menor riesgo y como garantía de supervivencia, el recurso a una mayor colaboración entre empresas y el desarrollo de redes, *clusters* y parques empresariales, así como, específicamente, una mayor relación entre empresas de diferente tamaño, con el objetivo de crear sinergias y aumentar la competitividad y la productividad.

Se analizan, asimismo, las diferentes iniciativas públicas que se han ido aprobando en los últimos años para fomentar la actividad empresarial, como la Ley de emprendedores, la de segunda oportunidad, o más recientemente, la de fomento del trabajo autónomo, algunas de ellas dictaminadas por el CES en fase de Anteproyecto. Tampoco hay que olvidar otras muchas iniciativas que buscan contribuir a mejorar el entorno en el que se desenvuelve la actividad empresarial a través del fomento de la innovación, de la internacionalización o de la garantía de la unidad de mercado. El informe tratará de valorar dichas iniciativas con el objetivo de proponer mejoras o barajar otras medidas para favorecer el dinamismo empresarial, dada la necesidad de que la reactivación económica se fundamente en un tejido empresarial dinámico y generador de empleo.

Con carácter previo a la presentación del panorama del tejido empresarial español y su estudio, merece la pena realizar una serie de apreciaciones sobre algunas cuestiones metodológicas que han surgido en el proceso de elaboración del informe.

Consideraciones previas Para conocer el tejido empresarial español y su evolución en los últimos años, en concreto la protagonizada por las nuevas empresas, se ha recurrido a información procedente del INE y de Eurostat, principalmente al *Directorio Central de Empresas* (DIRCE) y a la estadística de *Demografía empresarial armonizada*.

De acuerdo con su propia metodología, el DIRCE es un directorio de empresas que reúne en un sistema de información único, a todas las empresas españolas y a sus unidades locales ubicadas en el territorio nacional. Es preciso reconocer la labor y el continuado esfuerzo por parte del INE para mejorar este directorio de manera que permita reflejar con mayor precisión la realidad empresarial española. Aunque su objetivo básico es facilitar el muestreo en investigaciones económicas, también proporciona datos

estructurales del número de empresas y locales existentes en España, clasificados según su actividad económica principal, intervalos de asalariados, condición jurídica e implantación geográfica. Además, se construye a partir de datos primarios procedentes de diversas fuentes de entrada de origen administrativo y estadístico, sometiendo toda la información a depuraciones, armonización e integración con el objeto de conseguir una cobertura nacional total.

Asimismo, desde hace unos años el INE viene publicando la estadística: *Demografía empresarial armonizada* que indaga sobre la creación, permanencia y destrucción de empresas desde una perspectiva dinámica y que permite una aproximación al proceso de creación de empresas en España y su impacto sobre el empleo. No obstante, la información disponible al cierre de este informe se refiere a 2013, lo que limita la evaluación de dicho impacto ya que no recoge el crecimiento en el número de empresas que se viene produciendo en los últimos ejercicios.

Atendiendo a las necesidades del presente informe, y por su elevado grado de aceptación entre los estudios en este terreno, se recurre fundamentalmente a estas dos fuentes de información. Sin embargo, cuando ha resultado necesario, esta información se ha complementado con la procedente de otras fuentes estadísticas como la Seguridad Social, la *Estadística de sociedades mercantiles* del INE o las procedentes de la Agencia Tributaria, entre otras.

No obstante, como resultado del ejercicio analítico se ha detectado la necesidad de mejorar la información, la coordinación y la coherencia entre las distintas fuentes estadísticas que estudian el tejido empresarial español. En concreto, en relación a las definiciones de los tamaños empresariales dispares, el tratamiento de algunos sectores productivos, concretamente de la agricultura y la pesca, la dificultad para identificar los movimientos demográficos del tejido empresarial, así como la falta de claridad en la delimitación de las formas jurídicas empresariales. En estos ámbitos existe un margen de mejora a tener en cuenta en la elaboración del Plan Estadístico Nacional y en la dotación de los medios adecuados para su ejecución. Una de las primeras demandas de este Consejo al respecto es la necesidad de que se realice un mayor esfuerzo para poder contar con unas estadísticas más completas, más actualizadas y más coordinadas que reflejen de manera adecuada la realidad de las empresas españolas.

En otro orden de cosas, resulta necesario apuntar las dos principales dificultades previas que han surgido a la hora de determinar el objeto y alcance del informe:

Por un lado, la definición del periodo objeto de análisis, ya que si bien resulta evidente que el estudio debería partir del momento de inicio de la crisis, el calendario de disponibilidad de datos procedentes del INE ha supuesto una dificultad para establecer el último ejercicio de referencia. Así, mientras que los datos del DIRCE, al cierre de este informe, alcanzan hasta el ejercicio 2015 —con datos a 1 de enero de 2016— el retraso en la publicación de las estadísticas sobre demografía empresarial tanto del INE como de Eurostat no permitía llegar más allá de 2013 y por tanto tomar el pulso de la dinámica

empresarial de manera más actualizada. Este problema adquiriría una dimensión especial en el momento de elaboración de este informe, puesto que 2014 constituye un punto de inflexión para el conjunto del tejido empresarial. De hecho, la información procedente de otras fuentes estadísticas como la Seguridad social o la Agencia tributaria confirmaban la recuperación del número de empresas en España, tendencia que se consolida a lo largo de 2015 y 2016, pero estas fuentes, aunque más actualizadas, no ofrecen, sin embargo, una caracterización tan completa del tejido empresarial español como las señaladas anteriormente.

Por otro lado, ha surgido la necesidad de delimitar el objeto de análisis, tratando de ceñirlo a las empresas cuya actividad tiene impacto sobre el nivel de empleo. Esta cuestión no es baladí, máxime si se tiene en cuenta que, según el DIRCE, de las 3.236.582 empresas que había en enero de 2016, solamente 1.444.673 eran empresas con asalariados. Sobre este conjunto de empresas se ha realizado la presentación del panorama actual empresarial, ya que es el que impacta en la creación de empleo por cuenta ajena.



Pero, en algunos indicadores ha resultado imposible hacer la distinción entre las empresas con y sin asalariados, concretamente en los relacionados con la demografía empresarial y los relativos a los impactos sobre el empleo y la productividad, por lo que los resultados y las conclusiones deben ser tomados con cautela y así se ha indicado.

De hecho de las 1.791.909 empresas restantes, que no contaban con asalariados, un 64,6 por 100 eran personas físicas (y por tanto, autónomos sin trabajadores a su cargo). El tratamiento que habría que dar al trabajo autónomo sin asalariados generó un interesante debate durante la elaboración del presente informe ya que, pese a no ser estrictamente sociedades mercantiles y no tener empleados, constituían una importante realidad en el tejido empresarial español. Además, durante los años de crisis las autoridades aprobaron diferentes medidas para promover el trabajo por cuenta propia como vía de inserción en el mercado laboral.

Tomando en cuenta esta consideración, se ha optado por tratar de manera independiente la cuestión del trabajo autónomo y, por tanto, ceñir el análisis, allí donde ha sido posible, a las empresas con asalariados, aunque incluyendo también las personas físicas con empleados a su cargo (autónomos con asalariados).

Asimismo, se han analizado de manera específica las empresas de la economía social, dada su relevancia socioeconómica y la mayor fortaleza y estabilidad en el empleo que, en términos generales, presentan estas sociedades, sobre todo las cooperativas, en periodos de crisis.

CAPÍTULO I
PANORAMA EMPRESARIAL EN ESPAÑA

El contexto en el que se ha desarrollado la actividad empresarial en España durante la crisis económica ha estado marcado por la reestructuración del tejido empresarial español.

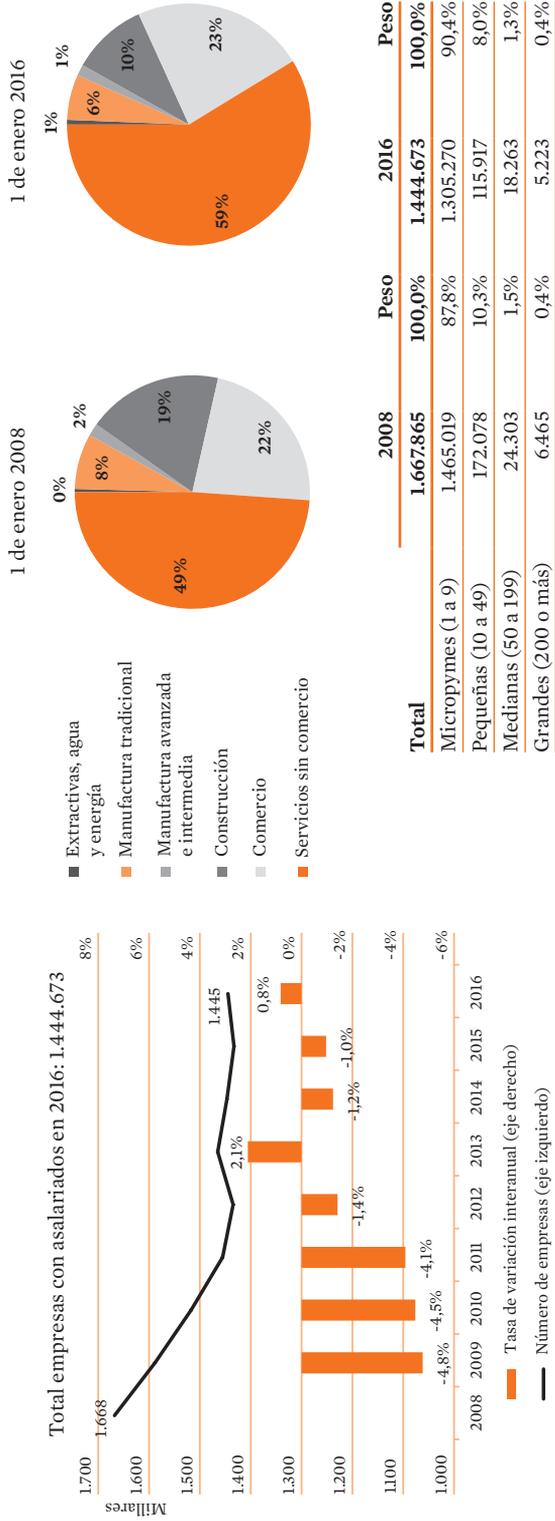
Las últimas cifras del INE que ofrecen la imagen sobre la dinámica empresarial española indican que tras un largo periodo de pérdida de tejido empresarial, a finales de 2013 se habría producido un punto de inflexión en dicha tendencia (gráfico 1). Tanto el DIRCE como la *Estadística de sociedades mercantiles*, ambos del INE, o las estadísticas de empresas inscritas en la Seguridad Social, revelan un crecimiento en el número de empresas desde finales de 2013. Por primera vez desde el inicio de la crisis, a partir de 2015, el número de empresas con asalariados que se crean en España supera al número de las que desaparecen.

Frente a sus socios comunitarios, la composición del tejido empresarial español por tamaños es muy similar a la de Francia, Italia y Portugal que cuentan con una elevada presencia de micropymes (cuadro 1). Sin embargo, Alemania y el Reino Unido revelan una mayor presencia de empresas pequeñas y medianas, que pueden haber alcanzado un tamaño crítico y que, en muchos casos, pueden entenderse como germen de proyectos empresariales de mayor envergadura, mostrando, a priori, junto las grandes empresas, una mayor estabilidad en el tiempo.

Esta realidad afecta a la generación de empleo y a sus perspectivas de futuro. La mayor parte del empleo en España, un 40,5 por 100 se genera en las microempresas, frente al 29,2 que generan de media en la Unión Europea. En Alemania y en el Reino Unido las empresas más pequeñas ni siquiera llegan a generar una quinta parte del empleo de sus economías.

Esta realidad comparada incide, además, en la productividad aparente del factor trabajo, entendida como el cociente entre el VAB y el empleo, de modo que las micropymes españolas producen el 26,0 por 100 del VAB con un 40,5 por 100 del empleo, mientras que el conjunto de la Unión Europea produce el 21,1 por 100 con un 29,2 por 100 del empleo.

GRÁFICO 1. EL TEJIDO EMPRESARIAL ESPAÑOL. EMPRESAS CON ASALARIADOS. 2008 Y 2016*



* 1 de enero de 2008 y 1 de enero de 2016.
Fuente: INE, *Directorio Central de Empresas*.

CUADRO 1. EMPRESAS POR TAMAÑO, EL EMPLEO Y EL VAB, POR TAMAÑOS, EN DIFERENTES PAÍSES DE LA UE, 2015 (Peso sobre el total, en porcentaje)

	España	Alemania	Francia	Italia	Reino Unido	Media UE-28
Número de empresas						
Pymes (hasta 249)	99,9	99,5	99,8	99,9	99,7	99,8
Micro (de 0-9)	94,5	82,4	94,5	94,9	89,1	92,6
Pequeñas (de 10-49)	4,7	14,6	4,6	4,5	9,0	6,2
Medianas (de 50-249)	0,6	2,5	0,7	0,5	1,5	1,0
Grandes (más de 250)	0,1	0,5	0,2	0,1	0,3	0,2
Empleo						
Pymes (hasta 249)	73,0	63,0	64,1	79,6	53,9	67,0
Micro (de 0-9)	40,5	19,2	28,8	46,1	17,3	29,2
Pequeñas (de 10-49)	19,1	23,1	19,9	20,7	19,5	20,4
Medianas (de 50-249)	13,5	20,7	15,4	12,8	17,2	17,4
Grandes (más de 250)	27,0	37,0	35,9	20,4	46,1	33,0
VAB						
Pymes (hasta 249)	62,4	53,4	58,2	67,3	54,3	57,9
Micro (de 0-9)	26,0	15,0	25,4	29,2	20,5	21,1
Pequeñas (de 10-49)	19,1	18,2	17,2	21,4	16,4	18,2
Medianas (de 50-249)	17,3	20,3	15,6	16,7	17,5	18,6
Grandes (más de 250)	37,6	46,6	41,8	32,7	45,7	42,1

Nota: total de empresas. No se distingue entre empresas con o sin asalariados.

Fuente: Comisión Europea.

1. Dinamismo del tejido empresarial español y creación de empresas desde 2008

Desde enero de 2008 hasta enero de 2016 la evolución seguida por el tejido empresarial español ha venido marcada por el impacto de los años de crisis. Durante ese periodo, el número de empresas con asalariados se redujo en casi 223.192, un 13,4 por 100, de modo que en enero de 2016 eran 1.444.673¹.

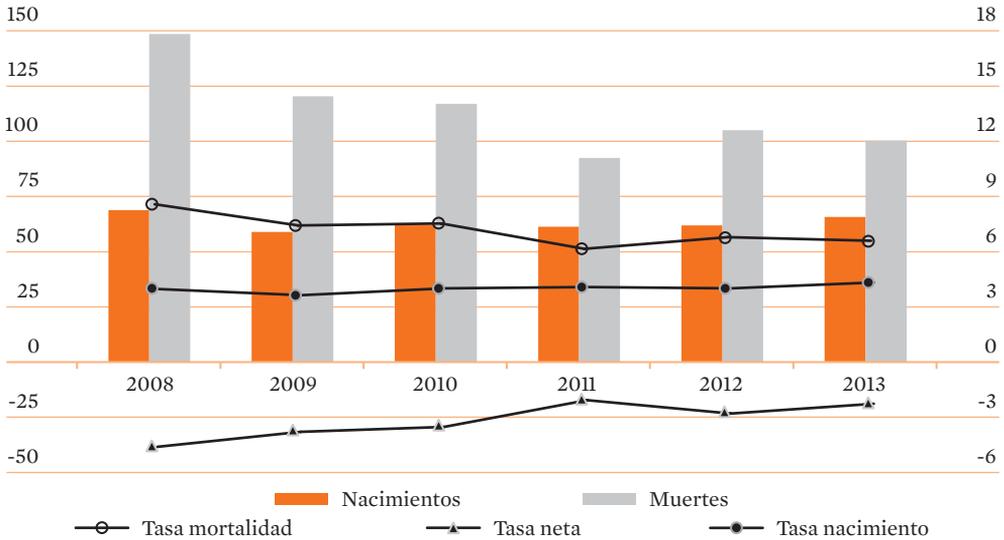
La información procedente de la *Demografía empresarial* del INE revela que durante todos y cada uno de los años que transcurren entre 2008 y 2013, último ejercicio disponible, el número de empresas que nacieron fue inferior al número de empresas que desaparecieron (gráfico 2), de modo que la tasa neta se mantuvo en niveles negativos. No obstante, hay que señalar que a lo largo de ese periodo la tasa neta de destrucción de empresas fue haciéndose cada vez menor hasta 2012, año en que repuntaron las muertes empresariales.

Desafortunadamente, la estadística armonizada de *Demografía empresarial* del INE ofrece una imagen parcial de la evolución del tejido empresarial español, no distingue

NOTAS

1 Los datos del DIRCE para el ejercicio 2016 hacen referencia al número de empresas existentes en enero de ese año. Se podría considerar, por tanto, que hacen referencia a la situación a finales de 2015.

GRÁFICO 2. EVOLUCIÓN DE NACIMIENTOS Y MUERTES DE EMPRESAS, 2008-2013
(Miles en escala izquierda y porcentaje en escala derecha)



Nota: total de empresas. No se distingue entre empresas con o sin asalariados.
Fuente: INE, *Demografía empresarial*.

entre empresas con o sin asalariados y solamente llega hasta 2013. Según los datos de la Seguridad Social, las empresas inscritas habrían caído justo hasta ese ejercicio, y lo hicieron a un ritmo medio anual del 1,3 por 100, mientras que en 2014 crecieron un 0,8 por 100 y en 2015 consolidaron esa tendencia al alza, registrando un aumento del 2,5 por 100. Asimismo, según la *Estadística de sociedades mercantiles*, en el año 2015 se crearon un 0,5 por 100 de sociedades más que en 2014 y se disolvieron un 5,4 por 100 menos.

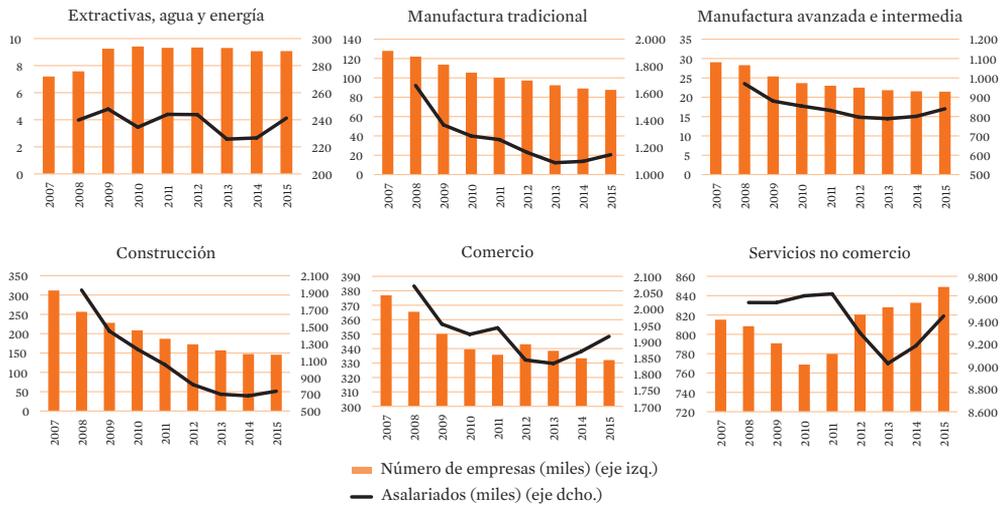
A) Evolución de la demografía empresarial según el sector de actividad

Desde una perspectiva sectorial² el mayor descenso neto en el número de empresas con asalariados se registró en la construcción y en la industria, provocando con ello una importante caída del empleo.

En el sector de la construcción desaparecerían 166.061 empresas, entre enero de 2008 y enero de 2016, y lo hicieron a un ritmo medio anual del -11,9 por 100 (gráfico 3). Para el conjunto de la estructura empresarial, la desaparición de estas empresas supone el 74,4 por 100 del total de las salidas netas de empresas con asalariados en España en dicho periodo. Este descenso resulta coherente con la necesidad de corregir el exceso de capacidad acumulado por la actividad inmobiliaria. El ajuste se saldó, además, con un descenso medio anual en el número de asalariados del 16,0 por 100.

² Desde una perspectiva sectorial parcial puesto que, tal y como se ha señalado, el sector primario no está contemplado en el DIRCE del INE.

GRÁFICO 3. EMPRESAS CON ASALARIADOS Y ASALARIADOS POR SECTORES, 2007-2015



Nota: el DIRCE ofrece el número de empresas a 1 de enero del año en el que se publica el Directorio. Para poder enfrentarlo con la ocupación media anual, en este gráfico se han considerado que las empresas que había en cada ejercicio son las publicadas en el DIRCE para enero del año anterior. Como se ha apuntado la información no recoge la evolución del sector primario salvo las extractivas.

Fuente: INE, *Directorio Central de Empresas y Encuesta de Población Activa*.

En ese mismo periodo, las empresas dedicadas a las manufacturas tradicionales redujeron su número algo más de 40.000, un 31,5 por 100 de las existentes a principios de 2008, lo que habría supuesto un ritmo medio anual de caída del 6,1 por 100. Muchas de ellas desaparecieron por su relación con el sector de la construcción, dados los efectos de empuje y arrastre de dicho sector. Pero también desaparecieron empresas industriales no relacionadas con el sector de la construcción, lo que resulta preocupante sobre todo teniendo en cuenta que el sector de las manufacturas en España ya presenta un peso en el VAB inferior al de la media de la Unión Europea.

La especialización de una parte de las empresas industriales españolas en la fabricación de productos de baja tecnología habría dificultado su supervivencia en un marco de elevada competencia internacional, de debilidad de la demanda interna y de restricción del crédito.

A pesar de que el balance global fue una caída en el número de empresas, durante ese periodo también se producirían nuevas iniciativas empresariales, aunque el ritmo de creación de empresas fue muy desigual entre los principales sectores productivos.

Tasas de natalidad, mortalidad y tasa neta de creación de empresas

De acuerdo con las estadísticas de *Demografía empresarial armonizada* del INE, durante el periodo 2008-2013 (gráfico 4), las actividades de servicios distintas del comercio fueron las que registraron mayores tasas de natalidad (definida como el número de

empresas nuevas entre el *stock* de empresas existentes), situándose de media por encima del 4 por 100. Les siguieron de cerca las actividades de comercio y las extractivas, agua y energía.

Por su parte, la construcción y las manufacturas, tanto tradicionales como avanzadas e intermedias, registrarían las menores tasas de natalidad. En el primer caso, como resultado de la necesidad de ajuste del sector de la construcción y en el segundo, además de por la especial incidencia de la crisis del sector de la construcción en muchas de sus ramas, por la propia naturaleza de las actividades industriales, en las que el inicio de la actividad lleva implícito unos importantes costes hundidos.

Esta evolución de las tasas de natalidad no impidió, sin embargo, que las tasas netas de creación de empresas se situaran siempre en valores negativos a lo largo del periodo considerado y para los seis sectores de actividad contemplados.

Las ramas de servicios fueron las que manifestaron menores tasas netas negativas, poniendo de manifiesto la mayor resistencia de la actividad terciaria durante los años de crisis. En el otro extremo, el sector de la construcción reveló un fuerte descenso neto de empresas, seguido de las manufacturas tradicionales.

El detalle por actividad económica que ofrece el INE en su *Directorio Central de Empresas* permite realizar un ejercicio de estática comparativa e identificar dónde fue mayor la destrucción neta de empresas entre enero de 2008 y enero de 2016, pero también en qué actividades se dio una creación neta de empresas³ (cuadros 2 y 3).

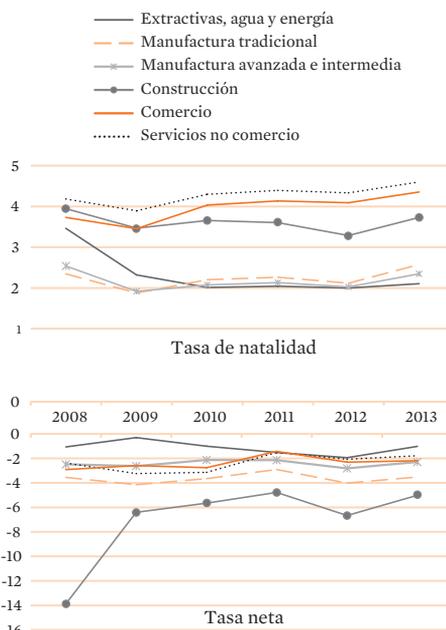
Respecto a la destrucción de empresas, en términos absolutos, destaca la caída de las empresas dedicadas a la construcción de edificios y las dedicadas a actividades de construcción especializada. También resulta reseñable la fuerte caída en número de las empresas dedicadas a la distribución comercial, si bien, dado el fuerte descenso del número de empresas en otras actividades, mantendría su peso dentro del conjunto de empresas con asalariados.

En términos relativos, la mayor caída vuelve a concentrarse en la construcción de edificios, con una pérdida de más de la mitad de las empresas que existían en enero de 2008. Esa misma pérdida relativa se registró en la extracción de hidrocarburos sólidos y en los servicios financieros diferentes de seguros y fondos de pensiones; esta última ha sufrido desde el inicio de la crisis un profundo proceso de reestructuración y reforma que se ha traducido en una reducción de exceso de capacidad. Finalmente, las actividades de manufacturas tradicionales perdieron entre la mitad y una tercera parte de sus empresas.

3 Para los dos casos, destrucción y creación, se exponen tanto la variación bruta del número de empresas, con impacto directo sobre la composición del tejido empresarial, como la variación relativa, es decir, en función de los valores de 2008 y que indican el impacto de esa variación sobre la propia rama de actividad y ofreciendo información sobre el dinamismo empresarial.

GRÁFICO 4. TASAS DE NATALIDAD, MORTALIDAD Y TASA NETA DE CREACIÓN DE EMPRESAS, 2008-2013 (En porcentaje)

	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Extractivas, agua y energía						
Tasa natalidad	3,46	2,32	2,01	2,04	2,00	2,10
Tasa mortalidad	4,53	2,62	3,02	3,56	3,94	3,13
Tasa neta	-1,07	-0,30	-1,01	-1,51	-1,94	-1,02
Manufactura tradicional						
Tasa natalidad	2,35	1,88	2,20	2,26	2,12	2,58
Tasa mortalidad	5,89	6,03	5,86	5,17	6,14	6,09
Tasa neta	-3,54	-4,15	-3,66	-2,91	-4,02	-3,52
Manufactura avanzada e intermedia						
Tasa natalidad	2,54	1,91	2,07	2,13	2,03	2,35
Tasa mortalidad	5,02	4,55	4,20	4,28	4,84	4,64
Tasa neta	-2,48	-2,63	-2,13	-2,15	-2,81	-2,30
Construcción						
Tasa natalidad	3,94	3,47	3,66	3,60	3,28	3,73
Tasa mortalidad	17,82	9,87	9,31	8,38	9,95	8,74
Tasa neta	-13,88	-6,40	-5,65	-4,78	-6,66	-5,01
Comercio						
Tasa natalidad	3,73	3,46	4,04	4,14	4,09	4,36
Tasa mortalidad	6,65	6,04	6,79	5,57	6,40	6,54
Tasa neta	-2,91	-2,58	-2,75	-1,43	-2,31	-2,18
Servicios no comercio						
Tasa natalidad	4,19	3,89	4,30	4,39	4,33	4,60
Tasa mortalidad	6,56	7,13	7,44	5,91	6,40	6,39
Tasa neta	-2,38	-3,24	-3,14	-1,51	-2,07	-1,78



Nota: total de empresas. No se distingue entre empresas con o sin asalariados. Las tasas se refieren a nacimientos y muertes de empresas en cada año sobre el stock existente. La tasa neta es la diferencia entre ambas.

Fuente: INE, *Demografía empresarial*.

No obstante, si el análisis se amplía considerando el total de empresas, y no solo a las que tienen asalariados, la actividad que mayor descenso porcentual registró en ese periodo fue la dedicada a la investigación y desarrollo, un 60,9 por 100. Esta pérdida supone un importante retroceso en la senda para alcanzar una economía más basada en el conocimiento y, en consecuencia, más competitiva.

En cuanto a las actividades donde más crece el número de empresas en términos absolutos, entre enero de 2008 y enero de 2016, se observa que las 15 ramas donde ese aumento fue mayor se encuadran en el sector servicios, salvo la dedicada a la captación, depuración y distribución de agua. Destacan las actividades administrativas de oficina y otras auxiliares a las empresas, las de educación, las sanitarias, los servicios de comidas y bebidas, los servicios a edificios y las actividades deportivas, donde el número de empresas aumentó en más de 5.000 durante esos ocho años.

CUADRO 2. RAMAS DE ACTIVIDAD CON MAYOR DESAPARICIÓN DE EMPRESAS, 2008 Y 2016*
(En número y porcentaje)

	2008		2016		2016/2008
	Número	Peso (%)	Número	Peso (%)	Var. núm.
Actividades CNAE donde desaparecen más empresas (términos absolutos)					núm.
41 Construcción de edificios	182.447	10,9	72.497	5,0	109.950
43 Actividades de construcción especializada	125.361	7,5	69.865	4,8	55.496
47 Comercio al por menor, excepto de vehículos de motor y motocicletas	256.293	15,4	223.866	15,5	32.427
49 Transporte terrestre y por tubería	86.709	5,2	65.335	4,5	21.374
46 Comercio al por mayor e intermediarios del comercio, excepto de vehículos de motor y motocicletas	120.629	7,2	108.162	7,5	12.467
25 Fabricación de productos metálicos, excepto maquinaria y equipo	34.322	2,1	22.712	1,6	11.610
31 Fabricación de muebles	12.968	0,8	6.901	0,5	6.067
16 Industria de la madera y del corcho, excepto muebles; cestería y espartería	11.002	0,7	5.949	0,4	5.053
71 Servicios técnicos de arquitectura e ingeniería; ensayos y análisis técnicos	37.868	2,3	33.372	2,3	4.496
23 Fabricación de otros productos minerales no metálicos	9.925	0,6	5.935	0,4	3.990
14 Confección de prendas de vestir	7.683	0,5	4.062	0,3	3.621
52 Almacenamiento y actividades anexas al transporte	15.776	0,9	12.424	0,9	3.352
18 Artes gráficas y reproducción de soportes grabados	10.938	0,7	7.689	0,5	3.249
10 Industria de la alimentación	19.513	1,2	17.237	1,2	2.276
33 Reparación e instalación de maquinaria y equipo	7.571	0,5	5.569	0,4	2.002
Actividades CNAE donde desaparecen más empresas (términos relativos) (% respecto a las existentes 2008)					%
41 Construcción de edificios	182.447	10,9	72.497	5,0	-60,3
05 Extracción de antracita, hulla y lignito	72	0,0	32	0,0	-55,6
64 Servicios financieros, excepto seguros y fondos de pensiones	2.943	0,2	1.426	0,1	-51,5
14 Confección de prendas de vestir	7.683	0,5	4.062	0,3	-47,1
31 Fabricación de muebles	12.968	0,8	6.901	0,5	-46,8
16 Industria de la madera y del corcho, excepto muebles; cestería y espartería	11.002	0,7	5.949	0,4	-45,9
43 Actividades de construcción especializada	125.361	7,5	69.865	4,8	-44,3
23 Fabricación de otros productos minerales no metálicos	9.925	0,6	5.935	0,4	-40,2
39 Actividades de descontaminación y otros servicios de gestión de residuos	267	0,0	174	0,0	-34,8
27 Fabricación de material y equipo eléctrico	2.350	0,1	1.539	0,1	-34,5
25 Fabricación de productos metálicos, excepto maquinaria y equipo	34.322	2,1	22.712	1,6	-33,8
26 Fabricación de productos informáticos, electrónicos y ópticos	2.126	0,1	1.412	0,1	-33,6
13 Industria textil	5.353	0,3	3.562	0,2	-33,5
08 Otras industrias extractivas	2.009	0,1	1.367	0,1	-32,0
29 Fabricación de vehículos de motor, remolques y semirremolques	1.958	0,1	1.372	0,1	-29,9
Total CNAE con asalariados	1.667.865	100,0	1.444.673	100,0	-13,4

* 1 de enero de 2008 y 1 de enero de 2016.

Fuente: INE, *Directorio Central de Empresas*.

CUADRO 3. ACTIVIDADES CON MAYOR AUMENTO EN EL NÚMERO DE EMPRESAS, 2008 Y 2016*
(En número y porcentaje)

	2008		2016		2016/2008
	Número	Peso (%)	Número	Peso (%)	Var. núm.
Actividades CNAE con mayor aumento de empresas (términos absolutos)					
82 Actividades administrativas de oficina y otras actividades auxiliares a las empresas	26.548	1,6	37.206	2,6	10.658
85 Educación					
86 Actividades sanitarias	33.157	2,0	42.754	3,0	9.597
56 Servicios de comidas y bebidas	42.209	2,5	50.239	3,5	8.030
81 Servicios a edificios y actividades de jardinería	159.759	9,6	166.781	11,5	7.022
93 Actividades deportivas, recreativas y de entretenimiento	15.487	0,9	21.803	1,5	6.316
96 Otros servicios personales	17.296	1,0	22.639	1,6	5.343
62 Programación, consultoría y otras actividades relacionadas con la informática	52.536	3,1	56.336	3,9	3.800
95 Reparación de ordenadores, efectos personales y artículos de uso doméstico	8.371	0,5	11.820	0,8	3.449
69 Actividades jurídicas y de contabilidad	7.708	0,5	11.068	0,8	3.360
90 Actividades de creación, artísticas y espectáculos	57.943	3,5	60.240	4,2	2.297
70 Actividades de las sedes centrales; actividades de consultoría de gestión empresarial	5.593	0,3	7.810	0,5	2.217
36 Captación, depuración y distribución de agua					
91 Actividades de bibliotecas, archivos, museos y otras actividades culturales	9.073	0,5	11.034	0,8	1.961
75 Actividades veterinarias	940	0,1	2.472	0,2	1.532
10 Industria de la alimentación	914	0,1	2.369	0,2	1.455
33 Reparación e instalación de maquinaria y equipo	3.201	0,2	4.169	0,3	968
Actividades CNAE con mayor aumento de empresas (términos relativos) (% respecto a las existentes 2008)					
					%
36 Captación, depuración y distribución de agua	940	0,1	2.472	0,2	163,0
91 Actividades de bibliotecas, archivos, museos y otras actividades culturales	914	0,1	2.369	0,2	159,2
35 Suministro de energía eléctrica, gas, vapor y aire acondicionado	1.441	0,1	2.298	0,2	59,5
95 Reparación de ordenadores, efectos personales y artículos de uso doméstico	7.708	0,5	11.068	0,8	43,6
62 Programación, consultoría y otras actividades relacionadas con la informática	8.371	0,5	11.820	0,8	41,2
81 Servicios a edificios y actividades de jardinería	15.487	0,9	21.803	1,5	40,8
82 Actividades administrativas de oficina y otras actividades auxiliares a las empresas	26.548	1,6	37.206	2,6	40,1
90 Actividades de creación, artísticas y espectáculos	5.593	0,3	7.810	0,5	39,6
93 Actividades deportivas, recreativas y de entretenimiento	17.296	1,0	22.639	1,6	30,9
75 Actividades veterinarias	3.201	0,2	4.169	0,3	30,2
85 Educación	33.157	2,0	42.754	3,0	28,9
61 Telecomunicaciones	1.917	0,1	2.380	0,2	24,2
88 Actividades de servicios sociales sin alojamiento	3.344	0,2	4.103	0,3	22,7
70 Actividades de las sedes centrales; actividades de consultoría de gestión empresarial	9.073	0,5	11.034	0,8	21,6
63 Servicios de información	1.277	0,1	1.547	0,1	21,1
Total CNAE con asalariados	1.667.865	100,0	1.444.673	100,0	-13,4

* 1 de enero de 2008 y 1 de enero de 2016.

Fuente: INE, *Directorio Central de Empresas*.

B) Evolución del número de empresas según tamaño

Atendiendo al tamaño empresarial (anexo 1), se observa que más de las dos terceras partes del número de empresas con asalariados que desaparecen en el periodo analizado pertenecen a la categoría de micropymes (cuadro 4). Sin embargo, en términos relativos, esto supone solamente algo más que una décima parte de las microempresas con asalariados que existían en 2008.

De hecho, desde enero de 2008 hasta enero de 2016, el mayor porcentaje de caída de empresas se registró en el segmento de pequeñas empresas (de entre 10 y 49 empleados) y en el de las medianas (de 50 a 199 empleados) que perdieron casi un tercio de sus empresas; mientras que las grandes (aquellas que ocupan a más de 200 trabajadores) perdieron cerca de una quinta parte⁴.

CUADRO 4. EMPRESAS CON ASALARIADOS POR TAMAÑO, 2008 Y 2016*
(En número y porcentaje)

	Variación 2008-2016					
	2008	Peso	2016	Peso	%	Núm.
Total	1.667.865	100,0%	1.444.673	100,0%	-13,4	-223.192
Micropymes (1 a 9)	1.465.019	87,8%	1.305.270	90,4%	-10,9	-159.749
Pequeñas (10 a 49)	172.078	10,3%	115.917	8,0%	-32,6	-56.161
Medianas (50 a 199)	24.303	1,5%	18.263	1,3%	-24,9	-6.040
Grandes (200 o más)	6.465	0,4%	5.223	0,4%	-19,2	-1.242

* 1 de enero de 2008 y 1 de enero de 2016.

Nota: la segmentación de tamaños del DIRCE no permite adecuarse a la Recomendación 2003/361/CE de la Comisión Europea en la cual se consideran grandes empresas las que tienen 250 o más trabajadores.

Fuente: INE, *Directorio Central de Empresas*.

El descenso en el número de empresas se concentró, por tanto, en los tamaños pequeño y mediano (de 10 a 199 trabajadores) lo que puede tener graves implicaciones en el necesario cambio de patrón productivo y en su competitividad. Según los datos anteriormente expuestos (cuadro 1), ambos tamaños empresariales responden del 36,4 por 100 del VAB, solo 1,2 puntos por debajo del VAB que generan las grandes empresas en España. Además, las empresas medianas suelen ser consideradas la base potencial para una mejora de la competitividad y transformación del tejido productivo de un país en el contexto de la globalización, en la medida en que suelen tener una mejor capitalización en relación a las empresas individuales y las microempresas, y un mayor potencial para

4 Esta información debe tratarse con cautela puesto que parte de estos movimientos puede responder a un posible efecto desplazamiento entre tamaños empresariales.

basar su competencia no solo en la competencia vía precios, sino en la innovación y la cooperación —desarrollo de *clusters*— y en mejores posibilidades de internacionalizar su actividad.

Esta evolución, además de aumentar la atomización del tejido empresarial español, en el que las micropymes representarían el 90,4 por 100 del conjunto en enero de 2016 (2,6 puntos más que en 2008) supone un incremento de la polarización o dualización del tejido productivo en España, donde conviven un número cada vez mayor de microempresas con grandes empresas. Además, muchas de estas últimas son de carácter transnacional y gracias a su tamaño alcanzan mayores niveles de productividad y son más competitivas, ya que se benefician de economías de escala, de un acceso más fácil a la financiación y de un mejor acceso a las cadenas de valor globales.

Propiciar la creación de empresas no es suficiente para resolver estos problemas, puesto que en sus primeros años de vida las empresas suelen pertenecer al tramo de micropymes, por lo que deben hacerse también esfuerzos por garantizar una mayor supervivencia de las nuevas iniciativas empresariales y facilitar que las empresas alcancen un tamaño óptimo desde el punto de vista económico-financiero.

C) Evolución del tejido empresarial en función de la forma jurídica

El descenso en el número de empresas se extendió a todas las formas jurídicas. En número, la mayor caída correspondería a las personas físicas con asalariados, seguidas de las sociedades de responsabilidad limitada, descensos que se explicarían fundamentalmente por el efecto de la crisis, aunque algunas empresas cambiarían de forma societaria durante esos años. No obstante, las que sufrieron una mayor variación respecto a las existentes en 2008, fueron las sociedades anónimas, que cayeron un 33,7 por 100.

CUADRO 5. EMPRESAS CON ASALARIADOS POR FORMA SOCIETARIA, 2008-2016*
(En número y porcentaje)

	2008		2016		Variación 2008-2016	
	Núm.	Peso	Núm.	Peso	%	Núm.
Total	1.667.865	100,0	1.444.673	100,0	-13,4	-223.192
Sociedades anónimas	87.513	5,2	58.030	4,0	-33,7	-29.483
Sociedades de responsabilidad limitada	807.644	48,4	717.646	50,1	-11,1	-89.998
Otras formas jurídicas	157.166	9,4	144.535	10,1	-8,0	-12.631
Personas físicas	615.542	36,9	524.462	36,6	-14,8	-91.080

* 1 de enero de 2008 y 1 de enero de 2016.

Fuente: INE, *Directorio Central de Empresas*.

En todo caso, el descenso en el número de empresas no se corresponde con la caída del empleo y resulta necesario señalar que algunas formas jurídicas mostraron una mayor resistencia en términos de ocupación, como es el caso de las sociedades cooperativas.

D) Evolución del tejido empresarial en las diferentes comunidades autónomas

La evolución del número de empresas por comunidades autónomas durante el periodo 2008-2016 muestra un claro descenso en todas ellas. Destacan siete regiones con caídas superiores a la media del 14,1 por 100: Murcia, Comunidad Valenciana, Castilla-La Mancha, Canarias, Cataluña, Cantabria y Andalucía; en buena parte de ellas por la especial incidencia del ajuste del sector de la construcción en sus territorios. Resulta evidente que la especialización productiva de los diferentes territorios españoles ha marcado la evolución reciente del tejido empresarial y su dinamismo.

CUADRO 6. EMPRESAS CON ASALARIADOS POR COMUNIDADES AUTÓNOMAS, 2008-2016*
(En número y porcentaje)

Comunidades autónomas	Variación 2008-2016					
	2008	Peso 2008 (%)	2016	Peso 2016 (%)	núm.	%
Andalucía	260.744	15,6	224.858	15,6	-35.886	-13,8
Aragón	47.692	2,9	41.684	2,9	-6.008	-12,6
Asturias	35.590	2,1	30.536	2,1	-5.054	-14,2
Baleares	46.168	2,8	40.387	2,8	-5.781	-12,5
Canarias	71.673	4,3	60.326	4,2	-11.347	-15,8
Cantabria	20.753	1,2	17.601	1,2	-3.152	-15,2
Castilla y León	84.331	5,1	73.465	5,1	-10.866	-12,9
Castilla-La Mancha	70.258	4,2	58.771	4,1	-11.487	-16,3
Cataluña	298.116	17,9	254.906	17,6	-43.210	-14,5
Comunidad Valenciana	192.234	11,5	158.400	11,0	-33.834	-17,6
Extremadura	31.814	1,9	29.521	2,0	-2.293	-7,2
Galicia	103.248	6,2	90.845	6,3	-12.403	-12,0
Madrid	231.122	13,9	211.379	14,6	-19.743	-8,5
Murcia	53.274	3,2	42.423	2,9	-10.851	-20,4
Navarra	20.761	1,2	19.251	1,3	-1.510	-7,3
País Vasco	84.450	5,1	76.023	5,3	-8.427	-10,0
La Rioja	12.050	0,7	10.709	0,7	-1.341	-11,1
Ceuta	1.780	0,1	1.759	0,1	-21	-1,2
Melilla	1.807	0,1	1.829	0,1	22	1,2
Total	1.667.865	100,0	1.444.673	100,0	-223.192	-13,4

* 1 de enero de 2008 y 1 de enero de 2016.

Fuente: INE, *Directorio Central de Empresas*.

Tal y como se verá más adelante, el detalle territorial resulta interesante, máxime si se toma en consideración por un lado, que parte de las trabas burocráticas o administrativas que sufren las empresas que inician su actividad son de carácter local o autonómico y, por otro lado, que algunas de las iniciativas puestas en marcha para la promoción del emprendimiento también tienen ese carácter local.

E) Dinamismo empresarial en otros países comunitarios

El análisis de la demografía empresarial española en términos comparados con sus principales socios comunitarios revela que la tasa de natalidad empresarial española es similar a la de Alemania o Italia, pero se sitúa muy por debajo de la de Francia y el Reino Unido (gráfico 5).

Las altas tasas de natalidad suelen acompañarse con altas tasas de mortalidad, indicando un elevado dinamismo empresarial dentro de las economías, con fuertes entradas y salidas de empresas. Este sería el caso del Reino Unido ya que sus tasas de mortalidad también son las más altas de los países analizados. Sin embargo, España aparece como el segundo país donde las tasas de mortalidad son más altas, indicando que el ajuste del tejido empresarial español durante esos años sería algo característico de su

GRÁFICO 5. TASAS DE NATALIDAD Y MORTALIDAD EN DISTINTOS PAÍSES DE LA UE, 2008-2013
(En porcentaje)



Nota: no se dispone del dato de la tasa de mortalidad de Alemania en 2008.
Fuente: Eurostat.

economía. Resulta reseñable la evolución de la tasa de mortalidad de Francia, inferior no solo a las del Reino Unido o España, sino también a la de Alemania.

F) Conclusiones sobre el dinamismo del tejido empresarial

En definitiva, la evolución de la estructura empresarial a lo largo del periodo analizado ha sido el resultado, al menos en sus primeros compases, de la absorción de dos de los principales desequilibrios que han caracterizado el último periodo de crecimiento, como son: la expansión inmobiliaria y el sobreendeudamiento de los agentes privados, en concreto del sector empresarial. La irrupción en 2008 de la crisis financiera y económica provocó un importante ajuste de la actividad empresarial, que se inició entre las empresas dedicadas a la construcción. Gran parte de las empresas que nacieron durante el periodo de expansión alentadas por los bajos tipos de interés y por los elevados precios en los mercados de la vivienda y del suelo desaparecieron. En el contexto de crisis económica y restricción crediticia muchas de las empresas endeudadas observarían el deterioro de sus ratios de liquidez y solvencia hasta llegar en numerosos casos a situaciones insostenibles.

