

Informe 5/2005

► El proceso de creación de empresas
y el dinamismo empresarial

Sesión ordinaria del Pleno de 21 de septiembre de 2005

Colección Informes



CONSEJO ECONÓMICO Y SOCIAL

Departamento de Publicaciones

NICES: 446-2005

Colección Informes
Número 5/2005

Informe elaborado 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 21 de septiembre de 2005.

La reproducción de este Informe está
permitida citando su procedencia.

Primera edición: octubre de 2005

Edita y distribuye:
Consejo Económico y Social.
Huertas, 73. 28014 Madrid. ESPAÑA.
Información en Internet: <http://www.ces.es>

ISBN: 84-8188-246-1
Depósito legal: M. 42.104-2005

Imprime: Imprenta Fareso, S. A. Paseo de la Dirección, 5. Madrid

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN	5
CAPÍTULO 1. PANORAMA GENERAL	9
1.1. Demografía empresarial de los países de la OCDE y de la Unión Europea	10
1.2. Demografía empresarial en España.....	19
CAPÍTULO 2. FACTORES QUE INTERVIENEN EN LA CREACIÓN Y EN LA CONSOLIDACIÓN EMPRESARIAL EN ESPAÑA.....	37
2.1 Factores intrínsecos que influyen sobre el espíritu emprendedor.....	39
2.2. Factores de entorno que intervienen en la creación de empresas y en su consolidación y supervivencia	45
2.3. Factores de localización geográfica	58
CAPÍTULO 3. POLÍTICAS DE APOYO A LA CREACIÓN Y A LA CONSOLIDACIÓN EMPRESARIAL.....	65
3.1. La simplificación administrativa	67
3.2. Mejorar el acceso a los recursos financieros.....	72

3.3. Una fiscalidad más favorable a la creación y la consolidación empresarial.....	79
3.4. Promoción de las empresas que practiquen la I+D y la innovación	81
3.5. Educación y fomento del espíritu empresarial	83
3.6. Promoción de la empresa de la economía social	91
CAPÍTULO 4. LA TRANSMISIÓN EMPRESARIAL: LA SUPERVIVENCIA DE LA EMPRESA FAMILIAR.....	95
CAPÍTULO 5. CONCLUSIONES, VALORACIONES Y PROPUESTAS	99
5.1. Conclusiones	99
5.2. Valoración de las medidas adoptadas para la promoción del espíritu empresarial.....	102
5.3. Propuestas	106
ANEXO 1. RELACIÓN DE COMPARECENCIAS ANTE LA COMISIÓN DE TRABAJO DE ECONOMÍA Y FISCALIDAD.....	115
ANEXO 2. TRÁMITES PARA LA CONSTITUCIÓN DE UNA EMPRESA EN ESPAÑA.....	117

INTRODUCCIÓN

Este informe responde al interés mostrado por el Gobierno respecto al proceso de creación de empresas y de dinamismo empresarial, tras haber detectado que en España «las tasas de creación y destrucción de empresas son más bajas que las de otros países desarrollados, a pesar de la importancia relativa de la pequeña empresa en nuestro país, lo que podría indicar la existencia de factores que tenderían a entorpecer la dinámica empresarial», de ahí que trasladase al CES su deseo de contar con un informe al respecto.

En el Pleno del día 24 de noviembre de 2004 se encargó a la Comisión de Trabajo de Economía y Fiscalidad la elaboración de una propuesta de Informe sobre el proceso de creación de empresas y el dinamismo empresarial. A la hora de abordar este estudio, para fundamentar el trabajo encomendado, esta Comisión de Trabajo consideró conveniente contar con la aportación, en forma de comparecencias, de altos funcionarios y expertos de diferentes ámbitos¹.

Dentro de la Estrategia de Lisboa, en la que el Consejo Europeo se fijó el objetivo de hacer de Europa la economía más competitiva y dinámica del mundo, se expusieron tres áreas prioritarias, siendo la segunda el «reforzamiento de la

¹ Véase el listado de comparecencias recogido en el Anexo 1.

competitividad de las empresas europeas a través de la aplicación de una regulación más adecuada, en particular para el sector industrial, junto con la adopción tanto de una propuesta de una directiva marco sobre los servicios como de una propuesta de un plan de acción de tecnologías medioambientales». Esta prioridad es coherente con los objetivos que a largo plazo inspiran la política empresarial comunitaria, en concreto, aquellos que tratan de fomentar la cultura empresarial, la creación de puestos de trabajo, así como los sectores económicos de alta tecnología e intensivos en conocimiento.

El Libro Verde de la Comisión Europea sobre el espíritu empresarial en Europa² insiste en el importante papel que deberán desempeñar las empresas en el Proceso de Lisboa y establece cinco áreas estratégicas prioritarias: promover el espíritu emprendedor entre los jóvenes, atenuar el estigma del fracaso empresarial, apoyar a las mujeres y las minorías étnicas en este ámbito, reducir la complejidad administrativa de la fiscalidad empresarial y facilitar los traspasos de empresas.

No obstante, se observa que el desarrollo y el dinamismo empresarial son variados en los diferentes Estados miembros, tanto si se comparan entre sí como respecto a otros países de su entorno; de hecho, los ritmos de creación de empresas y la densidad empresarial, ya sea por periodos o por países, son muy dispares, lo que invita a analizar los determinantes de la actividad empresarial y sus interrelaciones. Por ello mismo, el análisis de las variables que influyen en el desarrollo del espíritu empresarial deberá ser multidisciplinar, recogiendo tanto factores económicos, como sociológicos o psicológicos.

Tras su nacimiento, en sus primeros años de vida, las empresas se enfrentan a una serie de retos o factores que afectan a su proceso de consolidación o de éxito empresarial, es decir, a sus posibilidades de supervivencia y de expansión en el mercado. De acuerdo con las estadísticas de Eurostat, el 16,6 por 100 de las empresas españolas nacidas en 2001 morirían un año después; este riesgo de mortalidad disminuye a medida que aumenta la edad de las empresas. *A priori*, el éxito o la supervivencia empresarial dependerá del sector al que dedique su actividad o del tamaño inicial elegido, correspondiendo la mayor supervivencia empresarial a las empresas industriales y las de mayor dimensión.

A estos factores sectoriales y de tamaño se suman factores tanto de tipo intrínseco al propio emprendedor, derivados de sus motivaciones, capacitación y

² Comisión Europea. *Libro verde: el espíritu empresarial en Europa*, COM (2003) 27.

habilidades, como los relacionados con el entorno empresarial en el que las nuevas empresas desarrollan su actividad; entre otros, los procedimientos administrativos, la financiación empresarial, la fiscalidad, la formación o el entorno innovador. Todos ellos inciden de manera evidente tanto en la propia decisión de crear una empresa como en el grado de consolidación o de supervivencia que puedan alcanzar. En general, son estos factores los que mejor explican las diferencias de desarrollo y dinamismo empresarial entre países, de modo que la política socioeconómica disfrutaría de un cierto margen de maniobra para promover el espíritu empresarial.

De hecho, sobre este último tipo de factores, se han venido aplicando en España una serie de medidas con resultados dispares lo que, junto a la cambiante realidad a la que se enfrentan las empresas, exige mejorar o ampliar el campo de actuación de las intervenciones públicas.

Este informe se ha decantado por centrar sus análisis, comentarios y propuestas, a tenor de los objetivos indicados en los párrafos iniciales, prioritariamente en los problemas que se plantean para la consolidación de proyectos empresariales, entendiendo que la mejora de la competitividad depende, más que del número de empresas que se crean en un territorio, del número y de la calidad de las que sobreviven, es decir, de las que se consolidan en el mercado pasado un tiempo. En este mismo sentido, a lo largo del informe y en sus diferentes capítulos, se hace hincapié en la necesidad de que la promoción empresarial constituya una estrategia diferenciada que priorice el nacimiento y la consolidación de empresas de base tecnológica o alto valor añadido, así como las generadoras de empleo, las innovadoras y las que contribuyan al desarrollo tecnológico.

Por ello, en este informe se busca la comprensión de los factores que inciden en el impulso emprendedor con el fin de orientar las acciones que se traten de desarrollar tanto desde el ámbito de lo público como desde la esfera privada. Bajo esta perspectiva, el CES entiende que compete a los poderes públicos, pero también es un reto para la sociedad en su conjunto, expandir la cultura del emprendedor promoviendo un giro en las actitudes de los ciudadanos hacia la actividad empresarial que redunde en una valoración más positiva de la misma. Por tanto, además de actuaciones sobre estos aspectos culturales, se requerirán también modificaciones en los contenidos generales y específicos de los sistemas educativos, incorporando las habilidades emprendedoras y la práctica de las mismas, entendido todo ello en un contexto de aprendizaje que incorpore el diálogo social como un elemento más de la cultura del desarrollo económico y social.

El informe se estructura en cinco capítulos. Los tres primeros analizan, respectivamente, la demografía empresarial en una perspectiva comparada, los factores que inciden en la creación y consolidación de empresas en España, y las políticas de apoyo a este objetivo económico y social. En el cuarto, se trata de manera independiente, dada su especificidad, la supervivencia de la empresa familiar. En el último, se extraen conclusiones del análisis realizado en los capítulos precedentes para, a continuación, evaluar críticamente las medidas desarrolladas en aras de un mayor y más cualificado dinamismo empresarial y, además, se ofrece un conjunto de propuestas que pretenden ayudar a la consecución de tal objetivo en la perspectiva del desarrollo social y económico del país.

El interés de los análisis, valoraciones y recomendaciones elaborados en este informe estriba, como es habitual en todos los trabajos del CES, no sólo en su propio valor intrínseco, sino, y de manera especial, en que están elaborados sobre la base del consenso de los interlocutores sociales representados en el CES, lo que conferirá a tales orientaciones una mayor aceptación social cuando se transfieran al terreno de las medidas aplicadas por quienes tienen la prerrogativa y capacidad de hacerlo.