La duración y profundidad de la crisis impactó en el nivel de demanda interna que, junto a una contracción del crédito extendida de manera indiscriminada a toda la actividad empresarial, provocaron un fuerte flujo de salida de empresas. La debilidad del consumo interno, unida a las dificultades para acceder a nuevas refinanciaciones por parte de las entidades de crédito, al estrangulamiento de la liquidez, a la imposibilidad de seguir reestructurando los costes o a la situación de morosidad de algunos clientes, condujo a situaciones insoportables para muchas empresas, viéndose algunas de ellas abocadas a su desaparición.

Además, se produjo un cambio en el tipo de empresas que desaparecían, pasando de ser empresas jóvenes dedicadas al sector de la construcción e inmobiliario, a empresas pertenecientes a cualquier sector productivo, algunas de las cuales contaban hasta entonces con una presencia consolidada en el mercado español y con una larga trayectoria empresarial.

No obstante, a pesar de las circunstancias y del desfavorable entorno empresarial, durante este periodo también hubo nuevas iniciativas empresariales. Si bien algunas tomaron la forma de autoempleo como respuesta a la grave situación económica y a la dificultad de acceso al mercado de trabajo (que se analizan en el apartado específico dedicado al trabajo autónomo), otras mostraron una mayor vocación empresarial, es decir, responderían a la percepción o identificación de la existencia de oportunidades de negocios, algunas con vocación internacional desde su nacimiento y se concentrarían en los sectores de mayor dinamismo, dedicándose en gran parte al sector servicios.

De hecho, el sector servicios seguiría liderando la atracción de las nuevas empresas que, en un periodo como el analizado, caracterizado por el ajuste de la construcción y

las dificultades de acceso al crédito, contaría con la ventaja de que, por lo general, las actividades terciarias incurren en menores costes hundidos o irrecuperables que otras y, por tanto, el riesgo económico-financiero de inicio de la actividad es inferior.

Concretamente, el análisis del dinamismo y la creación de empresas en España desde 2008 revelaría que:

- La creación de empresas no fue suficiente para compensar la salida de la actividad de muchas otras, que en principio estarían relacionadas con el sector de la construcción, pero que a medida que la crisis se alargó y se hizo más profunda se extendería a la actividad productiva general.
- La creación de empresas se ha concentrado principalmente en el sector servicios en términos absolutos⁵, aunque algunas actividades relacionadas con la industria extractiva, el agua y la energía también mostraron un fuerte aumento.
- La creación de empresas siempre se concentra en los tamaños más pequeños, lo que, junto a la mayor salida relativa de empresas de tamaño mediano, habría provocado una mayor atomización y polarización del tejido empresarial español. La mayor dualidad del tejido empresarial afecta a la productividad y a la competitividad de la economía española y exige otorgar un tratamiento diferenciado a los problemas o las iniciativas relativos al sector empresarial.
- Este último extremo resulta preocupante cuando se compara el tejido empresarial español y su dinámica con el de los principales socios comunitarios. España registra mayores tasas de mortalidad empresarial, el Reino Unido muestra un alto dinamismo de su tejido productivo y Francia revela unas tasas netas positivas de creación de empresas durante el periodo de crisis.

2. La supervivencia en España de las nuevas iniciativas empresariales

Como se ha indicado, el número de empresas que han desaparecido, especialmente durante el periodo de crisis, ha sido mayor al número de empresas creadas. Dentro de esas empresas desaparecidas, la mayoría eran empresas jóvenes, creadas en los tres años anteriores, poniendo de manifiesto la elevada mortalidad que llevan asociada los nuevos proyectos empresariales en sus primeros años de vida. A continuación se expone la dinámica de la supervivencia empresarial de las nuevas iniciativas empresariales en España partiendo de la descripción del tejido empresarial, atendiendo a la edad de

5 Frente al periodo de expansión, cuando se concentró fundamentalmente en el sector de la construcción y de las actividades inmobiliarias (Informe CES 5/2005, *El proceso de creación de empresas y el dinamismo empresarial*).

las empresas. Todo ello permite reflexionar sobre la capacidad de supervivencia de las empresas nuevas y sobre la necesidad de propiciar la consolidación y ampliación de las empresas que nacen.

A) Edad de las empresas españolas

El tejido empresarial predominante en España es de empresas maduras, categoría que concentra a más de la mitad del conjunto de empresas que tienen más de tres años y menos de veinte, mientras que un tercio del total son empresas jóvenes, de menos de tres años, y tan solo un 15,8 por 100 son empresas veteranas (cuadro 7). Se constata, además, que la edad mantiene una relación directa con el número de asalariados, de forma que empresas de mayor edad tienen en general mayor número de asalariados.

CUADRO 7. EDAD DE LAS EMPRESAS POR TAMAÑOS EMPRESARIALES, 2016*
(Peso en % sobre el total de empresas en cada segmento)

	Menos de 3 años	Más de 20 años
Total	32,3	15,8
Sin asalariados	38,7	12,1
De 1 a 2	26,2	16,7
De 3 a 5	25,1	21,0
De 6 a 9	21,0	26,4
De 10 a 19	16,5	32,6
De 20 o más	9,9	44,9

* 1 de enero de 2016.

Fuente: INE, *Directorio Central de Empresas*.

La clasificación de la edad de las empresas en función de la actividad productiva (cuadro 8) refleja que las actividades con mayor presencia de empresas jóvenes (menos de 3 años) son en su mayoría actividades de servicios, excepto las dedicadas a la extracción de minerales metálicos; en todas ellas la presencia de empresas jóvenes es superior al 40 por 100. En cambio, las ramas industriales son las que presentan un menor peso de empresas jóvenes, siendo, asimismo, las actividades con mayor porcentaje de empresas veteranas, es decir, con más de veinte años de existencia.

CUADRO 8. CLASIFICACIÓN DE LAS ACTIVIDADES PRODUCTIVAS SEGÚN LA EDAD DE SUS EMPRESAS, 2016*
(Peso en % sobre el total de empresas en la actividad)

	Actividades CNAE con mayor peso de empresas jóvenes (menos de 3 años)	Actividades CNAE con mayor peso de empresas veteranas (más de 20 años)	
61 Telecomunicaciones	51,9	19 Coquerías y refino de petróleo	61,1
82 Actividades administrativas de oficina y otras actividades auxiliares a las empresas	49,2	21 Fabricación de productos farmacéuticos	46,4
63 Servicios de información	47,4	24 Metalurgia; fabricación de productos de hierro, acero y ferroaleaciones	45,0
74 Otras actividades profesionales, científicas y técnicas	47,3	17 Industria del papel	42,2
90 Actividades de creación, artísticas y espectáculos	45,5	08 Otras industrias extractivas	41,7
53 Actividades postales y de correos	44,2	29 Fabricación de vehículos de motor, remolques y semirremolques	41,2
93 Actividades deportivas, recreativas y de entretenimiento	43,5	20 Industria química	41,0
73 Publicidad y estudios de mercado	43,5	28 Fabricación de maquinaria y equipo n.c.o.p.	40,5
62 Programación, consultoría y otras actividades relacionadas con la informática	43,4	22 Fabricación de productos de caucho y plásticos	40,5
07 Extracción de minerales metálicos	43,2	16 Industria de la madera y del corcho, excepto muebles; cestería y espartería	38,9
91 Actividades de bibliotecas, archivos, museos y otras actividades culturales	42,0	10 Industria de la alimentación	38,4
78 Actividades relacionadas con el empleo	41,8	23 Fabricación de otros productos minerales no metálicos	38,2
95 Reparación de ordenadores, efectos personales y artículos de uso doméstico	41,6	27 Fabricación de material y equipo eléctrico	37,1
56 Servicios de comidas y bebidas	41,6	11 Fabricación de bebidas	30,5
39 Actividades de descontaminación y otros servicios de gestión de residuos	41,3	31 Fabricación de muebles	29,7
		Actividades CNAE con menor peso de empresas veteranas (más de 20 años)	
10 Industria de la alimentación	16,4	93 Actividades deportivas, recreativas y de entretenimiento	8,6
20 Industria química	16,4	78 Actividades relacionadas con el empleo	8,4
17 Industria del papel	16,4	74 Otras actividades profesionales, científicas y técnicas	7,6
16 Industria de la madera y del corcho, excepto muebles; cestería y espartería	16,0	73 Publicidad y estudios de mercado	7,6
22 Fabricación de productos de caucho y plásticos	15,5	72 Investigación y desarrollo	7,4
21 Fabricación de productos farmacéuticos	15,3	70 Actividades de las sedes centrales; actividades de consultoría de gestión empresarial	7,4
28 Fabricación de otros productos minerales no metálicos	15,1	68 Actividades inmobiliarias	7,2
23 Fabricación de maquinaria y equipo n.c.o.p.	14,7	91 Actividades de bibliotecas, archivos, museos y otras actividades culturales	6,8
05 Extracción de antracita, hulla y lignito	14,1	81 Servicios a edificios y actividades de jardinería	6,6
87 Asistencia en establecimientos residenciales	13,5	62 Programación, consultoría y otras actividades relacionadas con la informática	5,9
24 Metalurgia; fabricación de productos de hierro, acero y ferroaleaciones	12,5	90 Actividades de creación, artísticas y espectáculos	5,1
29 Fabricación de vehículos de motor, remolques y semirremolques	11,6	63 Servicios de información	5,0
08 Otras industrias extractivas	10,9	82 Actividades administrativas de oficina y otras actividades auxiliares a las empresas	4,6
35 Suministro de energía eléctrica, gas, vapor y aire acondicionado	1,0	35 Suministro de energía eléctrica, gas, vapor y aire acondicionado	3,6
19 Coquerías y refino de petróleo	0,0	61 Telecomunicaciones	2,9

* 1 de enero de 2008 y 1 de enero de 2016.

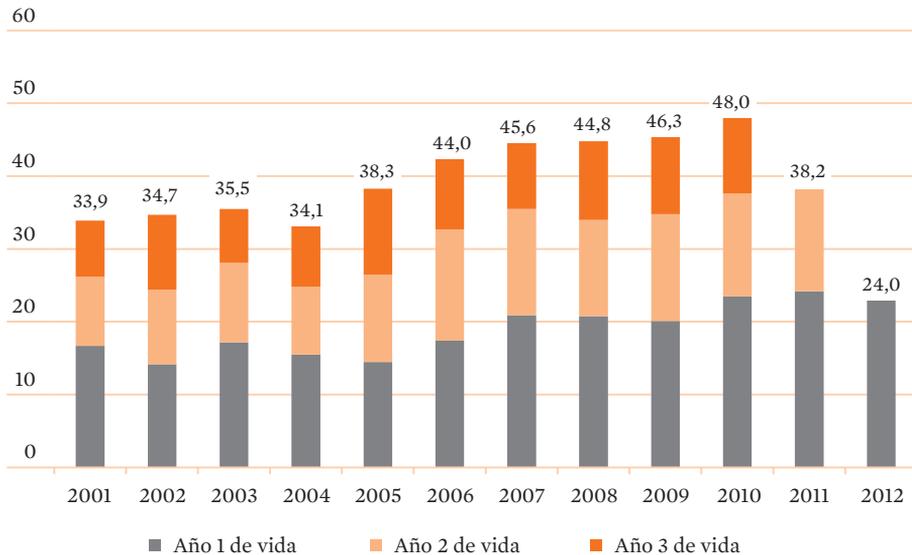
Nota: Esta explotación del DIRCE no permite distinguir entre empresas con o sin asalariados.

Fuente: INE, *Directorio Central de Empresas*.

B) Supervivencia empresarial

Los datos relativos a supervivencia empresarial reflejan que el mayor número de desapariciones de empresas, algo menos de la mitad de las empresas creadas, se producen en los primeros años de vida⁶ (gráfico 6). El fin de la actividad empresarial afecta a más del 20 por 100 de las empresas creadas en su primer año de vida, el 15 por 100 desaparece en el segundo año y aproximadamente un 10 por 100 desaparecen en el tercero. Más allá de los tres años de vida continúan extinguiéndose empresas, aunque en menor medida toda vez que la actividad empresarial está más asentada y goza de cierta estabilidad. Transcurridos cinco años de vida, el número de empresas que permanecen en la actividad se sitúa en torno al 40 por 100 (cuadro 9).

GRÁFICO 6. DESAPARICIONES ACUMULADAS DE EMPRESAS EN LOS TRES PRIMEROS AÑOS DE VIDA, POR AÑO DE NACIMIENTO (En porcentaje)



Fuente: INE, *Demografía empresarial*.

En términos comparados, se observan tasas de supervivencia inferiores, por debajo del 80 por 100, en España y Alemania, hasta 2013 (último ejercicio del que se disponen datos), frente a una tasa promedio del 83 por 100 en la Unión Europea. Considerando el periodo 2008-2013, las tasas de supervivencia son por lo general inferiores al final del periodo, lo que resulta coherente con el impacto de la crisis económica sobre el tejido empresarial.

⁶ Los datos de *Demografía empresarial* referidos a la supervivencia empresarial no permiten distinguir entre empresas con asalariados y empresas sin asalariados. De ahí que sea necesario tomar estos datos con cautela en relación al conjunto del informe que se concentra, principalmente, en las empresas con potencial de creación de empleo (empresas con asalariados).

CUADRO 9. SUPERVIVENCIA EMPRESARIAL (En miles y porcentaje)

Stock empresas		Supervivencia en 1 año	Supervivencia en dos años	Supervivencia en tres años	Supervivencia en cuatro años	Supervivencia en cinco años
Nacidas en 2007	356.358	281.857	229.935	193.926	166.452	143.898
%	100,0	79,1	64,5	54,4	46,7	40,4
Nacidas en 2008	287.550	227.694	189.859	158.942	135.488	118.915
%	100,0	79,2	66,0	55,3	47,1	41,4
Nacidas en 2009	267.546	213.839	174.580	143.913	123.937	
%	100,0	79,9	65,3	53,8	46,3	
Nacidas en 2010	285.736	218.672	178.316	148.651		
%	100,0	76,5	62,4	52,0		
Nacidas en 2011	287.780	218.019	177.929			
%	100,0	75,8	61,8			
Nacidas en 2012	287.311	218.229				
%	100,0	76,0				

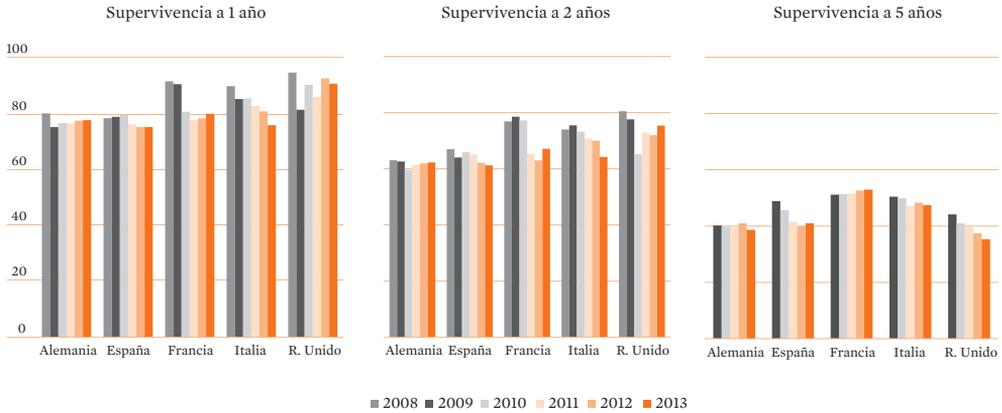
Fuente: INE, *Demografía empresarial*.

Atendiendo al número de años de supervivencia, se observa que el número de empresas que sobreviven el primer año de vida se ha reducido en dicho periodo; solamente en el Reino Unido sobreviven más del 80 por 100 de las empresas menores de un año (gráfico 7). La misma situación se observa en la supervivencia a los dos años de vida. Sin embargo, el análisis comparado de la supervivencia empresarial a los cinco años de vida revela resultados más dispares, destacando el caso de Francia donde las tasas de supervivencia a los cinco años se han mantenido bastante estables, e incluso con una ligera subida desde 2008, mientras que en el Reino Unido han seguido una evolución claramente descendente.

Precisamente estas dos economías contrastan con el resto de países, dado que Francia registra tasas de supervivencia decrecientes aunque elevadas en casi todos los tamaños empresariales y en los distintos años, y bastante estables a los cinco años, mientras que en el Reino Unido la supervivencia en el primer y segundo año de vida es, en prácticamente todos los tamaños empresariales, de las más elevadas, y creciente desde 2010, pero transcurridos cinco años, la supervivencia es cada vez menor y de las más bajas de los países considerados.

Respecto a la supervivencia a cinco años, no hay que olvidar que los años de nacimiento de referencia son de 2003 a 2008, mayoritariamente en el periodo de expansión. De entre los países considerados, se constata un impacto diferencial en España durante la crisis, donde se produjeron las mayores caídas en la tasa de supervivencia a los cinco años, principalmente asociadas a la destrucción de empresas inmobiliarias y de construcción. Esta tasa era cercana al 50 por 100 en las empresas nacidas en 2003, mientras que para las nacidas en 2007, cinco años después sobrevivían en torno al 40 por 100. En cambio, en Francia la tasa a los cinco años de vida se incrementa ligeramente a lo largo del periodo, mientras que en Alemania se mantiene bastante estable.

GRÁFICO 7. SUPERVIVENCIA EMPRESARIAL A NIVEL COMPARADO EN ALGUNOS PAÍSES DE LA UNIÓN EUROPEA
(Porcentaje de las empresas que sobreviven sobre las nacidas)



Nota: no hay datos de supervivencia a 5 años para 2008, ni disponibilidad de datos para el conjunto de la Unión Europea.
Fuente: Eurostat.

Los datos de Eurostat también permiten analizar la supervivencia empresarial en función del tamaño empresarial, información que, con las cautelas necesarias, sería complementaria a la ofrecida por la *Demografía empresarial* del INE. Así, considerando las empresas por estrato de asalariados (gráfico 8), se observa que la mayor supervivencia empresarial está directamente relacionada con el tamaño empresarial, de forma que cuanto mayor es el número de trabajadores, mayor es la tasa de supervivencia, especialmente en el caso de España, donde el 61 por 100 de los proyectos de empresas sin asalariados no llegan a cinco años, frente al 48 por 100 de Francia, el 54 por 100 de Italia o el 58 por 100 del Reino Unido.

En definitiva, dentro de las empresas desaparecidas, la mayoría son microempresas jóvenes, creadas en los tres años anteriores, y dedicadas a actividades terciarias, ya que es el sector que concentra más empresas jóvenes y que presenta un mayor dinamismo. De hecho, las actividades industriales son, frente a las de servicios, desarrolladas en mayor medida por empresas más veteranas. El fin de la actividad empresarial afecta a más del 20 por 100 de las empresas creadas en su primer año de vida y transcurridos cinco años, el número de empresas que permanecen en la actividad se sitúa en torno al 40 por 100.

GRÁFICO 8. SUPERVIVENCIA EMPRESARIAL POR ESTRATO DE ASALARIADOS A NIVEL COMPARADO EN ALGUNOS PAÍSES DE LA UNIÓN EUROPEA, 2013 (En porcentaje)



Nota: no hay disponibilidad de datos para el conjunto de la UE-28.
Fuente: Eurostat.

3. Impacto de la creación de empresas sobre el empleo y la productividad

Las nuevas empresas constituyen una importante fuente generadora de puestos de trabajo, impactando positivamente sobre el empleo total y contrarrestando, durante los periodos de crisis, el efecto que sobre el mismo tiene la desaparición de empresas y las reducciones de plantillas. El efecto positivo que el dinamismo empresarial ejerce sobre el nivel de empleo resulta esencial en la fase de reactivación económica, participando en la generación de un círculo virtuoso a favor de una mayor actividad y un mayor empleo. Aunque el impacto de las nuevas empresas sobre el empleo resulta indiscutiblemente favorable, el que ejerce sobre la productividad total no está tan claro; no obstante, todo indica, como se verá a continuación, que en España durante los años de crisis han contribuido positivamente al crecimiento de la misma.

A) Impacto de la creación de empresas sobre el empleo

La dinámica empresarial impacta en la creación de empleo por dos vías: por un lado, el nuevo empleo asociado a la creación de nuevas empresas y, por otro, el aumento de la contratación realizado en las empresas que se mantienen en la actividad. Además, junto al empleo nuevo creado en el momento de nacimiento de la empresa, las nuevas empresas, cuando sobreviven, impactan sobre el empleo a medio plazo a través de los posibles aumentos de plantilla.

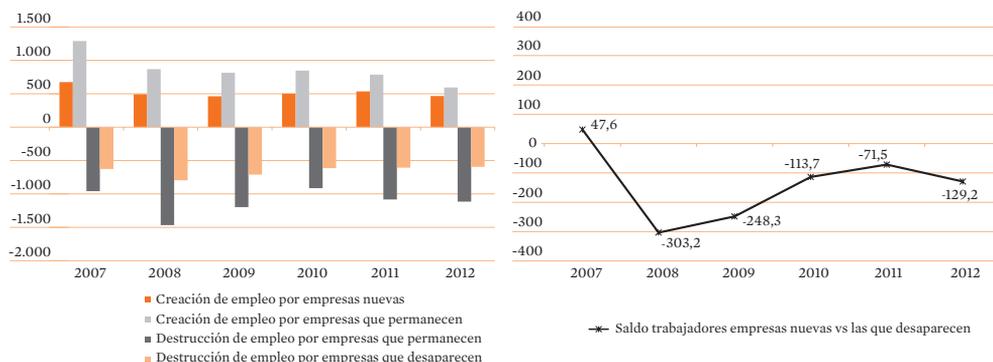
Desde el ejercicio 2008 al 2012, las empresas que iniciaron su actividad crearon conjuntamente 2.455.900 puestos de trabajo, lo que supone cerca del 40 por 100 de los nuevos puestos de trabajo creados en el periodo (gráfico 9). Sin embargo, este empleo creado fue menor al empleo destruido por las empresas que desaparecieron. Asimismo, las empresas que permanecieron activas desde el inicio de la crisis variaron sus niveles de ocupación; algunas de ellas aumentaron sus plantillas, pero estos incrementos no compensaron la reducción del empleo que se produjo en otras empresas. De hecho, en términos netos, las empresas que permanecieron en la actividad durante ese periodo destruyeron unos 370.000 puestos de trabajo de media anual.

En definitiva, el empleo creado durante la crisis, tanto por nuevas empresas como por empresas que permanecieron en la actividad, no consiguió compensar la destrucción de empleo derivada tanto de las empresas desaparecidas como de aquéllas que manteniéndose en la actividad redujeron su nivel de empleo.

El impacto de la dinámica empresarial sobre el empleo es diferente en función del tamaño empresarial⁷ (gráfico 10). Entre 2008 y 2015, la mayor destrucción de empleo se

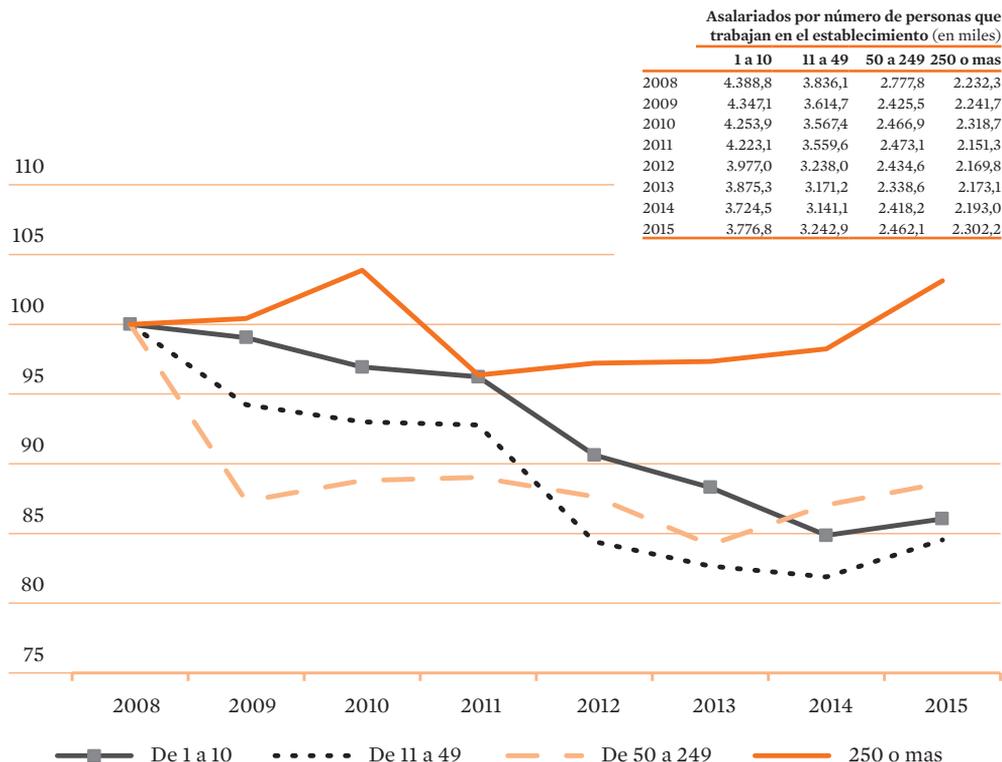
7 No se dispone de datos concretos sobre asalariados por tamaño empresarial. Para poder aproximarnos a esta realidad se han tomado los datos de la EPA sobre asalariados por tamaño del establecimiento empresarial, por lo que los comentarios al respecto deben ser tratados con cautela. Los datos de la Seguridad Social tampoco ofrecen información sobre este aspecto dado que el tratamiento empresarial toma los Códigos de Cuenta de Cotización y los tramos de asalariados son menos exhaustivos que los de la EPA.

GRÁFICO 9. EVOLUCIÓN DE LA CREACIÓN Y DESTRUCCIÓN DE EMPLEO, 2007-2012
(Número de trabajadores)



Nota: solamente existe información pública hasta 2012 respecto al número de trabajadores en relación a la movilidad de las empresas. El indicador relativo al saldo de trabajadores hace referencia tan sólo a la diferencia entre la creación de empleo en las empresas nuevas en relación a las bajas laborales producidas en el mismo periodo en las empresas que desaparecen. Fuente: Ministerio de Trabajo, *Empresas inscritas en la Seguridad Social*.

GRÁFICO 10. EVOLUCIÓN DEL NÚMERO DE ASALARIADOS POR TAMAÑO DEL ESTABLECIMIENTO EMPRESARIAL, 2008-2015 (En miles y en números índice, con base 2008=100)



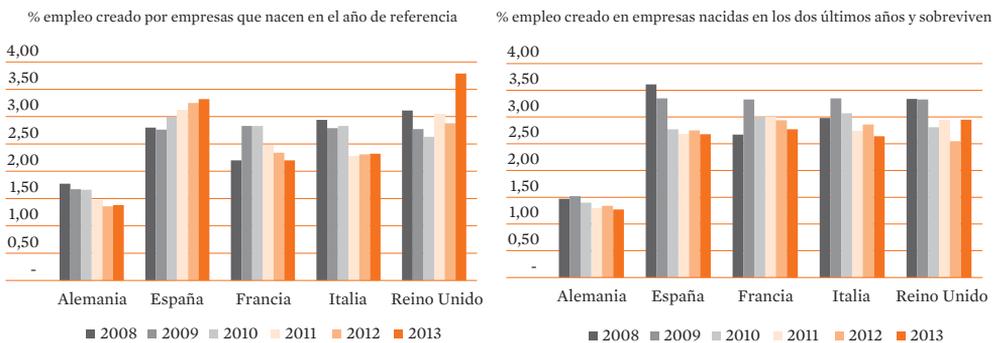
Fuente: INE, *Encuesta de Población Activa*.

concentró en las empresas más pequeñas, en torno a 600.000 trabajadores menos tanto en las empresas de menos de 10 trabajadores como en las de 11 a 50 trabajadores, y algo más de 300.000 en las de 51 a 250 trabajadores. Por el contrario, la menor destrucción de empleo, en función del tamaño empresarial, se produjo en las empresas grandes, de más de 250 trabajadores. Mientras que en las empresas medianas la caída brusca en el empleo se produjo en 2009, en las empresas pequeñas y micropymes, que resistieron mejor los primeros años de la crisis, la destrucción de empleo fue más aguda en 2011, que concentró más de la mitad de la caída del empleo durante el periodo de referencia. Para estos mismos tamaños empresariales, se observa que el empleo empezó a repuntar en 2015, mientras que en las empresas medianas ya en 2014 se registró cierta creación de empleo. Las empresas grandes resistieron mejor el impacto de la crisis con registros de destrucción de empleo tan solo en 2011 (167.000 trabajadores menos) y creación de empleo en los años posteriores.

En términos comparativos con las principales economías de referencia en la Unión Europea, se observa que, durante el periodo de crisis, en todas ellas las empresas nuevas contribuyeron positivamente al empleo, si bien el ritmo de creación fue menor durante los años centrales de esta, con la excepción principalmente de España, que aumentó desde 2009 año a año.

Durante el primer año de vida, las empresas españolas nuevas crearon más empleo, como porcentaje del empleo total existente, que las principales economías de su entorno, si bien este mayor impacto respondía también a la mayor destrucción de empleo total (gráfico 11). En efecto, durante la crisis, en España se produjo una destrucción intensa de empleo asociada, en primera instancia, a la desaparición de empresas del sector inmobiliario y de construcción y, más adelante, a medida que la crisis se fue alargando en el tiempo, al ajuste del conjunto del tejido empresarial a una situación de debilidad de la demanda, de limitaciones financieras y de alta incertidumbre. Esto

GRÁFICO 11. DEMOGRAFÍA EMPRESARIAL Y CREACIÓN DE EMPLEO EN PERSPECTIVA COMPARADA, 2008-2013 (En porcentaje sobre el total de empleo)



Fuente: Eurostat.

explica que la creación de empleo por parte de empresas nuevas españolas tuviese un mayor impacto sobre el conjunto del mercado de trabajo que el que tuvo en otras economías.

Por otra parte, durante sus dos primeros años de vida, el peso del empleo creado por las empresas nuevas sobre el total del empleo se mantuvo en niveles similares en todos los países considerados, en una horquilla entre el 3 y el 2,5 por 100, a excepción de Alemania, que se situaba aproximadamente un punto por debajo.

Estos resultados son coherentes con algunos trabajos empíricos que señalan cómo las empresas nuevas que entran en el mercado y que logran sobrevivir explican el grueso de la creación neta de empleo, especialmente las empresas jóvenes que son todavía de tamaño pequeño o mediano⁸. Este fenómeno es común en la mayoría de países de la OCDE; aproximadamente una cuarta parte de la variación neta del empleo está asociada a las empresas ya instaladas en el mercado y el resto está asociado a la rotación vinculada a la entrada y salida de empresas⁹. Todo ello, sin obviar que dicha contribución a la creación de empleo, aunque positiva, se ha reducido como consecuencia de la dinámica empresarial en el periodo de crisis.

Impacto sobre el empleo en el medio plazo

Si consideramos los cinco primeros años de vida de las empresas nuevas creadas (gráfico 12), se constata que en España las tasas de crecimiento del empleo generado van disminuyendo conforme pasan los años, como resultado tanto de la menor creación de empleo a medida que aumentan su edad como de la desaparición de algunas de dichas empresas nuevas.

Del empleo existente en 2013, 1.509.876 correspondían a las empresas jóvenes nacidas en el período 2008-2012 y que habrían sobrevivido hasta ese ejercicio (último dato disponible en Eurostat), es decir, el 8,8 por 100¹⁰. A su vez, estas empresas jóvenes representaban en torno al 21,2 por 100 del total de empresas existentes en 2013.

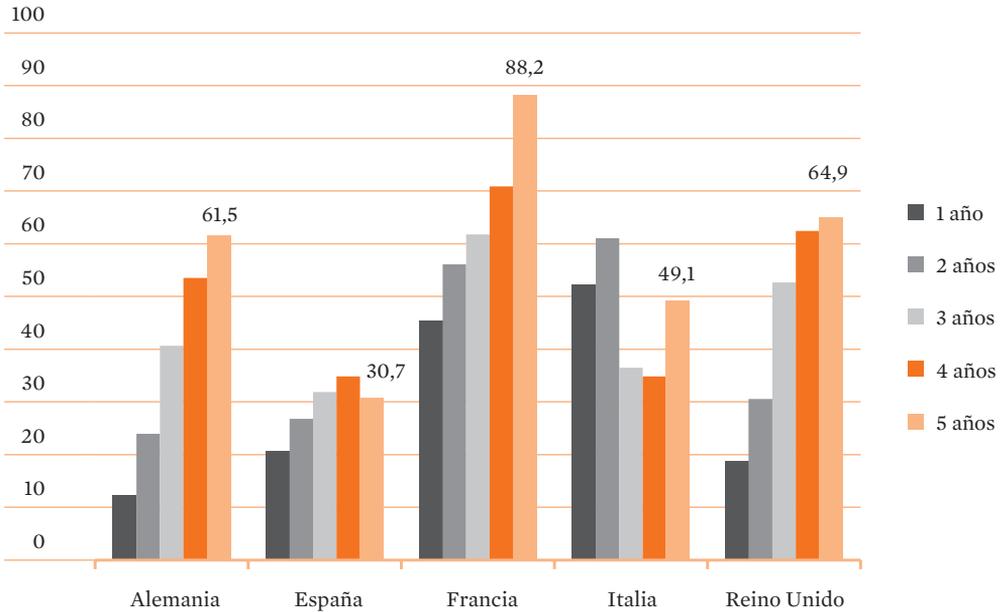
En concreto, la tasa de crecimiento del empleo en España de las empresas jóvenes está entre el 20 y 30 por 100. Las que tienen un año de vida registran una tasa de crecimiento del empleo del 20,6 por 100, que continúa aumentando en los años siguientes, aunque a menor ritmo año tras año, llegando a una tasa de crecimiento a los cinco años de vida del 30,7 por 100. Esta situación contrasta con la de otros países como Francia, Reino Unido o Alemania, con tasas que aumentan a un ritmo continuo año tras año y superan el 60 por 100 a los cinco años de vida, especialmente Francia, con una tasa de crecimiento del empleo del 88,2 por 100. Por tanto, las empresas jóvenes en el resto de economías analizadas son más dinámicas en creación de empleo durante todos sus

8 J. C. Fariñas y E. Huergo (2015): *Demografía empresarial en España: tendencias y regularidades*. Estudios sobre la economía española 2015/24, noviembre 2015.

9 Criscuolo, C., P.N. Gal y C. Menon (2014): "The dynamics of employment growth: new evidences for 18 countries", *OCDE Science, Technology and Industry Policy Papers*, nº 14, OCDE Publishing.

10 Se ha tomado el dato de empleo total ofrecido por la EPA para el ejercicio 2013.

GRÁFICO 12. TASA DE CRECIMIENTO DEL EMPLEO EN FUNCIÓN DE LA EDAD DE LA EMPRESA, 2013
(En porcentaje)



Fuente: Eurostat.

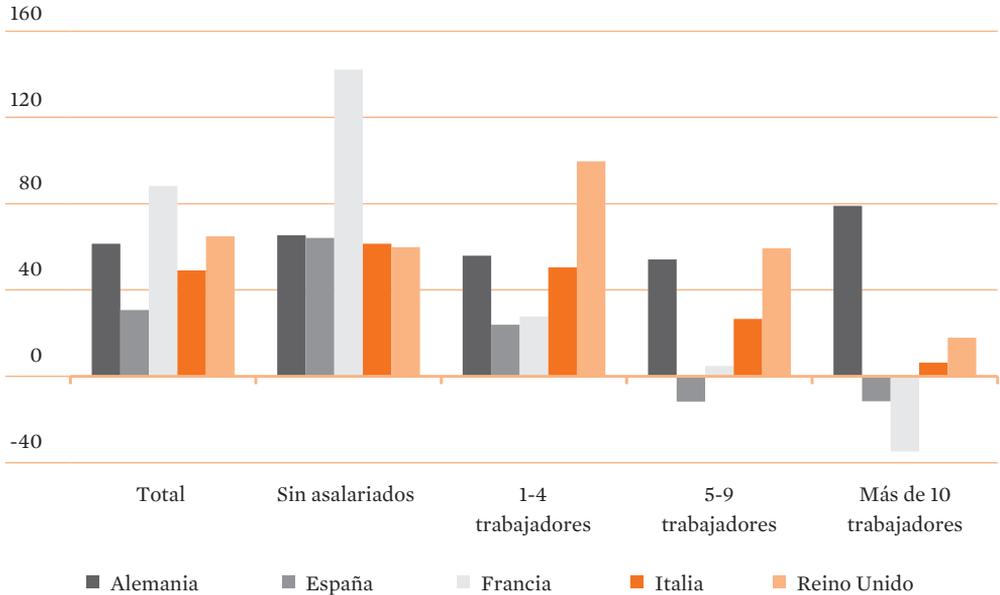
primeros años de vida y no solo durante el primero, lo que resulta además en rápidos aumentos de su dimensión. Asimismo, se constata que, además de esa creación de empleo más elevada durante los primeros cinco años de vida, hay una mayor estabilidad del empleo sin que la tasa de crecimiento del mismo se resienta; nuevamente con la excepción de España, cuya tasa cae precisamente en el quinto año de vida de la empresa.

Analizando las empresas creadas en 2008, que son las únicas para las que al cierre de este informe existían datos de supervivencia a los cinco años, se observa como en el momento de su nacimiento generaron 393.018 puestos de trabajo, de los que cinco años después se mantenían 175.035. A estos habría que añadir 53.685 nuevos empleos adicionales creados a lo largo de esos cinco años. En definitiva, las empresas surgidas en 2008 habrían generado en el conjunto del periodo 228.720 puestos de trabajo.

Así, para esas empresas nacidas en los inicios de la crisis, y que sobrevivieron cinco años, la tasa de crecimiento del empleo es el 30,7 por 100, frente al resto de países considerados donde se situó siempre por encima del 60 por 100, destacando de forma importante Francia, superior al 88 por 100 (gráfico 12). En consecuencia, España presenta registros menores que el resto de países de su entorno, lo cual también se observa atendiendo a todos los tamaños empresariales (gráfico 13).

En las empresas sin asalariados, que engloban mayoritariamente los autónomos, se observa una creación de empleo homogénea respecto a los países considerados, salvo

GRÁFICO 13. EMPLEO GENERADO Y MANTENIDO EN LAS EMPRESAS NACIDAS EN 2008 Y QUE SOBREVIVEN CINCO AÑOS POR TAMAÑO EMPRESARIAL
(En porcentaje sobre total de empleo creado por las empresas nuevas nacidas en 2008)



Fuente: Eurostat.

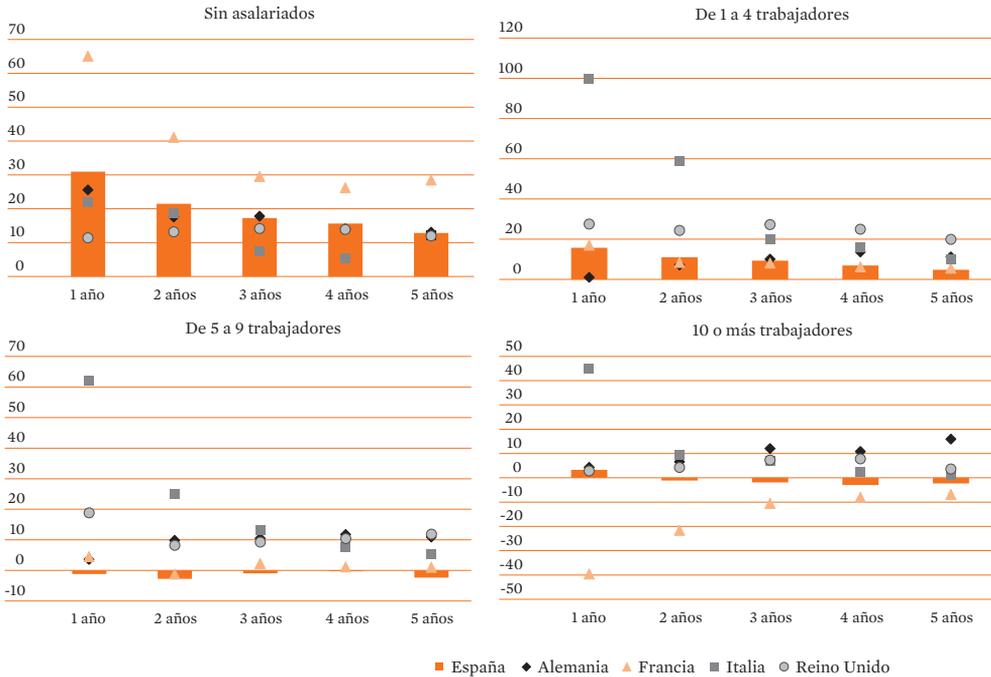
para el caso francés, cuya tasa se duplica frente a los demás. Por el contrario, para el resto de los tamaños empresariales, las nuevas empresas tanto en España como en Francia crean menos empleo que sus homólogas comunitarias, llegando incluso a destruir empleo en las empresas de mayor tamaño.

De hecho, considerando el periodo 2008-2013, las empresas sin asalariados en España registran un crecimiento del empleo en su primer año de vida por encima del 30 por 100 y un 20 por 100 en el segundo, siendo después de Francia los mayores registros entre los países considerados, crecimiento que, en todos los casos, disminuye progresivamente en los años siguientes de vida (gráfico 14).

En el caso de las empresas más pequeñas, de 1 a 4 trabajadores, la creación de empleo es menor en España y Francia, destacando en el caso de Italia la elevada creación de empleo en el primer y segundo año de vida.

Destaca también que en las empresas jóvenes con mayor número de trabajadores (más de cinco) es donde se han registrado los menores crecimientos del empleo, en algunos casos incluso negativos, como España. Contrasta igualmente que en Alemania y Reino Unido son precisamente las empresas con mayor número de trabajadores (más de diez) las que mantienen registros de creación de empleo más elevados en términos comparativos con el resto de países.

GRÁFICO 14. TASA ANUAL DE CRECIMIENTO DEL EMPLEO EN FUNCIÓN DE LA ANTIGÜEDAD Y TAMAÑO EMPRESARIAL, 2013 (En porcentaje)



Fuente: Eurostat.

De todo ello se puede concluir que en el caso de España, el mayor tamaño de las empresas al nacer puede favorecer su supervivencia como se ha constatado anteriormente, pero no contribuye a crear más empleo en el largo plazo, dado que una parte del empleo inicialmente creado se destruye conforme transcurren los años de vida de la empresa. De hecho, la mayor creación de empleo se produce en las empresas sin asalariados, tanto por la creación de empleo autónomo como por la contratación posterior de asalariados, seguida de las empresas con 1 a 4 trabajadores que crean la tercera parte del empleo.

Principales conclusiones sobre el impacto en el empleo

La creación de empleo por parte de las nuevas empresas españolas durante el periodo de crisis tuvo un mayor impacto frente a sus homólogas comunitarias considerando que en España la destrucción de empleo fue mayor.

En general, la creación de empleo es mayor durante el primer año de vida, y disminuye progresivamente en los años siguientes, una vez que la empresa ha adquirido cierta estabilidad y mantiene su supervivencia.

Además, frente a los principales socios comunitarios, no parece existir en el caso del tejido empresarial español una relación directa entre supervivencia y creación de empleo, de forma que una vez establecida la empresa y habiendo contratado el número

de trabajadores definido inicialmente, no se plantean contrataciones posteriores o, al menos, al mismo ritmo que en el momento del nacimiento.

No obstante, cabe matizar que no existe información disponible que permita contrastar la movilidad o rotación empresarial en términos de tamaño, es decir, el incremento en el número de trabajadores de una empresa y, por tanto, el paso de una empresa de una categoría de tamaño a otra distinta, lo cual permitiría extraer conclusiones sobre el proceso de expansión y crecimiento empresarial y su impacto en el empleo.

Precisamente, considerando los tamaños empresariales, se constata igualmente la mayor creación de empleo en las empresas con menor número de trabajadores, principalmente en España y Francia y, sobre todo, en el caso de las empresas sin asalariados —autónomos—, y tan solo una mayor creación de empleo en empresas grandes en el Reino Unido y Alemania.

En definitiva, parece evidente que para que el mayor impacto sobre el empleo de las empresas nuevas en los primeros años de vida continúe en los años siguientes, la empresa debe estar inmersa en un proceso de expansión y crecimiento empresarial que conlleve aumentos de su plantilla. Es decir, para optimizar el impacto sobre el empleo es necesario, además de favorecer la supervivencia empresarial para mantener el empleo inicialmente creado, facilitar el crecimiento de las empresas a medio plazo.

Ello exigiría que las nuevas iniciativas empresariales nacieran con esa “vocación de expansión y crecimiento” asociada en muchas ocasiones a una orientación innovadora y exportadora de su actividad, que a su vez requeriría mayores dotaciones de capital humano para asegurar dicho proceso y la eliminación, como se analiza en un apartado posterior, de trabas o barreras en el marco institucional, financiero o fiscal.

B) Impacto de la creación de empresas sobre la productividad

En su *Informe anual 2015*, el Banco de España recoge un análisis específico del impacto de la creación de empresas sobre la productividad aparente del trabajo distinguiendo el periodo de crecimiento comprendido entre 1998 y 2007, de los años de crisis entre 2008 y 2012.

Durante el periodo de expansión se observa cómo las nuevas empresas tenían productividades medias inferiores a las empresas ya establecidas, casi 30 puntos porcentuales inferior, contribuyendo con ello negativamente a la productividad general, lo que se explica en gran medida por la existencia de un periodo de aprendizaje. Las empresas que desaparecían, por su parte, presentaban niveles de productividad muy inferiores a las que permanecían, del orden de 40 puntos porcentuales y, por tanto, con su desaparición contribuían positivamente a la productividad media total.

Durante los años de crisis estas tendencias se mantienen aunque cambian cuantitativamente. Así, si bien las nuevas empresas siguen siendo menos productivas que las que permanecen, la diferencia se reduce: las empresas que se crean en este periodo muestran un nivel de productividad algo más cercano a la media, mientras que las que desaparecen tienen productividades aún más bajas.

CUADRO 10. DEMOGRAFÍA EMPRESARIAL Y PRODUCTIVIDAD
(En porcentaje)

	Total		Industria		Construcción		Servicios	
	1998-2007	2008-2012	1998-2007	2008-2012	1998-2007	2008-2012	1998-2007	2008-2012
Promedio del periodo de los niveles relativos de productividad aparente del trabajo								
Total empresas	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Altas del año actual y de los dos años anteriores	83,4	88,5	84,8	90,1	86,1	94,6	82,6	87,2
Empresas que permanecen	111,9	111,8	107,7	109,3	110,2	115,8	113,6	111,3
Bajas del año actual y de los dos años posteriores	73,1	57,2	70,2	52,8	81,8	56,6	71,5	58,4
Promedio del periodo de las contribuciones al crecimiento de la productividad aparente del trabajo								
Total empresas	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Altas del año actual y de los dos años anteriores(b)	-6,2	-2,2	-3,4	-1,1	-5,8	-1,2	-7,0	-2,7
Bajas del año actual y de los dos años posteriores(c)	3,2	7,4	3,0	7,1	2,2	11,6	3,5	6,5

(a): Los datos utilizados proceden del fichero de microdatos del Directorio Central de Empresas (DIRCE), unido con el de microdatos de la Central de Balances. (b): Cifra calculada como la variación en el nivel de productividad que se produce en un período determinado, al incluir en el cálculo de la productividad media las empresas nacidas en el año actual y en los dos años anteriores. (c): Cifra calculada como la variación en el nivel de productividad que se produce en un período determinado, al excluir en el cálculo de la productividad media las empresas desaparecidas en el año actual y en los dos años posteriores.
Fuente: Banco de España, *Informe anual 2015*.

El resultado es que la contribución neta de la entrada y la salida de empresas a la productividad ha pasado de ser negativa en los años de crecimiento a positiva en los años de crisis, y que este cambio se debe fundamentalmente a la desaparición desde 2008 de empresas con muy baja productividad, aunque también al hecho de que las nuevas empresas presentan productividades superiores a las que presentaban antes de la crisis. Además, la mejora de la productividad de las empresas de nueva creación se produce tanto en los sectores más afectados por la crisis, como en aquellos que registran incrementos del empleo, lo que podría estar reflejando un cambio estructural favorable de la demografía empresarial española.

4. Evolución del trabajo autónomo desde 2008

Considerando la evolución para el conjunto de empresas, y distinguiendo entre las empresas con y sin asalariados, se observa como estas últimas mantuvieron cierta estabilidad hasta 2011, momento a partir del que empezaron a caer, registrando la mayor caída del 4,7 por 100 en 2013. Desde 2015 se constata un repunte del crecimiento, del 4,9 por 100, tendencia al alza confirmada en 2016 con un aumento del 2,2 por 100, año en el que además las empresas con asalariados se sumaron a esa trayectoria alcista.

GRÁFICO 15. EVOLUCIÓN DE EMPRESAS CON Y SIN ASALARIADOS, 2008-2016*



* 1 de enero de 2008 y 1 de enero de 2016.

Fuente: INE, *Directorio Central de Empresas*.

Esta evolución nos lleva a reflexionar sobre el papel desempeñado por las empresas sin asalariados en el conjunto de empresas, y en especial, sobre los autónomos, habida cuenta de que dichas empresas sin asalariados se materializan en su mayor parte en personas físicas, es decir, autónomos sin asalariados.

El trabajo por cuenta propia tiene en España una relevancia singular, tanto por su peso en el total del empleo como por su aportación al dinamismo económico y a la cohesión social. A 31 de diciembre de 2015 había 3,2 millones de afiliaciones en los

regímenes por cuenta propia de la Seguridad Social, lo que supone aproximadamente un 19 por 100 del total de la afiliación. De ese total, prácticamente 2,0 millones eran autónomos y el resto estaban afiliados por cuenta propia en su condición de socio o miembro de un órgano de administración de una sociedad, familiar colaborador o socio de una empresa familiar y algunas otras circunstancias más minoritarias (cuadro 11).

Tras estas grandes cifras hay una amplia diversidad sectorial y económica. El trabajo por cuenta propia ha venido, en efecto, experimentando una intensa transformación al calor de la propia modernización de la economía española, siendo ahora más complejo y heterogéneo que hace solo unos pocos decenios. A ello cabe añadir factores diferenciales como la concurrencia, o no, en el autónomo (propriadamente dicho), de la condición de empleador, por tener un cierto número, generalmente reducido, de asalariados. A 31 de diciembre de 2015 los autónomos con algún asalariado eran algo más de 400.000, resultando un empleo conjunto de más de 800.000 trabajadores.

Por un lado, la aparición de actividades económicas en el ámbito de los servicios, en buena parte vinculadas a la difusión de las nuevas tecnologías de la información y la comunicación, o las nuevas realidades organizativas empresariales, en las que juegan un papel importante los procesos de descentralización productiva, entre otras causas, han hecho surgir, junto a las formas tradicionales del trabajo autónomo, como son los titulares de establecimientos comerciales, agricultores y profesionales diversos, nuevas fórmulas más diversas, incluyendo los autónomos económicamente dependientes.

CUADRO 11. EVOLUCIÓN DE LOS AUTÓNOMOS, 2008-2015
(Número y porcentaje)

Autónomos (RETA, incl. agrario; RE Mar cta. propia)	2008	2015	Var. 2008-2015	
			Núm.	%
Total	3.338.464	3.190.439	-148.025	-4,4
Autónomos personas físicas (*)	2.141.717	1.959.613	-182.104	-8,5
Sin asalariados	1.730.230	1.550.524	-179.706	-10,4
Con asalariados	411.487	409.089	-2.398	-0,6
Uno	218.832	218.749	-83	0,0
Dos	91.600	87.230	-4.370	-4,8
Tres	43.227	42.159	-1.068	-2,5
Cuatro	22.237	22.951	714	3,2
Cinco o más asalariados	35.591	38.000	2.409	6,8
<i>(*) De los cuales TRADE</i>	<i>1.968</i>	<i>9.851</i>	<i>7.883</i>	<i>400,6</i>
Familiar colaborador	200.422	189.417	-11.005	-5,5
Socio de sociedad	807.399	618.385	-189.014	-23,4
Miembro órgano admón. Sociedad	146.046	351.356	205.310	140,6
Familiar de socio	16.731	38.157	21.426	128,1
Religioso	16.303	11.829	-4.474	-27,4
Colegio profesional	9.846	21.682	11.836	120,2

Fuente: MEYSS, Trabajadores Autónomos, propriadamente dicho en alta de la Seguridad Social.

Por otro lado, el autoempleo continúa teniendo un relevante papel como refugio frente al paro. Ello explicaría, en primera instancia, el fuerte y sostenido incremento desde 2010 del número de autónomos con antigüedad inferior a un año, esto es, de nuevas incorporaciones a este colectivo. Las iniciativas de autoempleo puestas en marcha en los últimos años en el marco de las políticas de empleo han influido en el crecimiento de este colectivo. En un apartado posterior se detallan algunas de estas iniciativas y otras más novedosas aprobadas más recientemente.

Sin embargo, como consecuencia de la crisis económica, también han desaparecido muchos autónomos, observando una caída en el total del número de autónomos del 4,4 por 100 en el periodo 2008-2015 en línea con lo sucedido en el resto del tejido productivo. La mayor caída se ha producido entre los autónomos sin asalariados, del 10,4 por 100, reflejando la mayor dependencia de este colectivo del ciclo económico.

CAPÍTULO II

FACTORES QUE INFLUYEN EN EL PROCESO DE CREACIÓN Y SUPERVIVENCIA DE LAS EMPRESAS EN ESPAÑA

Detrás del impulso emprendedor existe un elevado número de factores de naturaleza muy variada, que irían desde las motivaciones personales o individuales, hasta aspectos tan generales o difusos como la educación o la cultura. Es decir, existen factores externos relacionados con el marco en el que se desenvuelve la actividad empresarial y factores intrínsecos a los propios emprendedores, relacionados con las motivaciones y las características de los emprendedores.

Aunque ambos tipos de factores han sufrido las consecuencias del largo periodo de crisis iniciado en 2008, el principal condicionante para el desarrollo de nuevas iniciativas empresariales durante esos años sería la debilidad de la demanda interna. En efecto, el descenso de la actividad económica, la restricción del crédito, el ajuste del sector de la construcción y el fuerte deterioro del mercado de trabajo condicionarían el entorno empresarial, afectando negativamente a las expectativas empresariales. Asimismo, algunas actividades, especialmente las relacionadas con el sector primario, están condicionadas por los efectos comerciales de los acuerdos de la UE con países terceros y distintos conflictos geopolíticos, que provocan cambios normativos comunitarios de producción y comercialización.

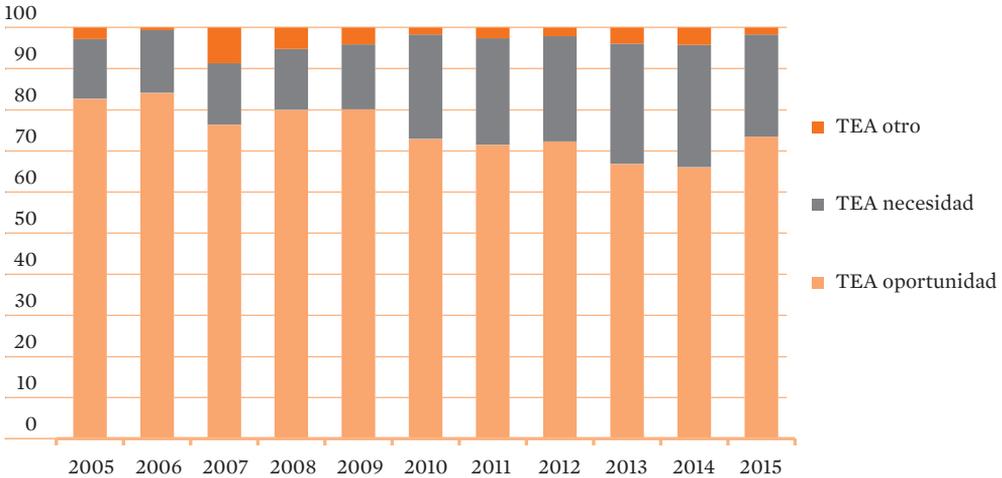
En cualquier caso, las motivaciones personales para ser empresario y/o la percepción de oportunidades de negocio difieren en los últimos años sustancialmente de las que movían a los emprendedores durante el periodo de expansión, habiéndose producido un incremento del emprendimiento por necesidad.

La acción de emprender es un proceso que comprende la identificación, evaluación y explotación de nuevas oportunidades de negocio en el mercado, las cuales fueron escasas durante el periodo de crisis. De acuerdo con las estadísticas del proyecto GEM¹¹,

11 El *Global Entrepreneurship Monitor* (GEM), hizo su aparición en 1999 como proyecto conjunto entre el Babson College (USA) y la London Business School (UK). El proyecto GEM coincide con muchos de los aspectos que se han identificado como característicos del proceso emprendedor en el apartado anterior. En su informe para 2015 recoge que los nuevos negocios creados en España se caracterizan por ser de pequeño tamaño, actividades basadas en la prestación de servicios dirigidas a consumidores locales, y por carecer de una aspiración sólida para crecer. Ocho de cada diez nuevas empresas se centran en el sector servicios y consumo final, cinco de cada diez nuevos negocios pertenecen a autoempleados, siete de cada diez no tienen orientación innovadora, y ocho de cada diez manifiestan carecer de vocación internacional durante los primeros 3-4 años de existencia. Es decir que gran parte de los negocios iniciados arrancan con un tamaño modesto, y pocas aspiraciones de crecer, evitando en su mayor parte correr los riesgos asociados a la innovación o a nuevos mercados extranjeros, y prefiriendo concentrarse en actividades tradicionales y mercados locales.

la situación en España en 2015 apunta un cambio de tendencia, de modo que, el 73,5 por 100 de la tasa de actividad emprendedora total (TEA) correspondió a emprendedores por oportunidad, frente a un 24,9 por 100 que correspondió a emprendedores por necesidad, invirtiendo la tendencia que había venido siguiendo este indicador hasta 2014.

GRÁFICO 16. EVOLUCIÓN DEL ÍNDICE TEA* EN ESPAÑA DURANTE EL PERÍODO 2005-2015, SEGÚN EL MOTIVO PARA EMPRENDER (En porcentaje)



*TEA: tasa de actividad emprendedora total, medida como suma del porcentaje de emprendedores nacientes y el de emprendedores nuevos.

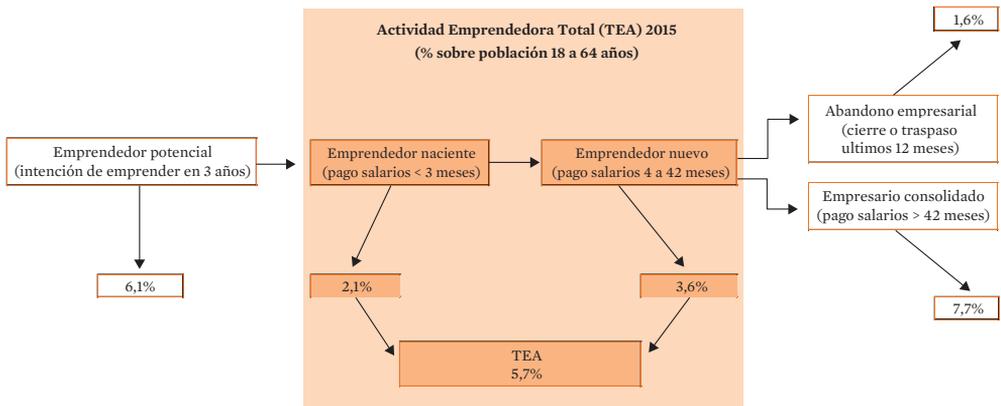
Fuente: Global Entrepreneurship Monitor, Informe GEM España 2015.

Asimismo el proyecto GEM recoge una caracterización del proceso emprendedor en España distinguiendo entre los emprendedores potenciales, emprendedores nacientes, emprendedores nuevos, empresarios consolidados y el abandono empresarial. En 2015 el 6,1 por 100 de la población adulta española estaba compuesta por emprendedores potenciales con intención de crear una empresa en los próximos 3 años. El 2,1 por 100 de la población adulta eran emprendedores nacientes, y el 3,6 por 100 eran nuevos emprendedores (gráfico 17).

La mayoría del colectivo emprendedor español considera que posee los conocimientos y habilidades necesarios para emprender (86,5 por 100 en 2015), mientras que solo un cuarto de ese colectivo percibe el miedo al fracaso como un obstáculo en la puesta en marcha (frente al 35,2 por 100 en 2014). Por el contrario, paradójicamente, la percepción sobre si el emprendimiento es una buena opción profesional en España se ha reducido en los últimos años.

No obstante, hay que tener en cuenta que a la hora de emprender resulta imprescindible tener un conocimiento previo sobre la oportunidad y la viabilidad económico-financiera de la iniciativa, cuestión que en ocasiones se subestima ya por desconocimiento técnico ya por exceso de confianza.

GRÁFICO 17. PROCESO EMPRENDEDOR



En cuanto a los factores externos a la empresa que favorecen o restringen la actividad empresarial se recurre a continuación a una de las principales fuentes que permite aproximar la situación relativa del clima de negocios, el informe *Doing Business* (Banco Mundial, 2016¹²), en el que colabora el Ministerio de Hacienda y Administraciones Públicas de España desde 2013 atendiendo a una de las directrices de la Ley 14/2013, de 27 de septiembre, de Apoyo a los emprendedores y su innovación.

*Clima de negocios:
Doing Business*

Este informe basa sus conclusiones en una serie de indicadores agrupados en 10 áreas del ciclo de vida empresarial: apertura de negocio, resolución de la insolvencia, cumplimiento de contrato, comercio transfronterizo, pago de impuestos, protección de inversores minoritarios, obtención de crédito, registro de propiedades, dotación de electricidad y manejo de permisos de construcción.

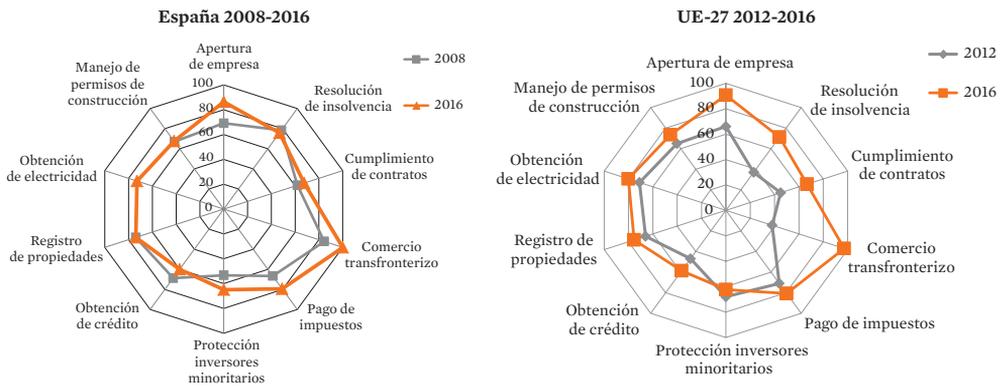
El análisis comparado con otras economías se realiza, por un lado, a través del índice de desempeño, que mide el nivel de ejecución de la regulación empresarial y su evolución en el tiempo, y donde las mayores puntuaciones reflejan un entorno empresarial más eficiente y unas instituciones más fuertes. Por otro, el *ranking* de clasificación, que se basa en el promedio de la distancia a la frontera de los indicadores que expresan la facilidad de hacer negocios, ocupando las primeras posiciones las economías con un entorno más favorable para hacer negocios.

En relación al índice de desempeño, entre 2008 y 2016 la posición española ha mejorado en diversos indicadores: apertura de empresas, cumplimiento de contratos, pago de impuestos, o protección de inversores minoritarios (gráfico 18). Los cambios normativos registrados en España en los últimos años han impulsado mejoras en el desempeño empresarial, favoreciendo la apertura de negocios o la resolución de insolvencias,

12 Publicación anual del Banco Mundial desde 2002. Último año disponible 2016.

fortaleciendo la protección de inversores minoritarios y mejorado la gestión del pago de impuestos. Pero el indicador que registra un mayor avance en ese periodo corresponde al comercio transfronterizo, ámbito en el que España ostenta una de las regulaciones más eficientes del entorno europeo, lo que le ha permitido alcanzar una posición de liderazgo, por ejemplo al reducir el tiempo dedicado a la gestión documental de la exportación o la importación de mercancías. Hay que subrayar que desde 2008 España ha manifestado un empeoramiento sustancial únicamente en las condiciones para obtener un crédito.

GRÁFICO 18. ÍNDICE DE DESEMPEÑO (Distancia a la frontera, 0-100)



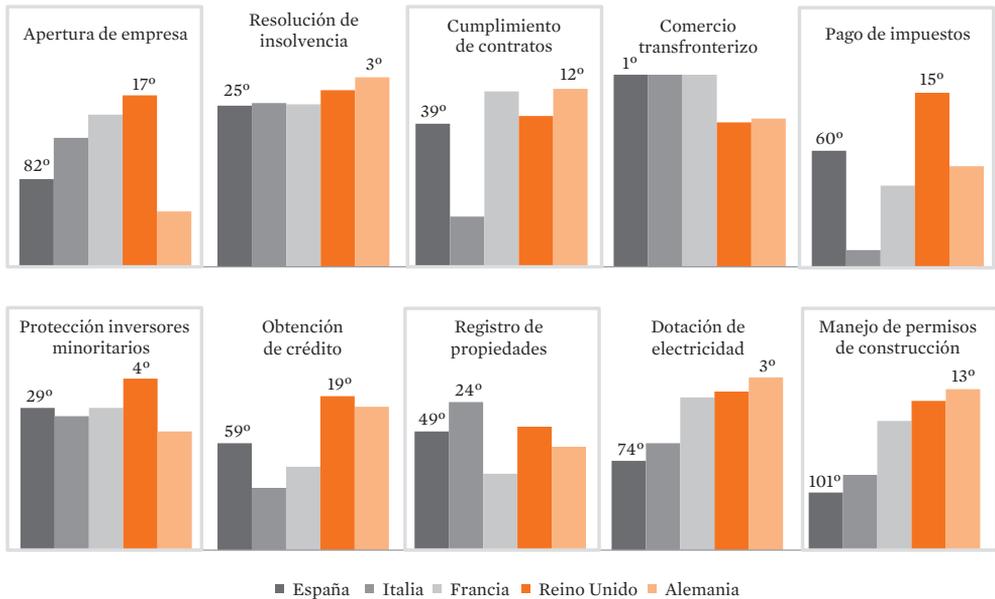
Fuente: Banco Mundial, *Doing Business 2016, Measuring regulatory quality and efficiency*.

El índice de desempeño ha registrado una mejoría generalizada en el caso de UE27, cuya posición en 2012 era peor que la española en 2008 para todos los indicadores, a excepción de la protección de inversores minoritarios o la gestión del pago de impuestos.

En términos de *ranking* por áreas, España se encuentra en 2016 entre los 30 mejores países de la OCDE en cuanto a comercio transfronterizo, resolución de insolvencias y protección de los inversores minoritarios. Además, entre 2008 y 2016 se constatan avances en todas las áreas de desempeño excepto en el acceso al crédito.

Respecto a otros países del entorno europeo, el mejor comportamiento comparativo corresponde en términos generales a Reino Unido; Alemania consigue mejores resultados en la resolución de insolvencias, la dotación de electricidad, el cumplimiento de contratos, y la gestión de permisos de construcción, mientras en los indicadores correspondientes a la apertura de empresas, la protección de inversores minoritarios, el pago de impuestos o el registro de propiedades, alcanza peor posición respecto a España; el comportamiento de Italia es comparativamente similar al español (gráfico 19).

GRÁFICO 19. RANKING DE ESPAÑA, ITALIA, FRANCIA, REINO UNIDO Y ALEMANIA, 2016



Nota: se indica la posición que ocupa España y la mejor posición alcanzada del resto de países.
 Fuente: Banco Mundial, *Doing Business 2016, Measuring regulatory quality and efficiency*.

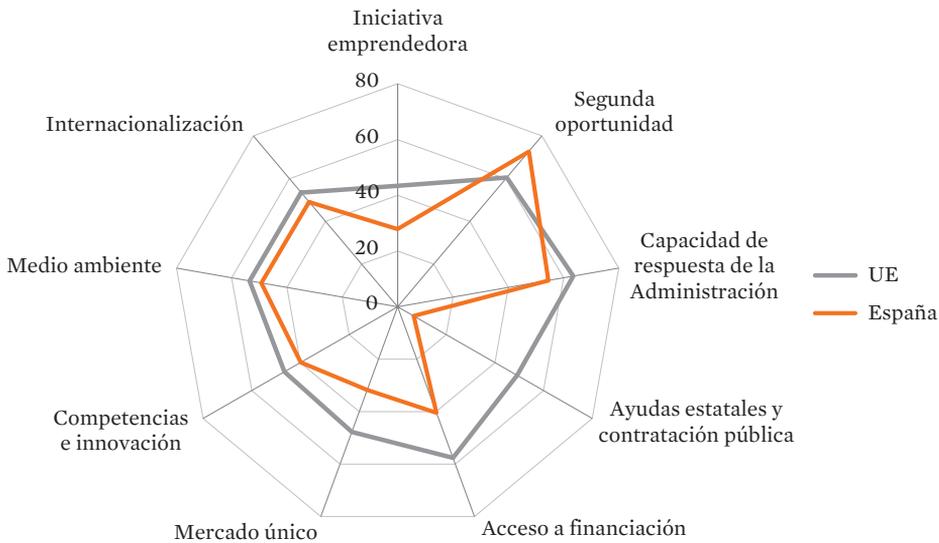
Para analizar con detalle los avances en determinados ámbitos de la actividad empresarial, se recurre a continuación a la información que se extrae del seguimiento anual de progreso que realiza la Comisión Europea sobre la implementación del *Small Business Act*¹³ en los ámbitos nacionales. La Comisión trata, con este seguimiento, de identificar los principales logros y evolución de los diferentes Estados miembros en distintos ámbitos que influyen en la actividad de las pequeñas y medianas empresas, como las barreras regulatorias, la financiación empresarial, la innovación o la internacionalización.

Factores que afectan al emprendimiento

El último informe disponible sobre España indica que los resultados en los ámbitos que afectan al entorno empresarial son bajos en comparación con el resto de la UE-28 (gráfico 20). No obstante, España destaca en el ámbito de segunda oportunidad, situándose por encima de la media comunitaria, mientras que en los ámbitos de iniciativa emprendedora, capacidad de respuesta de la administración, ayudas estatales y contratación pública, acceso a la financiación y unidad de mercado está por debajo de la media, en ocasiones con una importante diferencia, siendo la relacionada con las ayudas estatales y las contrataciones públicas la que obtiene el peor resultado.

13 Comunicación de la Comisión al Consejo, al Parlamento Europeo, al Comité Económico y Social Europeo y al Comité de las Regiones “Pensar primero a pequeña escala”. “Small Business Act” para Europa: iniciativa en favor de las pequeñas empresas, COM (2008) 394 final. Revisada en 2011.

GRÁFICO 20. DIMENSIONES ANALIZADAS EN SBA, UE Y ESPAÑA 2015



Fuente: Comisión Europea. *Ficha informativa de la Small Business Act (SBA) para España, 2015.*

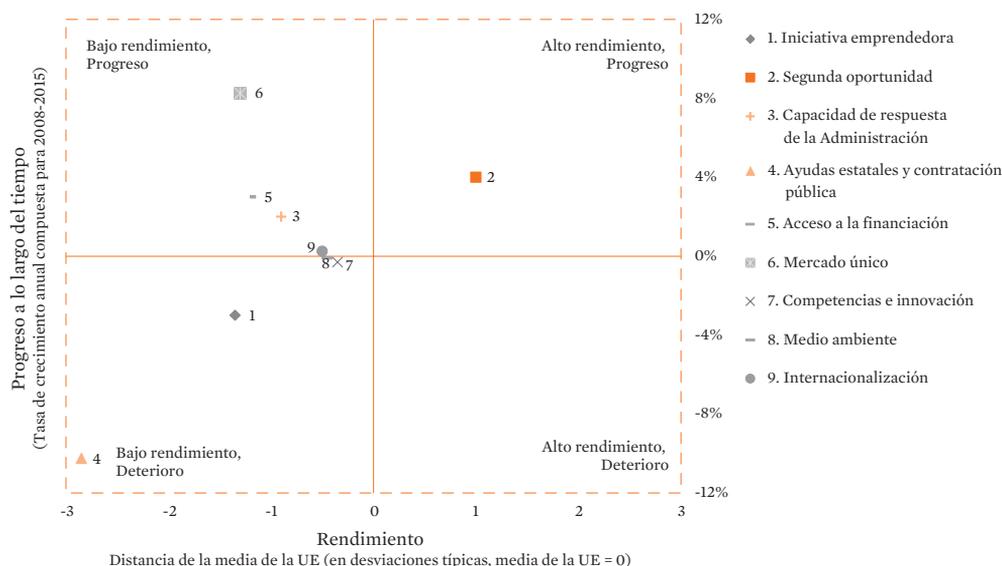
Desde 2008, año de inicio de la crisis y en el que la Comisión Europea comenzó a realizar este seguimiento, la situación de España ha mejorado en muchos de estos ámbitos, en concreto en la capacidad de respuesta de la Administración, acceso a la financiación y mercado único, pero solo el avance experimentado por segunda oportunidad le ha llevado a superar la media comunitaria.

Llama la atención que los resultados en los ámbitos de iniciativa emprendedora y competencias e innovación hayan empeorado en términos absolutos desde 2008. Por tanto, promover la iniciativa emprendedora continuaba siendo uno de los principales desafíos en 2015 y ello a pesar de las modificaciones normativas que se han aplicado durante los últimos años y que son objeto de análisis en el siguiente apartado del presente informe (gráfico 21).

De las nueve dimensiones analizadas por la Comisión Europea: iniciativa emprendedora, segunda oportunidad, capacidad de respuesta de la Administración, ayudas estatales y contratación pública, acceso a la financiación, mercado único, competencias e innovación, medio ambiente e internacionalización, se profundiza a continuación en aquellas que más pueden influir en las primeras etapas del proceso de creación y supervivencia de las empresas españolas.

Así, en lo que hace a la iniciativa emprendedora (gráfico 22), que se refiere principalmente a los factores internos que determinan el emprendimiento, España tiene una de las peores posiciones de la UE-28. De hecho presenta una de las peores puntuaciones de entre todos los Estados miembros y, como se ha señalado, su resultado ha empeorado durante el periodo de crisis.

GRÁFICO 21. RESULTADOS DE LA SBA EN ESPAÑA. 2008-2015



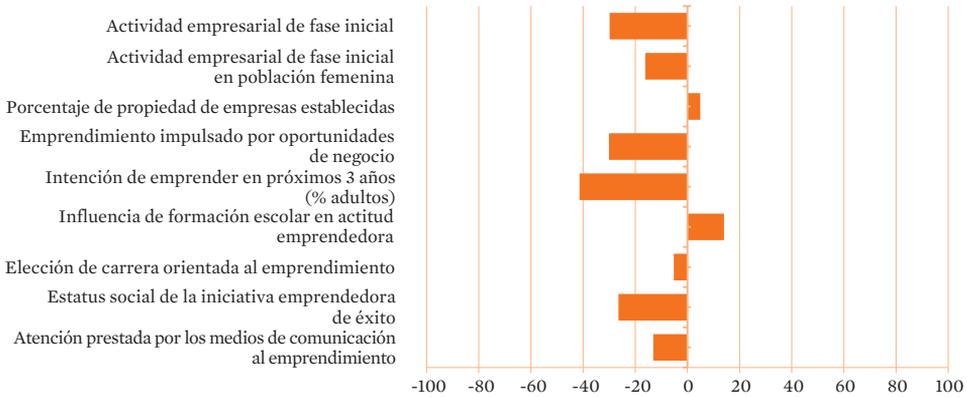
Fuente: Comisión Europea, *Ficha informativa de la Small Business Act (SBA) para España*, 2015.

España se sitúa por debajo de la media europea en prácticamente todas las dimensiones analizadas dentro de este ámbito y registra una situación especialmente grave en el caso del emprendimiento impulsado por las oportunidades de negocio, ya que como se ha indicado, el periodo de crisis no habría resultado propicio para las oportunidades de negocio, de modo que muchas iniciativas vendrían impulsadas por la necesidad de mejorar la situación laboral personal. Esta realidad explicaría también parte de la escasa supervivencia empresarial, ya que las empresas que nacen para aprovechar una oportunidad suelen tener más éxito que las otras.

Otros aspectos considerados como los relacionados con la educación y la formación, la atención prestada por los medios de comunicación y, sobre todo, el grado de aceptación social del éxito empresarial también indican que el marco para emprender en España es menos propicio que el comunitario.

En términos de la capacidad de respuesta de la Administración, relacionada con las dificultades administrativas y burocráticas para la actividad empresarial, España se alinea bastante con la media europea aunque sigue por debajo. No obstante, las condiciones han mejorado en términos absolutos, como lo ha hecho en el resto de Unión, lo que ha permitido no perder posiciones en este ámbito. Aun así, y a pesar de los avances, resultan mejorables aspectos como: la interacción on-line de las pymes con la Administración pública, la complejidad del sistema de permisos y licencias y el procedimiento administrativo, siendo también las cargas administrativas más onerosas (gráfico 23).

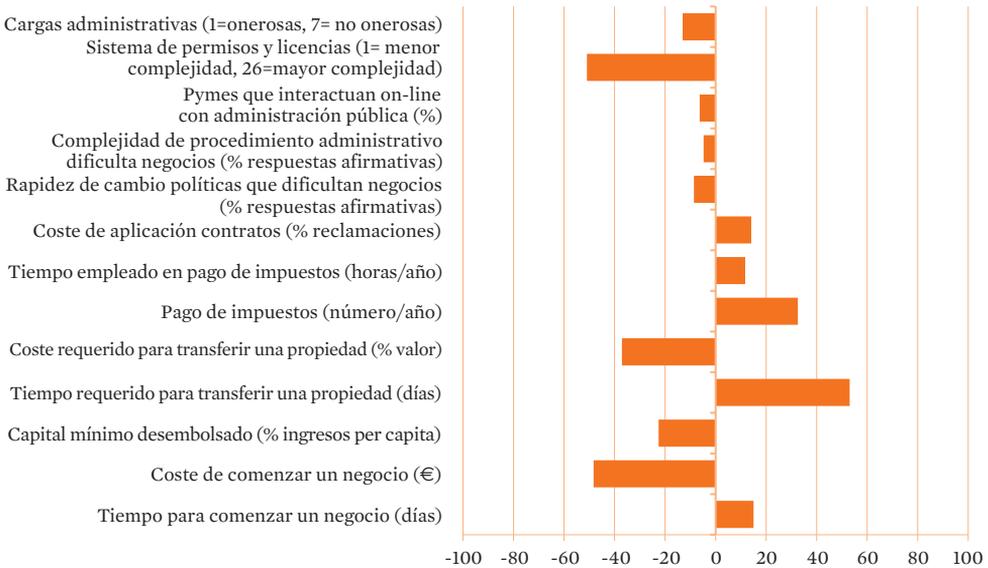
GRÁFICO 22. INICIATIVA EMPRENDEDORA. ESPAÑA VS. UE-28, 2014
(Diferencia en los indicadores expresada en porcentaje)



Notas: Las barras situadas a la izquierda indican una peor posición relativa y viceversa.

Fuente: Comisión Europea. *Ficha informativa de la Small Business Act (SBA) para España, 2015.*

GRÁFICO 23. CAPACIDAD DE RESPUESTA DE LA ADMINISTRACIÓN. ESPAÑA VS. UE-28, 2014
(Diferencia en los indicadores expresada en porcentaje)



Notas: las barras situadas a la izquierda indican una peor posición relativa y viceversa.

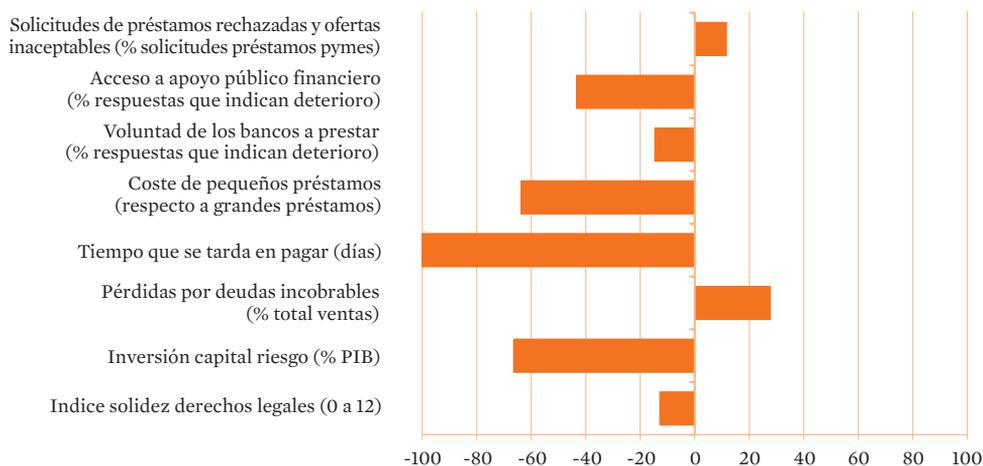
Fuente: Comisión Europea. *Ficha informativa de la SBA para España, 2015.*

Respecto al acceso a la financiación, España está por debajo de la media de la UE desde 2008 y, a pesar de la mejora, sigue constituyendo uno de los principales problemas para la empresa, sobre todo la de pequeña dimensión (gráfico 24). No obstante,

desde 2014 se han observado progresos en este indicador gracias a la recuperación del crédito de los bancos. Así, de las solicitudes realizadas en 2014 solo se rechazó el 15 por 100 frente al 24 por 100 en 2009. También ha mejorado el acceso a fuentes de financiación pública, donde se registran menos pymes con dificultades (31 por 100 frente al 47 por 100 de 2009). Sin embargo, el análisis refleja un estancamiento en otras áreas, como la inversión en capital riesgo, donde la financiación sigue eludiendo a las pymes.

Además, España es, junto a Italia, el país donde más se tarda en pagar, incluso por parte de la Administración, aspecto que puede afectar gravemente al equilibrio financiero de las empresas. Como se analiza más adelante, se han establecido políticas al respecto pero son aún demasiado recientes para poder medir su impacto. De hecho, las pérdidas por deudas incobrables, pese a su baja representación (2,9 por 100), no han dejado de crecer desde los años de crisis.

GRÁFICO 24. ACCESO A LA FINANCIACIÓN. ESPAÑA VS. UE-28, 2014
(Diferencia en los indicadores expresada en porcentaje)



Notas: las barras situadas a la izquierda indican una peor posición relativa y viceversa.

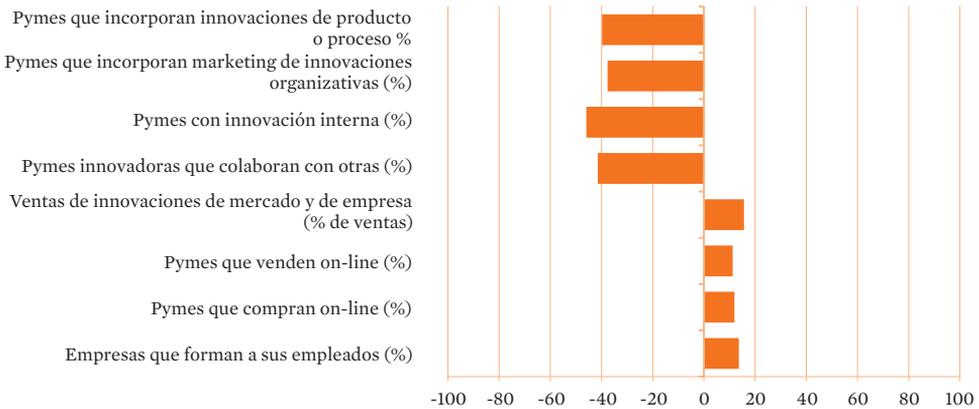
Fuente: Comisión Europea. *Ficha informativa de la SBA para España*, 2015.

En relación a las competencias y la innovación, otra dimensión clave en el proceso de creación empresarial, las pymes españolas continúan rezagadas. Desde 2008, las condiciones para el desarrollo de la innovación han empeorado, aunque de forma mínima en términos comparados, de hecho lo han hecho en menor medida que la media de la UE. Respecto a la integración de las nuevas tecnologías de la información y la comunicación, las empresas españolas están cerca de la media de la UE, revelando importantes avances en este ámbito desde 2008; por el contrario, las pequeñas empresas continúan a la cola de la Unión Europea en cuanto a su capacidad innovadora (gráfico 25).

Tal y como recoge la Comisión Europea en su seguimiento para España, el rendimiento de los indicadores más relacionados con la capacidad innovadora y el refuerzo de las competencias ha venido empeorando desde el inicio de la crisis, principalmente el relativo al porcentaje de pymes que innovan a nivel interno y el de pymes que han introducido diversas formas de innovación. Esto indica que la dinámica empresarial española durante el periodo de crisis, descrita anteriormente, no ha mejorado los niveles de innovación empresarial, y ello a pesar de que en teoría las empresas más innovadoras resisten mejor la crisis y, además, las nuevas empresas suelen incorporar más innovaciones a sus negocios e incluso, en algunos casos, llegan a fundamentar sus oportunidades en avances en innovación. Todo ello podría indicar que la desaparición de empresas que comenzó concentrada en el sector de la construcción (donde también existe una fuerte innovación) se extendió indiscriminadamente al resto del tejido empresarial, y que, como se ha indicado, muchas de las nuevas iniciativas empresariales respondieron más a la necesidad de mantenerse en el empleo.

Paradójicamente, la participación de las pymes españolas en los programas Marco de I+D de la UE ha sido comparativamente superior en el periodo analizado, tal y como se señala en el apartado dedicado a las políticas vinculadas a la innovación.

GRÁFICO 25. COMPETENCIAS E INNOVACIÓN. ESPAÑA Y UE-28, 2014
(Diferencia en los indicadores expresada en porcentaje)



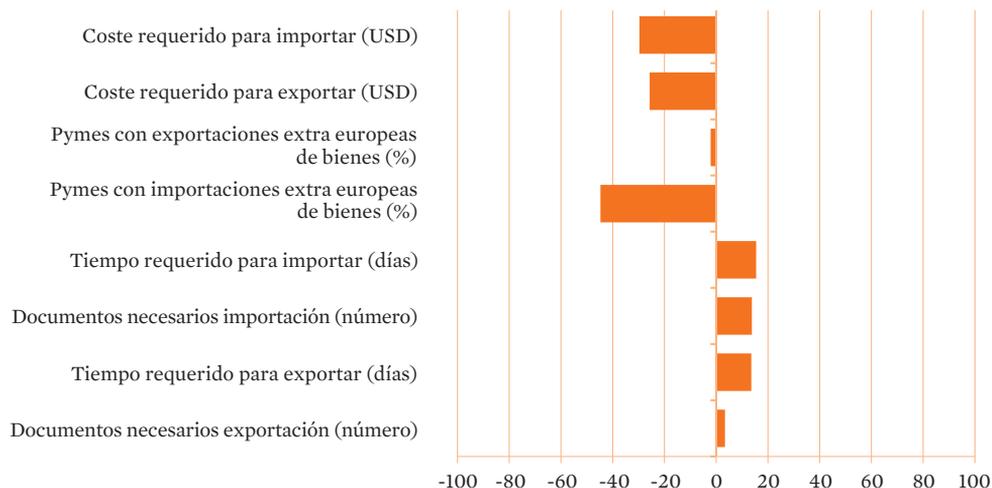
Notas: las barras situadas a la izquierda indican una peor posición relativa y viceversa.
Fuente: Comisión Europea. *Ficha informativa de la SBA para España*, 2015.

Finalmente, en cuanto al apoyo a la internacionalización, la posición española está en línea con la media europea, excepto para el indicador de pymes con importaciones extra europeas de bienes. La exportación, sin embargo, aumentó un 10,4 por 100 entre 2008 y 2012, sin apreciarse apenas cambios desde entonces. El tiempo y los procedimientos burocráticos requeridos en el comercio internacional no representan un problema para España. Sin embargo, los costes asociados a la exportación o importación son en torno

al 30 por 100 superiores a la media europea, habiendo permanecido invariables durante los últimos seis años (gráfico 26).

Como se presenta en el apartado siguiente, este ámbito ha constituido una prioridad de política económica durante el periodo analizado, como vía para favorecer el crecimiento y la actividad en un entorno de debilidad de la demanda interna.

GRÁFICO 26. INTERNACIONALIZACIÓN EN PYMES: ESPAÑA Y UE-28, 2014
(Diferencia en los indicadores expresada en porcentaje)



Notas: las barras situadas a la izquierda indican una peor posición relativa y viceversa.

Fuente: Comisión Europea. *Ficha informativa de la SBA para España, 2015.*

En definitiva, el marco en el que se desenvuelve la actividad emprendedora ha sufrido las consecuencias del largo periodo de crisis. La caída de la actividad económica, la debilidad de la demanda y el fuerte deterioro del mercado de trabajo, en un entorno de restricción crediticia y de ajustes presupuestarios ha condicionado la evolución de los factores que afectan al proceso de emprendimiento. De hecho, aunque algunos indicadores internacionales revelen que en términos generales y en comparación con otros países, el clima para hacer negocios parecería haber mejorado en el periodo objeto de análisis, todavía existen ámbitos en los que el margen para el progreso es bastante amplio y, en concreto, para el inicio de la actividad resulta preocupante los pobres resultados en iniciativa emprendedora y en competencias e innovación.

Una jerarquización de todos los factores descritos que afectan al emprendimiento resultaría útil de cara a establecer la estrategia para favorecerlo; sin embargo, ese ejercicio resulta complicado de realizar al estar condicionado, en primer lugar, por el momento del ciclo económico en el que se lleve a cabo y, en segundo lugar, por

aspectos concretos como el sector productivo en el que se inicia la actividad o el territorio en el que se implanta, lo que dificulta la generalización de los resultados de cara al diseño de esa estrategia. En cualquier caso, los factores relacionados con la simplificación administrativa y/o cargas burocráticas y el acceso a la financiación surgen de manera sistemática en los estudios sobre la creación de empresas, y concentran, además, como se verá en el apartado siguiente, una elevada actividad normativa en los últimos años.

CAPÍTULO III
POLÍTICAS PÚBLICAS Y REGULATORIAS PARA
FAVORECER LA CREACIÓN DE EMPRESAS

La necesidad de emprender reformas favorables al crecimiento y la reactivación económica, con la creación de empleo como principal objetivo, ha motivado la aprobación de numerosas medidas, sobre todo en los últimos años, para abordar los problemas estructurales del entorno empresarial con el objetivo de fortalecer a largo plazo el tejido empresarial español.

A comienzos de 2013, la Comisión Europea presentó su *Plan de acción sobre emprendimiento 2020. Relanzar el espíritu emprendedor en Europa*¹⁴, en el que recogiendo la filosofía del *Small Business Act*¹⁵, revisado en abril de 2011 y la Comunicación de la Comisión sobre el papel de la política industrial en la salida de la crisis¹⁶, se proponían una serie de medidas para fomentar el espíritu empresarial en Europa. El Plan de acción se basa en los siguientes tres pilares para relanzar el emprendimiento en Europa: desarrollar la educación y la formación empresarial, crear un marco o entorno favorable para el desarrollo de los negocios y propiciar el emprendimiento de ciertos colectivos.