CAPÍTULO 1

PANORAMA GENERAL

La consideración del tejido empresarial, de su dinámica y de su magnitud, como claves para favorecer la innovación, la competitividad, la creación de nuevos empleos y el crecimiento ha acrecentado el interés por los estudios sobre la demografía empresarial. Aunque la mayor parte de las fuentes estadísticas ofrecen datos agregados para el conjunto de las economías, cabe subrayar que los estudios de la demografía empresarial, y en concreto, del dinamismo del tejido empresarial, medido a través de los flujos de entradas y salidas de empresas y de sus posibilidades de supervivencia, no permiten profundizar suficientemente sobre la existencia de una elevada heterogeneidad empresarial dentro de todos y cada uno de los sectores, tanto en sus características como en sus comportamientos.

En consecuencia, resulta arriesgado extraer conclusiones excesivamente generales o agregadas en cuanto al dinamismo comparado de los países en lo relativo a la creación y consolidación de empresas.

Además, es preciso hacer explícita la precaria situación existente en cuanto a las fuentes de información estadística sobre la demografía empresarial y otras características referidas al dinamismo emprendedor, así como la heterogeneidad de las existentes; todo ello relativiza el análisis en este terreno y las posibles comparaciones internacionales.

No obstante, las diferencias entre países pondrán de manifiesto que el entorno macroeconómico y, sobre todo, la existencia o no de factores favorecedores del espíritu empresarial condicionan las posibilidades de nacimiento, de supervivencia o de éxito empresarial.

1.1. DEMOGRAFÍA EMPRESARIAL DE LOS PAÍSES DE LA OCDE Y DE LA UNIÓN EUROPEA

El estudio de la dinámica empresarial española debe partir de la aproximación a la magnitud de este fenómeno, de modo que resulta conveniente realizar una comparación de los resultados que en este ámbito se ofrecen para los países de su entorno, concretamente, respecto a los de la Unión Europea y de la OCDE.

Sin embargo, de manera generalizada, a la hora de realizar comparaciones internacionales, la mayor dificultad reside en la elevada heterogeneidad de las fuentes estadísticas relativas a la demografía empresarial por países y de sus metodologías. Existen, de hecho, importantes diferencias que alcanzan incluso a las definiciones de los elementos esenciales o a las propias unidades de medida. En consecuencia, sólo cabe recurrir a aquellos análisis concretos en los que se haya realizado un esfuerzo de recopilación y homogenización de datos.

OCDE: dinamismo empresarial en EEUU *versus* Europa

Así, la OCDE presentó en 2003 un análisis comparativo³ para diez países⁴, entre los que no se encuentra España, en el que se concluye que, a pesar de que la demografía empresarial varía sectorialmente y por países, los ratios de entrada y salida de empresas son parecidos entre las economías estudiadas. De hecho, el estudio identifica un elevado dinamismo empresarial en el grupo de países analizados; en todos ellos se producen numerosos nacimientos de empresas al igual que numerosas salidas.

Sin embargo, el estudio de la OCDE observa notables diferencias entre Europa y Estados Unidos respecto al comportamiento inicial de las empresas nuevas y su consolidación en el corto y medio plazo, circunstancia que conduce a la conclusión de que las barreras al desarrollo empresarial son más relevantes para el éxi-

³ Eric Bartelsman, Stefano Scarpetta y Fabiano Schivardi, *Comparative analysis of firm demographics and survival: micro-level evidence for the OECD countries*, OECD Working Paper nº 348, enero 2003.

⁴ Alemania, Canadá, Dinamarca, Estados Unidos, Finlandia, Francia, Holanda, Italia, Portugal y Reino Unido.

to o la consolidación que las barreras de entrada. Concretamente, se observa que las empresas estadounidenses entran al mercado con un tamaño menor en términos de empleo que sus homólogas europeas⁵, pero, durante la fase de consolidación, el crecimiento del empleo es mayor en las primeras que en las segundas.

El informe de la OCDE considera, además, que existen otros factores a tomar en cuenta, destacando: el desarrollo de un sistema financiero en Estados Unidos más propicio a la inversión en nuevos proyectos, es decir, con menor aversión a este tipo de riesgos; asimismo, el hecho de que los costes administrativos para iniciar la actividad sean fijos, es decir, independientes del tamaño de la empresa que entra en el mercado, y de que éstos sean, en general, más elevados en Europa que en Estados Unidos, podría desincentivar la entrada de empresas de tamaño pequeño en Europa ya que las empresas deben entrar con un tamaño crítico que posibilite compensar estos costes; y, finalmente, el informe atribuye el mayor crecimiento de las empresas estadounidenses, en términos de empleo, a las diferencias en los mercados de trabajo a ambas orillas del Atlántico.

Demografía empresarial en la Unión Europea

De la base de datos *New Cronos*⁶ de Eurostat se puede extraer un análisis más detallado de la demografía empresarial de la Unión Europea; aun así, la base de datos sólo recoge estadísticas para diez Estados miembros y Noruega y, además, mantiene una serie de limitaciones metodológicas⁷.

La tasa de creación de empresas media de la Unión Europea, definida como el número de empresas nuevas por cada cien empresas existentes, se situó en

⁵ La información utilizada en este informe de la OCDE excluye del campo de estudio a los empresarios individuales.

⁶ *New Cronos*, Theme4, «Industry, trade and services». Las estadísticas de demografía empresarial de Eurostat se caracterizan por: la unidad estadística es la empresa de acuerdo con la definición dada en el Reglamento del Consejo CEE 696/93, de 15 de marzo de 1993; recoge información sobre diez de los Estados miembros de la Unión Europea y Noruega, y la media comunitaria recoge la información de siete de esos diez países; abarca el periodo 1997-2001, aunque con excepciones para algunos indicadores y países; se construye con las estadísticas oficiales ofrecidas por los diferentes institutos nacionales de estadística, en el caso español, el INE aporta la información contenida en el registro mercantil completada por algunas estimaciones expresamente realizadas para este proyecto; en el número de empresas nuevas no están incluidas las fusiones, escisiones o reestructuraciones sociales.

⁷ No todos los países ofrecen información del periodo para el que, en general, existen datos, 1997-2001; la media de la Unión Europea no siempre recoge el mismo número de países puesto que contempla sólo aquéllos para los que existen datos. En ocasiones, es difícil distinguir entre nacimientos reales o falsos de empresas, sin embargo, en esta publicación Eurostat ha realizado esfuerzos significativos para producir cifras armonizadas y homogéneas.

2001 en un 8,3 por 100 (cuadro 1). En los ejercicios precedentes esta tasa había ido disminuyendo en la mayor parte de los países considerados, de modo que en 2001, todos los Estados miembros, excepto Luxemburgo, revelaban tasas de creación de empresas de un solo dígito. Cabe recordar que esta ralentización en el ritmo de creación de empresas en Europa coincide con una mayor debilidad en la actividad económica general.

Del conjunto de países analizados, se observa que España se encuentra entre los pocos Estados miembros en los que la tasa de creación de empresas superó el 9,0 por 100 en 2001; no obstante pasó de un ritmo de creación del 9,7 por 100 en 1998 a un 9,1 por 100 en 2001.

El análisis sectorial determina que el ritmo de creación de empresas es muy desigual entre los principales sectores productivos. De hecho, cabe subrayar que la tipología de las empresas nuevas, su comportamiento o las estrategias empresariales que adoptan, su supervivencia y/o su influencia en la salida de empresas dedicadas a la misma actividad serán muy diferentes dependiendo del sector. En general, las empresas nuevas en sectores establecidos tratan de asegurar su supervivencia tratando de reducir su desventaja tecnológica o de escala lo antes posible, pero el resultado de este esfuerzo dependerá, principalmente, de las barreras de entrada a las que se enfrenten⁸ (ya sea, por ejemplo, bajo la forma de elevados gastos de publicidad de las empresas existentes en el mercado o del grado de aprendizaje o imitación que posibilite el sector).

⁸ No existe una definición concreta y precisa de las barreras de entrada. En términos generales, tiene esta consideración cualquier tipo de ventaja de la que puedan disfrutar las empresas ya establecidas sobre los entrantes potenciales. Estas barreras pueden ser de varios tipos:

a) Las más tradicionales y conocidas son las barreras que se derivan de la existencia de economías de escala, de las que, en general, se benefician empresas industriales manufactureras de gran tamaño.

b) Las ventajas absolutas en costes, que permiten a las empresas que ya operan en el mercado disfrutar de un menor coste unitario de producción, para cualquier nivel de producción, que los competidores potenciales. Esta ventaja se relaciona, en general, con la mayor experiencia previa de la que disfruta la empresa ya establecida (por ejemplo: control de patentes, acceso a recursos financieros o humanos más eficientes, *rappels* por compras, entre otras).

c) La diferenciación de productos, que recogerían aquellas medidas que hayan tomado las empresas establecidas para asegurarse la preferencia de los consumidores por sus productos frente a los de los competidores potenciales. Elevados gastos de publicidad o inversiones en certificaciones de calidad que aseguren una buena reputación favorecen la fidelización de los clientes.

Desde un punto de vista dinámico, las empresas establecidas pueden evitar la entrada de otras nuevas afectando a las expectativas de los competidores potenciales. La estrategia que diseñe la empresa ya establecida para impedir la entrada puede ser de diversa índole, destacando aquellas en las que las empresas tratarán de persuadir a los rivales de que su entrada no será rentable, por ejemplo, a través de señales o de compromisos acerca de llevar a cabo una acción en caso de entrada del competidor. En estos casos entran en juego los denominados costes hundidos o irrecuperables, las empresas reforzarían ese tipo de compromisos llevando a cabo inversiones que sean completa o parcialmente irreversibles.

CUADRO 1

CREACIÓN DE EMPRESAS POR SECTORES EN LA UNIÓN EUROPEA, 1998-2001

(Porcentaje de empresas nuevas respecto al total)

Años y sectores	Unión Europea (1)	Bélgica	Dinamarca	España	Italia	Luxemburgo	Holanda	Portugal (2)	Finlandia	Suecia	Reino Unido	Noruega (3)
<i>Total</i>												
1998	n.d.	8,5	10,1	9,7	11,4	13,2	n.d.	9,5	8,5	n.d.	9,1	12,3
1999	8,4	n.d.	10,9	9,6	7,6	13,4	9,6	8,0	7,6	6,3	9,6	11,4
2000	8,5	7,0	10,0	9,7	7,8	12,4	9,5	7,6	7,3	7,0	8,9	10,3
2001	8,3	n.d.	9,3	9,1	7,7	12,2	9,6	7,5	7,2	6,6	n.d.	10,1
<i>Industria</i>												
1998	n.d.	5,4	5,9	7,7	8,2	8,1	n.d.	8,0	6,6	n.d.	6,7	7,7
1999	6,0	n.d.	5,9	7,3	5,5	7,4	6,8	7,7	5,5	5,1	7,2	7,8
2000	6,0	4,4	5,6	7,1	5,5	7,5	6,3	5,8	5,4	5,3	6,9	5,8
2001	5,6	n.d.	5,1	6,6	5,2	6,8	6,3	5,7	5,2	4,7	n.d.	5,3
<i>Construcción</i>												
1998	n.d.	7,8	9,6	12,5	13,3	10,6	n.d.	11,6	9,7	5,1	8,5	8,8
1994	10,5	6,5	9,7	13,0	9,5	9,5	10,4	9,3	9,4	5,7	9,0	8,2
2000	10,7	6,2	10,3	13,2	9,5	9,1	11,4	10,1	9,0	6,9	8,0	7,7
2001	10,1	n.d.	9,0	12,3	9,0	8,9	11,7	10,0	8,3	6,3	n.d.	9,5
<i>Servicios</i>												
1998	n.d.	9,0	10,9	9,6	11,8	13,8	n.d.	9,2	8,7	7,0	9,6	13,9
1999	8,5	7,5	11,9	9,3	7,7	14,1	9,8	7,8	7,7	6,6	10,0	12,8
2000	8,6	7,5	10,6	9,4	7,9	13,0	9,5	7,3	7,3	7,3	9,4	11,6
2001	8,4	n.d.	10,0	8,8	7,9	12,8	9,7	7,5	7,4	6,9	n.d.	10,9

(1) Dinamarca, España, Finlandia, Italia, Holanda, Luxemburgo y Suecia.

(2) No incluye las personas físicas en 2001.

(3) Aunque Noruega no pertenece a la Unión Europea, su inclusión ofrece información interesante para el análisis.

Fuente: Eurostat, *New Cronos*.

En la mayor parte de los países, el sector servicios es el más dinámico desde el punto de vista de la creación de empresas, seguido, por este orden, de la construcción y de la industria. Sin embargo, la media comunitaria revela que la construcción se erige como la más dinámica en cuanto a creación de empresas de los últimos años, con un ratio del 10,1 por 100, casi el doble del ratio de creación de empresas en la industria, 5,6 por 100. Esta última, en general, sufre mayores barreras a la entrada (bajo la forma, por ejemplo, de elevados costes fijos). Por su parte, el ratio de creación de empresas de servicios en la Unión Europea ascendió a 8,4 por 100.

La media comunitaria contempla, de este modo, el elevado ritmo de creación de empresas dedicadas a la construcción que se ha venido observando en varios países entre los que se encuentra España. De hecho, el ritmo de creación de empresas en la construcción en España superó en 2,2 puntos porcentuales al ritmo medio comunitario.

Además, España supera, igualmente, a la media comunitaria en cuanto al ritmo de creación de empresas en los otros dos sectores contemplados, de modo que el ratio de creación de empresas en la industria fue del 6,6 por 100, superando la media comunitaria en un punto, y el ratio de creación de empresas de servicios, un 8,8 por 100, supera a dicha media en cuatro décimas.

No obstante, cabe subrayar que el diferencial existente a favor de España respecto a la media comunitaria durante el periodo analizado se ha ido reduciendo gradualmente y, aunque esta tendencia es común a todos los sectores, el sector servicios es el más afectado por la amortiguación en el crecimiento de la tasa de creación de empresas, circunstancia especialmente relevante si se tiene en cuenta que el 73,7 por 100 de las empresas nuevas de 2001 fueron creadas en el sector terciario (cuadro 2).

Por actividades, se observa que como media para la Unión Europea el mayor número de empresas, un 31,5 por 100, se crearon en 2001 en el sector de «Actividades inmobiliarias y de alquiler; servicios empresariales» que en la Clasificación Nacional de Actividades Económicas (CNAE) se agrupan de manera conjunta y recoge a los sectores más dinámicos de los últimos ejercicios.

En España, sin embargo, el mayor número de empresas se crearon en la «Distribución comercial», un 28,5 por 100, mientras que en el sector de «Actividades inmobiliarias y de alquiler; servicios empresariales» se crearon el 25,4 por 100 de las empresas nuevas. En tercer lugar, se encuentra el sector «Construcción», que en 2001 acogió al 18,9 por 100 de empresas nuevas en España, valor máximo para el conjunto de los países analizados.

CUADRO 2
NACIMIENTOS DE EMPRESAS POR ACTIVIDADES RESPECTO AL TOTAL EN 2001
(En porcentaje)

Actividad (Grupo CNAE)	Unión Europea (1)	Bélgica (2)	Dinamarca	España	Italia	Luxemburgo	Holanda	Portugal (3)	Finlandia	Suecia	Reino Unido (2)	Noruega (4)
Total industria (sin construcción) (C, D, E)	8,6	5,8	6,6	7,4	10,1	2,5	6,1	12,5	10,8	8,3	8,2	5,6
Industrias extractivas - C	0,1	0,0	0,1	0,1	0,0	0,1	0,0	0,3	0,2	0,1	0,2	0,5
Manufacturas - D	8,4	5,8	6,4	7,2	10,0	2,3	6,0	12,1	10,2	8,2	8,0	4,8
Producción y distribución electr., gas. y agua - E	0,1	0,0	0,1	0,1	0,0	0,1	0,0	0,1	0,4	0,1	0,0	0,3
Construcción (F)	16,9	12,8	12,2	18,9	16,6	5,9	16,4	15,3	17,3	10,8	11,8	14,8
Servicios (G-K)	74,5	81,4	81,2	73,7	73,3	91,6	77,5	72,1	71,9	80,8	80,0	79,6
Distribución comercial (G)	27,5	29,6	25,8	28,5	29,0	22,0	21,6	33,6	23,6	21,2	22,0	22,3
Hostelería (H)	8,1	12,0	5,1	12,0	6,1	10,4	5,6	8,2	5,1	5,4	11,1	3,2
Transporte, almacenamiento y comunicaciones (I)	4,7	4,9	5,6	5,5	3,8	5,3	4,8	6,7	6,5	4,9	5,8	6,6
Intermediación financiera (J)	2,6	2,0	1,0	2,2	2,3	13,7	7,1	0,5	3,0	1,2	1,4	0,3
Activ. inmob. y de alquiler; servicios empresariales (K)	31,5	32,8	43,7	25,4	32,1	40,1	38,5	23,1	33,6	48,2	39,6	47,2
Educación; actividades sanitarias y veterinarias; servicios sociales; otras actividades sociales (M, N, O)	n.d.	11,5	12,0	12,4	12,9	n.d.	16,0	11,4	33,9	24,3	14,8	24,4
Total industria, construcción y servicios (promemoria)	666.497	33.876	24.275	241.270	294.866	2.805	52.053	18.198	16.902	34.326	154.650	22.315

(1) Dinamarca, España, Finlandia, Italia, Holanda, Luxemburgo y Suecia.

(2) 2000.

(3) Datos provisionales para 2001.

(4) Aunque Noruega no pertenece a la Unión Europea, su inclusión ofrece información interesante para el análisis.

Fuente: Eurostat, *New Cronos*.

Respecto a la tasa de supervivencia de las empresas comunitarias⁹, realizando el análisis de las nacidas en 1998 —puesto que para este conjunto de empresas existe información sobre su supervivencia durante los tres primeros años de existencia— se observa que esta tasa se sitúa entre el 66,3 por 100 de Luxemburgo y el 53,5 por 100 de Dinamarca (cuadro 3). En España, 61,6 empresas de cada 100 nacidas en 1998 llegaron activas al año 2000.

El análisis sectorial de la supervivencia empresarial revela que las mayores tasas de supervivencia se registran en la industria, ya que las empresas que se crean en este sector tienen, por lo general, una mayor vocación de supervivencia *ex ante* ya que suelen enfrentarse a mayores barreras a la entrada generadas, por ejemplo, por la existencia de elevados costes hundidos o por la necesidad de entrar con un tamaño o escala adecuado.

El sector servicios, que engloba a la mayor parte de las empresas creadas en 1998, presenta en la mayor parte de los países analizados las menores tasas de supervivencia. Destacan las excepciones de Noruega, donde incluso supera a la tasa de supervivencia de la industria, y de España, donde la construcción es el sector con menores tasas de supervivencia empresarial.

Esta última peculiaridad sectorial de España podría explicarse por la evolución reciente del sector construcción¹⁰ donde las elevadas expectativas de beneficios, sustentadas en parte por los elevados precios del sector inmobiliario y el abaratamiento de la financiación ajena, podrían haber incentivado el notable dinamismo empresarial en este ámbito.

Finalmente, respecto a la tasa de mortalidad, ésta alcanzó de media en la Unión Europea en 2000 un 7,3 por 100 (cuadro 4), y se observa que en general los países han manifestado incrementos graduales de esta tasa a lo largo de los años 1997-2000. La de España se sitúa en una posición intermedia, un 7,2 por 100, frente al 10,6 por 100 de Reino Unido o el 5,5 de Suecia¹¹.