Con el objetivo de ofrecer una visión integral de esta cuestión en España se aprobó la Ley 14/2013, de 27 de septiembre de Apoyo a los emprendedores y su internacionalización, que trataría de incentivar el fenómeno estableciendo una amplia batería de medidas entre las que destacan: la creación de la figura del emprendedor de responsabilidad limitada por las deudas derivadas de sus actividades económicas introduciendo la inembargabilidad de su vivienda habitual; la creación de la sociedad limitada de formación sucesiva para abaratar y facilitar la constitución de una sociedad y su actividad; y las medidas para agilizar el inicio de la actividad emprendedora o los mecanismos de negociación extrajudiciales para que el fracaso no impida a los emprendedores comenzar un nuevo proyecto. Entre las medidas fiscales y de seguridad social, la ley incluye el IVA de caja, por el que las pymes no tendrán que ingresar el IVA antes del cobro de la factura, y los incentivos por inversión de beneficios empresariales. Además, la ley incluye incentivos para la I+D+i, bonificaciones en las cotizaciones a emprendedores

14 COM (2012) 795 final, *Plan de acción sobre emprendimiento 2020. Relanzar el espíritu emprendedor en Europa*.

15 COM (2008) 394 final, *op. cit.*

16 COM (2012) 582 final, *Una industria europea más fuerte para el crecimiento y la recuperación económica. Actualización de la Comunicación sobre política industrial*.

en situación de pluriactividad y reducción de cargas administrativas para pymes y autónomos.

El CES tuvo la oportunidad de emitir dictamen sobre el Anteproyecto de esta ley valorando positivamente el hecho de que constituyera un primer paso en la dirección de establecer medidas que atendieran a la necesidad de mejorar la situación del entorno empresarial, sobre todo para las iniciativas empresariales de pequeña dimensión. Sin embargo, entendió que el contenido específico de la ley resultaba insuficiente a la luz de la necesidad de propiciar y asegurar al tejido empresarial español una dotación suficiente de aquellas características que favorecen las mejoras en la productividad y la competitividad empresarial, especialmente aquellas que aseguren unas actividades económicas y empresariales intensivas en conocimiento así como avanzadas tecnológicas y organizativamente.

RECUADRO 1. OBSERVACIONES GENERALES DEL CES SOBRE EL ANTEPROYECTO DE LEY DE APOYO A LOS EMPRENDEDORES Y SU INTERNACIONALIZACIÓN

El objetivo de la norma resulta confuso. Mezcla medidas de apoyo a los emprendedores con otras tendentes a facilitar el desenvolvimiento de la actividad empresarial en general o de internacionalización de las empresas. Se trata, a criterio del CES, de una norma compleja y heterogénea construida a partir de la superposición de modificaciones de diferente calado y con finalidades diferentes y que afectan ámbitos diferenciados del ordenamiento jurídico con modificaciones de la legislación mercantil, tributaria, administrativa o de extranjería, entre otras. Llama la atención la definición de “emprendedor” [persona física o jurídica que desarrolle una actividad productiva]. El CES considera que solo se puede calificar de emprendedor a las personas físicas y solo en la fase inicial del proyecto empresarial y entiende que dado que se pretende que esta figura adquiera dimensión jurídica, la norma debería definirla con más precisión.

No entiende que se excluya implícitamente a las cooperativas y sociedades laborales de la norma.

Se critica que la norma objeto de dictamen relegue numerosas cuestiones de calado al desarrollo reglamentario (régimen especial del IVA, regulación de cédulas y bonos de internacionalización, régimen sancionador en relación con obligaciones notariales en materia de agenda electrónica o régimen jurídico de las empresas de estudiantes).

Las numerosas normas territoriales y locales dedicadas a esta materia deberían engarzarse de forma coherente con la regulación estatal.

Se echan en falta:

- Disposiciones que, teniendo en cuenta el contexto actual de profunda crisis económica, se dirijan a paliar la restricción del crédito que sufren las empresas españolas.
- Disposiciones de índole social que tengan en cuenta las dificultades de partida de las mujeres para iniciar actividades empresariales o discriminar positivamente a discapacitados y, en general, que fomenten la economía social.
- Dedicar especial atención al emprendimiento de las actividades empresariales con base tecnológica, las *Start-ups*, y el emprendimiento en el medio rural.

Para el CES resulta preocupante que no se incluya ni una sola mención a la participación de los agentes sociales en la toma de decisiones.

Fuente: Dictamen CES 6/2013, de 10 de junio, sobre el Anteproyecto de Ley de Apoyo a los emprendedores y su internacionalización.

En definitiva, aunque se trató de dar por primera vez una visión completa de emprendimiento, se perdió la oportunidad de aprobar una ley más innovadora y mejor estructurada, que estableciera una estrategia coherente que unificara, integrara y vertebrara todas las intervenciones a favor de la creación de empresas, de su consolidación y, en general, de la promoción del espíritu empresarial. Se trataría además de considerar el fenómeno emprendedor como un fenómeno social, no solo como el resultado de una actuación individual, prestando especial atención a las fases iniciales de la creación de empresas y propiciando la orientación de la actividad empresarial hacia proyectos innovadores y de alto valor añadido.

Junto a los esfuerzos en investigación e innovación, el tejido empresarial español necesita un marco favorable a su actividad, para lo cual se deben apoyar sus iniciativas empresariales, profundizar en la eliminación de las trabas burocráticas, recuperar el acceso a la financiación ajena, en concreto a la procedente de las entidades de crédito, asegurar una dotación de capital humano cualificado y garantizar el mantenimiento del capital físico. Aquellas empresas que invierten e innovan presentan mayores tasas de supervivencia, pero para ello necesitan un entorno adecuado de servicios a las empresas y de proveedores que les permitan desarrollarse, generar empleo de calidad, abrir nuevos nichos de mercados y ganar cuota en los mercados internacionales.

En este apartado se recogen las principales iniciativas públicas que inciden específicamente en los factores anteriormente indicados. Se analizan las medidas relacionadas con el marco institucional en el que nacen las nuevas empresas y desarrollan su actividad, en concreto las relativas a los trámites y aspectos burocráticos para la puesta en marcha de las empresas, al acceso a la financiación y la fiscalidad.

Asimismo, se examinan los aspectos que deberían impulsar e inspirar las nuevas iniciativas empresariales, centrando el interés en la innovación, la internacionalización y la formación; todos ellos estrechamente relacionados con la capacidad competitiva del tejido empresarial. Finalmente, se exponen las principales medidas que tratan de favorecer la creación de empleo a través del emprendimiento.

1. Marco institucional

El marco institucional en el que se desenvuelve la actividad empresarial resulta determinante para las nuevas iniciativas empresariales y debe garantizar el funcionamiento eficiente y competitivo de los mercados como vía para lograr mayores niveles de crecimiento, empleo y bienestar. Un entorno de transparencia y de competencia efectiva en los mercados y sectores productivos facilita esas nuevas iniciativas empresariales además de beneficiar a consumidores y usuarios.

Descendiendo a aspectos más concretos, se observa que durante los últimos años el entorno económico y empresarial ha cambiado sustancialmente en España, tanto por los efectos que ha tenido la propia crisis, como por los avances en las tecnologías de comunicación y la información. En este apartado se analizan los principales cambios experimentados en los ámbitos administrativo, financiero, concursal o fiscal. De entre

ellos, los primeros, los relativos a la administración electrónica o a la reducción de algunos trámites burocráticos constituyen un ejemplo paradigmático y de especial interés en el caso de la creación de empresas.

1.1. ENTORNO ADMINISTRATIVO

Uno de los principales obstáculos a los que se enfrentan los emprendedores a la hora de poner en marcha un negocio tiene que ver con la burocracia y los trámites requeridos. De un lado, se encuentran los trámites asociados a la constitución de la empresa para la obtención de la personalidad jurídica (cuadro 12) y, de otro, los relacionados con el inicio de la actividad, mediante la obtención de los diferentes permisos, licencias y autorizaciones, cuyos requisitos dependen de la forma jurídica de la empresa, del tipo de actividad que vaya a realizar y, en ocasiones, de la zona geográfica (cuadro 13).

En este proceso intervienen distintas administraciones públicas, comenzando por la Unión Europea, donde surgen los reglamentos, las directivas, recomendaciones y comunicaciones que posteriormente definirán buena parte de las políticas nacionales de los Estados miembros. La Administración General del Estado participa directamente en el momento de constitución de la empresa; mientras que en el caso de las comunidades autónomas, los trámites a realizar tienen que ver, de un lado, con la labor legislativa derivada de las competencias exclusivas y compartidas en diferentes materias y, de otro, con la gestión de trámites derivados de la regulación estatal y/o europea. Finalmente, las entidades locales centran su actuación en materias de índole urbanística, obras y licencias de actividad, derivadas de legislación europea, nacional y autonómica. Todo ello da una idea de los numerosos y complejos requisitos que conlleva para las empresas el inicio de la actividad.

CUADRO 12. TRÁMITES PARA EL PROCESO DE CONSTITUCIÓN DE UNA EMPRESA

Trámite	Descripción
Certificación negativa del nombre de la sociedad	Obtención de un certificado de la no existencia de otra sociedad con el mismo nombre de la que se pretende constituir.
Denominación social	La denominación social de la sociedad limitada nueva empresa está formada por los apellidos y nombre de uno de los socios más un código alfanumérico.
Número de identificación fiscal	El objeto de este número es identificar a las personas jurídicas y a las entidades sin personalidad jurídica, a efectos fiscales.
Escritura pública	Documento que recoge el contrato de constitución de una sociedad y que debe ser firmado por los socios fundadores.
Acta notarial	Documento donde el notario realiza la constatación de hechos (no se recogen ni actos ni contratos).
Impuesto sobre transmisiones patrimoniales y actos jurídicos documentados	Grava las transmisiones patrimoniales onerosas, operaciones societarias y actos jurídicos documentados.
Inscripción de la empresa	La inscripción de una empresa, en el Registro Mercantil, produce su plena capacidad jurídica.
Inscripción en registros especiales	Las sociedades mercantiles especiales deben realizar su inscripción en el registro especial correspondiente.

Fuente: Ministerio de Industria, Energía y Turismo.

CUADRO 13. TRÁMITES PARA LA PUESTA EN MARCHA DE UNA EMPRESA

Trámites y organismo	Descripción
Trámites generales	
Alta en el Censo de empresarios, profesionales y retenedores <i>Agencia Tributaria (AEAT)</i>	Declaración censal de comienzo, modificación o cese de actividad que han de presentar a efectos fiscales los empresarios individuales, los profesionales y las sociedades.
Impuesto sobre Actividades Económicas <i>Agencia Tributaria (AEAT)</i>	Tributo derivado del ejercicio de actividades empresariales, profesionales o artísticas.
Alta en el régimen especial de trabajadores autónomos (RETA) <i>Tesorería General de la Seguridad Social</i>	Régimen que regula la cotización a la Seguridad Social de los trabajadores autónomos (empresarios individuales), comuneros y los socios y administradores de algunas sociedades
Alta de los socios y administradores en los regímenes de la Seguridad Social <i>Tesorería General de la Seguridad Social</i>	El alta en el régimen de la Seguridad Social que corresponda en cada caso, estará condicionado al tipo de sociedad y/o a la participación en el capital social.
Obtención y legalización del libro de Visitas <i>Inspección Provincial de Trabajo</i>	No se impone a las empresas, adquirir o diligenciar cualquier clase de libro para anotar las actuaciones de la Inspección de Trabajo.
Legalización del Libro de actas, del Libro registro de socios, del Libro-registro de acciones nominativas y del Libro registro de contratos entre el socio único y la sociedad <i>Registro Mercantil Provincial</i>	La legislación actual obliga a las sociedades mercantiles a llevar unos libros-registro (de actas, de socios o de acciones) y a realizar anualmente su presentación en el Registro Mercantil Provincial.
Legalización del Libro Diario y del Libro de Inventarios y Cuentas Anuales <i>Registro Mercantil Provincial</i>	Todos los empresarios que lleven su contabilidad según las disposiciones del Código de Comercio deberán elaborar los siguientes documentos contables: un Libro Diario y un Libro de Inventarios y Cuentas Anuales.
Obtención de un certificado electrónico <i>Autoridades de certificación</i>	El certificado electrónico posibilita firmar documentos electrónicos e identificar inequívocamente al propietario de la firma.
Trámites según la actividad	
Licencia de actividad <i>Ayuntamientos</i>	Licencias de instalaciones y obras, licencias de actividad y licencias de funcionamiento.
Inscripción en otros organismos oficiales y/o registros <i>Otros organismos oficiales y/o registros</i>	En función de la actividad desarrollada se deberá comunicar con carácter obligatorio el inicio de la actividad en aquellas administraciones, autoridades y/o registros.
Registro de ficheros de carácter personal <i>Agencia Española de Protección de Datos</i>	Obligación de los responsables de gestionar datos de carácter personal para garantizar el derecho a la protección de dichos datos.

CUADRO 13. TRÁMITES PARA LA PUESTA EN MARCHA DE UNA EMPRESA (CONT.)

Trámites y organismo	Descripción
Trámites en caso de contratar trabajadores	
Inscripción de la empresa <i>Tesorería General de la Seguridad Social</i>	La inscripción es el acto administrativo por el que la Tesorería General de la Seguridad Social asigna al empresario un número para su identificación y control de sus obligaciones (código de cuenta de cotización).
Afiliación de trabajadores <i>Tesorería General de la Seguridad Social</i>	Acto administrativo por el que la Tesorería General de la Seguridad Social reconoce a las personas físicas su inclusión por primera vez en el Sistema de Seguridad Social
Alta de los trabajadores en el Régimen de la Seguridad Social <i>Tesorería General de la Seguridad Social</i>	Todo empresario que contrate a trabajadores deberá comunicar el alta en el Régimen de la Seguridad Social que corresponda.
Alta de los contratos de trabajo <i>Servicio Público de Empleo Estatal</i>	Este trámite consiste en realizar la legalización o alta de los contratos de trabajo de los trabajadores por cuenta ajena.
Comunicación de apertura del centro de trabajo <i>Consejería de Trabajo de la CCAA</i>	Constituida la sociedad o decidida por el empresario la iniciación de su actividad, se deberá proceder a la comunicación de apertura del centro de trabajo, a efectos del control de las condiciones de seguridad y salud laboral.
Obtención del calendario laboral <i>Inspección Provincial de Trabajo</i>	Las empresas deben exponer en cada centro de trabajo el calendario laboral, que deberá estar en lugar visible.
Trámites complementarios	
Registro de signos distintivos <i>Oficina Española de Patentes y Marcas</i>	Los signos distintivos se utilizan en la industria y en el comercio para distinguir los productos o servicios de un empresa de las demás concurrentes en el mercado.

Fuente: Centro de Información y Red de Creación de Empresas (CIRCE), del Ministerio de Industria, Energía y Turismo.

Instrumentos de apoyo para la constitución y puesta en marcha de las empresas

Uno de los principales instrumentos con los que cuentan los emprendedores a la hora de poner en marcha un negocio es la red de ventanillas únicas empresariales (VUE), dependiente del Ministerio de Hacienda y Administraciones Públicas e integrado por personal de los tres niveles de la Administración pública (estatal, autonómica y local) para el asesoramiento y la realización de los trámites de creación de empresas. La red VUE dispone de centros presenciales, así como de un programa virtual, a través del Centro de Información y Red de Creación de Empresas (CIRCE).

La plataforma CIRCE permite realizar de forma telemática los trámites de constitución y puesta en marcha de determinadas sociedades mercantiles en España, como son el Empresario Individual, la Sociedad de Responsabilidad Limitada, la Sociedad Limitada de Formación Sucesiva, la Sociedad Limitada Nueva Empresa y la Comunidad

de Bienes. Se trata de un sistema de información al que se accede a través de internet, y puede ser utilizado por cualquier persona que disponga de certificado digital. Y en caso de no disponer del certificado digital, el emprendedor puede acudir a un Punto de Atención al Emprendedor (PAE) para constituir una empresa telemáticamente a través de CIRCE.

El PAE ayuda al emprendedor a rellenar el Documento Único Electrónico (DUE), un documento estandarizado con formato electrónico donde se incluyen los datos necesarios para constituir la sociedad. Posteriormente, debe acudir a la notaría para firmar la escritura pública de constitución. Los demás trámites se realizan telemáticamente con la información contenida en el DUE que se comparte entre la Agencia Estatal de Administración Tributaria (AEAT), la Seguridad Social, las haciendas de las comunidades autónomas y los registros mercantiles.

Además del CIRCE, las empresas cuentan con el Sistema Integrado de Gestión del Notariado, SIGNO, un sistema informático implantado en todas las notarías de España que funciona como “ventanilla única” para la realización de trámites relacionados con la constitución de sociedades. Este sistema está conectado con la AEAT, los registros mercantiles y las haciendas de las comunidades autónomas.

Sin embargo, y a pesar de los avances telemáticos implementados, el número de sociedades constituidas a través de la plataforma CIRCE es todavía residual y hay pocos PAE. En este sentido, se considera que debería ampliarse la difusión del sistema entre asesores, gestores, asociaciones empresariales y otros agentes relacionados, con una preparación adecuada de las personas que interactúan con los emprendedores, de forma que CIRCE se acabe convirtiendo en una plataforma de tramitación integral y de uso más fácil para la creación de empresas.

Además, la experiencia muestra cómo los emprendedores que usan el sistema CIRCE tienen que seguir realizando numerosos trámites previos y posteriores al registro antes y después de acudir al PAE, incluyendo la obtención del certificado de denominación social, el pago del capital mínimo, la firma de la escritura en el notario, el alta en los impuestos locales y los trámites municipales y autonómicos. En este sentido, sería conveniente mejorar la interoperabilidad del sistema, tanto con SIGNO como con las plataformas existentes en las comunidades autónomas y las entidades locales, y tender a la creación de un único expediente de creación de empresas que integre toda la tramitación en cualquier Administración y reduzca la documentación a aportar en todo el proceso, con el consiguiente efecto en el tiempo y coste.

Partiendo de la base de que las obligaciones de información sobre las actividades y la producción de las empresas contenidas en la legislación son necesarias desde el punto de vista de la seguridad jurídica, y que sirven de mecanismo de tutela y garantía de bienes y derechos públicos y privados, las cargas

*Avances en la eliminación
de las cargas administrativas*

administrativas¹⁷ que soportan las empresas españolas siguen siendo elevadas, siendo necesaria su racionalización y reducción en aras de mejorar la competitividad empresarial.

En este sentido, desde hace algunos años y, más concretamente, desde el inicio de la crisis económica, se vienen impulsando, tanto en el ámbito de la Unión Europea como en España, numerosas iniciativas de apoyo a la creación de empresas, con especial atención a la necesidad de simplificar el entorno administrativo en el que se desenvuelven.

En el año 2007, la Comisión Europea analizó el coste que soportan las empresas en su relación con las administraciones públicas¹⁸, estimando un coste medio para el conjunto de la Unión Europea equivalente al 3,5 por 100 del PIB, mientras que en el caso de España ascendía al 4,6 por 100. En este contexto, la Comisión puso en marcha el Programa de Acción para la reducción de las cargas administrativas en la Unión Europea¹⁹, con el objetivo de reducir el coste en un 25 por 100 en el periodo 2008-2012.

En cumplimiento de este Programa, España aprobó en 2007 el Programa de Mejora de la Reglamentación y de Reducción de Cargas Administrativas²⁰, que preveía la creación de un Grupo de Alto Nivel, presidido por el Ministerio de Administraciones Públicas, que se encargaría de redactar un Plan de Acción de Reducción de Cargas Administrativas²¹. El Plan se aprobó en 2008, constituyendo la primera iniciativa global de aproximación al problema de las cargas administrativas en España. Su finalidad era la dinamización del tejido empresarial español, para lo cual las empresas españolas debían contar con un entorno reglamentario ágil y dinámico que les permitiera mejorar su capacidad de competir. Su actuación se centraba en tres ejes:

- Disminuir las cargas administrativas a las empresas existentes, especialmente a las pymes, liberando recursos para la inversión y el crecimiento.
- Facilitar la creación de nuevas empresas, agilizar y abaratar los costes de constitución, fomentando el espíritu empresarial, así como agilizar y abaratar los costes de disolución de las empresas.
- Fomentar la inversión, facilitando la diversificación de las empresas a nuevos sectores o nuevos ámbitos geográficos.

En términos cuantitativos, el Plan de Acción se fijó un objetivo más ambicioso que el establecido para la media comunitaria, al prever una reducción de las cargas administrativas

17 Se entiende por cargas administrativas para las empresas, los costes que aquéllas deben soportar para cumplir las obligaciones de facilitar, conservar o generar información sobre sus actividades o su producción, para su puesta a disposición y aprobación, en su caso, por parte de autoridades públicas o terceros, y constituyen un subconjunto de los costes administrativos de las empresas, ya que éstos engloban también, además de las cargas, las actividades administrativas que las empresas continuarían realizando si se derogase la normativa.

18 COM (2006) 691 final, *Measuring administrative costs and reducing administrative burdens in the European Union*.

19 COM (2007) 23 final, *Programa de Acción para la reducción de las cargas administrativas en la Unión Europea*.

20 Acuerdo de Consejo de Ministros de 4 de mayo de 2007, publicado por Resolución de 23 de mayo de la Secretaría General para la Administración Pública (BOE 140, de 12 de junio).

21 Plan de Acción para la Reducción de Cargas Administrativas, Gobierno de España, junio 2008.

del 30 por 100 antes finalizar el año 2012, al tiempo que establecía la necesidad de minimizar dichas cargas en la normativa que se aprobara a partir del 1 de enero de 2009.

A pesar de que el objetivo fue ampliamente superado, siguen existiendo importantes trabas administrativas para las empresas españolas, por lo que se han continuado aprobando medidas y actuaciones dirigidas a la simplificación, reducción y agilización de los trámites administrativos. Buena parte de dichas actuaciones se han llevado a cabo mediante convenios de identificación y reducción de cargas administrativas firmados entre el Ministerio de Hacienda y Administraciones Públicas y CEOE- CEPYME, de los que han surgido diferentes proyectos²².

En el ámbito de la creación de empresas, las principales normas aprobadas en los últimos años dirigidas a la simplificación administrativa y a la reducción de la burocracia son las siguientes:

- La Ley 56/2007, de 28 de diciembre, de Medidas de impulso de la sociedad de la información.
- Las leyes 17/2009, de 23 de noviembre, sobre el Libre acceso a las actividades de servicios y su ejercicio y la 25/2009, de 22 de diciembre, de Modificación de diversas leyes para su adaptación a la Ley sobre el Libre acceso a las actividades de servicios y su ejercicio, derivadas de la transposición de la Directiva de Servicios.
- El Real Decreto-ley 13/2010, de 3 de diciembre, de actuaciones en el ámbito fiscal, laboral y liberalizadoras para fomentar la inversión y la creación de empleo.
- La Ley 2/2011, de 4 de marzo, de Economía sostenible.
- Ley 12/2012, de 26 de diciembre, de Medidas urgentes de liberalización del comercio y de determinados servicios.
- La Ley 14/2013, de 27 de septiembre, de Apoyo a los emprendedores y su internacionalización.
- La Ley 20/2013, de 9 de diciembre, de Garantía de la unidad de mercado.
- La Ley 25/2013, de 27 de diciembre, de Impulso de la factura electrónica y creación del registro contable de facturas en el sector público.
- El Real Decreto 44/2015, de 2 de febrero, por el que se regulan las especificaciones y condiciones para el empleo del Documento Único Electrónico (DUE) para la puesta en marcha de sociedades cooperativas, sociedades civiles, comunidades de bienes, sociedades limitadas laborales y emprendedores de responsabilidad limitada mediante el sistema de tramitación telemática.
- El Real Decreto 421/2015, de 29 de mayo, por el que se regulan los modelos de estatutos-tipo y de escritura pública estandarizados de las sociedades de responsabilidad

22 Entre otros: *Análisis de las cargas administrativas soportadas por las empresas españolas* (2010); *Las cargas administrativas soportadas por las empresas españolas: estudio de la autorización ambiental integrada* (2011); *Cargas administrativas derivadas de la Fragmentación del Mercado Interior Español* (2013 y 2014).

limitada, se aprueba modelo de estatutos-tipo, se regula la Agenda Electrónica Notarial y la Bolsa de denominaciones sociales con reserva.

Asimismo, la Comisión para la reforma de las Administraciones Públicas (CORA)²³ y, en concreto, la Subcomisión de Simplificación Administrativa, juega un papel decisivo en este ámbito, en tanto que entre sus objetivos se encuentra revisar las trabas burocráticas que dificultan la tramitación de los procedimientos administrativos y, en particular, aquellos cuya finalidad requiere la participación de otras Administraciones Públicas, como la creación de empresas.

Por otra parte, la Agencia Estatal de Evaluación de las Políticas Públicas y la Calidad de los Servicios (AEVAL) ha realizado hasta el momento, a petición del Consejo de Ministros, dos evaluaciones sobre los trámites administrativos para la creación de empresas en España, en 2007 y 2011. La última de ellas²⁴ evaluaba las diferentes medidas puestas en marcha desde 2007 por parte de la Administración General del Estado para la reducción de los trámites y el coste y el tiempo necesarios para la creación de una empresa, desde el momento en que se inicia la tramitación, hasta que se obtiene el permiso para ejercer la actividad.

Abrir una empresa en España sigue siendo más complicado que en la mayor parte de los países de su entorno, tal y como se deduce del proyecto Doing Business del

Valoración comparada de los costes asociados a la apertura de un negocio en España en el marco de la OCDE

Grupo Banco Mundial, que analiza las regulaciones que afectan a las pymes. Para el caso concreto de las regulaciones relacionadas con la apertura del negocio, examina los procedimientos, tiempo y coste implicados en la creación de una sociedad comercial o industrial,

de hasta 50 empleados. Estos procedimientos incluyen la obtención de todas las licencias y permisos necesarios, y la realización de cualquier notificación, comprobación o inscripción ante las autoridades correspondientes, que se exija respecto de la empresa y sus empleados.

De acuerdo con el informe *Doing Business 2016*²⁵, abrir una empresa en España requiere de media 7 trámites, 14 días, un coste del 5,2 por 100 de la renta per cápita y el desembolso del capital mínimo equivalente al 13,4 por 100 de la renta per cápita. En cambio, en la media de la OCDE, el número de trámites se reduce a 4,7, el tiempo a 8,3 días, el coste al 3,2 por 100 de la renta per cápita, y el cápita mínimo, al 9,6 por 100 de la renta per cápita. España se sitúa, así, en el puesto número 82 del *ranking* de un total de

23 El 26 de octubre de 2012 el Consejo de Ministros aprobó un Acuerdo por el que se creaba la Comisión para la reforma de las Administraciones Públicas.

24 AEVAL, *Evaluación de las trabas administrativas para la creación de empresas. Segundo informe sobre los trámites administrativos para la creación de empresas*, 2011.

25 World Bank Group. *Informe Doing Business 2016. Measuring regulatory quality and efficiency. Economy profile 2016, Spain*.

189 países, con un procedimiento más lento y costoso que el registrado por la media de los países de la OCDE (cuadro 14).

La clasificación en la facilidad de apertura de una empresa se realiza a partir de la puntuación obtenida en la medida de distancia a la frontera (DAF), que mide la distancia de cada economía a la “frontera” que representa el mejor desempeño observado en todas las economías de la muestra, siendo 0 el desempeño más bajo y 100 la frontera. Así, en España, la DAF se sitúa en 86,30 puntos, es decir, 13,7 puntos por debajo del mejor desempeño, mientras que el promedio de los países de la OCDE analizados es de 91,63 puntos.

CUADRO 14. INDICADORES RELATIVOS A LA APERTURA DE UNA EMPRESA

	DAF (Distancia a la frontera)	Procedimientos (número)	Tiempo (días)	Coste (% de renta per cápita)	Capital mínimo pagado (% renta per cápita)
DB 2007	68,87	10	60	16,1	14,6
DB 2008	69,08	10	60	15,1	13,7
DB 2009	68,88	10	61	14,9	13,1
DB 2010	68,88	10	61	15,0	12,8
DB 2011	71,09	10	52	15,1	13,5
DB 2012	78,19	10	29	4,7	13,2
DB 2013	76,43	11	30	5,0	13,2
DB 2014	77,93	11	24	5,0	13,4
DB 2015	86,26	7	14	5,3	13,8
DB 2016	86,30	7	14,0	5,2	13,4
OCDE	91,63	4,7	8,3	3,2	9,6

Fuente: World Bank Group. Base de datos de *Doing Business*.

Sin embargo, en el año 2007 este indicador se situaba en 68,87 puntos (31,1 puntos por debajo de la frontera), lo que muestra una mejora significativa en la facilidad de apertura de una empresa, tal y como señalan también los indicadores relacionados con el número de procedimientos, días y coste asociado.

A nivel territorial se observan diferencias significativas en la apertura de un negocio (cuadro 15):

- En lo que respecta al número de trámites necesarios para crear una empresa, las diferencias tienen que ver con la plataforma de tramitación utilizada. Así, en ciudades como Sevilla, Madrid o Santander se utiliza en mayor medida la plataforma telemática CIRCE, siendo estas regiones las mejor posicionadas en este indicador, con siete días de media. Por su parte, en las ciudades donde más trámites se realizan, como Navarra, Canarias o las ciudades autónomas de Ceuta y Melilla, existen trámites adicionales para darse de alta en impuestos locales.

CUADRO 15. APERTURA DE UNA EMPRESA, POR CCAA

	Ranking	DAF (Distancia a la frontera)	Procedimientos (número)	Tiempo (días)	Coste (% de renta per cápita)
Andalucía / Sevilla	1	86,50	7	14,0	3,4
C. Madrid / Madrid	2	86,26	7	14,0	5,3
Cantabria / Santander	3	85,85	7	16,0	4,6
Asturias / Gijón	4	83,55	9	14,0	3,4
C. Valenciana / Valencia	5	83,55	9	14,0	3,4
Extremadura / Badajoz	6	83,43	9	14,5	3,4
La Rioja / Logroño	7	83,05	9	16,0	3,4
Canarias / Las Palmas GC	8	82,08	10	14,0	3,4
Cataluña / Barcelona	9	81,95	10	14,0	4,5
Baleares / P. Mallorca	10	81,79	9	20,5	4,5
R. Murcia / Murcia	11	81,68	10	15,0	4,6
C. La Mancha / Albacete	12	81,51	10	15,5	5,0
Aragón / Zaragoza	13	81,23	10	17,0	4,2
C. León / Valladolid	14	81,20	10	17,0	4,5
País Vasco / Bilbao	15	81,19	10	17,0	4,6
Galicia / Vigo	16	80,81	10	19,0	3,5
Melilla	17	78,86	11	20,5	4,3
Ceuta	18	77,94	10	30,5	3,4
Navarra / Pamplona	19	77,23	12	20,0	6,6

Fuente: World Bank Group. Base de datos de *Doing Business*.

En aras de una mayor simplificación administrativa, sería preciso consolidar y eliminar determinados trámites, como por ejemplo, el justificante de exención del pago del impuesto sobre actividades societarias y del certificado de denominación social, en tanto que no todas las comunidades autónomas tienen habilitada la presentación telemática de la documentación necesaria para obtener dicho justificante. Otro trámite que complica y añade tiempo a la creación de empresas es la necesidad de obtener un certificado de denominación social del Registro Mercantil Central.

- Las mayores diferencias entre territorios se observa en los tiempos necesarios para abrir una empresa, que van desde 14 días en ciudades como Barcelona, Madrid y Valencia, a 30,5 días en Ceuta o 20,5 en Baleares, lo que tiene que ver con los tiempos de inscripción en los registros mercantiles provinciales.
- La diferencia de coste es también importante, y oscila entre un 3,4 por 100 de la renta per cápita en Gijón, Valencia o Sevilla, a un 6,6 por 100 en Navarra o un 5,3 por 100 en Madrid. Esto responde principalmente a los diferentes costes de las tasas municipales que cobran los ayuntamientos por la declaración responsable o la comunicación previa de inicio de la actividad que, al regirse por las ordenanzas fiscales de cada municipio, varían significativamente de una ciudad a otra, y se calculan de diferente manera. De hecho, en ciudades como Badajoz, Ceuta, Gijón,

Logroño, Las Palmas de Gran Canaria, Sevilla y Valencia, no se cobran tasas municipales.

- En este sentido, sería conveniente armonizar en cierto grado los costes económicos vinculados a los trámites administrativos para la creación de empresas, a través de mecanismos institucionales de cooperación y coordinación de las comunidades autónomas y entidades locales, para intentar evitar diferencias que actúen como elementos desincentivadores en unos territorios respecto a otros.

Es preciso, por tanto, seguir trabajando en facilitar y reducir los costes de la constitución de empresas, eliminando los trámites innecesarios o repetidos, asegurando la coordinación de las diferentes competencias de las Administraciones públicas y garantizando la protección de derechos superiores como la salud pública, la sanidad, la seguridad y el medio ambiente.

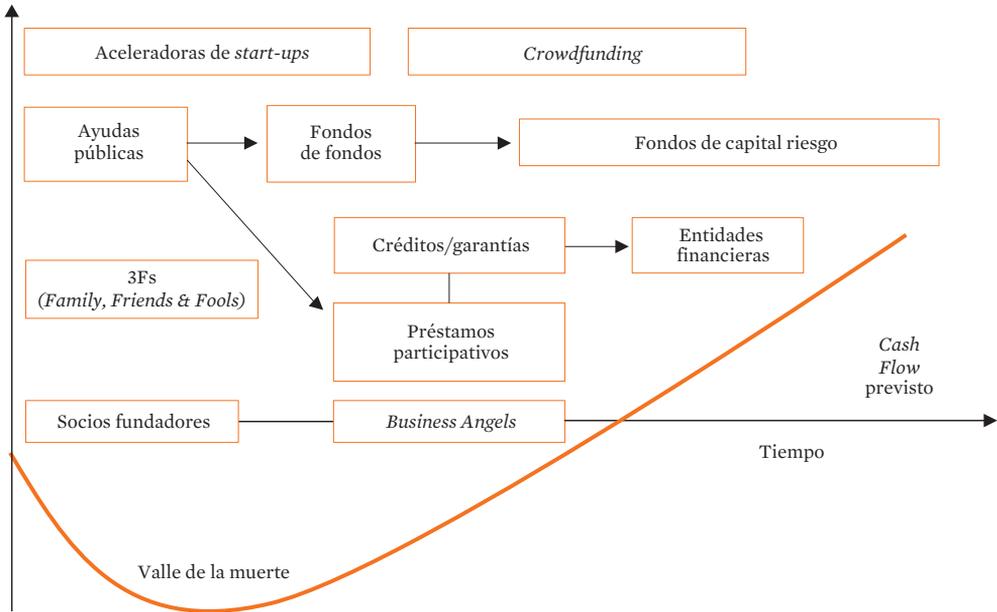
Para ello debería realizarse una labor de análisis y evaluación de los diferentes instrumentos de apoyo a la tramitación por parte de las Administraciones, prescindiendo de aquellos que sean ineficaces. Asimismo, se debería seguir avanzando en el acceso electrónico a los servicios públicos, a fin de que la administración electrónica se convierta en un verdadero instrumento de ahorro en tiempo y coste para los emprendedores. Pero para ello se debe fomentar la formación en nuevas tecnologías y facilitar su uso a los emprendedores, a través de una mayor simplificación del lenguaje y de los procedimientos, que haga más fácil y ágil su utilización.

1.2. ENTORNO FINANCIERO

Uno de los principales condicionantes que surge antes de iniciar la actividad empresarial es el financiero. Por lo general, los nuevos proyectos empresariales encuentran dificultades para acceder a recursos financieros suficientes y adecuados. Las nuevas iniciativas empresariales suelen recurrir a la financiación propia, a través de capital, para financiar su puesta en marcha. Por tanto, el propio capital de los socios fundadores y los fondos aportados por personas de su círculo de confianza son en las primeras fases de la creación de empresas las principales fuentes de financiación y, aunque soportan un elevado riesgo inherente al inicio de la actividad empresarial, otorgan al emprendedor una total autonomía en la toma de decisiones (gráfico 27).

También como fuentes de financiación propia, han ido surgiendo y consolidándose otras vías más formales y profesionalizadas de acceso a recursos financieros como son los fondos de capital riesgo, los *business angels* o plataformas de financiación participativa (*crowdfunding*) e incluso combinaciones de estos inversores. Asimismo, resulta reseñable la existencia de ayudas públicas, algunas a fondo perdido, que tratan de incentivar el inicio de actividad de empresas, condicionadas en su mayoría a la creación de empleo, de carácter territorial y en muchos casos local.

GRÁFICO 27. FUENTES DE FINANCIACIÓN EMPRESARIAL EN LA FASE DE GESTACIÓN (Semilla y arranque)



Nota: *Family, friends and fools* (3Fs) son inversores que pertenecen al círculo de confianza del emprendedor.

Fuente: Global Entrepreneurship Monitor. *Informe GEM España, 2013*.

La priorización de las fuentes de financiación propia en la estructura de capital de las nuevas empresas responde, además de a ese deseo de independencia de los socios fundadores en la gestión, a las dificultades que suelen encontrar las pequeñas y medianas empresas para acceder a la financiación ajena (con coste explícito) y que se magnifican en el caso de las nuevas iniciativas empresariales. La dificultad de evaluar la calidad crediticia de las pymes resulta una tarea ardua y aún más en el caso de las nuevas empresas puesto que no cuentan con un historial crediticio que avale su trayectoria, no tienen activos que puedan actuar como colateral o garantías en una operación de crédito y sufren una alta incertidumbre sobre el futuro de su propia actividad empresarial, es decir, si constituirá un éxito o un fracaso.

Este tema no es baladí, máxime teniendo en cuenta la elevada bancarización de las finanzas empresariales en España, sobre todo en el caso del pequeño empresariado. El periodo objeto de análisis, de fuerte crisis financiera, supuso para el tejido empresarial una importante restricción crediticia suponiendo una importante limitación tanto para la creación de empresas como para la propia supervivencia empresarial. Solo en los últimos ejercicios, aproximadamente desde 2014²⁶, este problema parece haberse venido mitigándose.

26 Memoria CES 2014.

Por lo tanto, durante ese periodo pocas iniciativas empresariales encontrarían apoyo financiero por parte de las entidades bancarias. La incertidumbre sobre la recuperación de la actividad y la corrección de precios de muchos activos, principalmente inmobiliarios, que se habían utilizado generalmente como colateral o garantía de los créditos, han supuesto grandes dificultades para acceder a la financiación bancaria de la actividad empresarial.

Además, la debilidad del sistema bancario durante esos años, sumido en su propio proceso de reestructuración y recapitalización, enfrentado a tasas de morosidad muy elevadas y sometido a cambios regulatorios muy exigentes y estrictos, trajo consigo una fuerte contracción del crédito en España. Todo ello provocaría, en consecuencia, que la mayor parte de las medidas que durante esos años se fueron barajando para mitigar el impacto de la crisis sobre el acceso a la financiación empresarial estuvieran vinculadas con el fomento de fuentes alternativas de financiación.

Asegurar que el acceso a la financiación no suponga una barrera para las nuevas iniciativas empresariales o constituya el primer factor de riesgo para la supervivencia empresarial es una prioridad de política económica.

Durante el periodo analizado se han ido implementando distintas medidas para facilitar la financiación empresarial, fundamentalmente la de las pequeñas y medianas empresas, para, de este modo, relanzar la actividad económica y recuperar el empleo. Algunas de ellas han tratado de potenciar instrumentos ya existentes y otras han buscado posibilitar y regular nuevas fuentes de financiación. Muchas de estas fuentes pueden jugar un papel importante en la financiación del inicio de la actividad empresarial, aunque no estén específicamente diseñadas para ello, y además resultan clave para evitar que la supervivencia de las nuevas iniciativas empresariales no dependa, al menos en los primeros años, de la falta de acceso a unas fuentes de financiación suficientes y adecuadas.

*Cambios normativos sobre la
financiación empresarial desde
el inicio de la crisis*

En España, en los primeros compases de la crisis, el grueso de las medidas giró en torno a la intervención del Instituto de Crédito Oficial (ICO). El ICO cambió la orientación de algunas de sus “líneas de mediación” y destinó una gran parte de sus recursos al Plan de pago a proveedores y a la línea de financiación de las comunidades autónomas.

En 2011 la Comisión Europea, haciéndose eco del impacto que la crisis y la contracción crediticia estaban teniendo sobre el pequeño tejido empresarial comunitario, aprobó un *Plan de acción para mejorar el acceso a la financiación de las pymes*²⁷ que incluía una serie de recomendaciones de política económica, la mayor parte de ellas relacionadas con medidas para favorecer una financiación alternativa a la bancaria.

27 COM (2011) 870 final, *Plan de acción para mejorar el acceso a la financiación de las pymes*.

La persistencia de los problemas de acceso a la financiación, sobre todo para las pequeñas y medianas empresas españolas, llevó al Gobierno a aprobar una serie de medidas complementarias a partir de 2013. Junto a las medidas financieras específicas para facilitar la supervivencia empresarial en el entorno de crisis²⁸, se contemplaron otras actuaciones que podrían considerarse más estructurales, que trataban de mejorar en términos generales el acceso a la financiación del tejido empresarial y que modificaban el entorno financiero de las nuevas iniciativas empresariales.

El Real Decreto-ley 4/2013, de 22 de febrero, de medidas de apoyo al emprendedor y de estímulo del crecimiento y de la creación de empleo²⁹ contemplaba actuaciones como el apoyo a la financiación bancaria, con sistemas públicos de avales y garantías, e impulsaba la desintermediación bancaria y el capital riesgo, con el fin de facilitar el acceso de las pequeñas y medianas empresas a los mercados de capitales³⁰. Asimismo, anunciaba la creación de un mercado alternativo de renta fija, así como la ampliación del Plan de Pago a Proveedores y diferentes medidas de lucha contra la morosidad en las operaciones comerciales.

En los primeros meses de 2015, se aprobó la Ley 5/2015, de 27 de abril, de fomento de la financiación empresarial, cuyo objetivo es flexibilizar y facilitar el acceso a la financiación de las empresas, especialmente de las pymes, a través de la recuperación de la concesión del crédito bancario orientado a actividades solventes y del fomento de otras vías de financiación no bancaria. Sus principales novedades son el establecimiento de un sistema de preaviso e información por parte de las entidades de crédito antes de restringir la financiación a la pyme; la mejora del funcionamiento de las Sociedades de Garantía Recíproca y de la Compañía Española de Reafianzamiento CERSA; el diseño de un régimen específico para los establecimientos financieros de crédito; la adaptación de la regulación de las titulizaciones; la mejora del régimen español de emisión de obligaciones; la potenciación del Mercado Alternativo Bursátil; y la presentación de una propuesta de regulación de las plataformas de financiación participativa (*crowdfunding*).

Toda esta actividad normativa ha modificado, al menos teóricamente, el entorno financiero de las empresas y abriría distintas posibilidades de financiación a las nuevas

28 También se aprobaron el Real Decreto-ley 4/2014, por el que se adoptan medidas urgentes en materia de refinanciación y reestructuración de deuda empresarial, con el objetivo de garantizar la supervivencia de sociedades que han acumulado una carga financiera excesiva, pero viables desde un punto de vista operativo o el Real Decreto-ley 1/2015, de 27 de febrero, de mecanismo de segunda oportunidad, reducción de carga financiera y otras medidas de orden social que trata, entre otros aspectos, de garantizar que un fracaso en los negocios no cause un empobrecimiento y/o una frustración tales que disuadan al empresario de comenzar un nuevo proyecto.

29 El tratamiento específico dado al problema de la financiación empresarial en el Real Decreto 4/2013 justificó que la Ley 14/2013, de 27 de septiembre, de Apoyo al emprendedor, aprobada posteriormente, dedicara un breve espacio a este tema, de manera que el título III referido al “Apoyo a la financiación de los emprendedores” prácticamente contenía solo medidas de modificación de la Ley Concursal y a la emisión de cédulas y bonos de internacionalización.

30 A través del Mercado Alternativo Bursátil (MAB) que está diseñado específicamente para empresas de pequeño tamaño.

iniciativas empresariales. En este apartado se recogen las más relacionadas con estas últimas, distinguiendo las que participan en la actividad emprendedora como fondos propios: los inversores de proximidad o *business angels*, las entidades de capital riesgo o las plataformas de financiación participativa (*crowdfunding*), de las que mejoran el acceso a los fondos ajenos, como las sociedades de garantía recíproca, el fomento de la titulización o la actividad del ICO, entre otros.

A) Fuentes de financiación a través de fondos propios

Se entiende por inversor de proximidad o *business angel* aquellos inversores que además de aportar fondos en las fases de inicio de la actividad empresarial o en las fases de expansión, aportan sus conocimientos empresariales, financieros y/o técnicos, así como sus redes de contacto para cimentar el proyecto empresarial en el que invierte. En este caso, frente a los fondos que aportan el círculo de amigos del emprendedor, el inversor de proximidad participa activamente en la toma de decisiones de las empresas y suele recibir una participación accionarial en la empresa nueva. Además, la participación de este tipo de inversores en las fases iniciales del proyecto empresarial facilita el acceso a otras fuentes de financiación más convencionales, en concreto aquellas que exigen ciertos niveles de capital propio inicial.