⁹ No se ofrecen valores para la media comunitaria puesto que no existe información para todos los países. De hecho, no existe información para Bélgica ni Holanda; la de Suecia está limitada al sector de la construcción y los servicios; y Reino Unido y Portugal no presentan datos para una supervivencia mayor de dos años.

¹⁰ Durante el trienio analizado, el VAB de la construcción creció a ritmos superiores al 6,0 por 100, siendo, de hecho, los años 1998-2000 los de mayor crecimiento de la producción en la construcción en los últimos diez años.

¹¹ Cabe recordar que Suecia era igualmente el país con menores tasas de nacimiento.

CUADRO 3

**NACIMIENTOS Y SUPERVIVENCIA DE EMPRESAS EN LA UNIÓN EUROPEA
POR SECTORES, 1998-2000**

(Número de nacimientos y porcentaje de supervivencia)

Sectores	Unión Europea	Bélgica	Dinamarca	España	Italia	Luxemburgo	Holanda	Portugal	Finlandia	Suecia	Reino Unido	Noruega (1)
<i>Total</i>												
Número de empresas nacidas en 1998	n.d.	40.935	24.755	245.173	409.272	2.702	n.d.	67.257	20.009	n.d.	153.155	24.493
Tasa de supervivencia en 1 año	n.d.	n.d.	80,7	82,9	83,3	89,4	n.d.	94,1	83,0	n.d.	91,8	85,1
Tasa de supervivencia en 2 años	n.d.	n.d.	63,8	69,3	71,3	77,2	n.d.	71,6	68,4	n.d.	77,8	74,8
Tasa de supervivencia en 3 años	n.d.	n.d.	53,5	61,6	62,3	66,3	n.d.	n.d.	59,2	n.d.	n.d.	66,9
<i>Industria</i>												
Número de empresas nacidas en 1998	n.d.	2.474	1.878	20.364	47.471	80	n.d.	8.173	2.381	n.d.	13.020	1.897
Tasa de supervivencia en 1 año	n.d.	n.d.	83,2	86,7	83,6	92,5	n.d.	95,0	86,3	n.d.	90,4	85,7
Tasa de supervivencia en 2 años	n.d.	n.d.	70,0	76,5	72,5	83,8	n.d.	77,1	72,8	n.d.	77,2	77,8
Tasa de supervivencia en 3 años	n.d.	n.d.	60,3	69,2	64,5	76,3	n.d.	n.d.	64,3	n.d.	n.d.	65,8
<i>Construcción</i>												
Número de empresas nacidas en 1998	n.d.	5.411	2.817	38.432	64.992	185	n.d.	13.927	3.192	2.722	18.905	2.982
Tasa de supervivencia en 1 año	n.d.	n.d.	83,6	81,3	84,6	95,1	n.d.	92,3	84,6	97,4	92,4	85,2
Tasa de supervivencia en 2 años	n.d.	n.d.	69,6	68,7	73,8	79,5	n.d.	69,4	70,3	89,6	79,1	72,1
Tasa de supervivencia en 3 años	n.d.	n.d.	60,6	60,9	66,4	69,7	n.d.	n.d.	61,1	80,6	n.d.	64,6
<i>Servicios</i>												
Número de empresas nacidas en 1998	n.d.	33.050	20.060	186.377	296.809	2.437	n.d.	45.157	14.436	25.630	121.230	19.714
Tasa de supervivencia en 1 año	n.d.	n.d.	80,0	82,7	83,0	88,9	n.d.	94,5	82,1	96,8	91,8	85,0
Tasa de supervivencia en 2 años	n.d.	n.d.	62,4	68,7	70,6	76,9	n.d.	71,3	67,3	86,4	77,7	75,0
Tasa de supervivencia en 3 años	n.d.	n.d.	51,9	61,0	61,1	65,7	n.d.	n.d.	58,0	76,1	n.d.	67,4

(1) Aunque Noruega no pertenece a la Unión Europea, su inclusión ofrece información interesante para el análisis.

Fuente: Eurostat, *New Cronos*.

CUADRO 4
MORTALIDAD EMPRESARIAL EN LA UNIÓN EUROPEA POR SECTORES, 1997-2000
 (Porcentaje de empresas que desaparecen sobre el total)

Sectores	Unión Europea	Bélgica	Dinamarca	España	Italia	Luxemburgo	Holanda	Portugal	Finlandia	Suecia	Reino Unido	Noruega (1)
<i>Total</i>												
1997	n.d.	n.d.	8,1	7,7	9,3	8,7	n.d.	7,0	6,7	7,1	9,7	n.d.
1998	7,2	6,7	8,3	8,0	6,5	9,0	7,7	6,5	8,0	5,9	10,5	n.d.
1999	7,0	8,7	8,1	6,9	7,1	9,4	8,1	6,3	6,8	5,1	10,4	7,6
2000	7,3	n.d.	9,7	7,2	7,0	9,2	10,3	n.d.	7,3	5,6	10,6	8,3
<i>Industria</i>												
1997	n.d.	n.d.	5,1	6,8	7,4	5,2	n.d.	6,2	5,9	5,6	8,9	n.d.
1998	6,1	4,9	5,4	7,5	5,6	5,9	5,9	6,6	6,6	5,0	9,4	n.d.
1999	5,7	6,3	5,3	5,9	5,8	6,3	6,0	5,5	5,6	4,3	8,7	6,4
2000	5,7	n.d.	6,6	6,0	5,4	5,9	7,8	n.d.	6,1	4,7	9,4	8,5
<i>Construcción</i>												
1997	n.d.	7,6	5,7	7,5	9,1	6,8	n.d.	7,9	6,6	6,8	9,2	n.d.
1998	7,6	5,7	6,3	8,5	7,7	6,7	5,2	6,4	8,4	5,2	10,3	n.d.
1999	6,9	7,3	6,4	6,8	7,5	8,4	5,3	6,9	6,6	4,3	9,4	7,7
2000	6,8	n.d.	7,5	7,2	6,6	6,2	7,5	n.d.	6,9	4,8	9,7	6,7
<i>Servicios</i>												
1997	n.d.	10,0	8,9	7,9	9,8	9,1	n.d.	6,9	7,0	7,3	10,0	n.d.
1998	7,3	7,1	9,1	8,1	6,5	9,4	8,2	6,6	8,2	6,1	10,7	n.d.
1999	7,3	9,2	8,9	7,1	7,4	9,7	8,8	6,3	7,1	5,3	10,9	7,8
2000	7,7	n.d.	10,6	7,4	7,4	9,7	11,0	n.d.	7,7	5,8	10,9	8,6

Nota: la media comunitaria es la de Dinamarca, España, Finlandia, Holanda, Italia, Luxemburgo y Suecia.

(1) Aunque Noruega no pertenece a la Unión Europea, su inclusión ofrece información interesante para el análisis.

Fuente: Eurostat, *New Cronos*.

Respecto al comportamiento sectorial, se observa un cierto paralelismo con las tasas de nacimiento. En general, aunque con excepciones, donde menos mortalidad se observa es en el sector industrial, seguido de la construcción y el sector terciario. La fuerte correlación entre las entradas y las salidas de las empresas responde, en términos generales, a dos hipótesis¹²: una de simetría, bajo la cual se considera que los condicionantes para la entrada y la salida son los mismos, de modo que, por ejemplo, algunas barreras a la entrada que limitan el acceso de las empresas nuevas al sector se constituyen en barreras a la salida bajo la forma de costes hundidos¹³; y otra hipótesis de simultaneidad, en la que las salidas se explican tanto por la mayor competencia que introducen en los mercados las empresas nuevas, que expulsaría del mercado a las empresas veteranas menos eficientes, como por la incapacidad de las empresas recién nacidas de adaptarse a las condiciones de mercado o porque sus proyectos fueran inviables.

1.2. DEMOGRAFÍA EMPRESARIAL EN ESPAÑA

El dinamismo empresarial español se explicará por las peculiaridades de su tejido empresarial, sobre todo por su composición sectorial que es la variable más explicativa a la hora de identificar las dinámicas que siguen las empresas.

A partir de la descripción detallada del tejido empresarial español, para la cual se utilizará el *Directorio Central de Empresas (DIRCE)* —censo elaborado por el INE en el que se recogen todas las empresas españolas, excepto las empresas públicas y las agrícolas— se analizarán los flujos de entrada y de salida de las empresas españolas, así como las tasas de entrada y de salida que exhiben, lo que permitirá un cierto acercamiento al dinamismo empresarial español.

1.2.1. Descripción general del tejido empresarial de España en 2005

En 2005, existían 3.064.129 empresas en España, un 21,7 por 100 más que en 1999, primer año para el que el DIRCE ofrece datos. Del conjunto de empresas, un 57,7 por 100 son empresarios individuales o autónomos (cuadro 5), aunque se observa que desde 1999 pierden peso en cuanto a la forma jurídica elegida para la actividad empresarial a favor de las sociedades de responsabilidad limitada, figura que eligen el 30,0 por 100 del total de empresas en España.

¹² Agustí Segarra (dir.), *La creación y la supervivencia de las empresas industriales*, Cívitas, 2002.

¹³ Véase nota al pie número 8.

CUADRO 5
EMPRESAS EN ESPAÑA SEGÚN FORMA JURÍDICA, 1999-2005

Forma jurídica	1999	2005	Variación (%)	Peso en 1999 (%)	Peso en 2005 (%)	Diferencia en peso
Sociedades anónimas	133.410	121.441	-9,0	5,297	3,963	-1,333
Sociedades de responsabilidad limitada	559.483	918.449	64,2	22,212	29,974	7,762
Sociedades colectivas	579	406	-29,9	0,023	0,013	-0,010
Sociedades comanditarias	118	100	-15,3	0,005	0,003	-0,001
Comunidades de bienes	71.809	94.898	32,2	2,851	3,097	0,246
Sociedades cooperativas	23.110	25.801	11,6	0,918	0,842	-0,075
Asociaciones y otros tipos	77.263	127.414	64,9	3,067	4,158	1,091
Organismos autónomos y otros	5.330	8.355	56,8	0,212	0,273	0,061
Personas físicas	1.647.699	1.767.265	7,3	65,416	57,676	-7,740
Total	2.518.801	3.064.129	21,7	100,000	100,000	0,000

Fuente: INE, *Directorio Central de Empresas*.

La elevada presencia de los empresarios autónomos en el tejido empresarial español invita a la cautela en cuanto a las consideraciones respecto al mismo ya que esta circunstancia sesga, obviamente, los resultados de los análisis.

Algunas formas jurídicas redujeron su presencia en 2005 frente a 1999, como las sociedades anónimas, las colectivas o las comanditarias.

En cuanto a las cooperativas, se observa que, entre 1999 y 2004, aumentaron en un 12,4 por 100 (cuadro 6). Aunque el avance más relevante ha sido el protagonizado por las sociedades laborales, cuyo número aumentó en un 101,6 por 100.

CUADRO 6
SOCIEDADES COOPERATIVAS Y SOCIEDADES LABORALES, 1999-2004

Número de sociedades	IV trim. 1999	IV trim. 2004	Variación (%)	Diferencia
Sociedades cooperativas (con autónomos)	22.564	25.354	12,4	2.790
Sociedades cooperativas (sin autónomos)	16.544	16.333	-1,3	-211
Sociedades laborales	9.620	19.393	101,6	9.773

Fuente: Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales.

Cerca de un quinto de las empresas existentes en 2005 se situaba en Cataluña (cuadro 7); seguida de Andalucía, 15,1 por 100; Madrid, 14,9 por 100 y la Comunidad Valenciana, 10,7. Estas cuatro Comunidades Autónomas albergan más de la mitad del conjunto del tejido empresarial en España.

CUADRO 7

EMPRESAS EN ESPAÑA POR COMUNIDADES AUTÓNOMAS, 1999-2005

Comunidades Autónomas	1999	2005	Variación (%)	Peso en 1999 (%)	Peso en 2005 (%)	Diferencia en peso
Andalucía	359.426	464.179	29,145	14,270	15,149	0,879
Aragón	78.476	90.005	14,691	3,116	2,937	-0,178
Asturias	46.612	68.175	46,261	1,851	2,225	0,374
Baleares	67.132	87.024	29,631	2,665	2,840	0,175
Canarias	100.008	128.020	28,010	3,970	4,178	0,208
Cantabria	31.447	36.561	16,262	1,248	1,193	-0,055
Castilla y León	143.953	159.196	10,589	5,715	5,195	-0,520
Castilla-La Mancha	98.147	118.396	20,631	3,897	3,864	-0,033
Cataluña	489.656	567.019	15,799	19,440	18,505	-0,935
Comunidad Valenciana	266.763	329.334	23,456	10,591	10,748	0,157
Extremadura	46.501	61.898	33,111	1,846	2,020	0,174
Galicia	157.045	185.722	18,260	6,235	6,061	-0,174
Madrid	357.833	456.175	27,483	14,206	14,888	0,681
Murcia	65.523	85.110	29,893	2,601	2,778	0,176
Navarra	38.294	40.730	6,361	1,520	1,329	-0,191
País Vasco	146.928	157.539	7,222	5,833	5,141	-0,692
La Rioja	18.398	21.598	17,393	0,730	0,705	-0,026
Ceuta y Melilla	6.659	7.448	11,849	0,264	0,243	-0,021
Total	2.518.801	3.064.129	21,650	100,000	100,000	0,000

Fuente: INE, *Directorio Central de Empresas*.

Del total de empresas, un 99,1 por 100 son empresas con menos de 50 trabajadores (cuadro 8), correspondiendo un 51,4 por 100 a empresas individuales sin asalariados y un 47,7 por 100 a empresas con asalariados. Las microempresas¹⁴, aquéllas con menos de diez trabajadores, constituyen el 94,0 por 100 del total de empresas. De las empresas con asalariados, un 98,2 por 100 tiene menos de 50 trabajadores y un 87,7 por 100, menos de diez.

CUADRO 8
EMPRESAS EN ESPAÑA SEGÚN TAMAÑO, 1999-2005

Tamaño	1999	2005	Variación (%)	Peso en 1999 (%)	Peso en 2005 (%)	Diferencia en peso
Sin asalariados	1.388.116	1.574.166	13,4	55,110	51,374	-3,736
De 1 a 2 asalariados	648.771	850.367	31,1	25,757	27,752	1,995
De 3 a 5 asalariados	235.131	310.787	32,2	9,335	10,143	0,808
De 6 a 9 asalariados	101.717	145.443	43,0	4,038	4,747	0,708
De 10 a 19 asalariados	79.423	100.211	26,2	3,153	3,270	0,117
De 20 a 49 asalariados	45.639	56.260	23,3	1,812	1,836	0,024
De 50 a 99 asalariados	11.348	14.394	26,8	0,451	0,470	0,019
De 100 a 199 asalariados	4.826	7.003	45,1	0,192	0,229	0,037
De 200 a 499 asalariados	2.740	3.817	39,3	0,109	0,125	0,016
De 500 a 999 asalariados	663	967	45,9	0,026	0,032	0,005
De 1.000 a 4.999 asalariados	362	630	74,0	0,014	0,021	0,006
De 5.000 o más asalariados	65	84	29,2	0,003	0,003	0,000
Total	2.518.801	3.064.129	21,7	100,000	100,000	0,000

Fuente: INE, *Directorio Central de Empresas*.

¹⁴ El 6 de mayo de 2003 la Comisión Europea adoptó la Recomendación sobre la definición de microempresas, pequeñas y medianas empresas [C(2003) 1422], que entró en vigor el 1 de enero de 2005, en la que se mantienen los diferentes límites en el número de empleados para definir las categorías de empresas pero que eleva sustancialmente los límites financieros tanto del volumen de negocio como del balance general, respondiendo al aumento de la inflación y de la productividad desde 1996, año de la primera definición comunitaria (Recomendación 96/280/CE).

Como se observa en el cuadro 8, el número de empresas sin asalariados, es decir, de empresarios individuales o autónomos, aumentó un 13,4 por 100 entre 1999 y 2005. De acuerdo con las estimaciones de la Encuesta de Población Activa, el resto de empresas contempladas en el DIRCE, que como se ha señalado no recoge ni las empresas públicas ni las agrícolas, habrían empleado en 2004 a 11.454.000 asalariados, lo que supone un aumento del 30,2 por 100 respecto a los que empleaban en 1999.

Para analizar el número de asalariados según el tamaño de las empresas se recurre a la Encuesta de Coyuntura Laboral (cuadro 9), en la que se observa que las empresas con un tamaño de 11 a 50 trabajadores son las que contemplaban un mayor número de asalariados en 2004; sin embargo, entre 1999 y 2004, el mayor dinamismo en términos de creación de empleo se advierte en las empresas de 51 a 250 trabajadores.

CUADRO 9
TRABAJADORES SEGÚN EL TAMAÑO DEL CENTRO
DE TRABAJO, 1999-2004

(En miles)

Tamaño	1999	2004	Variación (%)	Peso en 1999 (%)	Peso en 2004 (%)	Diferencia en peso
De 1 a 10 trabajadores	2.669,6	3.159,8	18,4	28,1	26,9	-1,216
De 11 a 50 trabajadores	2.665,4	3.323,1	24,7	28,1	28,3	0,220
De 51 a 250 trabajadores	1.942,2	2.505,3	29,0	20,5	21,3	0,875
Más de 250 trabajadores	2.209,7	2.747,9	24,4	23,3	23,4	0,122
Total	9.486,9	11.736,1	23,7	100,0	100,0	0,000

Fuente: Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales. *Encuesta de Coyuntura Laboral*.

CUADRO 10
TRABAJADORES EN SOCIEDADES COOPERATIVAS
Y SOCIEDADES LABORALES, 1999-2004

Trabajadores	IV trim. 1999	IV trim. 2004	Variación (%)	Diferencia
Número de trabajadores en sociedades cooperativas (con auton.)	259.757	308.808	18,9	49.051
Número de trabajadores en sociedades cooperativas (sin auton.)	198.874	234.887	18,1	36.013
Número de trabajadores en sociedades laborales	75.606	116.852	54,6	41.246

Fuente: Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales.

Por su parte, respecto a las sociedades cooperativas y sociedades laborales, destaca el sustancial aumento en el número de trabajadores que contemplan estas últimas, un 54,6 por 100 entre 1999 y 2004 (cuadro 10).

El «Comercio al por menor» constituye la actividad principal de un 18,0 por 100 de empresas en España (cuadro 11), sin embargo, desde 1999 ha perdido peso, fundamentalmente a favor de la segunda mayor actividad de las empresas españolas: la «Construcción», que acogía al 13,6 por 100 del total del tejido empresarial en 2005. En línea con el avance del sector de la construcción, las actividades inmobiliarias aumentaron sustancialmente su peso en el conjunto del tejido español.

El sector «Otras actividades empresariales», que recoge: Actividades jurídicas, contabilidad, teneduría libros, auditoría, asesoría fiscal; Servicios técnicos de arquitectura e ingeniería y otras actividades; Ensayos y análisis técnicos; Publicidad; Selección y colocación de personal; Servicios de investigación y seguridad; Actividades industriales de limpieza y Actividades empresariales diversas; representa el 13,4 por 100 del conjunto empresarial español.