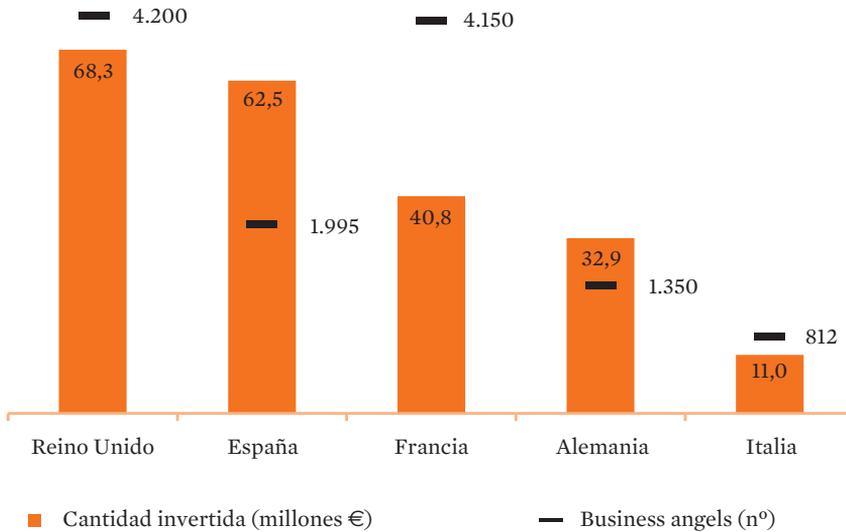
*Inversor de proximidad
o “business angel”*

No obstante, y pese a que constituye una fuente de financiación bastante desarrollada en otros países europeos, en España su regulación a nivel estatal se reduce al tratamiento fiscal de este tipo de inversiones contemplado en la Ley 14/2013, de 27 de septiembre, de Apoyo al emprendedor³¹. En dicha Ley se establecían beneficios fiscales tanto en el momento de inversión en la nueva empresa como en la desinversión, estableciendo una serie de exenciones para las ganancias patrimoniales obtenidas vinculadas a la reinversión en otras empresas de nueva creación. Cabe señalar, asimismo, que algunas comunidades autónomas como Andalucía, Cataluña o Madrid, ya habían contemplado anteriormente medidas fiscales de fomento de este tipo de actividades.

A pesar de que resulte positivo que por primera vez se regule un aspecto concreto de la actividad de este tipo de inversores, sería conveniente una regulación más exhaustiva de la figura de los *business angels*, de modo que constituyera una fuente de financiación alternativa reconocida legalmente. Esto resultaría beneficioso no solo para las empresas que buscan financiación para iniciar su actividad, ya sea a través de un mejor conocimiento del instrumento o de mayor transparencia en su funcionamiento, sino también para los propios inversores y para la capacidad de esta figura para atraer capital favoreciendo la diversificación de las carteras de inversión.

31 Artículo 27. Incentivos fiscales para inversiones en empresas de nueva o reciente creación y por inversión de beneficios de la Ley 14/2013, de 27 de septiembre, de Apoyo a los emprendedores y su internacionalización.

GRÁFICO 28. BUSINESS ANGELS QUE OPERAN A TRAVÉS DE REDES (BANS)
(Número e inversión en millones de euros)



Fuente: Global Entrepreneurship Monitor. *Informe GEM España, 2013.*

Capital riesgo

El capital riesgo es una actividad financiera desarrollada por entidades especializadas, consistente en la aportación de capital, de forma temporal y generalmente minoritaria, a empresas no financieras al margen de los mercados financieros organizados. Las entidades de capital riesgo actúan como intermediarios financieros entre el demandante de financiación y sus accionistas o inversores, que pueden ser bancos, empresas de seguros, fondos de pensiones, empresas, gobiernos o individuos, entre otros. Su actividad principal consiste en financiar actividades de elevado riesgo en proyectos empresariales específicos, como empresas jóvenes, o en sectores concretos, como el de alta tecnología. Además, suelen contribuir al desarrollo y expansión de la empresa demandante de fondos, capitalizándola, profesionalizándola y asesorándola, con el fin de que su valor aumente. Tras un período de tiempo de tres o cuatro años, el inversor suele salir de la empresa para materializar los rendimientos obtenidos y revertir el flujo de fondos hacia los proveedores.

Existen fundamentalmente dos tipos de inversiones de capital riesgo: las destinadas a financiar el inicio de la actividad empresarial (*venture capital*), y las que se orientan a empresas ya establecidas que necesitan realizar una operación que por su envergadura o riesgo se adecúa más a esta fuente alternativa de financiación (*private equity*)³². Por lo general, los inversores en capital riesgo participan en el capital de empresas que pertenecen a los sectores más dinámicos de la economía, por lo que esperan rendimientos

³² Para una descripción detallada de los tipos de inversiones que realizan las entidades de capital riesgo véase anexo 2.

superiores a la media. Asimismo, tratan de reducir el riesgo a través de una adecuada diversificación de sus inversiones.

Las posibilidades que ofrece el capital riesgo para la financiación de las nuevas empresas son muy elevadas. Sin embargo, a pesar de que en los últimos años se han puesto en marcha redes de operadores de capital riesgo muy orientados a las fases semilla y arranque, en España este tipo de inversiones todavía son escasas e inferiores a las que se realizan en otros países comunitarios. Además, su evolución a lo largo del tiempo es muy irregular e indica el interés financiero puntual de los proyectos presentados.

En 2014 se aprobó la Ley 22/2014, de 12 de noviembre, por la que se regulan las entidades de capital-riesgo³³, que plantea como objetivo fomentar una mayor captación de fondos y la consiguiente financiación de un mayor número de empresas, así como reorientar la financiación de las entidades de capital riesgo hacia las necesidades de las empresas de pequeño y mediano tamaño en sus primeras etapas de desarrollo y expansión, ya que, tal y como expresa la Ley, son estas las que ven, en mayor medida, limitada la obtención de financiación.

Las entidades de capital riesgo ayudan, además, a canalizar el interés inversor que están mostrando algunas grandes empresas en España en las empresas de nueva creación. Algunas iniciativas empresariales pueden encontrar financiación a través del creciente interés que muestran las grandes empresas en invertir en nuevas capacidades o innovaciones de las que resulten sinergias y con las que pueden mejorar sus ventajas competitivas. En ocasiones, las grandes empresas no se limitan a ofrecer fondos sino que, incluso, facilitan espacios y funcionan a través de aceleradoras o incubadoras de nuevos proyectos empresariales que, a su vez, se pueden constituir como fondos de capital riesgo en su vertiente de *venture capital*.

Finalmente, cabe señalar que uno de los principales problemas para el desarrollo del capital riesgo es la dificultad que pueden encontrar los inversores a la hora de salir del proyecto de inversión y que en el caso de España está relacionado con el escaso desarrollo que tienen los mercados de valores para empresas de menor dimensión, poco conocidas o en fase de desarrollo, siendo el Mercado Alternativo Bursátil la única iniciativa en este sentido. De hecho, los inversores en capital riesgo suelen salir de los proyectos vendiendo su cartera a otros inversores o a través de la recompra de sus participaciones por parte de los socios fundadores.

33 Ley 22/2014, de 12 de noviembre, por la que se regulan las entidades de capital-riesgo, otras entidades de inversión colectiva de tipo cerrado y las sociedades gestoras de entidades de inversión colectiva de tipo cerrado, y por la que se modifica la Ley 35/2003, de 4 de noviembre, de Instituciones de Inversión Colectiva.

CUADRO 16. OPERACIONES DE LAS EMPRESAS DE CAPITAL RIESGO EN ESPAÑA, 2008-2015
(Millones de euros y porcentaje)

	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
	Millones €							
								%
Semilla	42,7	28,4	23,5	17,7	13,8	9,0	17,6	20,8
Arranque (start-up)	266,4	89,0	102,9	80,3	96,5	80,1	62,8	212,1
Otra para inicio de activ.	-	-	-	-	-	-	261,4	378,8
Total inversión fase inicial (venture capital)	309,1	117,4	126,4	98,0	110,3	89,1	341,8	611,7
Expansión o desarrollo	1.510,3	879,1	1.073,6	862,5	771,3	813,9	727,9	664,1
Sustitución	283,8	128,0	24,9	51,1	342,5	662,5	247,0	351,8
Operaciones apalancadas	948,2	431,9	2.185,4	2.182,1	1.302,3	794,2	1.738,3	1.156,8
Otras inversiones	18,1	35,4	112,1	39,7	22,3	30,7	425,0	154,5
Total inversión fase crecimiento o consolidación (private equity)	2.760,4	1.474,4	3.396,0	3.135,4	2.438,4	2.301,3	3.138,2	2.327,2
Inversión total	3.069,5	1.591,8	3.522,4	3.233,4	2.548,7	2.390,4	3.480,0	2.938,9
								100,00

Fuente: Asociación española de entidades de capital riesgo (ASCR), Informe anual (varios años).

En 2009 se creó el Mercado Alternativo Bursátil (MAB), con el objetivo de facilitar a las pymes la obtención de recursos propios para poder financiar sus decisiones de crecimiento o expansión. El balance de sus primeros cinco años de funcionamiento es de 23 empresas listadas y una capitalización bursátil algo superior a los 1.500 millones de euros.

*Mercado Alternativo
Bursátil*

Este moderado resultado se corresponde con su lanzamiento en un período de alta incertidumbre y bajas expectativas empresariales, con lo que un mercado como el MAB tendría dificultades para atraer clientes. En algunas comunidades autónomas se han establecido incentivos fiscales para fomentar la inversión en el MAB de las personas físicas y ayudas económicas a empresas para propiciar su incorporación a dicho mercado.

Por otra parte, en la Ley 5/2015, de 27 de abril, de Fomento de la financiación empresarial se recoge nuevamente una apuesta por mejorar el acceso de las empresas a los mercados de capitales aunque, más que vinculado a la creación de las nuevas empresas, se relaciona con la financiación de la expansión de la actividad de las pequeñas y medianas empresas. Se plantea favorecer el tránsito de las sociedades desde un sistema multilateral de negociación a un mercado secundario oficial, cuando tras varios años de actividad en el primero, algunas empresas podrían considerar, dentro de su estrategia de expansión, pasar a cotizar en un mercado secundario oficial para aumentar sus posibilidades de financiación. La nueva norma facilita este tránsito mediante la reducción de algunos requisitos por un periodo transitorio de dos años.

Otra vía de financiación para iniciar la actividad, que ha experimentado un notable crecimiento en los últimos años, han sido las plataformas de financiación participativa o *crowdfunding*, que se han propagado gracias a Internet y que, en la práctica supone casar directamente las solicitudes de préstamos (en este caso para iniciar un nuevo proyecto empresarial) con los inversores, por lo general ahorradores minoritarios, lo que supone grandes ventajas en costes y en tiempo frente a otras alternativas más formales de financiación.

Crowdfunding

Esta fuente de financiación puede clasificarse como financiación propia o ajena en función del instrumento que materialice el apoyo financiero, siendo del primer tipo cuando se hace mediante acciones o participaciones y del segundo tipo cuando se utilizan préstamos y obligaciones.

Ante la existencia de riesgos evidentes, principalmente para los inversores-ahorradores, puesto que pueden considerarse mercados de financiación en la sombra, es decir al margen de una regulación específica en términos de solvencia o de liquidez, la Ley 5/2015, de 28 de abril, incluiría una regulación específica de las actividades de *crowdfunding* o financiación participativa. La Ley se centra en el *crowdfunding* que produce una rentabilidad financiera para el inversor³⁴ con el objetivo fundamental de

34 El *crowdfunding* también puede financiar otro tipo de proyectos, como obras artísticas, en las que los inversores no esperan una rentabilidad financiera sino una recompensa, a veces simbólica, en función de la cantidad aportada.

ofrecer garantías jurídicas y protección a los pequeños inversores. Es decir, que solo regula las inversiones en las que existe un componente financiero, y no contempla, por tanto, las compraventas o donaciones. El monto de financiación para un proyecto que se puede obtener por esta vía puede ser de hasta 5 millones de euros, cuando los inversores sean “acreditados”³⁵ y hasta dos millones de euros, cuando los inversores se califiquen de “no acreditados”.

B) Fuentes de financiación ajena

La fuente de financiación ajena³⁶ por excelencia para acceder a fondos para iniciar la actividad y, en general, para el pequeño tejido empresarial en España, es el sistema bancario. Salvo los relacionados con la emisión de obligaciones y la puesta en marcha del Mercado Alternativo de Renta Fija (MARF), la mayor parte de los cambios normativos y apoyos públicos en este aspecto responden a la necesidad de cofinanciar, avalar o garantizar préstamos de las entidades financieras.

Muchos de los apoyos públicos al acceso a la financiación ajena están orientados a la promoción específica de algún aspecto determinado, como son el caso del Centro para el Desarrollo Tecnológico Industrial (CDTI), Empresa Nacional de Innovación, S.A. (ENISA) o Compañía española de financiación del desarrollo (COFIDES), relacionados con la promoción de la innovación³⁷ y las exportaciones en cualquier etapa de la vida empresarial, no solo en el momento de iniciar la actividad. La mayor parte de estas iniciativas o apoyos públicos tienen una parte dedicada al capital riesgo, más relacionada con la creación de empresas y la participación en su capital, pero que en cualquier caso representan una fracción muy pequeña de las operaciones de financiación de las mismas (cuadro 17).

En este sentido, cabe recordar que a pesar de que en España existen múltiples mecanismos de apoyo a la financiación de las pymes, durante los años de crisis, la necesidad de consolidación de las cuentas públicas y las dificultades que atravesaba el sistema financiero han limitado su actividad. Los cambios en este ámbito se han concentrado principalmente en propiciar, más a través de garantías y/o avales, la movilización de fondos para facilitar el acceso de las pequeñas empresas a la financiación ajena.

35 Se consideran inversores acreditados, entre otros, a los inversores institucionales, las empresas o fondos con activos por valor de un millón de euros, las personas físicas con rentas anuales mayores de 50.000 euros o un patrimonio superior a 100.000 euros. Los inversores no acreditados son todos los demás y en estos casos se establece un límite de inversión de 3.000 euros por proyecto y un total de 10.000 euros por año y plataforma.

36 Financiación ajena explícita, es decir, la que se materializa en créditos y préstamos bancarios ya sean de corto o de largo plazo. Por tanto no se está considerando el crédito comercial entre estas fuentes de financiación.

37 En el caso de las empresas más innovadoras la estimación de riesgos de las operaciones de financiación es muy difícil o casi imposible, dando lugar a un fallo de mercado en los mecanismos de financiación, dado que en muchas ocasiones sus activos son fundamentalmente intangibles y que esa evaluación puede exigir sólidos conocimientos técnicos o tecnológicos.

CUADRO 17. PROGRAMAS DE AYUDA FINANCIERA A PYMES. NUEVAS OPERACIONES, 2012-2015

	2012		2013		2014		2015	
	Importe (m. de €)	Nº de operaciones						
Préstamos y acciones								
ICO	11.555,1	162.090	13.940,8	190.175	21.485,3	298.814	9.876,5	166.010
Préstamo	11.510,9	162.075	13.884,3	190.168	21.468,9	298.799	9.671,0	165.998
Capital riesgo	44,2	15	56,5	7	16,4	15	205,5	12
CDTI	1.082,1	689	837,1	1.303	858,1	1.400	1.020,5	1.402
Préstamo	1.077,0	687	833,2	1.299	843,0	1.391	1.020,5	1.402
Capital riesgo	5,1	2	3,9	4	15,1	9	n.d.	n.d.
COFIDES	227,4	44	221,6	57	244,9	56	n.d.	n.d.
Préstamo	31,0	27	36,6	31	29,1	27	n.d.	n.d.
Capital riesgo	196,4	17	185,0	26	215,8	29	n.d.	n.d.
ENISA	100,5	643	84,1	638	66,2	558	90,5	704
Préstamo	98,4	637	83,3	636	65,9	556	90,3	700
Capital riesgo	2,2	6	0,8	2	0,3	2	0,2	4
Garantías y aseguramientos								
SGR (a)	753,4	7.726	664,6	7.382	739,6	8.770	819,7	9.752
CERSA (b)	298,7	n.d.	322,4	n.d.	353,5	n.d.	n.d.	n.d.
CESCE (c)	164,9	n.d.	169,2	n.d.	151,3	n.d.	n.d.	n.d.
TOTAL	14.182,2		16.239,8		23.898,9			
	Importe (m. de €)	Nº de empresas / Nº emisiones						
 Mercados alternativos								
Colocaciones	42,9		97,8		698,4		569,0	
MAB	42,9	13	47,8	15	129,0	17	78,5	11
MARF	-	-	50,0	1	569,4	12	490,5	10
Plataformas de financiación participativa	-	-	-	-	-	-	0,5	2

(a): Avales formalizados por "créditos y otros aplazamientos".

(b): Importe reavalado.

(c): Pólizas de seguro de riesgo de crédito.

n.d.: dato no disponible.

Fuente: Banco de España, *Informe Anual, 2015* (2016).

Las sociedades de garantía recíproca son entidades financieras, en cuyo capital participan tanto las comunidades autónomas, como entidades de crédito y las pequeñas y medianas empresas, que tienen como objetivo conceder avales, fundamentalmente a las pymes, a la hora de acceder al crédito bancario. En España, el sistema de garantías recíprocas existe desde 1978 y está conformado por Sociedades de Garantías Recíproca (SGR) de carácter autonómico, y por la Compañía Española de Reafianzamiento S.A. (CERSA), que es una sociedad de contragarantía pública cuyo objetivo es dotar de liquidez, estabilidad y solvencia al conjunto del sistema español de garantías.

*Sistema de garantías
recíprocas*

Este fue uno de los instrumentos que se intentó potenciar durante la crisis. Se incrementó el capital de CERSA y se aumentó su asignación presupuestaria. Además, el Fondo Europeo de Inversiones participaría bajo la forma de contragarantías y se creó una línea específica de apoyo por parte del Instituto de Crédito Oficial (ICO), aunque intermediada por las entidades financieras.

En 2015 se formalizaron avales por un importe de 974 millones de euros³⁸, lo que supone un crecimiento por segundo año consecutivo, aunque todavía por debajo de los 2.238,29 millones de euros de 2008, primer año de referencia del presente informe. Sin embargo, en 2015 se daría una mayor penetración de este tipo de avales en el pequeño tejido empresarial ya que un total de 118.879 pymes se beneficiaron de los avales, mientras que en 2008 solo lo hicieron 94.522 pymes, pese a que el importe total de los avales fue mayor.

En la Ley 5/2015, de 27 de abril, de Fomento de la financiación empresarial, se trató de resolver el problema de la inadecuada calificación del riesgo de los préstamos avalados por CERSA, de manera que se modificó el funcionamiento de su reaval para que se activará ante el primer incumplimiento de la sociedad de garantía recíproca. Conseguir que las entidades financieras califiquen adecuadamente los créditos avalados por el sistema de garantías recíprocas en España es esencial para que este instrumento resulte plenamente eficaz; asimismo, se apunta a la necesidad de propiciar los procesos de fusión entre SGR más pequeñas, ya que esto aumentaría la fiabilidad de sus avales³⁹.

El grueso del apoyo público a la financiación del pequeño empresariado gira en torno a la intervención del ICO, que cuenta con las denominadas “líneas de mediación”, que son créditos otorgados por las entidades financieras en las que las entidades asumen el riesgo de insolvencia y el ICO aporta la liquidez. Durante la crisis cambió la orientación de algunas de esas líneas para contemplar la financiación corriente, además de la financiación de inversión, y desde 2011 destinaría gran parte de sus recursos al Plan de pago a proveedores y a la línea de financiación de las comunidades autónomas con el objetivo de solucionar parte del estrangulamiento financiero que muchas empresas sufrían desde el inicio de la crisis. También se puso en marcha la figura del *Facilitador Financiero* (el Programa ICO-directo) en 2010, que financiaría directamente sin mediación de los bancos, pero en sus dos años de existencia acumuló una alta morosidad por lo que, finalmente, desapareció⁴⁰.

38 CESGAR, Sociedad de Garantía Recíproca, *Informe anual 2012 e Informe anual 2015*.

39 Para fomentar los procesos de fusión entre las sociedades de garantía recíproca y conseguir con ello un tamaño crítico, la Ley 14/2013, de 27 de septiembre, de Apoyo a los emprendedores y su internacionalización, aumentó el capital social y los recursos propios mínimos exigibles a las SGR hasta los 10 y 15 millones de euros respectivamente. No obstante, mayores tamaños no son garantía de un funcionamiento más eficaz.

40 Cabe recordar que el ICO cuya financiación es principalmente pública, ha firmado recientemente convenios con instituciones como el Banco Europeo de Inversiones o el Consejo de Europa para potenciar las líneas de apoyo financiero a las pymes. De hecho, tanto el Banco Europeo de Inversiones como el Fondo

El denominado Plan de proveedores trataría de resolver el problema de los impagos de las Administraciones territoriales a sus proveedores de bienes y servicios. En su segunda fase, aprobada por el Real Decreto-ley 4/2013, de 22 de febrero, de medidas de apoyo al emprendedor y de estímulo del crecimiento y de la creación de empleo, incluiría la obligación a la Administración de abonar sus facturas en un plazo máximo de 30 días, de modo que se respete la Directiva europea de morosidad⁴¹ y se evite el retraso en el pago de sus facturas. Los retrasos en los pagos de las Administraciones públicas constituyen un problema para el equilibrio financiero de las empresas con contratos públicos; en el caso de las pymes, este problema puede provocar que dificultades de liquidez afecten a su solvencia de las empresas y pongan en riesgo su propia supervivencia.

Más recientemente se han reforzado Fondos gestionados por AXIS, gestora de capital riesgo del ICO, sin embargo sus líneas no van destinadas directamente a financiar la creación de empresas. El FOND-ICO pyme de AXIS va destinado a la financiación de inversiones para impulsar el crecimiento de las empresas, esto es: adquisición de activos fijos productivos, nuevos o de segunda mano, el IVA de las inversiones, la compra de empresas, las inversiones en I+D+i y los procesos de internacionalización. Por otra parte, y quizás con un impacto mayor en la financiación del inicio de la actividad empresarial, en 2013 se crea el FOND-ICO Global, que promueve la creación de fondos de capital riesgo de gestión privada que realicen inversiones en empresas españolas en todas sus fases de desarrollo.

Respecto a la posibilidad de que las empresas emitan títulos de deuda como vía para acceder a la financiación ajena, recurso que hasta ahora se circunscribe fundamentalmente a las grandes em-
presas españolas, se observan avances normativos que tratan de fomentar esta fuente de financiación para el pequeño tejido empresarial.

Obligaciones y titulización

Un primer paso se dio en 2013 con la puesta en marcha del MARF, como mecanismo para avanzar en el proceso de desintermediación bancaria de la economía española. Este mercado se define como una plataforma de negociación de instrumentos financieros de renta fija emitidos por empresas no cotizadas en mercados secundarios y se dirige exclusivamente a inversores institucionales. Aunque en teoría ofrece esta posibilidad a cualquier tamaño empresarial, dadas las características que deben cumplir las emisiones, este mercado solamente atenderá las necesidades de financiación de empresas de tamaño grande.

Por otra parte, la Ley 5/2015, de 27 de abril, de Fomento de la financiación empresarial, pretende también facilitar el acceso a los mercados de capitales a través de la emisión de obligaciones. Se elimina el límite a las emisiones vigente hasta ahora, por

Europeo de Inversiones aprobaron a principios de 2015 unas líneas de préstamo dirigidas principalmente a las pymes y los autónomos con el objetivo de fomentar su proyectos de inversión en España.

41 Directiva 2011/7/UE, de 16 de febrero de 2011, por la que se establecen medidas de lucha contra la morosidad en las operaciones comerciales.

el que las sociedades anónimas y las sociedades comanditarias por acciones no podían emitir obligaciones más allá de sus recursos propios y se acaba con la prohibición a las sociedades de responsabilidad limitada de emitir obligaciones, aunque se introducen una serie de salvaguardias para evitar su endeudamiento excesivo.

En definitiva, a pesar de que existe un elevado número de figuras e instituciones, tanto públicas como privadas, que permiten el acceso a la financiación a las peque-

Conclusiones sobre la financiación al emprendimiento

mercados financieros durante los años de crisis no ha permitido aprovechar todo su potencial.

De hecho, a pesar de que el fomento del emprendimiento constituye una prioridad de política económica, dado el contexto de consolidación presupuestaria, resulta necesario identificar los posibles fallos de mercado de la financiación privada con el fin de mejorar el uso de los distintos instrumentos públicos, siendo igualmente conveniente llevar a cabo una adecuada selección y priorización de las iniciativas empresariales que deben incentivarse.

En cualquier caso, a favor de una mayor eficacia de las medidas previstas en este ámbito resulta necesario llevar a cabo una revisión y simplificación administrativa de su gestión y una mayor coordinación entre los agentes involucrados, sobre todo teniendo en cuenta que una gran parte de las ayudas o incentivos al inicio de la actividad son de carácter territorial, e incluso, local.

Finalmente, cabe recordar que además de asegurar que las nuevas iniciativas empresariales acceden a los fondos necesarios para la puesta en marcha de sus proyectos, se debe garantizar que en las siguientes fases de la vida empresarial: crecimiento y expansión, las empresas solventes no se encuentran estranguladas desde el punto de vista financiero, asegurando con ello su supervivencia, con los consiguientes efectos positivos sobre el empleo.

1.3. MECANISMO DE SEGUNDA OPORTUNIDAD PARA EL EMPRENDIMIENTO

Otro de los factores que disuaden en ocasiones iniciar una nueva actividad emprendedora está relacionado con la posibilidad de fracasar en un nuevo negocio y las consecuencias financieras que este fracaso puede suponer al emprendedor durante un largo periodo. El objetivo de los denominados mecanismos de segunda oportunidad, que existen en numerosas economías desarrolladas, es la conciliación de intereses entre acreedores y deudores mediante unos procedimientos con garantías que permitirán afrontar el pago de las deudas de forma ordenada.

Con la segunda oportunidad se trata, por tanto, de garantizar que un fracaso en los negocios no cause un empobrecimiento y/o una frustración tales que disuadan al empresario de comenzar un nuevo proyecto.

Si bien este tipo de problemas debía resolverse a través de la normativa concursal, en España, el tratamiento dado al “deudor persona física” desincentivaba el emprendimiento, ya que resultaba difícil liberarse de las obligaciones y aunque fuera declarado el concurso, en muchas ocasiones volvían a producirse insolvencias.

Resolver esta situación es el principal objetivo de la Ley 25/2015, de 28 de julio, de Mecanismo de segunda oportunidad, reducción de carga financiera y otras medidas de orden social, consolidando en la Ley Concursal las modificaciones introducidas en el Real Decreto-ley 1/2015, de 27 de febrero, del mismo nombre.

Lo dispuesto en el Real Decreto-ley aprobado supone una nueva reforma de la Ley 22/2003, de 9 de julio, Concursal, y flexibiliza el contenido y los efectos de lo ya dispuesto en el capítulo V de la Ley 14/2013, de 27 de septiembre, de Apoyo a los emprendedores y su internacionalización, donde se establecía un procedimiento extrajudicial de pagos que permitía, en condiciones extraordinarias, la exoneración o la remisión de las deudas a los concursados insolventes. Las novedades del Real Decreto-ley 1/2015 respecto a la Ley de Apoyo a los emprendedores son:

- La ampliación del ámbito de aplicación a las personas naturales no empresarios, a las que se les aplicaría un procedimiento simplificado.
- La extensión de los efectos del acuerdo extrajudicial de pagos a los acreedores garantizados disidentes; antes solo existía sometimiento voluntario.
- El refuerzo de la figura del mediador concursal, que para el caso de que el deudor sea empresario, pueden ser las Cámaras de Comercio, y en el caso de que el deudor sea persona natural no empresario, puede ser un notario.

Pero la principal novedad es la introducción de un régimen de exoneración de deudas para los deudores personas naturales en el marco del procedimiento concursal. En efecto, al nuevo régimen se pueden acoger las personas naturales que ejercen actividades profesionales, así como trabajadores autónomos y personas jurídicas con deudas que no superen los cinco millones de euros. Lo cual es relevante para el objeto del presente informe puesto que el emprendimiento, en sus primeras fases, está por lo general liderado por pequeños empresarios.

El nuevo régimen se basa en dos pilares: que el deudor sea de buena fe y que se liquide previamente su patrimonio, o que se declare la conclusión del concurso por insuficiencia de masa. Llegado el caso el deudor podrá ver exoneradas sus deudas si cumple una serie de requisitos. Esta exoneración no se extiende a los créditos a favor de Hacienda o de la Seguridad Social.

En todo caso, cabe recordar que los mecanismos de segunda oportunidad tratan de encontrar el difícil equilibrio entre la oportunidad de recuperación financiera de los deudores y los derechos de los acreedores, y a pesar de que la nueva norma persiga

ese objetivo, en ocasiones puede resultar insuficiente o sufrir limitaciones en su aplicación.

1.4. ENTORNO FISCAL

En el inicio de su actividad, los emprendedores deben hacer frente a una amplia variedad de impuestos dependiendo de la forma jurídica adoptada y del tipo de actividad desarrollada. Así, en un primer momento y con carácter general, deben presentar la declaración censal y el alta en el impuesto de actividades económicas (quienes no estén exentos del pago del impuesto). Iniciada la actividad, los ingresos percibidos por autónomos y entidades sin personalidad jurídica tributan por el impuesto sobre la renta de las personas físicas, mientras que las sociedades mercantiles lo hacen por el impuesto sobre sociedades. Además, las empresas deben cumplir las obligaciones relativas al impuesto sobre el valor añadido, las declaraciones informativas (operaciones con terceros, declaración anual de retenciones e ingresos a cuenta, etc.) y las obligaciones formales que correspondan, en función de las actividades desarrolladas.

La política fiscal condiciona, en consecuencia, la actividad emprendedora, y tanto las cargas impositivas como las ayudas públicas constituyen factores importantes de la actividad económica de los empresarios y, en última instancia, del emprendimiento.

En lo que concierne a las cargas fiscales, en términos generales, tanto el nivel como la estructura de los impuestos condicionan la actividad y las decisiones de las empresas. Así, un elevado nivel de impuestos sobre la renta de las sociedades y de los empresarios individuales puede afectar negativamente a la decisión de crear una empresa, dado que en las primeras fases de desarrollo la fiscalidad penaliza más a las de mayor éxito y reduce considerablemente la liquidez empresarial. También la estructura de los impuestos afecta a los incentivos empresariales y, en particular, aspectos como el carácter lineal o progresivo del tributo, el sistema de amortización que se permita o los beneficios fiscales aplicables.

Por otra parte, cabe resaltar la importancia que tienen para las empresas los costes asociados al cumplimiento tributario, la denominada “presión fiscal indirecta”, que incluye las cargas derivadas de la obtención de información tributaria, de la exigencia de numerosas obligaciones fiscales y de retención a cuenta de diferentes impuestos, de la contabilidad tributaria, de los servicios de asesoría y consultoría en la materia, de las auditorías y de los procesos judiciales.

Durante los últimos años, en el contexto de la crisis económica, se han establecido diversos beneficios fiscales en los principales tributos, dirigidos a incentivar o favorecer el emprendimiento. Entre las principales normas aprobadas, destaca el Real Decreto-ley 4/2013, de 22 de febrero, por el que se adoptaron determinadas medidas de apoyo al emprendedor y de estímulo y de creación de empleo, y la Ley 14/2013, de 27 de septiembre, de Apoyo a los emprendedores y su internacionalización.

RECUADRO 2. MEDIDAS TRIBUTARIAS DE APOYO AL EMPREDADOR**Real Decreto-ley 4/2013, de 22 de febrero, de medidas de apoyo al emprendedor y de estímulo del crecimiento y de la creación de empleo**

Ofrece un marco fiscal más favorable para el autónomo que inicia una actividad emprendedora, con el objetivo de incentivar la creación de empresas y reducir la carga impositiva durante los primeros años de ejercicio de una actividad. Para ello introduce dos reformas parciales en el IRPF y una reforma en el impuesto sobre sociedades (IS).

- IRPF: se establece una nueva reducción del rendimiento en caso de inicio de actividades económicas en estimación directa para aquellos contribuyentes que iniciaron su actividad a partir del 1 de enero de 2013. Además, se extiende la previsión de la exención de las prestaciones por desempleo en su modalidad de pago único, suprimiéndose el límite de 15.500 euros. Se concede, por tanto, la exención total a las prestaciones por desempleo capitalizadas para la creación de una empresa, contribuyendo a la creación de empleo.
- IS: se establece un nuevo tipo de gravamen reducido para entidades de nueva creación constituidas a partir de 1 de enero de 2013, que realicen actividades económicas. Tributarán en el primer período impositivo en que la base imponible resulte positiva y en el siguiente, con arreglo a la siguiente escala: entre 0 y 300.000 euros, al 15 por 100 y, por la parte de base imponible restante, al 20 por 100, con la excepción de las empresas que tributen a un tipo diferente al general.

Ley 14/2013, de 27 de septiembre, de apoyo a los emprendedores y su internacionalización

El objetivo es favorecer el crecimiento y la reactivación económica, fortaleciendo el tejido empresarial. En materia tributaria, contempla un mayor número de medidas que el Real Decreto-ley 4/2013, entre las que destacan las comprendidas en el título II de la Ley: “Apoyos fiscales y en materia de Seguridad Social a los emprendedores”. En concreto, se establecen reformas en el IRPF, el IS y el IVA y, aunque no estén todas específicamente diseñadas para fomentar el inicio de la actividad, se pueden considerar favorecedoras del emprendimiento.

En el IRPF se regula un nuevo incentivo fiscal en la cuota estatal por la inversión realizada en empresas de nueva o reciente creación. El objetivo es favorecer la captación de fondos propios procedentes de contribuyentes que, además del capital financiero, aporten sus conocimientos empresariales o profesionales adecuados para el desarrollo de la sociedad en la que invierten (inversores de proximidad o *business angel*), o de aquellos que solo estén interesados en aportar capital (*capital semilla*). El porcentaje de deducción es del 20 por 100 de las cantidades satisfechas por la suscripción de acciones o participaciones en empresas de nueva o reciente creación que cumplan los requisitos establecidos.

En el IS se establecen las siguientes medidas tributarias:

- Una deducción por inversión de beneficios para las entidades que tengan la condición de empresas de reducida dimensión, del 10 por 100 de los beneficios invertidos en elementos nuevos del inmovilizado material o inversiones inmobiliarias afectos a actividades económicas. A cambio deberán dotar una reserva por inversiones con cargo a los beneficios del ejercicio, por un importe igual a la base de deducción, que será indisponible en tanto que los elementos patrimoniales deban permanecer en la entidad.
- Se modifican algunas normas comunes relativas al conjunto de las deducciones en cuota en el IS para incentivar la realización de determinadas actividades.
- Para las cesiones de determinados activos intangibles producidas desde el 29 de septiembre de 2013, se modifica la reducción de las rentas procedentes de los mismos.
- Se mejoran las deducciones del IS en la cuota por la contratación de trabajadores discapacitados dependiendo del grado de minusvalía.

En lo que respecta al IVA, con el objetivo de tratar de paliar los problemas de liquidez y de acceso al crédito de las empresas (aspecto de especial incidencia en las pymes), se incorpora el régimen especial del criterio de caja. Conforme a este régimen, los sujetos pasivos pueden optar por un sistema que retrasa el devengo y la consecuente declaración e ingreso del IVA repercutido en la mayoría de sus operaciones comerciales hasta el momento del cobro, total o parcial, a sus clientes, con la fecha límite del 31 de diciembre del año inmediato posterior a aquel en que las mismas se efectúan.

La reforma tributaria de 2014

La Ley 26/2014, de 27 de noviembre, por la que se modifican la Ley 35/2006, de 28 de noviembre, del Impuesto sobre la renta de las personas físicas, el texto refundido de la Ley del Impuesto sobre la renta de no residentes, aprobado por el Real Decreto legislativo 5/2004, de 5 de marzo, y otras normas tributarias, revisa íntegramente el impuesto sobre sociedades mediante la aprobación de una nueva ley⁴², efectúa modificaciones en el ámbito de la imposición indirecta, especialmente en el IVA⁴³, y revisa y actualiza la Ley general Tributaria.

Sin embargo, no introduce novedades tributarias destacables para los emprendedores, manteniendo prácticamente los mismos beneficios fiscales establecidos en los últimos años. Así, mantiene la deducción por inversión en empresas de nueva o reciente creación y la reducción del rendimiento neto de actividades económicas para los supuestos de inicio de actividad, mientras que se elimina la deducción por inversión de beneficios y la deducción por cuenta ahorro empresa.

La Ley 27/2014 establece, como novedad, una reserva de capitalización para incentivar la capitalización empresarial, sustituyendo a las deducciones por reinversión de beneficios extraordinarios y la deducción por inversión de beneficios introducida por la Ley de Apoyo al emprendedor, las cuales se eliminan.

Finalmente, en lo que respecta a los impuestos indirectos, la Ley 28/2014 mantiene prácticamente intacto el régimen especial del criterio de caja en el IVA, con pocas novedades significativas. Únicamente cabe destacar que en la regulación de la modificación de la base imponible se introduce una regla especial para declarar un crédito incobrable respecto a las operaciones en régimen especial de criterio de caja.

Desde la perspectiva autonómica, buena parte de las comunidades autónomas han regulado ciertos beneficios fiscales, en el ámbito de sus competencias, orientados al apoyo de los emprendedores. Principalmente se trata de beneficios fiscales en el IRPF

El tratamiento tributario a los emprendedores en las comunidades autónomas

por creación o inversión en nuevas empresas; tipos reducidos en el impuesto sobre transmisiones patrimoniales y actos jurídicos documentados, para las transmisiones de inmuebles destinados a constituir la sede del domicilio fiscal o un centro de trabajo de sociedades o empresas de nueva creación, así como reducciones de la base imponible del impuesto sobre sucesiones y donaciones en las adquisiciones mortis causa por hijos y descendientes de cualquier tipo de bien destinado a la constitución o adquisición de una empresa.

42 Ley 27/2014, de 27 de noviembre, del Impuesto sobre sociedades.

43 Ley 28/2014, de 27 de noviembre, por la que se modifican la Ley 37/1992, de 28 de diciembre, del Impuesto sobre el valor añadido, la Ley 20/1991, de 7 de junio, de Modificación de los aspectos fiscales del régimen económico fiscal de Canarias, la Ley 38/1992, de 28 de diciembre, de Impuestos especiales, y la Ley 16/2013, de 29 de octubre, por la que se establecen determinadas medidas en materia de fiscalidad medioambiental y se adoptan otras medidas tributarias y financieras.

Todas estas medidas han contribuido a mejorar la carga tributaria que soportan los emprendedores, lo que debería favorecer la creación de empresas y la recuperación de la actividad económica y el empleo. Sin embargo, la proliferación de beneficios, deducciones y reducciones, unido al hecho de que la aplicación de muchos de estos beneficios fiscales lleva asociada numerosos requisitos y controles por parte de la Administración, complican todavía más el sistema impositivo y va en contra del deseable principio de simplificación administrativa. En este sentido, sería conveniente que de cara a seguir fomentando el emprendimiento, desde el ámbito de la política fiscal se avanzara en la simplificación de las cargas impositivas, sin descuidar la suficiencia de los recursos públicos, la equidad y la eficiencia, así como en la lucha contra el fraude fiscal.

Las medidas tributarias de apoyo al emprendimiento complican el sistema impositivo

Las nuevas iniciativas empresariales deben buscar su sesgo competitivo en un contexto de mayor globalización de los mercados y de importantes cambios tecnológicos, de modo que sus estrategias de crecimiento y de generación de valor deben girar en torno a la creación de valor a través de la innovación, la orientación internacional de la empresa, la formación y el establecimiento de estrategias de colaboración interempresariales.

2. La innovación, la internacionalización, la formación y la colaboración como vectores de crecimiento empresarial

Las nuevas iniciativas empresariales deben buscar su sesgo competitivo en un contexto de mayor globalización de los mercados y de importantes cambios tecnológicos, de modo que sus estrategias de crecimiento y de generación de valor deben girar en torno a la creación de valor a través de la innovación, la orientación internacional de la empresa, la formación y el establecimiento de estrategias de colaboración interempresariales.

2.1. LA CREACIÓN DE VALOR A TRAVÉS DE LA INNOVACIÓN

La innovación es un pilar fundamental para fomentar la competitividad y favorecer la expansión y el crecimiento empresarial. La generación y desarrollo de nuevas tecnologías innovadoras permiten, a partir de una determinada dotación de factores, reducir los costes de producción, mejorar los procesos productivos e incrementar la cantidad y calidad de los productos (bienes o servicios), y tienen significativos efectos beneficiosos sobre la economía, al incidir de forma positiva sobre la productividad.

Además, en un contexto de creciente internacionalización de los mercados, lograr un aumento de la competitividad compatible con un crecimiento del empleo exige desarrollar la capacidad tecnológica necesaria para introducir en el mercado bienes y servicios diferenciados de alto valor añadido.

La innovación supone la introducción de un nuevo, o significativamente mejorado, producto (bien o servicio), de un proceso, de un nuevo método de comercialización o de un nuevo método organizativo, en las prácticas internas de la empresa, la organización del lugar de trabajo o las relaciones exteriores⁴⁴. También es necesario considerar el papel que pueden desempeñar las personas y las relaciones laborales, las implicaciones sobre éstas de las decisiones empresariales y su participación en la organización

44 Definición del Manual de Oslo publicado conjuntamente por la OCDE y Eurostat, 3ª edición.

empresarial. La innovación social, así, formaría parte de una concepción amplia de la innovación, por la que se producirían cambios relacionados con nuevas formas de organización del trabajo y participación dentro de la organización empresarial que afectarían directamente a la dimensión laboral, a las capacidades y habilidades de los miembros de la empresa, y podrían contribuir a generar nuevas ventajas competitivas para esta. Por tanto, estaría directamente relacionada con el marco de relaciones laborales de una empresa o de relaciones societarias en el caso de la economía social, en concreto con las funciones asociadas a los recursos humanos.

No cabe duda del efecto positivo de las actividades de I+D+i de las empresas sobre el crecimiento de su productividad, si bien la magnitud de dicho efecto puede variar en función de las distintas características de la empresa, como el sector de actividad, la edad o el carácter persistente u ocasional de las actividades tecnológicas. Además, las empresas con actividades de I+D+i parecen resistir mejor que las empresas no innovadoras el impacto de las recesiones sobre el crecimiento de las ventas, la productividad y el empleo y, por tanto, sobre su posibilidad de expansión y crecimiento. De ahí que resulte prioritario promover la innovación en las empresas ya existentes y favorecer la aparición de nuevas empresas innovadoras⁴⁵. Se debe propiciar el establecimiento de ecosistemas de innovación que proporcionen el ambiente adecuado para el desarrollo de empresas de base tecnológica y científica que puedan recoger los frutos de la investigación.

En 2014, el número de empresas innovadoras⁴⁶ en España era de 18.511, un 13,26 por 100 del total de empresas activas (cuadro 18), frente a cerca de 30.000 en 2009. Este

Presencia de las empresas innovadoras

descenso que se viene observando en los últimos años está sin duda asociado a la crisis y es visible en todos los sectores. Mayoritariamente los servicios es el sector en el que hay mayor presencia de empresas innovadoras, aunque representan tan solo un 11,4 por 100 del total de empresas activas.

Considerando el tamaño empresarial, las empresas más pequeñas que realizan I+D, aun siendo minoritarias, son muy intensivas en esta actividad, tanto que las innovadoras de menos de 10 trabajadores dedican un 20 por 100 del total de sus recursos a I+D, frente a un 5, un 2 y un 0,84 por 100, respectivamente, en los tramos de tamaño de 10 a 50, de 50 a 250 y de más de 250 trabajadores.

El reparto de las empresas en función de que sus actividades innovadoras fueran solo tecnológicas (de producto o proceso), por un lado, o solo no tecnológicas (organizativas

45 Un análisis detallado del Sistema de I+D+i español se recoge en el Informe CES 2/2015, *La situación de la I+D+i en España y su incidencia sobre la competitividad y el empleo*, aprobado en Sesión del Pleno de 25 de junio de 2015

46 La cuantificación de las empresas innovadoras en sentido amplio comprende, en la estadística española y comunitaria, todas aquellas que habían introducido en el trienio de referencia (el año de la encuesta y los dos anteriores) un nuevo producto (bien o servicio) en el mercado o habían mejorado de manera significativa un producto ya existente, o bien habían implantado, ya fuesen nuevos o significativamente mejorados, un proceso de producción, o un método de distribución o una actividad de apoyo a sus bienes y servicios.

CUADRO 18. INDICADORES SOBRE EMPRESAS INNOVADORAS, 2014

	Total	% sectorial	% sobre total empresas activas en el sector	Intensidad de innovación	Gasto en innovación (millones €)	Gasto en I+D (%)	Gasto en otras actividades innovadoras (%)	% de la cifra de negocios en productos nuevos y mejorados
Empresas innovadoras	18.511	100	13,26	0,89	12.959,8	67,56	32,44	13,14
Agricultura, ganadería, silvicultura y pesca	520	2,8	7,14	0,52	87,4	72,38	27,62	5,25
Industria	7.105	38,4	23,31	1,17	6.288,7	72,46	27,54	18,15
Servicios	10.130	54,7	11,40	0,77	6.416,2	62,21	37,79	10,52

Fuente: INE, *Encuesta sobre Innovación en las empresas*, 2015.

o de comercialización), por otro, es similar en España al existente a nivel comunitario, en torno al 50 por 100 en cada caso. Por otro lado, la intensidad de innovación, es decir, el gasto en innovación que cada empresa realiza respecto a su cifra de negocio fue en 2014 un 0,9 por 100, en la línea de reducción iniciada después del máximo del 2,2 por 100 que se alcanzó en 2009⁴⁷, resultando preocupante que el ajuste en costes como consecuencia de la crisis se haya hecho notar de manera tan significativa en la innovación.

Precisamente, el hecho de que la inversión en I+D y en innovación sea un elemento estratégico de la empresa es lo que puede marcar la diferencia en términos de productividad y de expansión y supervivencia empresarial, pero también condiciona la dinámica empresarial. De hecho, la creación de empresas nuevas innovadoras puede tener un diferente impacto en función del sector de actividad donde aparezcan y la competencia a la que se enfrenten. Por ejemplo, si el nivel de intensidad tecnológica del sector o rama de actividad donde aparece la nueva empresa es importante, la probabilidad de supervivencia durante los primeros diez años de vida es menor que en entornos menos innovadores, dado el mayor nivel de competencia⁴⁸. Una vez superado ese periodo, las empresas que son capaces de sobrevivir en este entorno experimentan tasas de crecimiento mayores y una probabilidad mayor de continuar en la actividad.

Todo ello lleva a reflexionar sobre los motivos que encuentran las empresas para innovar (cuadro 19). Entre las razones por las que las empresas innovan está la de mejorar sus resultados, principalmente en términos de aumento en la cuota de mercado, pero también innovan para afianzar su posición competitiva, a través de la mejora en la calidad de los productos y servicios, ampliar la gama de productos o mejorar la satisfacción del cliente. Además, en la mitad de las innovaciones el origen de la misma surge en la propia empresa, por lo que es importante contar con sistemas para “captar ideas” dentro de la misma.