CUADRO 11

EMPRESAS EN ESPAÑA SEGÚN RAMA DE ACTIVIDAD, 1999-2004

Sector (2 dígitos CNAE)	1999	2005	Variación (%)	Peso en 1999 (%)	Peso en 2005 (%)	Diferencia en peso
10 Extracción y aglomeración de antracita, hulla, lignito y turba	179	136	-24,022	0,007	0,004	-0,003
11 Extracción de crudos de petróleo y gas natural; activ. servicios relacionados	53	49	-7,547	0,002	0,002	-0,001
12 Extracción de minerales de uranio y torio	1	0	-100,000	0,000	0,000	0,000
13 Extracción de minerales metálicos	65	64	-1,538	-0,003	0,002	0,000
14 Extracción de minerales no metálicos ni energéticos	2.411	2.739	13,604	0,096	0,089	-0,006
15 Industria de productos alimenticios y bebidas	33.868	31.824	-6,035	1,345	1,039	-0,306
16 Industria del tabaco	65	77	18,462	0,003	0,003	0,000
17 Industria textil	10.792	9.999	-7,348	0,428	0,326	-0,102
18 Industria de la confección de la peletería	16.325	15.469	-5,243	0,648	0,505	-0,143
19 Preparación de curtido y acabado cuero; fabricación artículos marroquinería y viaje	7.095	6.473	-8,767	0,282	0,211	-0,070
20 Industria de la madera y del corcho, excepto muebles; cestería y espartería	20.057	17.945	-10,530	0,796	0,586	-0,211
21 Industria del papel	2.236	2.185	-2,281	0,089	0,071	-0,017
22 Edición, artes gráficas y reproducción de soportes grabados	21.184	25.158	18,759	0,841	0,821	-0,020
23 Coquerías, refino de petróleo y tratamiento de combustibles nucleares	26	18	-30,769	0,001	0,001	0,000
24 Industria química	4.598	4.589	-0,196	0,183	0,150	-0,033
25 Fabricación de productos de caucho y materias plásticas	6.208	6.213	0,081	0,246	0,203	-0,044
26 Fabricación de otros productos minerales no metálicos	12.241	12.770	4,322	0,486	0,417	-0,069

CUADRO 11

EMPRESAS EN ESPAÑA SEGÚN RAMA DE ACTIVIDAD, 1999-2004 (Continuación)

Sector (2 dígitos CNAE)	1999	2005	Variación (%)	Peso en 1999 (%)	Peso en 2005 (%)	Diferencia en peso
27 Metalurgia	1.832	1.728	-5,677	0,073	0,056	-0,016
28 Fabricación de productos metálicos, excepto maquinaria y equipo	40.021	45.265	13,103	1,589	1,477	-0,112
29 Industria de la construcción de maquinaria y equipo mecánico	13.473	14.997	11,312	0,535	0,489	-0,045
30 Fabricación de máquinas de oficina y equipos informáticos	820	1.257	53,293	0,033	0,041	0,008
31 Fabricación de maquinaria y material eléctrico	2.984	3.145	5,395	0,118	0,103	-0,016
32 Fabricación de material electrónico; fabricación de equipo y aparatos de radio, televisión	1.176	1.110	-5,612	0,047	0,036	-0,010
33 Fabricación de equipo e instrumentos médico-quirúrgicos, de precisión, óptica y relojería	5.368	5.919	10,265	0,213	0,193	-0,020
34 Fabricación de vehículos de motor, remolques y semirremolques	2.188	2.266	3,565	0,087	0,074	-0,013
35 Fabricación de otro material de transporte	2.288	2.724	19,056	0,091	0,089	-0,002
36 Fabricación de muebles; otras industrias manufactureras	27.472	28.137	2,421	1,091	0,918	-0,172
37 Reciclaje	141	214	51,773	0,006	0,007	0,001
40 Producción y distribución de energía eléctrica, gas, vapor y agua caliente	1.369	2.658	94,156	0,054	0,087	0,032
41 Captación, depuración y distribución de agua	1.246	1.344	7,865	0,049	0,044	-0,006
45 Construcción	271.616	415.585	53,005	10,784	13,563	2,779
50 Venta mantenim. y reparación de vehículos de motor, motocicletas y ciclomotores	70.252	77.173	9,852	2,789	2,519	-0,271
51 Comercio al mayor e intermed. del comercio, excepto de vehículos de motor y motoc.	187.390	213.907	14,151	7,440	6,981	-0,459
52 Comercio al menor, excepto el comercio de vehículos de motor, motocicletas y ciclomotores	528.742	550.379	4,092	20,992	17,962	-3,030
55 Hostelería	255.320	283.103	10,882	10,137	9,239	-0,897
60 Transporte terrestre; transporte por tuberías	202.642	205.822	1,569	8,045	6,717	-1,328
61 Transporte marítimo, de cabotaje y por vías de navegación interiores	390	469	20,256	0,015	0,015	0,000
62 Transporte aéreo y espacial	165	198	20,000	0,007	0,006	0,000
63 Actividades anexas a los transportes; actividades de agencias de viajes	17.587	22.123	25,792	0,698	0,722	0,024
64 Correos y telecomunicaciones	5.424	7.664	41,298	0,215	0,250	0,035
65 Intermediación financiera, excepto seguros y planes de pensiones	1.435	1.510	5,226	0,057	0,049	-0,008
66 Seguros y planes de pensiones, excepto seguridad social obligatoria	946	913	-3,488	0,038	0,030	-0,008
67 Actividades auxiliares a la intermediación financiera	37.758	51.226	35,669	1,499	1,672	0,173
70 Actividades inmobiliarias	71.405	147.421	106,458	2,835	4,811	1,976
71 Alquiler de maquinaria y equipo sin operario, de efectos personales y enseres domésticos	18.452	25.382	37,557	0,733	0,828	0,096
72 Actividades informáticas	16.864	30.261	79,441	0,670	0,988	0,318
73 Investigación y desarrollo	12.296	15.253	24,048	0,488	0,498	0,010
74 Otras actividades empresariales	314.296	409.379	30,253	12,478	13,360	0,882
80 Educación	42.489	55.634	30,937	1,687	1,816	0,129
85 Actividades sanitarias y veterinarias, servicio social	93.696	114.495	22,198	3,720	3,737	0,017
90 Actividades de saneamiento público	2.344	4.703	100,640	0,093	0,153	0,060
91 Actividades asociativas	5.023	29.004	477,424	0,199	0,947	0,747
92 Actividades recreativas, culturales y deportivas	52.759	65.976	25,052	2,095	2,153	0,059
93 Actividades diversas de servicios personales	71.728	90.077	25,581	2,848	2,940	0,092
Total	2.518.801	3.064.129	21,650	100,000	100,000	0,000

Fuente: INE, *Directorio Central de Empresas*.

1.2.2. Entradas y salidas de empresas en España

La tasa de entrada media de las empresas españolas en 2005, calculada como el número de altas de empresas que se produjeron en 2005 sobre las existentes a finales de 2004, ascendió a un 12,7 por 100, mientras que la tasa de salida fue sólo del 8,5 por 100.

La mayor parte de las entradas y de las salidas de empresas fueron protagonizadas por personas físicas (cuadro 12), representando un 57,1 por 100 de las altas y un 73,4 por 100 de las bajas. Le siguen en importancia las sociedades de responsabilidad limitada, con una tasa de entrada algo superior a la media y una tasa de salida por debajo de la media en algo más de tres puntos y medio.

Resulta destacable el escaso dinamismo mostrado por las sociedades anónimas tanto en sus tasas de entrada como de salida; representando un escaso porcentaje del total de las altas y las bajas. Esta situación responde fundamentalmente a las exigencias de capital mínimo y de reglas de funcionamiento que se establecieron en la reforma aprobada en 1989¹⁵, lo que dota de mayor atractivo al resto de formas jurídicas.

Al respecto, resulta destacable la elevada tasa de entrada que registran el grupo de otras formas jurídicas, que acoge a las sociedades colectivas, sociedades comanditarias, comunidades de bienes, sociedades cooperativas, asociaciones y organismos autónomos, entre otras.

CUADRO 12
ALTAS Y BAJAS DE EMPRESAS EN ESPAÑA SEGÚN FORMA JURÍDICA EN 2005

Forma jurídica	Altas en 2005	Bajas en 2005	Total empresas 2004	Tasa entrada 2005 (%)	Tasa salida 2005 (%)	Peso en altas (%)	Peso en bajas (%)
Total	374.094	251.539	2.942.583	12,713	8,548	100,000	100,000
Personas físicas	213.640	184.562	1.738.456	12,289	10,616	57,109	73,373
Sociedades anónimas	3.254	3.562	122.579	2,655	2,906	0,870	1,416
Sociedades de responsabilidad limitada	120.030	42.054	839.958	14,290	5,007	32,086	16,719
Otras formas jurídicas	37.170	21.361	241.590	15,386	8,842	9,936	8,492

Fuente: INE, *Directorio Central de Empresas*.

¹⁵ Real Decreto Legislativo 1564/1989, de 22 de diciembre, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley de Sociedades Anónimas.

CUADRO 13
ALTAS Y BAJAS DE EMPRESAS EN ESPAÑA
SEGÚN TAMAÑO EN 2005

Tamaño	Altas en 2005	Bajas en 2005	Total empresas 2004	Tasa entrada 2005 (%)	Tasa salida 2005 (%)	Diferencia (puntos porcentuales)
Total	374.094	251.539	2.942.583	12,71	8,55	4,16
Sin asalariados	267.893	162.253	1.500.396	17,85	10,81	7,04
De 1 a 5 asalariados	90.415	78.396	1.121.932	8,06	6,99	1,07
De 6 a 9 asalariados	8.662	6.168	143.417	6,04	4,30	1,74
De 10 a 19 asalariados	4.773	3.287	98.245	4,86	3,35	1,51
De 20 o más asalariados	2.351	1.435	78.593	2,99	1,83	1,17

Fuente: INE, *Directorio Central de Empresas*.

Se observa que existe una correlación inversa entre las tasas de entrada y salida de las empresas y su tamaño (cuadro 13). En efecto, las mayores tasas corresponden a los empresarios autónomos; ambas tasas superan casi en seis veces las de las empresas con más de 20 trabajadores, lo que evidencia la mayor flexibilidad de las empresas más pequeñas respecto a las grandes, ya que estas últimas se suelen enfrentar a mayores costes fijos.