47 Se incluye también la financiación pública, que alcanzó más o menos a la mitad de las empresas innovadoras.

48 Fariñas, J. C. y Huergo, E. (2015): *Demografía empresarial...*, op cit.

CUADRO 19. EMPRESAS CON ACTIVIDADES INNOVADORAS EN 2014

		Empresas con actividades innovadoras		Total
		Menos de 250 empleados	250 y más empleados	Total
Total		14,398	1,350	15,748
(peso por tamaño empresarial)		91,4	9,4	100,0
Proporción de empresas con actividades innovadoras sobre el total (2013)		10,6	39,1	11,3
Factores para innovar o no				
Factores de coste		37,2	29,9	37,0
Factores de conocimiento		21,2	11,9	20,9
Factores de mercado		23,1	16,6	23,0
No es necesario por las innovaciones anteriores		10,2	7,1	10,1
No es necesario porque no hay demanda de innovación		25,6	16,5	25,4
Impacto				
total empresas		4,3	10,5	7,6
Bienes y/o servicios novedad para la empresa		2,4	8,2	5,5
Bienes y/o servicios que se mantuvieron sin cambios		93,4	81,3	86,9
empresas innovadoras		12,5	13,6	13,3
Bienes y/o servicios que fueron novedad en la empresa		6,9	10,7	9,7
Bienes y/o servicios novedad en el mercado		80,7	75,7	77,1
Bienes y/o servicios que se mantuvieron sin cambios		66,7	71,7	67,1
Producto		50,1	58,4	50,8
Procesos		28,1	25,8	27,9
Empleo		8,8	7,8	8,7
Aumento del empleo total		11,5	11,6	11,5
Aumento del empleo cualificado		23,5	22,1	23,4
Mantenimiento del empleo		29,2	36,8	29,8
Otros objetivos		18,4	27,5	19,1
Menor impacto medioambiental		19,6	23,7	19,9
Mejora en la salud y la seguridad		22,6	27,1	23,0
Cumplimiento de los requisitos normativos medioambientales, de salud o seguridad				

Fuente: INE, *Encuesta sobre Innovación en las empresas*, 2015.

Un 37 por 100 del total de empresas que realizan actividades innovadoras señalan que la innovación está condicionada por el coste, que se considera elevado, habiendo dificultades para conseguir fondos, seguido de los factores de mercado, que son relevantes para un 23 por 100 de las empresas, principalmente por la competencia. El impacto de la innovación, sin embargo, se constata pequeño en relación a la cifra de negocio y se deriva principalmente de la aparición de productos nuevos en la empresa. De hecho, este es el principal objetivo de la actividad innovadora, dar lugar a productos nuevos o mejorados, un 67 por 100 frente un 51 por 100 de las empresas que buscan mejora en procesos. Asimismo, por lo que se refiere al empleo, casi un 28 por 100 de las empresas que desarrollan actividades innovadoras tienen presentes objetivos de empleo, principalmente de mantenimiento del mismo.

Frente a ello, aparecen algunos obstáculos que desincentivan la actividad innovadora; principalmente, el coste, aunque también el desconocimiento y otros factores asociados al mercado, además de aquellos que declaran falta de interés en estas actividades (un 30 por 100). Ahí es donde la intervención pública es prioritaria para definir políticas orientadas a la innovación en el tejido empresarial.

Desde la perspectiva de la creación de empresas, cabe citar las “nuevas empresas de base tecnológica”, pymes de reciente creación y propiedad independiente establecidas en sectores de alta tecnología, que crecen más rápido y mejor, y tienen una tasa de mortalidad más baja comparada con otras empresas nuevas⁴⁹. Dentro de ellas, una mención especial merecen las pymes “altamente innovadoras”, empresas jóvenes líderes en innovación, especialmente en sectores de alta tecnología. Para el caso de España, la capacidad innovadora inicial en el momento del nacimiento y la cooperación empresarial en proyectos de I+D incrementan la probabilidad de convertirse en joven empresa innovadora. En este sentido, un mayor esfuerzo en inversión en I+D influirá positivamente en la probabilidad de ser una empresa de alto crecimiento. De ahí que sea fundamental establecer mecanismos incentivadores para la creación de empresas con una clara orientación innovadora.

*La intensidad tecnológica según
las actividades productivas*

De acuerdo con la clasificación de las actividades consideradas de alta tecnología realizada por el INE a partir de la metodología de Eurostat y la OCDE (cuadro 20), se

49 Estas nuevas empresas de base tecnológica forman parte del conjunto de *startups* que, no obstante, también abarcan a otros sectores. De hecho, se entiende por *startup* una empresa u organización temporal de nueva creación, con grandes posibilidades de crecimiento en busca de un modelo de negocio escalable, que puede surgir en cualquier sector, si bien muchas de ellas tienen un fuerte componente tecnológico e innovador. Es una organización temporal, ya que pasado este tiempo se convertirá en una compañía sostenible o desaparecerá; en busca de un modelo de negocio, ya que a priori no conoce su modelo de negocio, que se basa en productos o mercados que hasta la fecha no existían en un entorno de incertidumbre y que requiere descubrir cómo hacer dicho negocio sostenible en el tiempo; finalmente debe ser escalable y replicable, es decir, tener un alto potencial de crecimiento y llevar este modelo de negocio a otros mercados.

puede estimar cómo ha cambiado el tejido empresarial en estos sectores entre los años 2008 y 2016⁵⁰.

El sector de servicios de alta tecnología o tecnología punta es el único que aumenta en ese periodo en términos de número de empresas y en peso sobre el total, destacando tres actividades concretas: telecomunicaciones, programación, consultoría y otras actividades relacionadas con la informática y servicios de información.

Por el contrario, tanto las empresas de manufacturas de tecnología alta, como las de tecnología media-alta, ven reducida su participación respecto a 2008, salvo las actividades relacionadas con fabricación de locomotoras y material ferroviario, las de fabricación de vehículos militares de combate y fabricación de instrumentos y suministros médicos, siendo el número de empresas dedicadas a esta última actividad el que más crece en ese periodo.

Colaboración y cooperación en el ámbito de la innovación

Una cuestión adicional que se debe considerar es el marco de cooperación en el ámbito de la innovación. En torno a una cuarta parte del total de empresas innovadoras realiza estas actividades en colaboración con otros agentes. De hecho, esta colaboración adquiere distintas formas, a través de los viveros de empresas, las incubadoras, semilleros de empresas, centros de desarrollo empresarial, centros de innovación o centros tecnológicos, entre otros.

Hay, además, una tendencia creciente a esta colaboración, como atestiguan los más bajos porcentajes recogidos para los periodos anteriores (19 por 100 en 2008-2010 frente a un 26,6 por 100 en 2011-2013). La colaboración más frecuente se realiza con proveedores, generalmente grandes empresas que actúan como aceleradoras de nuevas iniciativas empresariales (el 45,4 por 100 de las empresas que cooperan), seguida de la realizada con centros de investigación y con universidades y otros centros de enseñanza superior. Con menor importancia aparecen las fórmulas de cooperación en tejidos empresariales mayoritariamente compuestos por empresas pequeñas —la cooperación interempresas, de tipo horizontal o en *cluster*— que si bien tienen un peso bajo en España, resultan más ventajosas a medio plazo para incorporar actuaciones innovadoras de cara a garantizar mejoras en la competitividad.

España se sitúa entre los países de su entorno más alejados del objetivo de gasto en I+D respecto al PIB para 2020⁵¹, para cuyo alcance se contempla, entre otras medidas, aumentar la implicación y participación del sector privado en la inversión I+D, que debería alcanzar el 1,2 por 100 sobre el PIB en 2020. Como ya se puso de manifiesto en el In-

El sistema español de incentivos fiscales a la I+d+i empresarial

50 En este caso, los datos hacen referencia a todas las empresas, tanto las que tienen asalariados como las que no, puesto que estas últimas tienen una elevada presencia en las actividades de I+D.

51 El objetivo de gasto en I+D para 2020 es el 2 por 100 del PIB, si bien en 2014 se situaba en España en el 1,2 por 100.

CUADRO 20. EMPRESAS EN SECTORES DE ALTA TECNOLOGÍA, 2008 Y 2016*

(En unidades, peso y variación, en porcentaje)

	2008	Peso 2008 (%)	2016	Peso 2016 (%)	Var. 2016/2008 (%)
Manufacturas de tecnología alta	3.905	0,11	2.921	0,09	-25,2
21 Fabricación de productos farmacéuticos	427	0,01	373	0,01	-12,6
26 Fabricación de productos informáticos, electrónicos y ópticos	3.389	0,10	2.463	0,08	-27,3
303 Construcción aeronáutica y espacial y su maquinaria	89	0,00	85	0,00	-4,5
Manufacturas de tecnología media-alta	22.016	0,64	18.649	0,58	-15,3
20 Industria química	4.085	0,12	3.565	0,11	-12,7
254 Fabricación de armas y municiones	78	0,00	49	0,00	-37,2
27 Fabricación de material y equipo eléctrico	3.093	0,09	2.070	0,06	-33,1
28 Fabricación de maquinaria y equipo n.c.o.p.	7.414	0,22	5.615	0,17	-24,3
29 Fabricación de vehículos de motor, remolques y semirremolques	2.352	0,07	1.736	0,05	-26,2
302 Fabricación de locomotoras y material ferroviario	49	0,00	93	0,00	89,8
304 Fabricación de vehículos militares de combate	1	0,00	2	0,00	100,0
309 Fabricación de material de transporte n.c.o.p.	213	0,01	204	0,01	-4,2
325 Fabricación de instrumentos y suministros médicos y odontológicos	4.731	0,14	5.315	0,16	12,3
Servicios de alta tecnología o de tecnología punta	55.690	1,63	57.432	1,77	3,1
59 Act. cinematográficas, video y progr. TV, grabación sonido y edic. musical	8.013	0,23	7.126	0,22	-11,1
60 Actividades de programación y emisión de radio y televisión	2.284	0,07	1.825	0,06	-20,1
61 Telecomunicaciones	3.663	0,11	5.525	0,17	50,8
62 Programación, consultoría y otras act. relacionadas con informática	20.019	0,58	30.524	0,94	52,5
63 Servicios de información	4.003	0,12	5.325	0,16	33,0
72 Investigación y desarrollo	17.708	0,52	7.107	0,22	-59,9
Total actividades tecnología alta y media alta	81.611	2,38	79.002	2,44	-3,2
Total CNAE	3.422.239	100,00	3.236.582	100,00	-5,4

* 1 de enero de 2008 y 1 de enero de 2016

Fuente: INE, *Directorio Central de Empresas*.

forme CES 2/2015, trasladar al sector privado la responsabilidad de duplicar el porcentaje de inversión en I+D en tan breve espacio de tiempo requiere un amplio abanico de medidas para establecer un marco mucho más favorable para las inversiones del sector privado en este ámbito.

La importancia económica de la innovación unida a sus particulares características ha llevado a introducir medidas públicas en este terreno, si bien, para que la inversión en I+D consiga resultados, debe darse un alto grado de implicación de las propias empresas en el sistema de innovación. Así, es necesario desarrollar actuaciones destinadas a la promoción exterior de sectores intensivos en tecnología o de difusión internacional de la innovación, pero también, dado que la innovación empresarial se tiende a concentrar en las empresas de mayor tamaño, a difundir una cultura innovadora, especialmente entre las pymes, para que basen parte de su ventaja competitiva en la innovación a todos los niveles.

Los instrumentos de ayuda a la innovación han sido objeto de importantes recortes durante la crisis. De ahí que en los últimos años se hayan potenciado pocas iniciativas políticas nuevas en este ámbito.

Desde 2013 se han lanzado algunas medidas relevantes como el Plan Estatal de Investigación Científica y Técnica y de Innovación de 2014 que aborda la necesidad de incrementar el gasto en I+D, facilita el intercambio de conocimientos entre los actores implicados y fomenta la especialización inteligente a nivel autonómico.

Además, el CDTI, entidad pública empresarial dependiente del Ministerio de Economía y Competitividad, financia proyectos y actividades de innovación llevadas a cabo por las empresas y, en particular por las pymes. En los últimos años se han desarrollado nuevos instrumentos que incluyen financiación (préstamos) para poder adoptar nuevas tecnologías, crear infraestructura y para procedimientos innovadores (Línea Directa de Innovación).

De igual forma, la colaboración público-privada en I+D ha recibido financiación pública para promover la innovación orientada hacia los “grandes retos” de la sociedad, nuevamente con la ayuda de las redes (retos colaboración).

Por otro lado, existe un sistema de incentivos fiscales a la I+D+i articulado a través del impuesto de sociedades que establece una deducción en la cuota por la realización de actividades de I+D del 25 por 100 de los gastos efectuados en el ejercicio, porcentaje que se eleva al 42 por 100 del exceso de gasto en I+D respecto a la media de los dos ejercicios anteriores, así como una deducción del 8 por 100 de la inversión en elementos del inmovilizado material e intangible (excluidos edificios y terrenos) afectos a estas actividades, y una deducción del 12 por 100 de los gastos en actividades de innovación tecnológica. Una de las principales debilidades de este sistema tiene que ver con las barreras a las que se enfrentan las empresas para aplicarlos, y en especial las pymes, lo que lleva a que muchas empresas innovadoras no se acojan a estas ayudas. La complejidad del sistema, el alto coste administrativo y de gestión que supone, la incertidumbre sobre el marco legal y la escasa experiencia de la mayoría de las pymes españolas en materia de solicitud de ayudas públicas a la innovación hace que no sea una opción muy extendida.

Existe otro incentivo, de carácter no tributario, consistente en la bonificación del 40 por 100 de las cuotas a la Seguridad Social por la contratación de personal investigador. Este incentivo es compatible con otras bonificaciones hasta el 100 por 100 de la cuota empresarial y, en el caso de las “pymes innovadoras”, desde 2013 también con el régimen de deducción por actividades de I+D+i del impuesto de sociedades. Todo lo anterior debe ir orientado a crear un entorno favorecedor de la innovación como elemento de creación de valor añadido y, en última instancia, de expansión y crecimiento empresarial. Especialmente, en el ámbito de las nuevas empresas creadas y las más jóvenes, de menos de cinco años, una apuesta decidida por la innovación en la estrategia empresarial contribuirá a una mayor productividad, consolidación y supervivencia. A largo

plazo, las tasas a las que se originan y adoptan las innovaciones tecnológicas dependen tanto de la dinámica empresarial como del nivel de competencia de los mercados. Un mayor dinamismo empresarial favorece el desarrollo y la adopción de nuevas tecnologías, pero también la acumulación de conocimientos, la inversión en activos intangibles a través de la experiencia y la movilidad de empresarios innovadores, elementos todos necesarios para lograr ganancias de productividad.

2.2. ORIENTACIÓN INTERNACIONAL DE LA EMPRESA

La mayor competencia generada por las empresas extranjeras en un entorno globalizado como el imperante hoy día obliga a las empresas españolas a modernizarse, a introducir mejoras y dotarse de más factores productivos de mayor calidad para afrontar con éxito el acceso a nuevos mercados exteriores, pero también para no perder capacidad competitiva en el medio y largo plazo en su mercado doméstico. La internacionalización debe interpretarse en este sentido como una fuente de posibilidades de impulso de la competitividad y del empleo. Para las empresas es una oportunidad para ampliar y reforzar las ventajas comparativas en los mercados locales, contribuir a su supervivencia y asegurar su integración en el escenario mundial.

Actualmente, la internacionalización es la consecuencia de la acción conjunta de una serie de factores propios y ajenos a la empresa que la impulsan a operar o expandirse en los mercados globales e implica tener una concepción global del mercado en el que la empresa se posicione con voluntad de permanencia mediante pautas competitivas globales. Es la respuesta a la necesidad de optimizar ciertas ventajas de las empresas, ya sean intrínsecas, relacionadas con la propiedad de la empresa y la explotación tanto de sus activos tangibles como de sus intangibles, como aquéllas derivadas de la localización o las propias del proceso de internacionalización. Todo ello se basa en el denominado paradigma OLI (Ownership-Location-Internationalisation) que explica desde múltiples ópticas las motivaciones de las empresas para internacionalizarse (cuadro 21).

En algunos casos la iniciativa parte de la propia empresa y en otros responde a una decisión conjunta por la que una empresa accede a un nuevo mercado acompañada por otras empresas nacionales o extranjeras, e incluso como consecuencia del efecto arrastre inducido por empresas de la misma nacionalidad, normalmente clientes, implantadas en el exterior y que demandan sus productos o servicios fuera también del mercado doméstico.

En el caso de que la iniciativa parta de la propia empresa, el proceso de internacionalización se inserta en la estrategia empresarial, que apuesta por el crecimiento de la empresa, la diversificación del riesgo e, incluso, la propia supervivencia con el acceso a nuevos mercados y el desarrollo de nuevos negocios. De hecho, se constata que las empresas internacionalizadas son menos vulnerables al ciclo económico doméstico y disponen de más opciones de supervivencia en condiciones críticas, frente al riesgo que supone depender de un solo mercado.

CUADRO 21. DETERMINANTES TEÓRICOS DE LA INTERNACIONALIZACIÓN DE LAS EMPRESAS

Ventajas específicas propias de la empresa	Capacidad innovadora. Técnicas de producción superiores. Acceso exclusivo a alguna materia prima. Capacidad empresarial y de dirección. Aprovechamiento de economías de escala y de alcance. Diversificación de riesgos financieros, políticos, etc.
Ventajas de localización	Diferencias en la dotación de recursos naturales. Diferencias en coste de los inputs, de producción o de transporte. Diferencias culturales. Barreras arancelarias y no arancelarias.
Ventajas de internacionalización	Conjunto de factores que influyen en la decisión de elegir modos de internacionalización con mayor implicación; estos factores se encuentran normalmente asociados a los denominados “costes de transacción” y a la existencia de información asimétrica.

Fuente: Dunning J.H., *Multinational Enterprises and the Global Economy*, 1993.

En general, las empresas que tienden a iniciar una salida al exterior son más eficientes y productivas, dado que normalmente cuentan con más recursos para acometer los costes de penetración en nuevos mercados y afrontar con éxito la intensa competencia internacional⁵².

En este sentido, el tamaño se considera en ocasiones como un factor relevante para determinar la propensión e intensidad de la internacionalización; no obstante, si bien algunos sectores requieren grandes infraestructuras, otros teniendo un tamaño reducido pueden internacionalizarse con éxito. Una reducida dimensión no tiene por qué suponer una limitación a la expansión exterior si no va asociada a menor capital, porque precisamente la salida al exterior requiere hacer frente al mayor coste, no solo económico, que supone explorar nuevos mercados. Así, parece que disponer de una estructura de capital mínima que permita comprometer recursos y asumir los riesgos necesarios en iniciativas globales es fundamental para iniciar una estrategia de internacionalización.

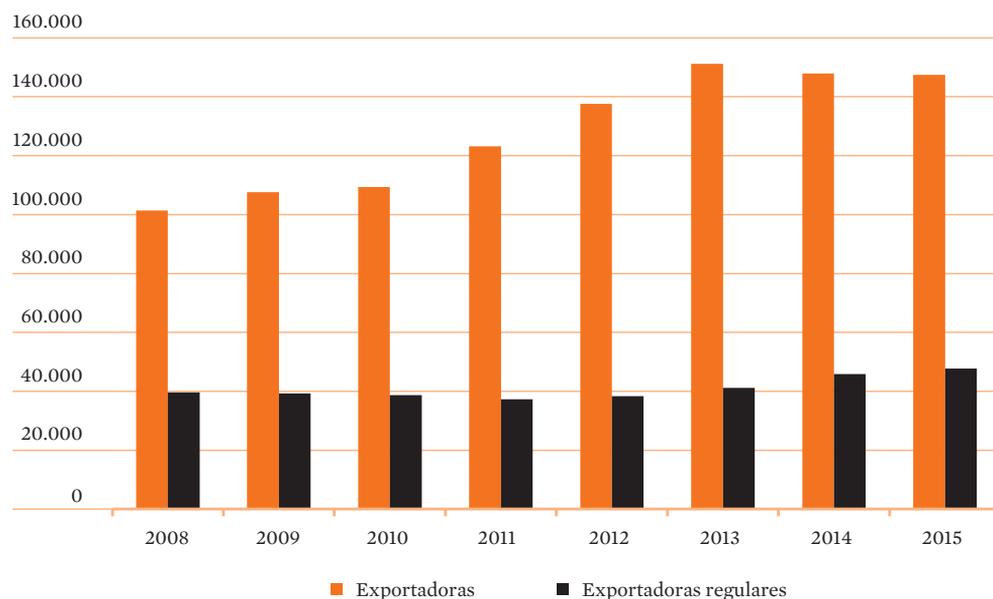
Además, las empresas internacionalizadas presentan tasas más altas de supervivencia y generan más empleos que aquellas que no lo están; empleos, que suelen ser de mayor calidad, vinculados a niveles altos de formación y cualificación, lo que redundará a su vez en la competitividad de las empresas en su gestión internacional y su expansión exterior.

Las empresas exportadoras representan una proporción reducida del tejido empresarial español. En 2015, el 4,6 por 100 del total de empresas estaban registradas como exportadoras, y solo el 1,5 por 100 lo hacían con carácter regular. Considerando exclusivamente las empresas con asalariados, esta participación en actividades de exportación

52 Véase para un mayor detalle sobre el proceso de internacionalización y el perfil de las empresas exportadoras el Informe CES 2/2012, *La internacionalización de la empresa española como factor de competitividad*.

aumenta, hasta el 10,3 por 100 para el total de empresas exportadoras y al 3,3 por 100 para las exportadoras regulares. En cualquier caso, cabe destacar el crecimiento constante de las empresas exportadoras durante el periodo 2008-2015, un 45,4 por 100, que refleja la opción que ante la crisis adoptaron muchas empresas de abrir su mercado al exterior. Durante este mismo periodo, las que conservaron su actividad exterior de forma constante, es decir, las exportadoras regulares, se mantuvieron en torno a 40.000 empresas, si bien en los dos últimos años han aumentado ligeramente.

GRÁFICO 29. EMPRESAS EXPORTADORAS Y EXPORTADORAS REGULARES, 2008-2015
(Número de empresas)



Fuente: ICEX, Perfil de la empresa exportadora.

De forma complementaria a estos datos, un reciente estudio sobre la internacionalización en España⁵³ señala que más de la mitad de las empresas internacionalizadas tenían una visión internacional desde su creación, identificando como los principales factores clave para el éxito el ser capaces de ofrecer productos y servicios competitivos en precio y calidad, contar con buenos profesionales de perfil internacional y tener una red de alianzas estratégicas fuertes. Frente a esto, la principal dificultad se asocia con la falta de financiación, que supone el principal factor limitativo.

Así, todavía hay una escasa presencia de empresas internacionalizadas, por lo que es necesario un apoyo decidido por parte de la Administración para mejorar el acceso

53 Cumbre de Internacionalización III (2015), Estudio Internacionalización de las empresas españolas, junio 2015.

de las empresas españolas a los mercados exteriores y favorecer su permanencia y supervivencia. Es necesario difundir entre las empresas las oportunidades y ventajas que puede suponer la proyección exterior, así como definir actuaciones para ayudar al tejido empresarial a afrontar estos procesos. Además, dado que en algunos casos el menor tamaño puede suponer un freno a los procesos de internacionalización, es necesario un apoyo específico a las pymes que quieren iniciar su expansión exterior, tanto en los momentos iniciales como en los años siguientes para asegurar su consolidación en el mercado global.

El modelo de internacionalización ha evolucionado mucho en los últimos años. Según el modelo tradicional, el proceso se abordaba de forma gradual y continuo una vez *Empresas nacidas con vocación global* que las empresas estaban asentadas en el mercado local, con fórmulas simples de presencia en el exterior, como la exportación regular en busca del acceso a mercados próximos para pasar a nuevas fases, en función del grado de éxito, ampliando los mercados y consolidando la presencia exterior con inversión directa, hasta alcanzar en muchos casos la implantación de la actividad productiva en el exterior. Con el paso del tiempo han aumentado las operaciones de adquisición, totales o parciales, y la creación de filiales en detrimento de la utilización de alianzas o *joint-ventures*, predominantes hasta mediados de los noventa.

Así, se ha pasado de los modelos centrados en actividades comerciales a través de exportaciones o del establecimiento de sedes y filiales en el exterior, hasta los procesos actuales, sustentados en la existencia de mercados, industrias y negocios globales, con cadenas de valor distribuidas por todo el mundo, sistemas modulares de producción y nodos de decisión estratégica, financiera, de innovación y de *marketing*.

Pero además, en la última década, muchas empresas han iniciado su actividad con una fuerte vocación internacional desde el inicio, abordando la implantación exterior y la presencia a nivel global de forma paralela al inicio de actividad, y dando lugar sobre todo a un proceso de “internacionalización temprana”⁵⁴. Se puede hablar así de las empresas nacidas con vocación global, conocidas como *born globals*⁵⁵, que son empresas que poco después de su creación alcanzan elevadas cuotas de exportación en diversos países extranjeros impulsadas por la mentalidad global de sus gestores y la búsqueda de un mayor volumen de actividad que el que puedan obtener solo en sus mercados internos. Su cartera de productos y servicios se suele caracterizar por

54 La internacionalización temprana es un proceso que surge de la existencia de determinados factores que influyen positivamente y al mismo tiempo no solo en la creación de nuevas empresas sino también en su proyección exterior. Entre otros, la presencia de directivos con alto nivel de experiencia internacional previa, una visión directiva global, nivel de compromiso directivo con la actividad en el exterior, los recursos a redes y relaciones a nivel internacional o el conocimiento elevado de los mercados exteriores. Un mayor detalle se puede encontrar en J. de Lucio, “La iniciación en la actividad empresarial y en la internacionalización”, *Claves de la Economía Mundial*, vol. 10, 2010.

55 Eurofound (2012): *Born global: the potential of job creation in new international business*.

un elevado nivel de innovación, tecnología y diseño exclusivo, siendo empresas que se integran fácilmente en las redes internacionales de suministro, cubriendo lagunas en las cadenas mundiales de generación de valor. De ahí que sean empresas de rápido crecimiento y consolidación.

De hecho, el avance de la internacionalización de los procesos productivos ofrece a las empresas la posibilidad de incorporarse a las denominadas cadenas globales de valor, con las ventajas que, para el caso de las nuevas empresas, supone un mayor y mejor acceso a la información acerca de mercados exteriores, proveedores y clientes.

Si bien no hay un criterio unívoco para definir a las empresas *born globals*, sí parece que hay cierto consenso en que se suelen considerar así las empresas que cumplen los siguientes requisitos: inician su actividad exterior antes de los primeros cinco años de existencia, tienen una participación en el mercado exterior del 25 por 100 de las ventas totales durante al menos dos años, mantienen actividad exterior con al menos dos países, existe una visión del mercado global por parte de los responsables de la empresa, es decir, la vocación internacional está integrada en la estrategia de la empresa, y ofrece productos y/o servicios innovadores con gran potencial de mercado o nuevas tecnologías o diseños independientemente del sector de actividad. Por el contrario, el tamaño de la empresa o su cuota de participación en el mercado es indiferente.

La información existente sobre estas empresas es muy limitada. Sin embargo las estimaciones disponibles⁵⁶ señalan que en torno a una quinta parte de las empresas nuevas en Europa son *born globals*, con una presencia muy elevada en algunos países como Bélgica o Dinamarca (40 y 50 por 100 respectivamente).

Debido a su corta edad, muchas de estas empresas son microempresas o pequeñas empresas y de ahí que tengan un elevado potencial de creación de empleo. Cuentan con plantillas con un alto nivel de cualificación y formación, en especial en tecnología e idiomas. Como se ha puesto de manifiesto en apartados anteriores del informe, las pequeñas empresas jóvenes e innovadoras son las que crean más puestos de trabajo y de ahí que se promueva el desarrollo de este tipo de empresas innovadoras y con visión global, siendo necesario definir y canalizar el apoyo público a estas empresas con el fin de aprovechar el potencial económico que tienen.

Estas empresas también se enfrentan a algunas dificultades que pueden suponer un freno a su supervivencia. Han de gestionar el inicio de su actividad y su proceso de internacionalización al tiempo que desarrollan productos innovadores adecuados y demandados en los mercados internacionales, lo que requiere niveles elevados de capacidades gerenciales, familiaridad y experiencia con los procesos innovadores y de expansión exterior y, sobre todo, un volumen de capital elevado para poder hacer frente a dicha expansión. De ahí que sean empresas muy vulnerables ante el ciclo

*Barreras a
la internacionalización*

56 *Ibidem*.

económico y que requieran un fuerte apoyo por parte de las políticas públicas de promoción exterior. Por ello, requieren de estrategias de apoyo integral que combinen ayudas a empresas emergentes, internacionalización e innovación, y que incluyan medidas de asesoramiento técnico y empresarial, de inserción en redes globales con entidades similares, proveedores y clientes y de acceso a la financiación.

A ello se suman, además, otras dificultades comunes para todo tipo de empresas relacionadas con las necesidades de financiación, la capacidad y conocimiento necesario del mercado de destino, la necesidad de identificar potenciales clientes o socios y oportunidades de negocio o la disponibilidad de recursos humanos preparados cualificados y especializados en el sector exterior. Las pymes acusan con especial incidencia estos problemas y aunque apostar por los mercados exteriores puede ser una experiencia enriquecedora, que a su vez contribuya a la expansión y creación de empleo, se identifican algunas dificultades concretas asociadas a la menor dimensión de estas empresas. Entre estas se pueden señalar las siguientes⁵⁷:

- Capacidades gerenciales: escasez de tiempo y carencias relativas a conocimientos y habilidades para afrontar la gestión de una actividad internacional.
- Recursos humanos: insuficiente o inadecuada dotación de personal con formación y experiencia en el ámbito del comercio exterior y la internacionalización.
- Información: restricciones para identificar y analizar los mercados.
- Capacidades comerciales: restricciones en el establecimiento de contactos con potenciales clientes extranjeros y en el establecimiento de representantes adecuados.
- Financiación: reducido margen de maniobra.

Como resultado de lo anterior se constata que el proceso de internacionalización es una decisión importante que se debe tomar teniendo en cuenta no solo las ventajas, sino también los problemas a que se enfrentan las empresas, más allá de los propios obstáculos al comercio que puedan existir como resultado directo de políticas que implican la limitación de los intercambios comerciales internacionales.

De ahí que sea fundamental impulsar desde las Administraciones públicas políticas de apoyo a la internacionalización de las pymes, que incorporen la proyección exterior dentro de su estrategia empresarial, no solo en los inicios, sino también en su consolidación durante los primeros años.

2.3. FORMACIÓN

La educación, la formación y la cualificación determinan la calidad del capital humano y, por tanto, constituyen uno de los factores de mayor influencia en la creación y

⁵⁷ Analistas Financieros Internacionales (AFI) para Instituto Español de Comercio Exterior (ICEX), *Internacionalización, empleo y modernización de la economía española*, mayo de 2010.

consolidación empresarial. Contar con una educación y formación de calidad es condición necesaria, aunque no suficiente, para impulsar la productividad y el dinamismo de la economía, facilitando la innovación y la adaptación a los cambios, y la capacidad de generación de empleo⁵⁸.

La educación aparece, por tanto, como un elemento determinante para promover el emprendimiento y condiciona tanto el grado de éxito del proyecto como su consolidación a medio y largo plazo. La propensión a involucrarse en actividades emprendedoras es, en general, mayor conforme aumenta el nivel educativo, de forma que las personas con estudios superiores tienden en mayor proporción a desarrollar este tipo de iniciativas.

El reto no es tanto el aumento de la formación de manera genérica, en su sentido clásico, sino más bien la mejora de las competencias básicas, como las lingüísticas o las matemáticas, y también específicas, que incluyen el dominio de un cuerpo de conocimientos organizado, de técnicas y/o de otras habilidades⁵⁹. De este modo la educación puede propiciar el aprendizaje del emprendimiento, desarrollando los conocimientos empresariales y sus aptitudes y actitudes esenciales, como la creatividad, la iniciativa, la tenacidad, el trabajo en equipo, el conocimiento del riesgo y la gestión responsable.

De hecho, desde instancias comunitarias⁶⁰ se propuso que los Estados miembros garantizaran que el emprendimiento, considerado competencia clave, estuviese integrado en los planes de estudios de la enseñanza primaria y secundaria, la formación profesional, la enseñanza superior y la educación de adultos antes del final de 2015. De este modo, la educación debería sensibilizar sobre el espíritu empresarial a una edad muy temprana. Y, en los niveles educativos superiores, debería promoverse la formación dirigida a la creación de una empresa, prestando especial atención a las cualificaciones necesarias para la puesta en marcha de la actividad empresarial, promoviendo el aprendizaje a través de la práctica y sensibilizando respecto al trabajo por cuenta propia como opción profesional. Todo ello desde una adecuada definición de la función social de la empresa.

Los últimos desarrollos normativos en España apuntan en este sentido, de modo que han previsto la inclusión del emprendimiento, tratado de manera transversal, dentro de los contenidos curriculares de las distintas etapas educativas, adquiriendo especial relevancia en la formación profesional reglada⁶¹ ya que los estudiantes de formación profesional están más cerca de incorporarse al mercado de trabajo.

58 Informe CES 1/2009, *Sistema educativo y capital humano*.

59 Informe CES 3/2015, *Competencias profesionales y empleabilidad*.

60 COM (2006) 33, de 13 de febrero de 2006, *Aplicar el programa comunitario de Lisboa: Fomentar la mentalidad empresarial mediante la educación y la formación*. COM (2012) 795 final *Plan de acción sobre emprendimiento 2020. Relanzar el espíritu emprendedor en Europa*.

61 Se han producido avances la formación profesional básica, formación alternativa a la ESO. El Real Decreto 127/2014, de 28 de febrero, por el que se regulan aspectos específicos de la Formación Profesional Básica,

La integración del aprendizaje en emprendimiento, tanto en la formación profesional como en la educación primaria, secundaria y en bachillerato, presentan una serie de problemas comunes como son la escasa formación del profesorado en esta materia y/o competencias, las dificultades metodológicas para su puesta en marcha o su integración en los currículos, y el escaso contacto con el mundo real de la empresa, limitaciones que en el caso de la formación profesional reglada se vienen a sumar a las dificultades propias del sistema⁶².

La formación universitaria viene prestando especial atención, sobre todo en los últimos años, a la necesidad de potenciar las capacidades empresariales de los titulados universitarios. El emprendimiento debe incorporarse, con carácter general, en este nivel de enseñanza de modo que los contenidos curriculares contemplen materias específicas relacionadas con la puesta en marcha de proyectos empresariales y su gestión.

Además, la Universidad añade a su papel de centro de investigación y conocimientos básicos el de incubadora de nuevos proyectos empresariales. Asimismo, como señala la Comisión⁶³: “...el papel de la enseñanza superior en el emprendimiento va mucho más allá de la impartición de conocimientos para participar en ecosistemas, asociaciones y alianzas industriales. Ahora que las empresas de alta tecnología y de crecimiento rápido se hallan cada vez más en el centro de las políticas de emprendimiento, los centros de enseñanza superior se convierten en un componente activo de las políticas de innovación de los Estados miembros y de la UE”. En este contexto proliferan⁶⁴ los parques científicos y tecnológicos o los viveros de empresas, así como conceptos más novedosos como el *coworking* que, aunque en un principio hacen referencia a un sistema para compartir un espacio de trabajo, suelen derivar en colaboraciones interempresariales.

Este es el ecosistema en el que se mueven las *spin-off* académicas o empresas de base tecnológica, puestas en marcha por profesores con el fin de explotar los resultados de su investigación, y en las que la universidad participa en su capital social. Se trata de una forma muy efectiva de transferir conocimiento, renovar el tejido productivo local y crear empleo de calidad con actividades de proyección global y alto valor añadido. Para la creación exitosa de este tipo de empresas es preciso que existan y se conjuguen tres elementos⁶⁵: en primer lugar, el papel de la oficina de transferencia universitaria, como

recoge la Iniciativa y espíritu emprendedor como una competencia transversal en los catorce títulos que componen la norma y la contempla tanto entre sus objetivos como en las competencias generales.

62 Como la concentración un elevado número de estudiantes con dificultades académicas, el sesgo del alumnado hacia determinadas familias profesionales o la dificultad para continuar estudios universitarios desde la formación profesional; todo ello a pesar de que existe un cierto consenso sobre el importante papel que desempeñan los programas que combinan formación y empleo para la inserción laboral. Memoria CES 2015.

63 COM (2012) 795 final, *Plan de acción sobre emprendimiento 2020. Relanzar el espíritu emprendedor en Europa*.

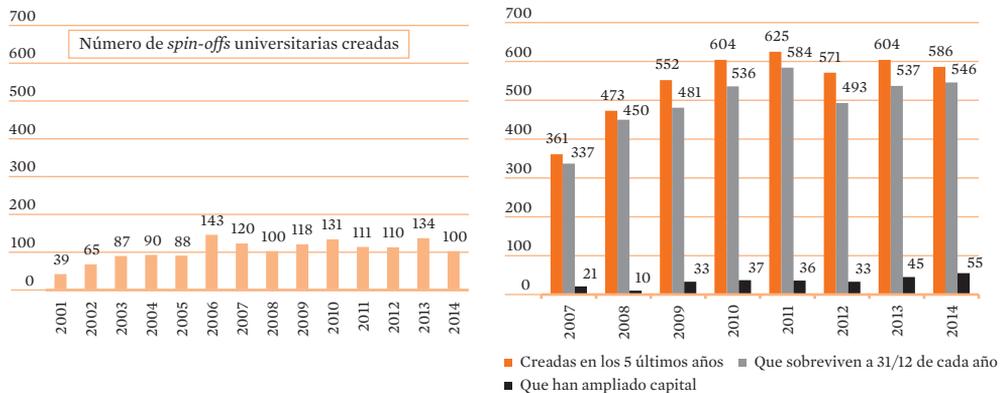
64 GEM, Informe GEM España 2014.

65 Informe CES 2/2015, *La situación de la I+D+i en España y su incidencia sobre la competitividad y el empleo*.

organización de interfaz, es crucial en su función de asesoramiento y capacitación de los investigadores-emprendedores, tanto en relación con el proceso de transferencia (gestión de la propiedad industrial), como con el proceso de emprendimiento; en segundo lugar, debe existir un marco regulatorio propicio a la actividad emprendedora universitaria, eliminando incompatibilidades, articulando fórmulas para acogerse a excedencias temporales y aumentando la valoración de estas actividades de transferencia a efectos de currículum y carrera profesional de los profesores; y por último, es esencial que exista un importante apoyo financiero inicial, bien sea privado, a través de *business angels* o entidades de capital riesgo, o público, a través de programas específicos de ayudas para la creación de empresas de base tecnológica.

Los datos sobre el número de *spin-off* universitarias creadas que proporcionan la Encuesta de investigación y transferencia de conocimiento de las universidades españolas revelan que en el periodo objeto de análisis del presente informe el número de empresas creadas cada año se situaba en algo más de la centena (gráfico 30)⁶⁶. Alrededor del 90 por 100 sobreviven a su primer año de creación, frente a menos del 80 por 100 de lo que lo hacen las empresas nuevas en España (gráfico 7). Sin embargo, muy pocas empresas de este tipo acceden a ampliaciones de capital, indicador de que la tecnología transferida se encamina a su explotación, reflejando la escasa disponibilidad de inversiones de capital riesgo privado, que sigue siendo la principal limitación para el desarrollo de este tipo de emprendimiento.

GRÁFICO 30. EVOLUCIÓN DE LAS SPIN-OFF UNIVERSITARIAS



Fuente: Conferencia de los Rectores de las Universidades Españolas (CRUE). Informes de las Encuestas de investigación y transferencia de conocimiento de las universidades españolas, varios años.

66 No obstante, tal y como señalaba el CES en su Informe 2/2015 sobre I+D+i, la creación de estas empresas se concentraba en pocas universidades. En 2011, de las 63 universidades que respondieron a la encuesta, solo 38 crearon al menos una *spin-off* y, de ellas, cuatro concentraron el 33 por 100 del total. Entre las universidades más activas en este ámbito destacan la Universidad Politécnica de Madrid, la Euskal Herriko Unibertsitatea, la Universidad de Granada y la Universidad Politécnica de Valencia.

La Ley 14/2011, de 1 de junio, de la Ciencia, la tecnología y la innovación preveía eliminar barreras a la iniciativa emprendedora universitaria, permitiendo a los profesores que decidan crear una empresa a partir de los resultados de su investigación, acceder a una excedencia de hasta cinco años, así como participar en los órganos de administración y otros cargos, y también en el capital de la misma hasta el 10 por 100.

Pero, como ya se ha señalado anteriormente, el principal cuello de botella ha sido la falta de financiación de los procesos de expansión necesarios para dar continuidad al proyecto y superar el denominado “valle de la muerte”, es decir, el tiempo que transcurre desde que la compañía inicia su actividad hasta que obtiene beneficios de su explotación comercial, y ello tiene que ver fundamentalmente con el escaso desarrollo del mercado de capital riesgo en España, pero también porque la I+D propiamente dicha no tiene como objetivo la rentabilidad ni la comercialización de los proyectos⁶⁷.

Formación profesional para el empleo y otra formación

Finalmente hay que subrayar que la educación y la formación para el emprendimiento y para la puesta en marcha de nuevas iniciativas empresariales no se debe limitar a actuaciones

sobre el sistema educativo, sino que también es necesario reforzar y actualizar las competencias de la población en general, tanto de los trabajadores activos como de desempleados y del empresariado.

Cabe citar el papel que puede desempeñar la formación profesional para el empleo, que se ha convertido en una herramienta imprescindible para facilitar el ajuste entre las cualificaciones que poseen los trabajadores y las competencias que requieren las empresas, garantizando la empleabilidad de aquellos y los recursos que necesitan éstas. Como ya señalaba el CES en su Informe, *Competencias profesionales y empleabilidad*⁶⁸, el sistema de formación profesional para el empleo ha contribuido a consolidar una cultura de la formación como factor fundamental en la gestión y las estrategias empresariales y en las políticas activas de empleo.

Y en este contexto, resulta esencial el papel que juega el diálogo social. En julio de 2014, el Gobierno y las organizaciones empresariales y sindicales más representativas alcanzaron el Acuerdo de propuestas para la negociación tripartita para fortalecer el crecimiento económico y el empleo, donde manifestaron que la recuperación económica exigía la transformación del modelo de formación profesional para el empleo para mejorar la capacitación de los trabajadores y contribuir a la competitividad de las empresas españolas, al tiempo que se debía superar la actual situación de desajuste de cualificaciones en España para no perder las oportunidades de empleo que puedan surgir en Europa en los próximos años.

⁶⁷ En este sentido, la Iniciativa NEOTEC, que dentro del CDTI, tiene como objetivo el de apoyar la creación y la consolidación de nuevas empresas de base tecnológica en España, facilita créditos para apoyar a este tipo de empresas sobre todo en las fases iniciales.

⁶⁸ *Op. cit.*

En septiembre de 2015 se aprobó la Ley 30/2015 por la que se regula el Sistema de Formación Profesional para el Empleo en el ámbito laboral, que suponía la puesta en marcha de un nuevo modelo respecto al vigente hasta entonces. Inicialmente, la reforma se había aprobado sin acuerdo con los interlocutores sociales, por Real Decreto-ley 4/2015 de 22 de marzo, planteando una reforma integral del sistema con el objetivo de consolidar en el sistema productivo una cultura de formación profesional y favorecer con ello la creación de empleo estable y de calidad, pero incluía algunos aspectos novedosos y sustanciales, que resultaron polémicos y que no contaron por ello con el respaldo de los interlocutores sociales. Durante la tramitación parlamentaria posterior, se incorporaron algunos cambios que finalmente permitieron la aprobación de la Ley 30/2015⁶⁹. Sin embargo, el desacuerdo con los interlocutores sociales persiste tras la aprobación de la Ley 30/2015, sin olvidar que históricamente esta materia se ha desarrollado en el marco del diálogo social mediante sucesivos acuerdos de formación firmados con diferentes Gobiernos, cuestión que, en esta ocasión, por primera vez no se ha conseguido.

La reforma regula, entre otros aspectos, instrumentos dirigidos a reforzar la prospección y la detección de necesidades de competencias, la participación de los servicios de orientación profesional en la determinación del perfil de formación a recibir por cada trabajador, la planificación de la formación, y la evaluación y la calidad del sistema, todo ello con el propósito de favorecer un mejor ajuste entre las demandas de competencias y las iniciativas de formación para el empleo. No obstante, estos están pendientes de una aplicación y desarrollo efectivos, por lo que el balance de su aplicación no puede considerarse favorable, ya que entre otros aspectos la falta de desarrollo reglamentario supone un límite a su aplicación en la práctica, y sobre todo, a la puesta en marcha de las iniciativas formativas.

En cuanto a la formación más general, actuaciones como el Plan de Educación Financiera 2013-2017 desarrollado por el Banco de España y la Comisión Nacional del Mercado de Valores resultan positivas. Estos planes tienen como objetivo contribuir a la mejora de la cultura financiera de los ciudadanos, dotándoles de herramientas, habilidades y conocimientos para adoptar decisiones financieras informadas y apropiadas, lo que redundará positivamente en la formación general de la población y mejora el entorno financiero de la empresa y, en concreto, de las nuevas iniciativas empresariales.

En definitiva, durante el periodo objeto de análisis de este informe se han producido numerosos desarrollos normativos en España a favor del fomento de la educación para el emprendimiento, pero continúa existiendo margen de mejora en algunos aspectos como: la metodología empleada, ya que requiere competencias muy dispares y multidisciplinares, la formación del profesorado y la colaboración activa del mundo empresarial⁷⁰.