El análisis sectorial de las altas y las bajas empresariales revela que el mayor número de altas y de bajas, magnitudes que además muestran una cierta correlación positiva entre sí, se produce en las actividades en las que la presencia de los empresarios autónomos es mayor, como son las relacionadas con la «Construcción», «Comercio al por menor» y «Otras actividades empresariales» (cuadro 14).

Frente al valor absoluto de las entradas y las salidas, el análisis de las tasas de entrada y de salida resulta más revelador puesto que permite identificar varias realidades de interés como: la existencia puntual de actividades de gran atractivo, es decir, con elevadas expectativas de beneficios; el mayor dinamismo de las entradas y salidas que se producen en el sector terciario; o la pérdida de interés empresarial que sufre algún sector concreto de actividad.

En términos absolutos, el sector de la «Construcción» registra el mayor número de altas empresariales, seguido del «Comercio al por menor» y, en ter-

cer lugar, del de «Otras actividades empresariales» (Actividades jurídicas, contabilidad, teneduría de libros, auditoría, asesoría fiscal; Servicios técnicos de arquitectura e ingeniería y otras actividades; Ensayos y análisis técnicos; Publicidad; Selección y colocación de personal; Servicios de investigación y seguridad; Actividades industriales de limpieza y Actividades empresariales diversas).

No obstante, las mayores tasas de entrada se computan en otros sectores diferentes de estos tres últimos, revelando *a priori* un mayor atractivo a la iniciativa empresarial. Concretamente, las tasas de entrada de tres sectores superan el 20 por 100, siendo, por orden de magnitud, los siguientes: «Actividades inmobiliarias», «Actividades informáticas» y «Transporte aéreo y espacial». El atractivo de estos sectores es, en algunos casos, de carácter coyuntural, como podría ser el auge de las actividades inmobiliarias; en otros, podría ser considerado más bien estructural respondiendo, por ejemplo, a un retraso relativo de España en determinados sectores o a cambios estructurales generalizados.

En cuanto a las tasas de salidas, se observa que, en ciertos casos, éstas se correlacionan estrechamente y de manera positiva con las tasas de entrada, siendo destacables, por su magnitud, las de «Investigación y desarrollo» y de «Actividades informáticas».

Cabe mencionar las elevadas tasas de salidas, igualmente de dos dígitos, que experimentan los sectores: «Industria de la confección y de la peletería» y la «Preparación de curtido y acabado cuero»; que superan incluso sus tasas de entrada en el sector. La elevada tasa de mortalidad que registran estos sectores parece responder a su carácter de sectores de demanda débil tecnológicamente maduros en los que se conjugan factores como el escaso valor añadido de su actividad, la mayor exposición relativa a la competencia internacional o su utilización intensiva de mano de obra de escasa cualificación. En general, se observa que la batería de políticas de «intangibles» que se han venido implementando en los últimos años no ha penetrado en estos sectores, en concreto, aquellas que versan sobre la inversión en conocimiento científico o tecnológico, sobre el diseño e innovación de nuevos procesos o sistemas, o sobre la utilización más eficaz de las herramientas informáticas.

CUADRO 14

ALTAS Y BAJAS DE EMPRESAS EN ESPAÑA SEGÚN RAMA DE ACTIVIDAD EN 2005

Sector (2 dígitos CNAE)	Altas en 2005	Bajas en 2005	Total empresas 2004	Tasa entrada 2005	Tasa salida 2005	Diferencia
10 Extracción y aglomeración de antracita, hulla, lignito y turba	5	13	141	3,55	9,22	-5,67
11 Extracción de crudos de petróleo y gas natural	5	1	47	10,64	2,13	8,51
13 Extracción de minerales metálicos	8	4	67	11,94	5,97	5,97
14 Extracción de minerales no metálicos ni energéticos	192	140	2.721	7,06	5,15	1,91
15 Industria de productos alimenticios y bebidas	1.647	1.844	32.586	5,05	5,66	-0,60
16 Industria del tabaco	6	1	73	8,22	1,37	6,85
17 Industria textil	678	900	10.304	6,58	8,73	-2,15
18 Industria de la confección y de la peletería	1.429	2.012	16.240	8,80	12,39	-3,59
19 Preparación de curtido y acabado cuero; fabricación artículos marroquinería y viaje	606	849	6.757	8,97	12,56	-3,60
20 Industria de madera y corcho, excepto muebles; cestería y espartería	894	1.201	18.346	4,87	6,55	-1,67
21 Industria del papel	142	149	2.205	6,44	6,76	-0,32
22 Edición, artes gráficas y reproducción de soportes grabados	2.354	1.640	24.999	9,42	6,56	2,86
23 Coquerías, refino de petróleo y tratamiento de combustibles nucleares	1	—	20	5,00	0,00	5,00
24 Industria química	243	205	4.617	5,26	4,44	0,82
25 Fabricación de productos de caucho y materias plásticas	349	318	6.247	5,59	5,09	0,50
26 Fabricación de otros productos minerales no metálicos	730	744	12.873	5,67	5,78	-0,11
27 Metalurgia	90	102	1.758	5,12	5,80	-0,68
28 Fabricación de productos metálicos, excepto maquinaria y equipo	3.863	2.782	44.412	8,70	6,26	2,43
29 Industria de la construcción de maquinaria y equipo mecánico	1.342	959	14.788	9,07	6,48	2,59
30 Fabricación de máquinas de oficina y equipos informáticos	168	110	1.209	13,90	9,10	4,80
31 Fabricación de maquinaria y material eléctrico	153	171	3.182	4,81	5,37	-0,57
32 Fabricación de material electrónico; fabricación equipo y aparatos radio, tv	80	72	1.121	7,14	6,42	0,71
33 Fabricación de equipo e instrumentos médico-quirúrgicos, precisión, óptica y relojería	466	318	5.805	8,03	5,48	2,55
34 Fabricación de vehículos de motor, remolques y semirremolques	159	131	2.256	7,05	5,81	1,24
35 Fabricación de otro material de transporte	286	215	2.655	10,77	8,10	2,67
36 Fabricación de muebles; otras industrias manufactureras	1.961	2.045	28.398	6,91	7,20	-0,30
37 Reciclaje	10	12	203	4,93	5,91	-0,99
40 Producción y distribución energía eléctrica, gas, vapor y agua caliente	298	101	2.510	11,87	4,02	7,85
41 Captación, depuración y distribución de agua	100	80	1.749	5,72	4,57	1,14
45 Construcción	64.339	38.256	391.487	16,43	9,77	6,66
50 Venta, mantenimiento y reparación vehículos motor, motocicletas y ciclomotores	6.672	4.690	75.285	8,86	6,23	2,63
51 Comercio por mayor e interme., comercio, excepto vehículos motor y motocicletas	22.627	13.739	205.265	11,02	6,69	4,33
52 Comercio al por menor, excepto comercio vehículos motor, motocicletas y ciclomotores	59.058	54.256	544.953	10,84	9,96	0,88
55 Hostelería	39.713	37.885	283.674	14,00	13,36	0,64
60 Transporte terrestre; transporte por tuberías	14.822	12.811	203.164	7,30	6,31	0,99
61 Transporte marítimo, de cabotaje y por vías de navegación interiores	48	32	515	9,32	6,21	3,11
62 Transporte aéreo y espacial	37	5	185	20,00	2,70	17,30
63 Actividades anexas a los transportes; actividades de agencias viajes	2.214	1.440	21.346	10,37	6,75	3,63
64 Correos y telecomunicaciones	1.388	726	7.018	19,78	10,34	9,43
65 Intermediación financiera, excepto seguros y planes de pensiones	149	79	1.500	9,93	5,27	4,67

CUADRO 14

ALTAS Y BAJAS DE EMPRESAS EN ESPAÑA SEGÚN RAMA DE ACTIVIDAD EN 2005

(Continuación)

Sector (2 dígitos CNAE)	Altas en 2005	Bajas en 2005	Total empresas 2004	Tasa entrada 2005	Tasa salida 2005	Diferencia
66 Seguros y planes de pensiones, excepto seguridad social obligatoria	76	34	872	8,72	3,90	4,82
67 Actividades auxiliares a la intermediación financiera	6.478	3.880	48.816	13,27	7,95	5,32
70 Actividades inmobiliarias	32.190	7.843	121.295	26,54	6,47	20,07
71 Alquiler maquinaria y equipo sin operario, efectos personales y enseres domésticos	3.647	2.439	24.190	15,08	10,08	4,99
72 Actividades informáticas	5.585	3.064	27.414	20,37	11,18	9,20
73 Investigación y desarrollo	2.749	1.638	14.397	19,09	11,38	7,72
74 Otras actividades empresariales	49.404	25.804	387.179	12,76	6,66	6,10
80 Educación	8.829	4.906	53.487	16,51	9,17	7,33
85 Actividades sanitarias y veterinarias, servicio social	11.825	6.295	111.121	10,64	5,66	4,98
90 Actividades de saneamiento público	740	331	4.185	17,68	7,91	9,77
91 Actividades asociativas	3.268	1.602	17.266	18,93	9,28	9,65
92 Actividades recreativas, culturales y deportivas	10.130	6.017	62.800	16,13	9,58	6,55
93 Actividades diversas de servicios personales	9.841	6.648	86.880	11,33	7,65	3,68
Total divisiones actividad	374.094	251.539	2.942.583	12,71	8,55	4,16

 Fuente: INE, *Directorio Central de Empresas*.