Limitaciones y carencias

69 Memoria CES 2015.

70 Ley 14/2013, de 27 de septiembre de Apoyo a los emprendedores y su internacionalización, recogió específicamente la formación del profesorado e incluyó las “miniempresas” o empresa de estudiantes, como

No obstante, hay que subrayar que el grado de integración de la formación para el emprendimiento dentro de los diferentes programas y currículos educativos presenta importantes diferencias regionales y locales y su implantación depende en muchos casos de los propios centros educativos⁷¹. En este contexto, resultaría conveniente realizar una identificación de las mejores prácticas que sirvan de orientación y guía a otras iniciativas. De hecho, la Comisión realiza este tipo de análisis para el conjunto de la UE y para el caso español ha identificado una serie de iniciativas que pueden resultar ejemplares en cuanto a la educación en emprendimiento (anexo 3).

Respecto a la creación de empresas universitarias de base tecnológica, son destacables los avances que se introdujeron en 2011 para eliminar barreras a la iniciativa emprendedora universitaria. No obstante, el principal cuello de botella sigue siendo la falta de financiación de los procesos de expansión necesarios para dar continuidad a los nuevos proyectos empresariales. Es preciso reforzar los apoyos a la innovación desde la semilla de la empresa, precisamente para consolidar las nuevas empresas nacidas en la cultura de la innovación, emprendedores con nuevas ideas que llevan la innovación como núcleo de su negocio.

2.4. ESTRATEGIAS EMPRESARIALES DE COLABORACIÓN

Como corolario a la descripción de los vectores que determinan el crecimiento empresarial resulta necesario hacerse eco de una nueva realidad que ha ido ganando terreno en cuanto al desarrollo de la actividad empresarial y que se refiere al establecimiento de estrategias empresariales de colaboración: el desarrollo de redes, *clusters*, viveros de empresas⁷², parques empresariales, actividades de *coworking*, centros de negocios e incubadoras, entre otras. El establecimiento de sinergias y la cooperación en innovación y en formación pueden constituir ventajas competitivas para las nuevas iniciativas empresariales frente a las empresas ya existentes, dentro de un entorno global; lo que, además, propicia ganancias de competitividad y mejoras de la productividad empresarial.

La cooperación facilita compartir recursos, capacidades, esfuerzos, riesgos, responsabilidades y beneficios y supone la puesta en común de recursos y capacidades cuya combinación permite obtener ventajas difíciles de obtener de modo individual. El

herramientas pedagógicas que partirían de modelos prácticos de aprendizaje basados en la experiencia. No obstante, resulta muy prematuro realizar una evaluación de la eficacia de este tipo de medidas, ya que son cambios cuyos resultados serán observables en el medio y largo plazo

71 GEM, Informe GEM España 2014.

72 Según el informe de FUNCAS, *Los servicios que prestan los viveros de empresas en España. Ranking 2015*. En España, el avance de los viveros se extiende a todas las Comunidades Autónomas, de modo que en 2015 existían 578 viveros frente a 45 en 2008. De ellos, 97 se encontraban en Cataluña, seguida de Castilla la Mancha con 65 y de Andalucía con 48. Por lo general, los viveros presentan como finalidad proporcionar infraestructuras, servicios de asesoría y asistencia financiera, formativa o comercial a las empresas en el inicio de la actividad y la permanencia de las empresas en ellos se entiende de carácter temporal y vinculada a los primeros años de vida empresarial.

inicio de la actividad plantea una serie de dificultades financieras, comerciales, culturales, logísticas y legales que resultan difíciles de afrontar de forma individual, sobre todo en el caso de las pymes, dados sus limitados recursos y capacidades.

Además, contribuye a mitigar la incertidumbre y el riesgo asociado, reducir los costes de acceso a los mercados, información y tecnologías, una puesta común de experiencias, un impulso al aprendizaje mutuo, el aprovechamiento de las economías de escala y la complementariedad de recursos. No obstante, también supone inconvenientes derivados de los costes de gestión, coordinación y control del acuerdo, complejidad, restricciones legales o la conjunción de formas organizativas diferentes.

Así, las prácticas de cooperación entre empresas dan lugar a importantes externalidades, economías de aglomeración, *spillovers* tecnológicos e innovaciones, que hacen que la competitividad de una empresa se vea potenciada por la competitividad del conjunto; en definitiva, la competitividad individual se ve reforzada por las estrategias de cooperación empresarial.

En ocasiones estas estrategias se han identificado con actividades empresariales innovadoras, e incluso como colaboraciones que permiten la internacionalización de la actividad, pero realmente el carácter de esas relaciones cooperativas y el objetivo que persiguen pueden ser muy diferentes. Así, algunas colaboraciones son de carácter general para iniciativas empresariales en cualquier rama de actividad y otras especializadas en I+D+i y en la ayuda a las empresas de base tecnológica, con colaboraciones industriales que facilitan la puesta en marcha de pequeñas industrias y con otras que desarrollan programas de creación de empresas de servicios o agrícolas. Algunas persiguen objetivos relacionados con el desarrollo local y la promoción de la creación de empresas en regiones desfavorecidas, mientras que otras se concentran en ofrecer servicios avanzados a través de plataformas tecnológicas y otros medios de telecomunicación.

Además las estrategias de colaboración pueden ser lideradas por diferentes tipos de instituciones como ayuntamientos, fundaciones, universidades o empresas. Muchas de ellas se han puesto en marcha a través de programas públicos de apoyo a la creación de empresas, perteneciendo a las Administraciones públicas y ofreciendo gratuitamente servicios de información y asesoramiento. Asimismo, existen colaboraciones de titularidad mixta, público-privada, para su funcionamiento. Pero, sobre todo, en los últimos años, son las estrategias de colaboración corporativas, es decir, aquellas promovidas por grandes empresas, las de mayor dinamismo, dando lugar a un nuevo concepto: el “intraemprendimiento”, que se refiere a la iniciativa emprendedora que se desarrolla dentro de una organización ya existente, con empresas incubadas tanto dentro como fuera de la empresa matriz⁷³.

73 FUNCAS, *op. cit.*

3. Impulso a la creación de empleo a través del emprendimiento

El análisis realizado sobre la creación de empresas en España se completa con el impacto que la dinámica empresarial puede tener sobre el empleo, tanto en las empresas ya existentes como en las nuevas empresas creadas. La creación de empleo depende de múltiples variables interrelacionadas que van desde las características de la estructura productiva, los niveles de cualificación de las personas en edad de trabajar o la inversión, hasta las políticas adoptadas en múltiples ámbitos (macroeconómicas, industriales, de I+D+i, sociales, educativas, entre otras).

En este sentido, la mejor manera de incentivar la creación de empleo es contar con una política económica que garantice un marco de estabilidad y un entorno favorable a la actividad empresarial, velando por la productividad y por la competitividad del conjunto de la economía, lo que a su vez permite sentar las bases para una dinámica de creación de empleo. Estos elementos ya han sido objeto de análisis en los apartados anteriores de este Informe, en la línea de favorecer la creación de empresas. Sin embargo, no resulta suficiente contar con dichas bases si no se acompaña de un sistema de política de empleo bien estructurado y bien orientado, capaz de garantizar el ajuste entre las necesidades de la demanda productiva y la oferta de trabajo existente. Las políticas activas de empleo ocupan así un papel fundamental para impulsar la creación de empleo a través de eficaces sistemas de intermediación laboral y de instrumentos que ajusten las competencias profesionales y formativas de los desempleados a las demandas productivas.

Además, dentro de ellas, los incentivos al empleo, bien en forma de bonificaciones o de reducciones de cuota en la cotización empresarial a la Seguridad Social, han sido tradicionalmente los instrumentos para promover dicha creación de empleo de forma directa.

En la práctica, y si bien las medidas de fomento de la contratación constituyen uno de los pilares tradicionales de las políticas activas en España, su eficacia se ha mostrado limitada. De hecho, no está claro que los incentivos a la contratación contribuyan decisivamente a la creación de empleo, replanteándose en los últimos años la orientación de dichos incentivos en colectivos específicos con el objetivo de lograr una mayor eficacia⁷⁴.

En los últimos años, se han aprobado distintos cambios en el Programa de Fomento de Empleo⁷⁵, orientados a concentrar los estímulos en la creación de empleo para la contratación de un trabajador con carácter indefinido (como la tarifa plana o posteriormente el mínimo exento) o en la contratación de jóvenes y parados de larga duración de forma prioritaria, dado que estos colectivos encuentran mayores dificultades para insertarse o reincorporarse al mercado laboral (cuadro 22).

74 Una evaluación de los resultados alcanzados por dichos incentivos, así como del conjunto de las políticas activas de empleo, se recoge en las sucesivas ediciones de la Memoria del CES.

75 Véanse Memoria CES 2014 y 2015, capítulo II, epígrafe 2.1.

CUADRO 22. PROGRAMA DE FOMENTO DE EMPLEO¹

Tipo de contrato	Colectivo	Cuantía	Duración	Vigencia de la medida	Normativa
Para empresas de menos de 50 trabajadores	Mayores de 45 años desempleados inscritos en la oficina de empleo	1.300		Hasta que la tasa de desempleo se sitúe por debajo del 15%	Ley 3/2012
	Mujeres subrepresentadas	1.500	3 años		
	Jóvenes de 16 y 30 años, ambos inclusive, inscritos en la Oficina de Empleo	1º año, 1.000; 2º, 1.100 y 3º, 1.200			
	Mujeres subrepresentadas	Incremento de las cuantías 100 euros			
	Beneficiarios del SNGJ	1.800 (300€/mes)	6 meses	Hasta 30-06-2016	Ley 18/2014
	Víctimas de violencia de género	1.500	4 años		
	Víctimas de trata de seres humanos	1.500	2 años		
	Víctimas del terrorismo	1.500	4 años		
	Víctimas de violencia doméstica	850	4 años		
	Trabajadores en situación de exclusión social	600	4 años		
	Menores de 45 años	4.500			
	Discapacidad severa	5.100		Indefinida	Ley 43/2006
	Mujeres	5.350			
	Discapacidad severa	5.950			
	En general	5.700	Vigencia del contrato		
	Discapacidad severa	6.300			
	Contratación de un trabajador con discapacidad por un C.E.E. (Relación de carácter especial)	100% cuotas empresariales por todos los conceptos			
Carácter general	Trabajadores desempleados mayores de 52 años beneficiarios de los subsidios del art. 215 LGSS, a tiempo completo y de forma indefinida	Bonificación que corresponda según el vigente PFE	Según la normativa aplicable del PFE	Según la norma aplicable del PFE	LGSS (art. 228.4) y Ley 45/2002 (DT 5) Ley 43/2006 R.D. Ley 3/2012
Indefinido	Trabajadores desempleados mayores de 52 años beneficiarios de los subsidios del art. 215 LGSS, a tiempo completo y de forma indefinida	Bonificación que corresponda según el vigente PFE	Según la normativa aplicable del PFE	Según la norma aplicable del PFE	LGSS (art. 228.4) y Ley 45/2002 (DT 5) Ley 43/2006 R.D. Ley 3/2012
Carácter general	Trabajadores exención mínima (exención de cotizaciones empresariales por contingencias comunes de los primeros 500 € de la base de cotización)	Indefinido/T completo: exención de 500€; T parcial: jornada equivalente al 50%, exención proporcional a la reducción de jornada.	24 meses (contratos entre 29 de febrero y 31 de agosto de 2016)	Hasta 31 de agosto de 2016 con excepciones	Ley 25 (art. 8)

Tipo de contrato	Colectivo	Cuantía	Duración	Vigencia de la medida	Normativa
Conversiones de contratos prácticas, relevo y sustitución por jubilación en empresas de menos de 50 trabajad.	Hombres Mujeres	500 700	3 años	Indefinida	Ley 3/2012
Personas con discapacidad	De contratos temporales de fomento del empleo, de contratos en prácticas y para la formación y el aprendizaje en empresas ordinarias	Mismo régimen que las contrataciones indefinidas iniciales (empresas ordinarias)			Ley 43/2006
Conversiones	Conversiones de todos los contratos temporales en CEE	100% de las cuotas empresarial			
Indefinido	Hombres	Reducción de 1.500	3 años		Ley 3/2012
	Mujeres	Reducción de 1.800			
	Víctimas de violencia de género y terrorismo	1.500			Ley 3/2012 (DF 14)
	Víctimas de violencia doméstica	850	4 años		
	Situación de exclusión social	600			
	En prácticas y para el contrato para la Formación y el Aprendizaje (si no se ha optado por la reducción de la Ley 3/2012)	50% cuota empresarial por contingencias comunes			ET (DA 2º)
	Contratos formativos	Reducción del 75 ó del 100% de las cuotas del empresario		Indefinidos	Ley 3/2012
	Contratos de interinidad con desempleados con discapacidad para sustituir a trabajadores con discapacidad en situación de incapacidad temporal	100% de todas las aportaciones			Ley 43/2006
	Contratación de un trabajador con discapacidad por un CEE	100% de todas las aportaciones	Todo la vigencia del contrato		
Contratación temporal	Personas con discapacidad				
	Varones	Menores 45 años 3.500			
	Mayores 45 años	4.100			
	En general	Menores 45 años 4.100			
	Mujeres	Menores 45 años 4.700			
	Varones	Menores 45 años 4.100			
	Discapacidad severa	Menores 45 años 4.700			Ley 43/2006
	Mujeres	Menores 45 años 5.300			

Carácter general

CUADRO 22. (CONT.)

Tipo de contrato	Colectivo	Cuantía	Duración	Vigencia de la medida	Normativa	
Carácter general	Víctima violencia de género o doméstica	600				
	Trabajadores en situación de exclusión social	500			Ley 43/2006	
	Contratación víctimas del terrorismo según art. 34 Ley 29/2011	600		Toda la vigencia del contrato	Indefinidos	
	Víctimas de trata de seres humanos	600				Ley 3/2012
Contrato Temporal para la Formación y Aprendizaje	Jóvenes desempleados inscritos en la oficina de empleo, contratados para la formación y el aprendizaje	Reducción del 75% ó del 100% de las cuotas del empresario				
Indefinido o duración determinada	Contratación a tiempo parcial con vinculación formativa	Reducción del 100% de la cuota en empresas de plantilla inferior a 250 trabajadores o del 75% en empresas de igual o superior plantilla.	Máximo 12 meses, prorrogables 12 meses más.		Ley 11/2013 (Art. 9)	
Indefinido	Menores de 30 años, inscritos en la Oficina de Empleo.				Ley 11/2013 (Art. 10)	
Indefinido	Mayor de 45 años	Reducción del 100% de la cuota empresarial por contingencias comunes	12 meses	Hasta que la tasa de desempleo se sitúe por debajo del 15%.	Ley 11/2013 (Art. 11)	
Jóvenes	Conversión del contrato primer empleo joven, finalizada su duración mínima de 3 meses	Hombres: 500 euros/año. Mujeres: 700 euros/año			Ley 11/2013 (Art. 12)	
	Menores de 30 años, inscritos en la Oficina de Empleo.		3 años			
Contrato en prácticas	Menores de 30 años o menores de 35 discapacitados independientemente del período transcurrido desde que finalizó los estudios, inscritos en la Oficina de Empleo.	Reducción del 50% de la cuota empresarial por contingencias comunes y bonificación adicional del 50% para beneficiarios del SNGJ.	Vigencia del contrato	Hasta que la tasa de desempleo se sitúe por debajo del 15%. Hasta el 30-06-2016 para beneficiarios del SNGJ.	Ley 11/2013 (Art. 13)	
	Menores de 30 años o menores de 35 discapacitados que realicen prácticas no laborales (RD 1543/2012) inscritos en la Oficina de Empleo.	Reducción del 75% de la cuota empresarial por contingencias comunes y bonificación adicional del 25% para beneficiarios del SNGJ.				

CUADRO 22. (CONT.)

Tipo de contrato	Colectivo	Cuantía	Duración	Vigencia de la medida	Normativa
Empresas de inserción (temporal o indefinido)	Menores de 30 años o menores de 35 discapacitados en situación de exclusión social.	1.650 euros/año	Vigencia del contrato o 3 años en contratación indefinida	Indefinida	Ley 11/2013 (Art. 14)
Cooperativas o sociedades laborales	Menores de 30 años o menores de 35 discapacitados inscritos en la Oficina de Empleo, que se incorporen como socios trabajadores o de trabajo.	800 euros/año		Indefinida	Ley 11/2013 (Art. 14)
Indefinido de trabajadores procedentes de una ETT con contrato primer empleo joven	Trabajadores que hubieran estado contratados por una ETT con contrato eventual, "primer empleo joven" y puestos a disposición de una empresa usuaria que procede a subcontratación como indefinido.	Hombres: Bonificación 500 euros/año Mujeres: Bonificación 700 euros/año	3 años	Hasta que la tasa de desempleo se sitúe por debajo	Ley 11/2013 (Art. 12.4)
Indefinido de trabajadores procedentes de una ETT con contrato para la formación y el aprendizaje	Trabajadores que hubieran estado contratados por una ETT con contrato para la formación y el aprendizaje y puestos a disposición de una empresa usuaria que procede a su contratación como indefinido.	Hombres: Reducción de cuota 1.500 euros/año Reducción de cuota 1.800 euros/año		Indefinida	Ley 11/2013. (DF 4)
Indefinido de trabajadores procedentes de una ETT con contrato en prácticas	Trabajadores que hubieran estado contratados por una ETT con contrato en prácticas y puestos a disposición de una empresa usuaria que procede a su contratación como indefinido.	Hombres: Bonificación 500 euros/año Mujeres: Bonificación 700 euros/año			Ley 14/1994 R.D.-Ley 16/2013

¹ De forma adicional, también existen incentivos a la contratación en ciertas áreas geográficas (Ceuta y Melilla y Canarias), otros dirigidos a colectivos específicos (penados en instituciones penitenciarias y menores en centros de internamiento y personas que presten servicios en el hogar familiar) o en supuestos de contratación por empresas de inserción; así como incentivos al mantenimiento de empleo (de trabajadores mayores, en supuestos de conciliación de la vida personal, laboral y familiar; empleo selectivo o fijos discontinuos).

Fuente: SPEE.

CUADRO 23. INCENTIVOS AL AUTOEMPLEO

	Colectivo	Cuantía	Duración	Normativa
Con carácter general	Trabajadores por cuenta propia que causen alta inicial o no hubieran estado en alta en los 5 años inmediatamente anteriores. Con posterioridad al periodo inicial de 6 meses previstos podrán aplicarse sobre la cuota de contingencias comunes.	Reducción de 50 euros/mes de la cuota por contingencias comunes en casos de base mínima de cotización y del 80% en caso de base superior. Reducción del 50% Reducción del 30% Bonificación del 30%	6 meses siguientes a la fecha de efectos del alta 6 meses siguientes 3 meses siguientes 3 meses siguientes	Ley 20/2007 (art. 31)
Menores de 30 años o mujeres menores de 35 años	Trabajadores por cuenta propia menores de 30 años o menores de 35 en el caso de mujeres, que causen alta inicial o no hubieran estado en alta en los 5 años inmediatamente anteriores, que opten por cotizar por la base mínima.	Bonificación adicional del 30% a la finalización de las previstas con carácter general	12 meses siguientes a la finalización del periodo de bonificación previsto con carácter general	
Discapacitados, víctimas de violencia de género y de terrorismo	Trabajadores con grado de discapacidad igual o superior al 33%, víctimas de violencia de generao o de terrorismo que causen alta inicial o no hubieran estado en alta en los últimos 5 años inmediatamente anteriores	Reducción de 50€ si cotiza por base mínima o del 80% si cotiza por base superior Bonificación equivalente al 50% de la cuota por contingencias comunes	Durante 12 primeros meses desde la fecha de alta 48 meses, hasta completar un periodo máximo de 5 años desde la fecha de alta	Ley 20/2007 (art. 32)
Interinidad	Trabajadores autónomos que cesen la actividad por descanso por maternidad, paternidad, adopción, acogimiento o riesgo durante embarazo o lactancia, sustituidos por desempleados con contrato de interinidad bonificado.	100% cuota resultante de aplicar sobre base mínima o fija el tipo de cotización establecido obligatoriamente	Durante la sustitución	DA 2ª Ley 12/2001 modificado por DA 16ª LO 3/2007 y Ley 20/2007 (art. 38)
Familiares	Nuevas altas de familiares colaboradores de autónomos.	50% cuota resultante de aplicar sobre base mínima el tipo de cotización vigente 25% cuota resultante de aplicar sobre base mínima el tipo de cotización vigente	18 meses 6 meses	Ley 20/2007 (art. 35)
Ceuta y Melilla	Trabajadores autónomos en Ceuta y Melilla en ciertos sectores.	50% base de cotización por contingencias comunes	Indefinida	Ley 20/2007 (art. 36)
Por conciliación vida personal y familiar vinculada a la contratación	Trabajadores autónomos que permanezcan de alta en el RETA y contraten a un trabajador a tiempo completo o parcial en diferentes supuestos de conciliación (cuidado de menores o familiar a cargo)	100% cuota (50% en caso de contratación a tiempo parcial) por contingencias comunes resultante de aplicar sobre base media del trabajador en los 12 meses anteriores, el tipo de cotización mínimo vigente	Hasta 12 meses con un contrato de duración como mínimo de 3 meses	Ley 25/2015 (art. 9)

Fuente: Servicio Público de Empleo Estatal.

Impulso al autoempleo en el marco de las políticas activas de empleo

Ya se ha puesto de manifiesto previamente la relevancia del trabajo por cuenta propia en España, tanto por su peso en el conjunto del tejido empresarial protagonizando un aumento importante de los nuevos empleos surgidos durante el periodo analizado, como por su aportación al dinamismo económico general y a la cohesión social en gran parte.

Así, en el ámbito de las políticas activas de empleo es necesario señalar el apoyo dado en los últimos años al autoempleo y al emprendimiento como formas alternativas al trabajo por cuenta ajena, máxime en un contexto de crisis en el que se han limitado las posibilidades de encontrar empleo por cuenta ajena.

La aprobación de la Ley del Estatuto del Trabajo Autónomo en 2007 supuso la sistematización de derechos ya reconocidos en diversos ámbitos del ordenamiento jurídico, incorporando novedades relevantes como el régimen jurídico de los trabajadores autónomos económicamente dependientes o el mandato al Gobierno para implantar la prestación por cese de actividad, pero también establecía el marco general regulador de las políticas de promoción del empleo autónomo. Desde entonces y en el contexto de la crisis, se ha generado un profuso y disperso panorama de nuevas medidas y de modificaciones de las ya vigentes que suponen una clara apuesta por el autoempleo (cuadro 23).

Conscientes de este panorama en la política de promoción del empleo autónomo, se aprobó la Ley 31/2015, de 9 de septiembre, por la que se modifica y actualiza la normativa en materia de autoempleo y se adoptan medidas de fomento y promoción del trabajo autónomo y de la Economía Social⁷⁶, a las que se hace referencia posteriormente. Dicha norma recogía dos modificaciones de calado: una en el Estatuto del Trabajo Autónomo en relación con la figura del trabajador autónomo económicamente dependiente (TRADE), y otra sobre el conjunto de medidas e incentivos para la promoción y el fomento del trabajo autónomo y de la economía social, sistematizando el marco vigente, reuniéndolos en un solo texto, mejorando, armonizando y ampliando los ya existentes, e implementando otros nuevos.

El Anteproyecto de esta Ley fue objeto de dictamen del CES⁷⁷, en el que dejó constancia de que dicho Anteproyecto no había sido sometido a consulta previa con los interlocutores sociales. Además, con carácter general y en relación a los incentivos, el CES compartía la necesidad de sistematizar en un solo texto el marco vigente de

76 La Ley 18/2014, de 15 de octubre, de Aprobación de medidas urgentes para el crecimiento, la competitividad y la eficiencia (proveniente del Real Decreto-ley 8/2014 del mismo nombre) habilitó al Gobierno para abordar una reordenación normativa de los incentivos al autoempleo en el ámbito de empleo y Seguridad Social, cuyo objetivo era incluir en una única disposición normativa todos los incentivos, bonificaciones y reducciones en la cotización a la Seguridad Social vigentes y, en su caso, armonizar los requisitos y obligaciones legal o reglamentariamente previstos.

77 Dictamen 7/2015, de 13 de mayo, sobre el Anteproyecto de Ley por el que se modifica y actualiza la normativa en materia de autoempleo y se adoptan medidas de fomento y promoción del trabajo autónomo y de la economía social.

incentivos al trabajo autónomo y a la economía social, pero señalaba que ésta hubiera debido hacerse en el marco de una sistematización y revisión completa del conjunto de incentivos al empleo. Y ello considerando, asimismo, el consenso existente respecto a la limitación en la eficacia de estas medidas cuando se universalizan, por lo que ponía especial énfasis en la importancia de la evaluación para poder analizar el impacto de estos incentivos.

De forma específica, se introdujo el contrato de apoyo a emprendedores, instrumento puesto en marcha en 2012 para fomentar la contratación de trabajadores por parte de emprendedores.

En 2015 se celebraron 129.385 contratos de este tipo, lo que supuso un 30 por 100 más que el año anterior y refleja un continuo crecimiento de esta figura (cuadro 24). De los contratos realizados, tan solo un 3 por 100 están vinculados a las deducciones fiscales previstas para este contrato. De ahí que el recurso al mismo no parece estar asociado tanto a las ventajas fiscales que incluye (al margen del eventual incentivo de las bonificaciones previstas para parados de larga duración menores de 30 y mayores de 45 años), y sí a otras características de este tipo de contrato como la compatibilización del salario con parte de la prestación por desempleo reconocida y pendiente de percibir o la extensión del período de prueba a un año⁷⁸. Los datos disponibles dan lugar a interpretaciones diferentes en cuanto a sus resultados, por lo que sería necesario reforzar la evaluación de las actuaciones puestas en marcha con el fin de poder valorar su eficacia y efectividad y, en su caso, reorientarlas para poder cumplir los objetivos previstos.

Por otro lado, desde su puesta en marcha en 2012, parece que el contrato para emprendedores ha dejado de tener un impacto significativo entre los menores de 30 años respecto al que se registraba inicialmente cuando surgió esta modalidad. De hecho, estos contratos cayeron en 2015 un 10,5 por 100, e igualmente ocurrió con los contratos realizados con desempleados beneficiarios de prestaciones, que cayeron un 33,3 por 100, y en cambio sí se han realizado mayoritariamente, hasta tres cuartas partes, con mayores de 45 años.

La apuesta por el empleo autónomo y el autoempleo como nicho de creación de empleo también han dado lugar en los últimos años a otras medidas con el fin de incentivar esta opción, con la introducción de mayor flexibilidad en el cobro de las prestaciones por desempleo con objeto de favorecer el emprendimiento. Así, junto a las posibilidades de suspender o compatibilizar el cobro de la prestación con el ejercicio de actividades por cuenta propia, se introdujeron nuevas facilidades que permitían la capitalización del importe de las prestaciones para la puesta en marcha de nuevas iniciativas de emprendimiento, en especial para los más jóvenes.

78 Véase a este respecto Memoria CES 2015, capítulo II, epígrafes 1.1.2. y 1.2.4.

CUADRO 24. CONTRATO DE APOYO A EMPRENDEDORES

Contratos realizados	Contratos trabajadores <30 años	Desempleados benef. prestación	Desemp. benef. contrib. y 1º contr. trabaj. <30 años	Contratos sin deducción fiscal	Total	Pro memoria: total indefinidos iniciales tiempo completo
2012	8.688	4.861	365	63.346	77.260	379.652
2013	4.275	4.362	96	73.580	82.313	396.331
2014	2.924	2.458	30	93.339	98.751	522.684
2015	2.616	1.639	26	125.104	129.385	579.525
Distribución por edades						
Menores de 30 años	100,0	11,8	100,0	33,5	34,6	24,6
31-44 años		15,0		40,6	39,5	50,4
Mayores de 45 años		73,2		25,9	25,9	25,0
Δ 2015/2014	-10,5	-33,3	-13,3	34,0	31,0	10,9

Fuente: Servicio Público de Empleo Estatal, *Estadística de Contratos*.

Sin embargo, los datos correspondientes a 2015 reflejan un descenso del recurso a la capitalización, del 7,6 por 100 respecto al año anterior, para la realización de actividades por cuenta propia o autoempleo (cuadro 25); descenso, que puede estar influido por los cambios en la composición del desempleo, con un peso cada vez mayor del desempleo de larga duración y una menor tasa de cobertura de las prestaciones, que han limitado el acceso a la capitalización.

CUADRO 25. CAPITALIZACIÓN DE LA PRESTACIÓN POR DESEMPLEO, 2014-2015

	Total capitalización		Variación anual
	2014	2015	
Autónomos	146.423	136.030	-7,1
Socios de cooperativas	3.427	3.099	-9,6
Socios de sociedades laborales	3.630	3.101	-14,6
Entidad mercantil	275	523	90,2
Total	154.472	142.753	-7,6
Nº medio de días capitalizados	166	165	-0,6
Importe medio líquido capitalizado por trabajador (en euros)	4.685,5	4.578,0	-2,3

Fuente: Servicio Público de Empleo Estatal, *Estadística de Contratos*.

Las empresas de la economía social y el empleo

Las empresas de la economía social crean empleo y dan oportunidades a personas que, por sus especiales circunstancias, encuentran mayores dificultades de inserción laboral, contribuyendo a la cohesión social. Están presentes en numerosos sectores y ámbitos geográficos, y su importante vinculación con el desarrollo del territorio les permite proporcionar servicios asistenciales y de proximidad. Además, el sector de la economía

social favorece la creación de nuevas empresas y, en tiempos de crisis pueden representar, incluso, una alternativa al cierre de determinadas sociedades que se ven abocadas a su desaparición, evitando la pérdida de empleo.

Por todo ello, existen numerosas iniciativas de política económica dirigidas al fomento de la economía social, tanto desde el ámbito de la Unión Europea, como de los diferentes niveles de la Administración pública. Se trata principalmente de las leyes específicas de economía social, que abarcan diferentes medidas dirigidas a promover estas entidades, incentivar su creación y fomentar el empleo, así como subvenciones de carácter público y beneficios fiscales.

Desde el ámbito comunitario, cabe destacar la adopción por parte del Parlamento Europeo de la Resolución de 19 de febrero de 2009, sobre economía social, que subrayaba su importancia dentro de la economía europea y alentaba a las instituciones de la Unión Europea a fomentar la actividad de este sector. Posteriormente, en 2011, en el contexto de la Estrategia 2020 para un crecimiento inteligente, sostenible e integrador, la Comisión Europea adoptó la Iniciativa de Emprendimiento Social que, por primera vez, establecía un plan de acción para crear un entorno favorable a las empresas de la economía social, tratando de facilitar su acceso a la financiación, su visibilidad y su entorno jurídico.

En el ámbito español, en 2011 se aprobó la Ley 5/2011, de 29 de marzo, de Economía social, cuyo objetivo fundamental es la configuración de un marco jurídico que, sin sustituir la normativa vigente específica de cada una de las entidades que conforman el sector, suponga el reconocimiento y mejor visibilidad de la economía social, otorgándole una mayor seguridad jurídica. Por medio de esta Ley se solicitó al Gobierno la aprobación de un programa de impulso de las entidades de economía social, que fue aprobado en julio de 2015. El Programa de Fomento e Impulso de la Economía Social 2015-2016 recoge las políticas de promoción y apoyo a la economía social dirigidas a fortalecer a las entidades que la conforman, modernizar y mejorar las condiciones en las que ejercen su actividad, y dar respuesta a las principales demandas del sector. Para ello identifica siete ejes de actuación que engloban un total de 32 medidas dirigidas a establecer el marco necesario para que tal y como señala el Programa “la economía social siga fortaleciéndose y continúe siendo un referente de crecimiento económico y creación de empleo estable y de calidad en España”. En lo que respecta al objeto de este informe, interesa especialmente el eje 1, referido al Impulso a la creación y fortalecimiento de las empresas y entidades de la economía social, cuyas medidas se recogen en el recuadro 3.

El grueso de las políticas públicas de fomento empresarial de la economía social se centra en las cooperativas y en las sociedades laborales, procediendo la mayor parte de la Administración central, desde la cual se definen las principales directrices seguidas por las comunidades autónomas. Así, existe un tratamiento fiscal específico y, dentro del ámbito de las políticas de empleo, diferentes bonificaciones y subvenciones,

RECUADRO 3. PROGRAMA DE FOMENTO E IMPULSO DE LA ECONOMÍA SOCIAL 2015-2016**Eje 1. Impulso a la creación y fortalecimiento de las empresas y entidades de la economía social****Objetivos:**

Con el objetivo de estimular la creación de nuevas empresas y entidades de la economía social se incluyen actuaciones como el impulso a los instrumentos de apoyo financiero existentes en la actualidad para dichas entidades, el fomento de la contratación y de la incorporación de socios a las cooperativas y sociedades laborales y el apoyo a la labor de las entidades que orientan sus esfuerzos al empleo de colectivos en riesgo de exclusión social.

Medidas:

1. Desarrollo de incentivos a la incorporación de socios a las empresas de la economía social. Sumados a los incentivos y bonificaciones actuales, se pondrán en marcha nuevos instrumentos de apoyo financiero para la incorporación de socios a las distintas empresas de la economía social, tanto en lo que respecta a las cooperativas como a las sociedades laborales.

2. Impulso del empleo protegido a través de las entidades de la economía social.

Se continuará impulsando la labor de los Centros Especiales de Empleo y de las Empresas de Inserción, con objeto de acelerar la inserción laboral de los colectivos más desfavorecidos.

Para ello, se declarará a los Centros Especiales de Empleo y a las Empresas de Inserción como entidades prestadoras de “Servicios de Interés Económico General”, lo que supondrá el reconocimiento de la labor que prestan estas entidades y el aumento de las ayudas que éstas puedan recibir para desempeñar su actividad.

3. Desarrollo de las reservas de participación en los procesos de licitación y fomento de las cláusulas sociales.

La reserva de mercado existente en el ámbito de la contratación pública para los Centros Especiales de Empleo se extenderá a las empresas de inserción, de tal forma que las administraciones públicas podrán reservar la participación en ciertos procesos de licitación pública que pongan en marcha a las entidades que trabajan por la inserción laboral de los colectivos desfavorecidos.

Asimismo, se pondrá en marcha un programa formativo dirigido a los funcionarios con objeto de fomentar la utilización de las cláusulas sociales en el ámbito de la contratación pública, dentro del marco normativo actual, lo que sin duda supondrá un impulso a la consideración de criterios sociales, ambientales y éticos en los procesos de licitación pública.

4. Impulso a la formación de los trabajadores y apoyo a las entidades representativas en la detección de las necesidades formativas.

En la reforma del sistema de formación para el empleo se sigue reconociendo el derecho a la formación de los socios y trabajadores de la economía social y el protagonismo especial de las organizaciones representativas en el diseño de la formación que precisan las cooperativas, las sociedades laborales y el resto de empresas y entidades vinculadas a la economía social. Facilitar que los trabajadores de la economía social ejerzan el derecho a la formación que les ha sido reconocido y apoyar a estas entidades representativas para que ejerzan su labor de detección de necesidades formativas de forma activa y en condiciones óptimas es una acción que se va a llevar a cabo en este ámbito.

5. Potenciar el acceso a los jóvenes a las empresas de economía social.

Se añadirán nuevas medidas a las ya existentes para acercar a los jóvenes este modelo empresarial, ya sea fomentando el emprendimiento colectivo o el empleo por cuenta ajena.

así como la posibilidad de capitalizar la prestación por desempleo cuando los beneficiarios pretendan incorporarse como socios trabajadores o de trabajo en cooperativas o en sociedades laborales.

En lo que respecta a los beneficios fiscales, destaca el tratamiento específico que disfrutaban las cooperativas, a través de la Ley 20/1990 de 19 de diciembre, sobre

Régimen fiscal de las cooperativas. Este régimen especial contempla dos tipos de protección a efectos tributarios, el de las cooperativas protegidas y el de las cooperativas especialmente protegidas, incluyéndose entre estas últimas, las cooperativas de trabajo asociado, las agrarias y las de consumidores y usuarios, que cumplan los requisitos exigidos por la ley. Ambos tipos de protección se caracterizan por otorgar una presión fiscal inferior a la de las sociedades de capital, con determinados beneficios fiscales en el impuesto sobre sociedades, en los tributos locales y en el impuesto sobre transmisiones patrimoniales y actos jurídicos documentados. Si bien, el proceso de consolidación fiscal de los últimos ejercicios ha provocado, por ejemplo, que el diferencial de tipo en el impuesto de sociedades para los resultados de las cooperativas de trabajo asociado especialmente protegidas se haya reducido en 5 puntos en los últimos dos años.

Por su parte, las sociedades laborales gozan de beneficios fiscales en el impuesto sobre transmisiones patrimoniales y actos jurídicos documentados, tal y como regula la Ley 44/2015, de 14 de octubre, de Sociedades laborales y participadas.

En el ámbito de las políticas de empleo, las actuaciones más recientes se enmarcan en la Ley 31/2015, de 9 de septiembre, por la que se Modifica y actualiza la normativa en materia de autoempleo y se adoptan medidas de fomento y promoción del trabajo autónomo y de la economía social. Entre las novedades que introduce esta ley en el ámbito de la economía social, destaca la inclusión, como entidades prestadoras de servicios de interés económico general, de los Centros Especiales de Empleo y las Empresas de Inserción, así como cualesquiera otras entidades de la economía social que tengan por objeto la inserción laboral de colectivos en riesgo de exclusión. Además, regula específicamente diferentes medidas de políticas activas de empleo (recuadro 4).

En el marco de los planes anuales de política de empleo, en lo que respecta a la economía social, se encuentra el Eje de Emprendimiento, que incluye los servicios y programas comunes en todo el Estado que afectan de forma directa a las empresas y entidades de la economía social, esto es, el fomento de la economía social y del emprendimiento colectivo y el apoyo a la creación y al empleo en cooperativas y sociedades laborales. Asimismo, se recomienda a las comunidades autónomas que al menos un 25 por 100 de los fondos asignados conjuntamente a trabajadores autónomos y economía social se destinen a la creación y promoción de cooperativas y sociedades laborales. A este respecto cabe señalar que las comunidades autónomas realizan anualmente convocatorias específicas con las líneas de ayuda y los fondos dedicados a la promoción de las sociedades cooperativas y sociedades laborales.

Por tanto, durante los últimos años se ha avanzado de forma significativa en el desarrollo de actuaciones y políticas dirigidas a apoyar y fomentar la economía social, en tanto que las empresas del sector contribuyen a la lucha contra algunos de los

RECUADRO 4. POLÍTICAS ACTIVAS DE EMPLEO EN LA ECONOMÍA SOCIAL**Incentivos a la contratación:**

- Bonificaciones en las cuotas empresariales de la Seguridad Social durante tres años aplicables a las cooperativas y sociedades laborales que incorporen trabajadores desempleados como socios trabajadores o de trabajo, y que sean menores de 30 años, o menores de 35 años que tengan reconocido un grado de discapacidad igual o superior al 33 por ciento.
- Bonificaciones en las cuotas de la Seguridad Social aplicables a las empresas de inserción en los supuestos de contratos de trabajo suscritos con personas en situación de exclusión social incluidas en el artículo 2 de la Ley 44/2007, de 13 de diciembre, para la regulación del régimen de las empresas de inserción.

Capitalización de prestaciones:

- Prestación por desempleo: Abono de la prestación en su modalidad de pago único a los beneficiarios de prestaciones cuando pretendan incorporarse, de forma estable, como socios trabajadores o de trabajo en cooperativas o en sociedades laborales, aunque hayan mantenido un vínculo contractual previo con dichas sociedades, independientemente de su duración o constituirlos. Dicho abono se realizará por el importe que corresponda a las aportaciones al capital, incluyendo la cuota de ingreso en el caso de las cooperativas, o al de la adquisición de acciones o participaciones del capital social en una sociedad laboral.
- Prestación por cese de actividad: se prevé el pago único de la prestación, de forma que quienes sean titulares del derecho y tengan pendiente de percibir un período de, al menos, seis meses, podrán percibir de una sola vez el valor actual del importe de la prestación, cuando acrediten que van a realizar una actividad profesional como socios trabajadores de una cooperativa de trabajo asociado o sociedad que tenga el carácter de laboral.

principales desequilibrios de la economía española, como es el alto nivel de desempleo y el aumento de la desigualdad.

No obstante, como consecuencia de la crisis económica y del proceso de consolidación fiscal antes comentado, las ayudas públicas se han visto mermadas, especialmente las subvenciones y los beneficios fiscales, lo que, en un contexto de difícil acceso a la financiación ajena ha dificultado la supervivencia empresarial del sector.

Sin embargo y a pesar de ello, las cooperativas se han mostrado más resistentes, principalmente en lo que respecta al mantenimiento del empleo, permitiendo suavizar los efectos negativos del ciclo económico y evitando, por tanto, una mayor destrucción de empleo⁷⁹.

En consecuencia, es necesario seguir apoyando a las empresas de la economía social desde el ámbito de las Administraciones públicas, al tiempo que sería conveniente aumentar y mejorar los instrumentos de financiación, en aras de contribuir al mantenimiento y a la creación de empleo y, con ello, a la recuperación de la economía española en el medio y largo plazo.

79 FUNCAS, Estudios de la Fundación, serie Economía y Sociedad, *La crisis, ¿una oportunidad para la economía social española?* (2016).

CAPÍTULO IV

MARCO GENERAL, CONCLUSIONES Y PROPUESTAS

1. Marco general de la creación de empresas

Durante la última crisis económica y financiera tuvo lugar una importante reestructuración del tejido empresarial español, marcada por el reajuste de la actividad productiva, la necesidad de absorber los excesos inmobiliarios producidos durante la etapa de expansión y de desapalancar los negocios; todo ello en un entorno de baja demanda y fuerte restricción crediticia. En este contexto, España registró los mayores niveles de mortalidad empresarial frente a los principales socios comunitarios, produciéndose una caída de casi 235.000 empresas con asalariados, de modo que a finales de 2014 no llegaban al millón y medio. A partir de 2015, sin embargo, se empieza a observar que el número de empresas que se crean en España supera al número de las que desaparecen.

Cabe señalar que durante el periodo de crisis también surgieron nuevas iniciativas empresariales. Algunas tomaron la forma de autoempleo como respuesta a la grave situación económica y a la dificultad de acceso al mercado de trabajo, mientras que otras mostraron una mayor vocación empresarial; es decir, responderían a la percepción o identificación de la existencia de oportunidades de negocios, algunas con vocación internacional desde su nacimiento, y se concentrarían en los sectores de mayor dinamismo, dedicándose en gran parte al sector servicios.

A pesar de ello, la creación de empresas no fue suficiente para compensar la salida de la actividad de muchas otras; salida que, en un primer momento, afectó a las relacionadas con el sector de la construcción, pero que a medida que la crisis se alargó y se hizo más profunda, se extendió al resto de actividades productivas. Además, esta creación de empresas, concentrada en los tamaños más pequeños, unida a la mayor salida relativa de empresas de tamaño mediano, habría provocado una mayor atomización y polarización del tejido empresarial español, suponiendo un reto para la mejora de la productividad y la competitividad de la economía española.

Uno de los principales efectos de la crisis ha sido el fuerte deterioro registrado por el mercado de trabajo, con una intensa destrucción de empleo y un importante aumento de la tasa de paro. Desde 2008 hasta 2013, el número de ocupados se redujo en más de 3,3 millones, un descenso del 16,3 por 100, hasta los 17.139.000 ocupados. A partir de 2014 el empleo comenzaría a aumentar, mostrando en 2015 un ritmo medio del 3,0 por 100.

A pesar de la destrucción neta de la ocupación, las nuevas iniciativas empresariales que se produjeron en ese periodo crearon empleo, como hecho consustancial al inicio de la actividad. El empleo así creado representaría aproximadamente el 40 por 100 del creado cada año por el conjunto del tejido empresarial.

A su vez, para el periodo 2008-2012, el empleo creado por las empresas que aparecieron durante esos años y que sobrevivían en 2013 supuso un 8,8 por 100 del empleo total.

El mayor impulso sobre el empleo se da en los primeros años de vida empresarial, es decir, que una vez establecida la empresa y habiendo contratado un número inicial de trabajadores, no se plantean contrataciones posteriores o, al menos, no al mismo ritmo que en el momento del nacimiento, consolidando así sus pequeños tamaños empresariales.

Los factores que condicionan el proceso de creación de empresas, tanto externos como internos, sufrieron las consecuencias del largo periodo de crisis iniciado en 2008, siendo el principal condicionante para el desarrollo de las nuevas iniciativas empresariales la debilidad de la demanda interna. De hecho, el entorno ha cambiado sustancialmente en España, tanto por los efectos que ha tenido la propia crisis, como por los avances en las tecnologías de comunicación y la información, entre otros. Asimismo, las motivaciones personales para ser empresario y/o la percepción de oportunidades de negocio también han cambiado, habiéndose producido un incremento del emprendimiento por necesidad.

No obstante, algunos indicadores internacionales revelan que, en términos generales y en comparación con otros países, el clima para hacer negocios en España parece haber mejorado en este periodo, debido en parte a las modificaciones normativas que se han aplicado durante los últimos años; a pesar de lo cual, España sigue estando por debajo de la media comunitaria en muchos de esos indicadores.

Más allá del marco en el que se desenvuelve la actividad empresarial, se detectaría que durante el periodo objeto de análisis, las empresas que fundamentaron su crecimiento y la creación de valor en aspectos como la innovación, la orientación internacional de su actividad, la inversión en capital humano o el establecimiento de estrategias de colaboración, habrían presentado menos dificultades para sortear la crisis.

En efecto, parece que las empresas que desarrollan actividades de I+D+i resisten mejor el impacto de las recesiones sobre el crecimiento de las ventas, la productividad y el empleo y, por tanto, sobre su posibilidad de expansión y crecimiento. Entre las razones por las que las empresas innovan está la de mejorar sus resultados y afianzar su posición competitiva, a través de aumentar la calidad de los productos y servicios, ampliar la gama de productos o mejorar la satisfacción del cliente. Además, destaca el papel de las “nuevas empresas de base tecnológica”, pymes de reciente creación establecidas en sectores de alta tecnología, que crecen más rápido y mejor, y tienen una tasa de mortalidad más baja comparada con otras empresas nuevas.

También las empresas internacionalizadas resultan menos vulnerables al ciclo económico doméstico y disponen de más opciones de supervivencia en condiciones críticas. Las empresas internacionalizadas presentan tasas de supervivencia más altas y generan más empleos que aquellas que no lo están; empleos, que suelen ser de mayor calidad, vinculados a niveles altos de formación y cualificación, lo que redundará a su vez en la competitividad de las empresas, en su gestión internacional y su expansión exterior. También son más eficientes y productivas, dado que normalmente cuentan con más recursos para acometer los costes de penetración en nuevos mercados y afrontar con éxito la intensa competencia internacional. Por otra parte, el avance de la internacionalización de los procesos productivos ofrece a las empresas la posibilidad de incorporarse a las denominadas cadenas globales de valor con las ventajas que, para el caso de las nuevas empresas, supone un mayor y mejor acceso a la información acerca de mercados exteriores, proveedores y clientes.

Incluso muchas empresas han iniciado su actividad, en los últimos años, dotadas de una fuerte vocación internacional, abordando la implantación exterior y su presencia a nivel global desde el inicio, dando lugar a un proceso de “internacionalización temprana”. Estas empresas, denominadas *born globals* o empresas nacidas con vocación global, poco después de su creación han alcanzado elevadas cuotas de exportación en diversos países extranjeros, impulsadas por la mentalidad global de sus gestores y la búsqueda de un volumen de actividad superior al que puedan obtener solo en sus mercados internos. Debido a su corta edad, muchas de estas empresas son microempresas o pequeñas empresas y tienen un elevado potencial de creación de empleo.

Otro de los factores clave de mayor influencia en la creación y consolidación empresarial es contar con un capital humano de calidad. La educación y la formación resultan así determinantes para promover el emprendimiento y condicionan tanto el grado de éxito del proyecto, como su consolidación a medio y largo plazo. La educación puede propiciar el aprendizaje del emprendimiento, desarrollando los conocimientos empresariales y sus aptitudes y actitudes esenciales, como la creatividad, la iniciativa, la tenacidad, el trabajo en equipo, el conocimiento del riesgo y la gestión responsable; sensibilizando sobre el espíritu empresarial a una edad muy temprana. Todo ello, desde una adecuada definición de la función social de la empresa y donde el diálogo social juega un papel indiscutible. Como ejemplo, resultaría muy revelador el dinamismo en la creación de empresas universitarias de base tecnológica, de modo que la Universidad añada a su papel de centro de investigación y conocimientos básicos, el de incubadora de nuevos proyectos empresariales.

Por último, resulta necesario hacerse eco de una nueva realidad que ha ido ganando terreno en cuanto al desarrollo de la actividad empresarial y que se refiere al establecimiento de estrategias empresariales de colaboración: el desarrollo de redes, *clusters*, viveros de empresas, parques empresariales, actividades de *coworking*, centros de negocios, incubadoras, entre otras. El establecimiento de sinergias y la cooperación en

innovación y en formación pueden constituir ventajas competitivas para las nuevas iniciativas empresariales frente a las empresas ya existentes, dentro de un entorno global; lo que, además, propicia ganancias de competitividad y mejoras de la productividad empresarial.

Considerando el nuevo marco en el que se desenvuelve la actividad empresarial, en los últimos años se han aprobado numerosas medidas dirigidas a potenciar el inicio de la actividad y a abordar los problemas estructurales concretos a los que se enfrenta, con el objetivo de fortalecer a largo plazo el tejido empresarial español. Entre las primeras destaca, con una visión integral, la aprobación de la Ley 14/2013, de 27 de septiembre de Apoyo a los emprendedores y su internacionalización, cuyo Anteproyecto fue dictaminado por el CES, que establece una amplia batería de medidas para facilitar la constitución de una sociedad y su actividad, así como para agilizar el inicio de la actividad empresarial.

De las medidas que tratan aspectos concretos destaca, en primer lugar, el impulso desde hace algunos años y, más concretamente, desde el inicio de la crisis económica, tanto en el ámbito de la Unión Europea como en España, de numerosas iniciativas dirigidas a racionalizar y reducir las cargas administrativas que soportan las empresas españolas. A pesar de ello, existen posibilidades de simplificación ya que la burocracia y los trámites requeridos, tanto para la constitución de la empresa como para el inicio de la actividad, continúan representando uno de los principales obstáculos a los que se enfrentan los emprendedores a la hora de poner en marcha un negocio en España. Abrir una empresa en España sigue siendo más complicado que en la mayor parte de los países de su entorno, tal y como refleja el informe *Doing Business*, cuyos resultados muestran un procedimiento más lento y costoso en España que el registrado por la media de los países de la OCDE.

Hay que tener en cuenta que en este proceso intervienen los diferentes niveles de las Administraciones públicas, comenzando por la Unión Europea, y siguiendo por la Administración General del Estado, las comunidades autónomas y las entidades locales, lo que da una idea de los numerosos y complejos requisitos que conlleva para las empresas el inicio de la actividad. De hecho, a nivel territorial, se observan importantes diferencias en la apertura de un negocio. En cuanto al número de trámites necesarios, las diferencias tienen que ver en gran medida con la plataforma de tramitación utilizada; en los tiempos requeridos, con los tiempos de inscripción en los registros mercantiles provinciales; mientras que las diferencias en costes responden a las tasas municipales que cobran los ayuntamientos por la declaración responsable o la comunicación previa de inicio de la actividad.

En segundo lugar, como consecuencia de la elevada bancarización de las finanzas empresariales en España, la fuerte restricción crediticia registrada durante el periodo analizado supuso una importante limitación financiera tanto para la creación de empresas, como para la propia supervivencia empresarial. Además, los problemas que

suelen encontrar las pequeñas y medianas empresas para acceder a la financiación ajena son mayores en el caso de las nuevas iniciativas empresariales, por la dificultad de evaluar su calidad crediticia puesto que no cuentan con un historial crediticio que avale su trayectoria, tienen menos activos que puedan actuar como colateral o garantías en una operación de crédito, y sufren una alta incertidumbre sobre el futuro de su propia actividad empresarial.

En este contexto, se han aprobado distintas medidas para facilitar la financiación empresarial. Algunas de ellas han tratado de potenciar instrumentos ya existentes y otras han buscado posibilitar y regular nuevas fuentes de financiación alternativas a la bancaria. Muchas de estas fuentes pueden jugar un papel importante en la financiación del inicio de la actividad empresarial y, aunque no estén específicamente diseñadas para ello, resultan clave para facilitar la supervivencia en los primeros años de las nuevas iniciativas empresariales, dada la dificultad de acceso a unas fuentes de financiación suficientes y adecuadas en esa etapa.

Tanto el Real Decreto-ley 4/2013, de 22 de febrero, de medidas de apoyo al emprendedor y de estímulo del crecimiento y de la creación de empleo, como la Ley 5/2015, de 27 de abril, de Fomento de la financiación empresarial, aglutinan la mayor parte de estas medidas, que van desde el apoyo a la financiación bancaria, con sistemas públicos de avales y garantías, hasta el fomento de la desintermediación bancaria y el capital riesgo, además de establecer diferentes medidas de lucha contra la morosidad en las operaciones comerciales.

No obstante, a pesar de todas las medidas, el grueso del apoyo público a la financiación del pequeño empresariado continúa girando en torno a la intervención del Instituto de Crédito Oficial, destacando, desde 2011, el Plan de pago a proveedores y a la línea de financiación de las comunidades autónomas, con el objetivo de solucionar parte del estrangulamiento financiero que muchas empresas sufrían desde el inicio de la crisis.

En tercer lugar, se aprobó un mecanismo de segunda oportunidad —Ley 25/2015, de 28 de julio— para tratar de garantizar que un fracaso en los negocios no cause un empobrecimiento y/o una frustración tales que disuadan al empresario de comenzar un nuevo proyecto, de modo que conciliando intereses entre acreedores y deudores mediante unos procedimientos con garantías, se pueda afrontar el pago de deudas de forma ordenada. La principal novedad de la norma era la introducción de un régimen de exoneración de deudas para los deudores personas naturales en el marco del procedimiento concursal. Al nuevo régimen se pueden acoger las personas naturales que ejercen actividades profesionales, así como trabajadores autónomos y personas jurídicas con deudas que no superen los cinco millones de euros, lo cual es relevante para el objeto del presente informe puesto que, el emprendimiento, en sus primeras fases, está por lo general liderado por pequeños empresarios.

En cuarto lugar, se observaría que durante los últimos años se han establecido diversos beneficios fiscales en los principales tributos, dirigidos a incentivar o favorecer

el emprendimiento. Destacaría el Real Decreto-ley 4/2013, de 22 de febrero, por el que se adoptaron determinadas medidas de apoyo al emprendedor y de estímulo y de creación de empleo, y la Ley 14/2013, de 27 de septiembre, de Apoyo a los emprendedores y su internacionalización. Asimismo, buena parte de las comunidades autónomas han regulado ciertos beneficios fiscales, en el ámbito de sus competencias, orientados al apoyo de los emprendedores. Todas estas medidas han contribuido a mejorar la carga tributaria que soportan los emprendedores, lo que debería favorecer la creación de empresas y la recuperación de la actividad económica y el empleo.

Finalmente, y en relación con el empleo, se aprobaría el contrato de apoyo a emprendedores para fomentar la contratación de trabajadores indefinidos, puesto en marcha en 2012, y que ha experimentado un crecimiento continuo desde entonces. Otra medida dirigida a incentivar esta opción ha sido la introducción de mayor flexibilidad en el cobro de las prestaciones por desempleo con objeto de favorecer el emprendimiento.

Además, durante los últimos años se ha avanzado de forma significativa en el desarrollo de actuaciones y políticas dirigidas a apoyar y fomentar la economía social, puesto que las empresas del sector contribuyen a la lucha contra algunos de los principales desequilibrios de la economía española, como es el alto nivel de desempleo y el aumento de la desigualdad.

2. Conclusiones y propuestas

1. La consolidación de la reactivación económica debe apoyarse en la recuperación del dinamismo empresarial, puesto que la creación de empresas constituye una importante fuente generadora de nuevos puestos de trabajo y de revitalización del tejido productivo.

Resulta necesario, aunque no suficiente, propiciar la creación de empresas para favorecer un crecimiento económico sostenible, basado en la innovación y el conocimiento, así como en la creación de empleo. Para ello, el CES considera que es el momento de asegurar que las nuevas iniciativas empresariales se desenvuelvan en un marco favorable de la actividad y de la creación de empleo, y no encuentren trabas a su desarrollo.

2. El diseño de una estrategia favorecedora del emprendimiento que contribuya a la creación de empleo, debe partir de un diagnóstico preciso del dinamismo empresarial. En este sentido, debe reconocerse especialmente la labor continuada que realiza el INE en la mejora del Directorio Central de Empresas (DIRCE) y en el desarrollo de la estadística sobre *Demografía Empresarial*, que permite una aproximación más precisa a esa realidad.

Se ha detectado la necesidad de mejorar la información, la coordinación y la coherencia entre las distintas fuentes estadísticas que estudian el tejido empresarial español. En concreto, en relación a las definiciones de los tamaños empresariales

dispares, el tratamiento de algunos sectores productivos, concretamente de la agricultura y la pesca, la dificultad para identificar los movimientos demográficos del tejido empresarial, así como la falta de claridad en la delimitación de las formas jurídicas empresariales.

En opinión del CES existe, en estos ámbitos, un margen de mejora a tener en cuenta en la elaboración del Plan Estadístico Nacional y en la dotación de los medios adecuados para su ejecución.

Asimismo, considera necesario que se realice un esfuerzo para poder contar con unas estadísticas más completas, más actualizadas y mejor coordinadas, que reflejen de manera adecuada la realidad del tejido empresarial español.

3. En cuanto al análisis del impacto sobre el empleo, hay que señalar que la información disponible exige la máxima cautela en su interpretación, ya que se enmarca en un periodo de expansión con rasgos específicos para España seguido por una profunda crisis económica desde 2008, lo que dificulta la generalización de los resultados.

Por tanto, atendiendo a la coherencia y la coordinación antes indicada, sería deseable asimismo una mayor conexión, comunicación y publicidad de la información referente al mercado de trabajo de la que disponen la Seguridad Social, la Agencia Tributaria y el Registro Mercantil, puesto que facilitaría el análisis del impacto de las nuevas iniciativas empresariales sobre el empleo.

4. Se observa que las nuevas empresas crean la mayor parte del empleo en su primer año de actividad. Cerca del 40 por 100 de los nuevos puestos de trabajo creados cada año corresponden a las nuevas iniciativas empresariales. Sin embargo, solamente cuatro de cada diez de esas nuevas iniciativas llegan a cumplir los cinco años. En concreto, el fin de la actividad empresarial habría afectado entre 2008 y 2013 a más del 20 por 100 de las empresas creadas en su primer año de vida, mientras que el 15 por 100 desapareció en el segundo año y aproximadamente un 10 por 100 lo hizo en el tercero.

Por tanto, para garantizar que ese impulso sobre el empleo de las nuevas iniciativas empresariales no se pierda en los años siguientes, hay que favorecer la supervivencia empresarial, asegurando que las empresas no desaparezcan por causas ajenas a la propia viabilidad de sus negocios.

5. Las nuevas empresas que crecen son las que mejores perspectivas presentan tanto para la generación de empleo como para continuar en la actividad en el medio y

largo plazo. En la actualidad, más del 90 por 100 de las empresas son micropymes, pero son las pymes las que constituyen en numerosas ocasiones un germen de proyectos empresariales de mayor envergadura y, junto a las grandes empresas, muestran, a priori, una mayor estabilidad en el tiempo.

Así las empresas medianas suelen ser consideradas la base potencial para una mejora de la competitividad y la transformación del tejido productivo en el contexto de la globalización, en la medida en que por lo general tienen una mejor capitalización en relación a las empresas individuales y las microempresas, y un mayor potencial para basar su competencia no solo en los precios, sino también en la innovación y la cooperación —desarrollo de *clusters*— y en mejores posibilidades de internacionalizar su actividad.

El CES entiende que para que el impacto sobre el empleo de las empresas nuevas en sus primeros años de vida se consolide y aumente en los años siguientes y para que, además, favorezca aumentos de la productividad a medio plazo, la empresa debe estar inmersa en un proceso de expansión y crecimiento empresarial que conlleve aumentos de su plantilla. Por tanto, es preciso favorecer que las nuevas iniciativas empresariales nazcan con esa “vocación de expansión y crecimiento”, que irá asociada en muchas ocasiones a una orientación innovadora y exportadora de su actividad.

6. Cabe recordar que la mejor manera de incentivar el empleo es contar con una política económica que garantice un marco de estabilidad y crecimiento económico sostenible y un entorno favorable a la actividad empresarial, velando por la productividad y por la competitividad del conjunto de la economía, que a su vez permita sentar las bases para una dinámica de creación de empleo.

En opinión del CES esto debe acompañarse de un sistema de políticas de empleo bien estructurado y bien orientado, capaz de garantizar el ajuste entre las necesidades de la demanda productiva y la oferta de trabajo existente, lo que hace necesaria una mayor atención al conjunto de las personas desempleadas y ocupadas y a las empresas. En este contexto, las políticas activas de empleo ocupan un papel fundamental para facilitar la creación de empleo a través de eficaces sistemas de intermediación laboral y de instrumentos que ajusten las competencias profesionales y formativas de los desempleados a las demandas productivas, así como a través de la promoción del autoempleo y el emprendimiento como formas alternativas de inserción en el mercado de trabajo y vías de creación de empleo. Asimismo, es necesario continuar avanzando en el desarrollo de actuaciones y políticas dirigidas a apoyar y fomentar la economía social.

7. Con el objetivo de orientar los esfuerzos a favor del emprendimiento, resulta necesario identificar los factores más determinantes en esa necesaria consolidación de

la nueva actividad empresarial y evaluar los resultados de las actuaciones llevadas a cabo. En los últimos ejercicios, 2014 y 2015, se han puesto en marcha numerosas medidas para favorecer la creación de empresas, pero hasta el momento no se dispone de información para poder realizar una evaluación de resultados y de impacto.

En este sentido, se considera necesario que este Consejo realice un seguimiento del tejido empresarial y el marco en el que se desenvuelve, que permita contrastar los resultados de las iniciativas puestas en marcha en el periodo de recuperación. Para ello, sería conveniente contar con evaluaciones complementarias sobre los aspectos y las medidas que afectan al desarrollo de las nuevas iniciativas empresariales.

8. Hay que tener en cuenta que a la hora de emprender resulta imprescindible tener un conocimiento previo sobre la oportunidad y la viabilidad económico-financiera de la iniciativa, cuestión que en ocasiones se subestima ya por desconocimiento técnico ya por exceso de confianza.

Se considera por tanto oportuno dar una mayor difusión a los servicios ya existentes, tanto públicos como privados, de ayuda y asesoramiento al emprendimiento, de modo que las iniciativas nazcan con una viabilidad al menos contrastada para sus primeros años de vida.

9. Aunque el principal condicionante para el desarrollo de nuevas iniciativas empresariales durante el periodo analizado ha sido la debilidad de la demanda interna, existen otros factores que afectan al emprendimiento en los que España continúa situándose por debajo de la media de los países de su entorno, como los relacionados con la iniciativa emprendedora, la capacidad de respuesta de la administración, las ayudas estatales y la contratación pública, el acceso a la financiación y la unidad de mercado.

El CES considera que promover la iniciativa emprendedora continúa siendo uno de los principales desafíos para la economía española, siendo preciso incidir especialmente en aquellos indicadores donde muestra mayores deficiencias. Asimismo, sería deseable poder jerarquizar los factores que afectan al emprendimiento ya que resultaría útil de cara a establecer cualquier tipo de estrategia. Sin embargo, ese ejercicio resulta complicado de realizar al estar condicionado, en primer lugar, por el momento del ciclo económico en el que se lleve a cabo y, en segundo término, por aspectos concretos como el sector productivo en el que se inicia la actividad o el territorio en el que se implanta, lo que dificulta la generalización de los resultados de cara al diseño de esa estrategia.

10. A lo largo de los últimos años se han aprobado numerosas medidas para abordar los problemas estructurales que afectan al entorno empresarial, con el objetivo de

fortalecer a largo plazo el tejido empresarial español y contribuir, con ello, al crecimiento y la reactivación económica y a la creación de empleo. Entre estas medidas, destaca la Ley 14/2013, de 27 de septiembre, de Apoyo a los emprendedores y su internacionalización, que si bien trató de dar por primera vez una visión completa de emprendimiento, se perdió la oportunidad de aprobar una Ley más innovadora y mejor estructurada.

En opinión del CES, se necesita una estrategia coherente que unifique, integre y vertebre todas las intervenciones a favor de la creación de empresas, de su consolidación y, en general, de la promoción del espíritu empresarial. Se trata, además, de considerar el fenómeno emprendedor como un fenómeno social, no solo como el resultado de una actuación individual, prestando especial atención a las fases iniciales de la creación de empresas y propiciando la orientación de la actividad empresarial hacia proyectos innovadores y de alto valor añadido.

11. El marco institucional en el que se desenvuelve la actividad empresarial resulta determinante para las nuevas iniciativas empresariales y debe garantizar el funcionamiento eficiente y competitivo de los mercados como vía para lograr mayores niveles de crecimiento, empleo y bienestar.

Se debe garantizar, por tanto, un entorno de transparencia y de competencia efectiva en los mercados y sectores productivos que facilite esas nuevas iniciativas empresariales además de beneficiar a consumidores y usuarios.

12. Uno de los principales obstáculos a los que se enfrentan los emprendedores a la hora de poner en marcha un negocio en España tiene que ver con la burocracia y los trámites requeridos, tanto para la constitución de la empresa como para el inicio de la actividad. En los últimos años se han producido importantes avances en este ámbito, si bien, abrir una empresa en España sigue siendo más complicado que en la mayor parte de los países de su entorno, con procedimientos más lentos y costosos que los registrados por la media de los países de la OCDE.

Por ello, es preciso seguir trabajando en facilitar y reducir los costes de la constitución de empresas, eliminando los trámites innecesarios o repetidos, asegurando la coordinación de las diferentes competencias de las Administraciones Públicas, y garantizando, en última instancia, la protección de derechos superiores como la salud pública, la sanidad, la seguridad y el medio ambiente.

Debería realizarse una labor de análisis y evaluación de los diferentes instrumentos de apoyo a la tramitación por parte de las Administraciones, prescindiendo de aquellos que sean ineficaces.

Es preciso seguir avanzando en el acceso electrónico a los servicios públicos, a fin de que la administración electrónica se convierta en un verdadero instrumento de ahorro en tiempo y coste para los emprendedores.

La plataforma CIRCE debe convertirse en un sistema de tramitación integral, fácil de utilizar por parte de los emprendedores, para lo cual es precisa una mayor difusión de la misma y una adecuada formación de las personas que intervienen en el proceso. Además, es necesario fomentar la formación en nuevas tecnologías y facilitar su uso a los emprendedores, a través de una mayor simplificación del lenguaje y de los procedimientos, que haga más fácil y ágil su utilización.

13. La fuerte restricción crediticia que tuvo lugar en España durante el periodo analizado supuso una importante limitación financiera tanto para la creación de empresas como para la propia supervivencia empresarial, dada la elevada bancarización de las finanzas empresariales. Además, las dificultades que suelen encontrar las pequeñas y medianas empresas para acceder a la financiación ajena son aún mayores en el caso de las nuevas iniciativas empresariales.

En este contexto, el CES considera que debe ser una prioridad de la política económica asegurar que las condiciones de acceso a la financiación no constituyan una barrera para las nuevas iniciativas empresariales ni un factor de riesgo para la supervivencia empresarial.

A partir de la identificación de los posibles fallos de mercado en la financiación privada, resulta necesario mejorar los distintos instrumentos públicos de financiación, así como llevar a cabo una revisión y simplificación administrativa de su gestión.

Además de asegurar que las nuevas iniciativas empresariales acceden a los fondos necesarios para la puesta en marcha de sus proyectos, se debe garantizar que en las siguientes fases de la vida empresarial, crecimiento y expansión, las empresas solventes no se encuentren estranguladas desde el punto de vista financiero, asegurando con ello su supervivencia, con los consiguientes efectos positivos sobre el empleo.

14. Hoy día existen numerosas fuentes de financiación empresarial, habiéndose aprobado en los últimos años distintas medidas dirigidas, tanto a potenciar instrumentos ya existentes, como a posibilitar y regular nuevas fuentes de financiación alternativas a la bancaria. No obstante, el grueso del apoyo público a la financiación del pequeño empresariado continúa girando en torno a la intervención del ICO.

A pesar de los avances, el CES considera necesario abordar algunas mejoras adicionales en algunos instrumentos concretos que permitan su plena operatividad. En el caso de la actividad de los “business angels”, sería conveniente una regulación más

exhaustiva. En cuanto a las entidades de capital riesgo, queda pendiente resolver el problema que supone la dificultad para encontrar inversores a la hora de salir del proyecto de inversión, lo que en el caso de España está relacionado con el escaso desarrollo que tienen los mercados de valores para empresas de menor dimensión, poco conocidas o en fase de desarrollo. En cuanto a las plataformas de financiación participativa “crowdfunding”, aunque la nueva regulación supone un avance, se recuerda que, en aras de una mayor seguridad jurídica y económica de los inversores, estas plataformas no pueden quedar al margen de una regulación estricta en términos de solvencia o de liquidez. Respecto al sistema de garantías recíprocas, es esencial que para que este instrumento resulte plenamente eficaz las entidades financieras califiquen adecuadamente los créditos avalados. Asimismo, sería útil favorecer mecanismos que faciliten los procesos de fusión entre SGR más pequeñas, ya que esto aumentaría la fiabilidad de sus avales.

15. La posibilidad de fracasar en un nuevo negocio y las consecuencias financieras que este fracaso puede suponer para el emprendedor durante un largo periodo representan otro factor disuasorio del inicio de una nueva actividad emprendedora. En este sentido, se considera positiva la normativa aprobada en 2015 que facilita esta segunda oportunidad. Llegado el caso, el deudor puede ver exoneradas sus deudas si cumple una serie de requisitos, aunque esa exoneración no se extiende a los créditos a favor de Hacienda o la Seguridad Social.

Cabe recordar que los mecanismos de segunda oportunidad tratan de encontrar el difícil equilibrio entre la oportunidad de recuperación financiera de los deudores y los derechos de los acreedores, y a pesar de que la nueva norma persiga ese objetivo, debe asegurarse que no resulte insuficiente o sufra limitaciones en su aplicación.

16. La política fiscal condiciona la actividad emprendedora, y tanto las cargas impositivas como las ayudas públicas constituyen factores importantes de la actividad económica de los empresarios y, en última instancia, del emprendimiento. Sin embargo, la proliferación de beneficios, deducciones y reducciones, unido al hecho de que la aplicación de muchos de estos beneficios fiscales lleva asociada numerosos requisitos y controles por parte de la Administración, ha complicado todavía más el sistema impositivo, en contra del deseable principio de simplificación administrativa.

En este sentido, sería conveniente que de cara a seguir fomentando la creación de empresas, desde el ámbito de la política fiscal se avanzara en la simplificación de las cargas impositivas, sin descuidar la suficiencia de los recursos públicos, la equidad y la eficiencia, así como en la lucha contra el fraude fiscal.

17. Las nuevas iniciativas empresariales deben buscar su sesgo competitivo en un contexto de mayor globalización de los mercados y de importantes cambios tecnológicos.

De este modo, las estrategias de crecimiento y de generación de valor de las nuevas empresas deben girar en torno a la creación de valor a través de la innovación, la orientación internacional de la empresa, la formación y el establecimiento de estrategias de colaboración interempresariales.

18. La inversión en I+D+i es un elemento estratégico de la empresa fundamental para fomentar la competitividad y favorecer el crecimiento empresarial, que permite marcar la diferencia en términos de productividad y de expansión y supervivencia empresarial, y condiciona al mismo tiempo la dinámica empresarial. La innovación es un pilar fundamental para fomentar la competitividad y favorecer la expansión y el crecimiento empresarial. Además, en un contexto de creciente internacionalización de los mercados, lograr un aumento de la competitividad compatible con un crecimiento del empleo exige desarrollar la capacidad tecnológica necesaria para introducir en el mercado bienes y servicios diferenciados de alto valor añadido.

Resulta prioritario, por ello, promover la innovación en las empresas ya existentes y favorecer la aparición de nuevas empresas innovadoras. En este sentido, la intervención pública resulta determinante a la hora de definir políticas orientadas a favorecer la innovación en el tejido empresarial.

Es necesario propiciar el establecimiento de ecosistemas de innovación que proporcionen el ambiente adecuado para el desarrollo de empresas de base tecnológica y científica que puedan recoger los frutos de la investigación.

19. Destaca de forma novedosa el papel de las “nuevas empresas de base tecnológica”, pymes de reciente creación establecidas en sectores de alta tecnología, que crecen más rápido y mejor, y tienen una tasa de mortalidad más baja comparada con otras empresas nuevas.

Esa mayor resistencia justificaría el establecimiento de mecanismos incentivadores para la creación de empresas con una clara orientación innovadora. Especialmente, en el ámbito de las nuevas empresas creadas y las más jóvenes, de menos de cinco años, una apuesta decidida por la innovación en la estrategia empresarial contribuirá a una mayor productividad, consolidación y supervivencia.

A pesar del dinamismo que rodea al ecosistema en el que se mueven estas nuevas empresas de base tecnológica y las “spin-off”, el principal cuello de botella de estas iniciativas continúa siendo la falta de financiación de los procesos de expansión

necesarios para dar continuidad a los nuevos proyectos empresariales, aspecto que debería resolverse.

20. La internacionalización permite a las empresas ampliar y reforzar las ventajas competitivas en los mercados locales, contribuir a su supervivencia y asegurar su integración en el escenario mundial, por lo que debe interpretarse como una fuente de posibilidades de impulso de la competitividad y del empleo. En España, a pesar del crecimiento de los últimos años, todavía hay una escasa presencia de empresas internacionalizadas.

Por ello, es necesario un apoyo decidido por parte de la Administración para mejorar el acceso de las empresas a los mercados exteriores y favorecer su permanencia y supervivencia. Es preciso difundir entre las empresas las oportunidades y ventajas que puede suponer la proyección exterior, así como definir actuaciones para ayudar al tejido empresarial a afrontar estos procesos y coordinar estas actuaciones entre todas las Administraciones Públicas. En particular, se requiere un apoyo específico a las pymes que quieren iniciar su expansión exterior, tanto en los momentos iniciales como en los años siguientes para asegurar su consolidación en el mercado global.

En conjunto, resulta conveniente promover el desarrollo de empresas innovadoras y nacidas con vocación global, para lo cual sería necesario definir y canalizar el apoyo público a estas empresas con el fin de aprovechar el potencial económico que tienen. Ello supondría abordar estrategias de apoyo integral que combinen ayudas a empresas emergentes, internacionalización e innovación, y que incluyan medidas de asesoramiento técnico y empresarial, de inserción en redes globales con entidades similares, proveedores y clientes y de acceso a la financiación.

21. La educación, la formación y la cualificación determinan la calidad del capital humano y, por tanto, constituyen uno de los factores de mayor influencia en la creación y consolidación empresarial. Además, resultan determinantes para promover el emprendimiento y condicionan tanto el grado de éxito del proyecto como su consolidación a medio y largo plazo.

Resulta conveniente, por tanto, favorecer la integración del emprendimiento en el conjunto del sistema educativo. En concreto, en el ámbito de la formación profesional y de la universidad, lo que requiere una mayor formación del profesorado y una mayor conexión con el mundo empresarial, entre otros aspectos, y partiendo en todo caso de la necesidad de superar los problemas propios del sistema educativo.

22. Además, contar con una formación específica orientada a la actividad empresarial resulta necesario, aunque no suficiente, para el desarrollo de nuevas iniciativas, contribuyendo a su viabilidad y supervivencia a lo largo del tiempo.

En este sentido, la educación y la formación para el emprendimiento y para la puesta en marcha de nuevas iniciativas empresariales debe extenderse a la población general, a los trabajadores, al empresariado y, principalmente, a las personas desempleadas. Resulta esencial mejorar la capacitación de los trabajadores y contribuir con ello a la competitividad de las empresas españolas, a la recuperación económica y a la creación de empleo, ámbito en el que el diálogo social ocupa un papel relevante. Asimismo, resultaría conveniente realizar una identificación de las mejores prácticas que sirvan de orientación y guía a otras iniciativas.

23. Una nueva realidad que ha ido ganando terreno en cuanto al desarrollo de la actividad empresarial es el establecimiento de estrategias empresariales de colaboración: el desarrollo de redes, *clusters*, viveros de empresas, parques empresariales, actividades de *coworking*, centros de negocios e incubadoras, entre otras.

El CES considera que es necesario asegurar que estas estrategias de cooperación no encuentren trabas para su establecimiento, puesto que las sinergias y la cooperación en innovación y en formación pueden constituir ventajas competitivas para las nuevas iniciativas empresariales, propiciando ganancias de competitividad y mejoras de la productividad empresarial.

24. En conclusión, en opinión del CES es necesario favorecer el desarrollo de nuevas iniciativas empresariales desde el ámbito de las Administraciones públicas, contando con la colaboración activa de los agentes económicos y sociales, a través del diálogo social, en aras de favorecer la creación y el mantenimiento del empleo y, con ello, la recuperación sostenible de la economía española en el medio y largo plazo.

Garantizar la supervivencia de las nuevas iniciativas empresariales y facilitar que las empresas alcancen un tamaño óptimo desde el punto de vista económico-financiero, es decir, supervivencia y crecimiento empresarial, son los aspectos que permiten que esas nuevas iniciativas generen empleo potencialmente estable.

ANEXOS

Anexo 1. Tamaños empresariales y sectores productivos

Los distintos tamaños empresariales se han delimitado siguiendo la definición de la Comisión Europea (Recomendación 2003/361/CE) que establece los criterios para determinar si una empresa es una microempresa, una pequeña empresa o una mediana empresa:

- *Microempresa*: menos de diez asalariados y un volumen de negocios anual (la cantidad de dinero recibida en un período determinado) o balance general (estado del activo y del pasivo de una empresa) inferior a 2 millones de euros.
- *Pequeña empresa*: menos de cincuenta asalariados y un volumen de negocios anual o balance general inferior a 10 millones de euros.
- *Mediana empresa*: menos de 250 asalariados y un volumen de negocios anual inferior a 50 millones de euros o un balance general inferior a 43 millones de euros.

Seguindo las clasificaciones de Eurostat y del INE para distinguir el grado tecnológico de la industria, se ha denominado manufacturas avanzadas e intermedias a lo que en esa clasificación se denomina (industrias de tecnología media-alta, alta y punta) considerando el resto como manufacturas tradicionales. En cuanto al sector servicios, se ha distinguido la distribución comercial, que presenta un elevado peso en el VAB, frente al resto de servicios. Cabe recordar que el DIRCE no contempla el sector agrario y pesquero.

AGRUPACIÓN DE LAS RAMAS DEL DIRCE (CNAE-2009)

Extractivas, agua y energía	Manufacturas avanzadas
05 Extracción de antracita, hulla y lignito	20 Industria química
06 Extracción de crudo de petróleo y gas natural	21 Fabricación de productos farmacéuticos
07 Extracción de minerales metálicos	22 Fabricación de productos de caucho y plásticos
08 Otras industrias extractivas	26 Fabricación de productos informáticos, electrónicos y ópticos
09 Actividades de apoyo a las industrias extractivas	27 Fabricación de material y equipo eléctrico
35 Suministro de energía eléctrica, gas, vapor y aire acondicionado	28 Fabricación de maquinaria y equipo n.c.o.p.
36 Captación, depuración y distribución de agua	29 Fabricación de vehículos de motor, remolques y semirremolques
37 Recogida y tratamiento de aguas residuales	30 Fabricación de otro material de transporte
38 Recogida, tratamiento y eliminación de residuos; valorización	33 Reparación e instalación de maquinaria y equipo
39 Actividades de descontaminación y otros servicios de gestión de residuos	Construcción
Manufactura tradicional	41 Construcción de edificios
10 Industria de la alimentación	42 Ingeniería civil
11 Fabricación de bebidas	43 Actividades de construcción especializada
12 Industria del tabaco	Comercio
13 Industria textil	46 Comercio al por mayor e intermediarios, excepto veh. motor/motocicleta,
14 Confección de prendas de vestir	47 Comercio al por menor, excepto de vehículos de motor y motocicletas
15 Industria del cuero y del calzado	Servicios no comercio
16 Industria de la madera y del corcho, excepto muebles; cestería y espartería	45 y del 49 al 99
17 Industria del papel	
18 Artes gráficas y reproducción de soportes grabados	
19 Coquerías y refino de petróleo	
23 Fabricación de otros productos minerales no metálicos	
24 Metalurgia; fabricación de productos de hierro, acero y ferroaleaciones	
25 Fabricación de productos metálicos, excepto maquinaria y equipo	
31 Fabricación de muebles	
32 Otras industrias manufactureras	

Nota: en el caso de las manufacturas se distinguen las tradicionales de las avanzadas.

Fuente: elaboración propia.

Anexo 2. Definición de las operaciones de capital riesgo

Se recogen a continuación las definiciones de las operaciones de capital riesgo que ofrece la Asociación española de entidades de capital riesgo (ASCRI).

Venture Capital es la aportación de capital en una empresa que se encuentra en fase inicial o de desarrollo temprana. Normalmente, la inversión de Venture Capital se dirige a empresas tecnológicas o con un fuerte componente innovador. Este tipo de inversión requiere menores cantidades de capital, pero también el riesgo es elevado debido a la falta de información derivada de no tener resultados históricos, así como

por la incertidumbre inherente al desconocer cuál será la aceptación del producto o servicio por parte del mercado.

La inversión de Venture Capital se puede dividir a su vez en:

- *Capital semilla (seed capital)*: inversión temprana en ideas de negocio o empresas recién creadas con servicio o producto aún por lanzar al mercado y, por lo tanto, sin ventas.
- *Capital arranque o puesta en marcha (start up capital)*: inversión para el establecimiento de la compañía (registro de la misma, web, oficina...) y arranque de su actividad cuando, aun habiendo ventas, el EBITDA de la empresa es negativo. El capital aportado es mayor que en las inversiones de capital semilla.
- Cuando la start up está en una fase más avanzada puede recibir rondas de financiación de mayor tamaño denominadas *other early stage (follow on en una startup ya invertida, participación en una serie B o C de una startups) y late stage venture* (inversión en empresas con crecimiento con ventas y EBITDA positivo).

La inversión de Private Equity se dirige a empresas en crecimiento o ya consolidadas. A su vez, se puede dividir en:

- *Capital expansión o desarrollo (Growth Capital)*: financiación del crecimiento de una empresa con beneficios. El destino de los fondos puede dirigirse a la adquisición de activos fijos, incremento del fondo de maniobra para el desarrollo de nuevos productos o acceso a nuevos mercados. Son inversiones de mayor volumen y menor incertidumbre por la existencia de datos históricos.
- *Capital Sustitución (Replacement)*: la entidad de capital riesgo releva a parte del accionariado actual. Es frecuente en empresas familiares y en situaciones de sucesión. También se produce en algunas oportunidades de ventas de activos o ramas de actividad no estratégicas de empresas muy grandes, donde sus gestores u otros externos buscan apoyo financiero en el capital riesgo dentro de un proyecto de escisión y posterior desarrollo independiente.
- *Operaciones apalancadas (LBO)*: compra de empresas en las que una parte sustancial del precio de la operación es financiada con recursos ajenos, en parte garantizados por los propios activos de la empresa adquirida, y otra con capital aportado por los inversores de la operación, que se convierten en propietarios. En estas operaciones lo habitual es que la empresa objetivo tenga unos flujos de caja consistentes, estables y lo suficientemente elevados como para poder hacer frente al pago de los intereses y amortización del principal de la deuda.
- *Capital de reestructuración o reorientación (Turnaround)*: inversión en empresas que atraviesan dificultades durante un período prolongado de tiempo y que necesitan recursos financieros para implementar grandes transformaciones, necesarias para

poder sobrevivir. Suele implicar una reestructuración operativa que abarca todos los aspectos de la empresa (instalaciones, personal, productos...).

Anexo 3. Buenas prácticas en el ámbito educativo

La Comisión Europea recoge una validación de buenas prácticas en el ámbito de la educación para el emprendimiento dentro de su programa de seguimiento de la implementación de la *Small Business Act*. Las buenas prácticas son elegidas en función de si sus resultados son tangibles y potencialmente transferibles a otras regiones europeas, y además son capaces de mejorar la situación de las pymes en los Estados miembros en términos de eficiencia y eficacia. Además, deberán ser proyectos originales e innovadores. En el cuadro se recogen las buenas prácticas elegidas por la Comisión Europea en el caso de España dentro de este ámbito.

CUADRO 26. BUENAS PRÁCTICAS DE ESPAÑA EN EL ÁMBITO EDUCATIVO

Nombre	Etapa educativa	Ámbito	Año	Descripción
HUB TCUE-EMPRENDEDORES	Universidad	Autonómico (Castilla y León)	2012	Fomento de la iniciativa emprendedora entre alumnos de últimos cursos de carreras científico-técnicas de universidades de Castilla y León, para la creación de empresas innovadoras, intensivas en conocimiento y tecnología (EBT) y la transferencia efectiva de conocimiento desde la universidad a la empresa
PROMOCIÓN DE LA CULTURA EMPRENDEDORA EN EDADES TEMPRANAS EN EL AULA	Primaria, Secundaria, Bachiller y FP	Regional (Murcia)	2012	<p>La iniciativa consta de los siguientes proyectos:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Emprender en Mi Escuela (EME); programa para alumnos de Educación Primaria. - Empresa Joven Europa (EJE); programa orientado a alumnos de 3º y 4º grado de secundaria. - FP-EMPRENDE (Formación Profesional Emprendedora); programa de preparación orientado a impulsar el número de alumnos con vocación empresarial, orientándoles en la planificación y comienzo de negocios viables. - Programa Cultura Emprendedora Universitaria (Cátedras de Emprendedores); orientado al aumento de estudiantes de empresariales en las tres universidades de la Región, apoyando a los que traten de lanzar un negocio mediante el servicio de información y consulta para empresarios.
Barcelona Entrepreneurship Centre	Formación continua	Local (Barcelona)	2011	Impulsa las actividades y recursos de empresario. El Proyecto utiliza un modelo innovador que provee servicios físicos y virtuales, permitiendo al empresario crear su propio itinerario, desde la idea inicial del negocio hasta la creación de las empresas en los diferentes sectores económicos.
UNIVERSITY ENTREPRENEURS' PROGRAMME (UEP)	Universidad	Local (Elche)	2010	Esta iniciativa se orienta a aumentar la visibilidad de la empresa entre los estudiantes universitarios. Para ello provee servicios y formación de alta calidad y genera sinergias con otras instituciones y entidades para la adquisición de conocimiento y habilidades de aprendizaje. Además establece acuerdos con autoridades municipales locales relativas a la cooperación en promoción de actividades de negocio.
Programme to support the establishment of undertakings in Castile-La Mancha. Challenge XXII	Universidad	Autonómico (Castilla-La Mancha)	2010	El Proyecto está promovido por la Escuela de Organización Industrial y la Fundación Horizonte XXI, y trata de impulsar el establecimiento de iniciativas empresariales en Castilla-La Mancha. Comprende cinco etapas: envío de proyectos, selección de proyectos, diseño de plan de negocio, establecimiento de iniciativa y orientación.
Programa Innova (Universidad Politécnica Barcelona)	Universidad	Local (Barcelona)	2009	Trata de contribuir al desarrollo innovador mediante la promoción de la cultura innovadora y el espíritu empresarial en la comunidad universitaria. En primer lugar se seleccionan los proyectos según su mercado potencial, y posteriormente se analiza y evalúa la viabilidad de los proyectos facilitando una vía de financiación. Se ofrecen los servicios de diseño de soluciones y definición de políticas que pongan en valor la tecnología y la innovación, se detectan las oportunidades tecnológicas, se explotan los derechos de autor y se evalúan la protección tecnológica y la creación y desarrollo de empresas de base tecnológica.

CUADRO 26. (CONT.)

Nombre	Etapas educativa	Ámbito	Año	Descripción
IDEAS Institute for Business Creation and Development	Universidad	Local (Valencia)	2009	Iniciativa de la Universidad Politécnica de Valencia, cuya misión es impulsar la cultura empresarial, apoyar la creación de nuevas empresas de base tecnológica e innovadora, y promover su desarrollo.
Programme for the promotion of the entrepreneurship	Todos los niveles	Autonómico (Principado de Asturias)	2009	Impulsado por el Departamento de Industria y Empleo del Principado de Asturias, el programa aporta recursos para facilitar la aproximación del empresario al sistema educativo. Abarca todos los niveles del sistema educativo, incluyendo entre sus principales actividades el diseño de recursos educativos y la formación del profesorado. La iniciativa consta de diferentes proyectos según la etapa educativa: Educación Primaria: “Emprender en mi escuela”, Educación Secundaria: “Empresa Joven Europea”. Educación Superior: “Entrepreneurs’ workshop”.

Fuente: Small Business Act – Base de datos de buenas prácticas (<http://ec.europa.eu/growth/tools-databases/sme-best-practices/SBA>, consultado el 28 de junio de 2016).

INFORME SOBRE LA CREACIÓN DE EMPRESAS EN ESPAÑA Y SU IMPACTO EN EL EMPLEO

Composición de la comisión de trabajo encargada de la elaboración del informe (*)

Presidente:	Jorge Aragón Medina (grupo primero, CCOO)
Vicepresidente:	Joan Pujol Segarra (grupo segundo, CEOE-CEPYME)
Grupo primero:	Julián Ariza Rico (CCOO) Luis Burgos Díaz (CIG) Salce Elvira Gómez (CCOO) Antonio González González (UGT) Dionís Oña Martín (UGT) Iñaki Zabaleta Aramendia (ELA-STV)
Grupo segundo:	Bernardo Aguilera Sánchez-Garrido (CEOE-CEPYME) Miguel Garrido de la Cierva (CEOE-CEPYME) Eduardo Montes Pérez del Real (CEOE-CEPYME) Félix Peinado Castillo (CEOE-CEPYME) Antonio Romero Mora (CEOE-CEPYME)
Grupo tercero:	José María Algora Jiménez (CEPES) Arantza Lascurain Arteche (CEPES) Miguel Martínez Cuadrado (OCU) Eduardo Navarro Villarreal (COAG) Javier Ojeda González-Posada (APROMAR) José Andrés Sánchez Pedroche (Experto)
Suplentes:	Juan José Álvarez Alcalde (ASAJA) Eduardo Aréchaga Cilleruelo (CEOE-CEPYME) Ana Esperanza Beltrán Blázquez (CEOE-CEPYME) Manuel Jesús Lagares Calvo (Expertos) Héctor Maravall Gómez-Allende (CCOO) José Manuel Morán Criado (UGT) Antonia Ramos Yuste (UGT) Ana Sánchez Navarro (CCOO) Cecilia Sanz Fernández (CCOO) Álvaro Schweinfurth Enciso (CEOE-CEPYME) Dionisio Valverde Pozo (UGT)
Coordinadores de los grupos:	Jorge Aragón Medina (grupo primero, CCOO) Ana Esperanza Beltrán (grupo segundo, CEOE-CEPYME) Dionís Oña Martín (grupo primero, UGT) Eduardo Navarro Villarreal (grupo tercero, COAG)

(*) Composición de la comisión en la fecha de aprobación del informe.

Relación de comparecientes ante la comisión de trabajo:

Luis Esteban Barbado (subdirector general adjunto
del Departamento de Metodología de la Producción
Estadística del Instituto Nacional de Estadística)

Equipo técnico del área de estudios y análisis:

Inmaculada Ordiales (coordinadora)
Marta Galiano
Myriam Benyakhlef
M^a Victoria Mestre



CONSEJO
ECONÓMICO
Y SOCIAL
ESPAÑA



9 788481 883626