1.2.3. Proceso de consolidación empresarial en España

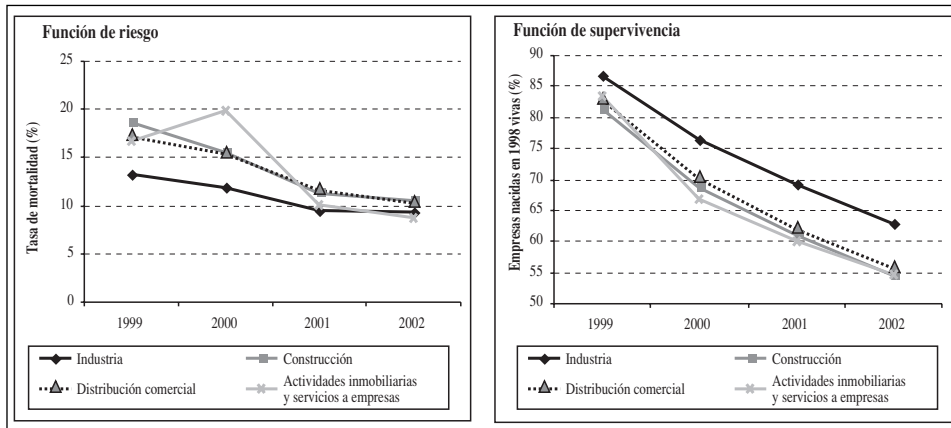
A la hora de aproximarse estadísticamente al proceso de consolidación empresarial en España cabe recurrir, nuevamente, a la información recogida en la base de datos sobre *Business Demography* que ofrece Eurostat, ya que el INE no procura esta información directamente.

Los datos que recoge Eurostat permiten rastrear la consolidación empresarial de las empresas nacidas en 1998 y su supervivencia hasta 2002. No obstante, la información presenta algunas lagunas siendo, quizás, la más relevante la falta de datos agregados para el conjunto de las actividades productivas, de modo que hay que descender al nivel sectorial para observar el proceso¹⁶.

¹⁶ Este problema se origina en el sector servicios, ya que no existe información de todas las ramas que componen este sector. De hecho, al describir el comportamiento del sector servicios se hablará de dos ramas concretas, la «Distribución comercial» (grupo G de la CNAE) y las «Actividades inmobiliarias y de alquiler, y servicios de empresas» (grupo K de la CNAE) que de manera conjunta representaban alrededor del 60 por 100 de las empresas nacidas en el sector servicios en 1998.

GRÁFICO 1

FUNCIÓN DE RIESGO Y DE SUPERVIVENCIA DE LAS EMPRESAS NACIDAS EN 1998 EN ESPAÑA POR SECTORES



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Eurostat.

El análisis de la mortalidad a través de la función de riesgo¹⁷ permite constatar que las empresas jóvenes son las que mayores dificultades tienen para sobrevivir. De hecho, la función de riesgo es decreciente, es decir, la probabilidad de salida de las empresas disminuye a medida que aumenta su antigüedad (gráfico 1).

Por sectores, se observa que los mayores riesgos de mortalidad se advierten en las empresas dedicadas a la construcción y a los servicios. Del conjunto de empresas industriales que nacieron en 1998, un 13,3 por 100 desaparecieron el primer año, frente al 18,7 por 100 de las empresas constructoras, que podría explicarse por el ya mencionado atractivo coyuntural de esta actividad, o el 17,2 por 100 de las empresas de distribución comercial. Un año después, el 11,8 por 100 de las empresas industriales que habían logrado sobrevivir un año desaparecieron; frente al 15,6 por 100 de las constructoras o el 15,4 por 100 de las de distribución comercial. No obstante, cabe destacar que a medida que aumenta la antigüedad de las empresas la diferencia sectorial tiende a reducirse.

¹⁷ Cada punto de la función de riesgo muestra la tasa de mortalidad anual a la que se enfrentan las empresas que nacieron en un año determinado, en este caso en 1998. Así, por ejemplo, la tasa de mortalidad de 2000, se refiere al porcentaje de empresas que desaparecen respecto a las que habían sobrevivido hasta 1999, y así sucesivamente.

Un 86,7 de las empresas industriales nacidas en 1998 sobrevivieron el primer año, frente al 81,3 de las empresas constructoras o el 82,8 por 100 de las de distribución comercial. A los cuatro años de existencia, un 62,7 por 100 de las empresas industriales nacidas en 1998 seguían en activo, frente al 54,5 por 100 de las empresas constructoras o el 55,5 de las de distribución comercial.

En definitiva, la información revela que las empresas industriales tienen más probabilidades para sobrevivir que las de los otros sectores. Esta diferencia puede deberse, como ya se ha comentado, a la existencia de mayores barreras a la entrada para las empresas que quieren acceder a la actividad industrial, entendidas éstas como elevadas exigencias en términos de inversión, tecnología o empleo. Por lo que se podría concluir que existe una relación directa entre esas exigencias y la supervivencia empresarial.

Un análisis más detallado de las ramas productivas identifica notables diferencias dentro de los grandes sectores¹⁸. Así, la mayor supervivencia empresarial dentro de la industria se registra en la rama de «Producción y distribución de energía eléctrica, gas, vapor y agua caliente», con una supervivencia tras un año de existencia del 96,7 por 100 y del 92,7 por 100 a los cuatro años de vida; las elevadas inversiones iniciales que requieren este tipo de actividades y que, obviamente, actúan de barreras a la entrada, explicarían su alto nivel de supervivencia empresarial. Por otro lado, la menor supervivencia tras cuatro años de existencia la registra la «Industria textil», en la que escasamente la mitad de las empresas nacidas en 1998 alcanzan esa antigüedad, circunstancia que podría estar relacionada con las dificultades específicas a las que se viene enfrentando este sector en los últimos años.

Dentro del sector servicios, las mayores tasas de supervivencia, tanto al año como a los cuatro años de existencia, se observan en la rama de «Transporte aéreo y espacial», un 91,7 por 100 y un 83,3 por 100, respectivamente. De nuevo, las barreras a la entrada en la actividad explicarían este alto grado de supervivencia. No obstante, llama la atención, que en el otro extremo se encuentren los «Servicios de investigación y desarrollo»; escasamente un tercio de las empresas que nacieron en 1998 sobrevivían tras cuatro años de existencia.

Otro factor relevante para la supervivencia empresarial es el tamaño inicial de la empresa (cuadro 15). Las menores tasas de supervivencia se registran entre los empresarios individuales o autónomos. Tras el análisis de los datos, parece que las empresas con mayor probabilidad de supervivencia tanto a corto como a medio plazo en España son las que mantienen un tamaño de entre 5 y 19 trabajadores.

¹⁸ Información procedente de la base de datos sobre *Business demography* de Eurostat.

CUADRO 15

TASAS DE SUPERVIVENCIA DE LAS EMPRESAS NACIDAS EN 1998 POR TAMAÑOS Y SECTORES EN ESPAÑA

Industria	1 año	2 años	3 años	4 años
Total	86,7	76,5	69,2	62,8
Sin asalariados	81,2	68,3	60,0	53,2
De 1 a 4	90,9	82,5	76,1	69,8
De 5 a 9	93,1	85,9	80,2	73,5
De 10 a 19	93,0	85,9	78,2	74,5
20 o más	90,8	84,5	77,3	71,3

Construcción	1 año	2 años	3 años	4 años
Total	81,3	68,7	60,9	54,5
Sin asalariados	76,8	62,7	55,2	48,8
De 1 a 4	85,5	74,3	66,6	60,4
De 5 a 9	89,6	78,5	69,8	63,2
De 10 a 19	90,0	80,6	71,3	63,4
20 o más	87,4	76,6	67,9	60,4

Distribución comercial	1 año	2 años	3 años	4 años
Total	82,8	70,1	61,9	55,5
Sin asalariados	79,1	64,5	55,6	49,0
De 1 a 4	89,3	79,7	72,7	66,8
De 5 a 9	94,9	89,4	84,9	80,1
De 10 a 19	95,0	89,6	85,7	78,7
20 o más	90,4	83,0	76,6	67,0

Act. inmov. y servicios a empresas	1 año	2 años	3 años	4 años
Total	83,4	66,8	60,0	54,8
Sin asalariados	80,4	61,3	54,2	48,9
De 1 a 4	91,3	81,7	75,9	70,8
De 5 a 9	94,7	87,7	81,9	77,0
De 10 a 19	94,5	88,8	83,3	76,8
20 o más	92,5	86,9	78,1	70,0

Fuente: Eurostat.

Las empresas con un tamaño de 5 a 9 trabajadores son las que presentan mayores tasas de supervivencia a un año en el sector industrial y en el de actividades inmobiliarias, alquileres y servicios a empresas. En la construcción y en la distribución comercial las mayores tasas de supervivencia a un año se registran en las empresas con un tamaño algo superior, de 10 a 19 asalariados. Cabe subrayar que estas últimas, respecto a las anteriores de menor dimensión, se comportan más como empresas industriales en cuanto a los recursos necesarios para su actividad y la capacidad organizativa.

Tras cuatro años de existencia, siguen siendo las empresas de estos dos tamaños las que registran mayores tasas de supervivencia. Las de 5 a 9 trabajadores presentan las mayores tasas de supervivencia en las dos ramas del sector servicios contempladas; mientras que las de 10 a 19 son las de mayores tasas de supervivencia en la industria y la construcción.

Sólo la mitad, aproximadamente, de los empresarios individuales que iniciaron su actividad en 1998 sobreviven cuatro años; sus tasas se sitúan entre el 53,2

por 100 de los que se dedican a actividades industriales y el 48,8 por 100 de los que se dedican a la construcción. Como se ha indicado anteriormente, la notable presencia de trabajadores autónomos en España hace que los valores totales para el conjunto de los sectores estén claramente afectados por el comportamiento de este tipo de empresas.

En definitiva, del panorama general descrito en todo este capítulo se extraen las siguientes conclusiones:

- La tasa de creación de empresas en España es superior a la media comunitaria, incluso a pesar de que su ritmo se haya moderado en los últimos ejercicios. Tanto la tasa de mortalidad como la de supervivencia empresarial se sitúan prácticamente al mismo nivel que la media europea.
- En España, el mayor dinamismo pertenece a los empresarios individuales sin asalariados, correspondiéndose con la mayor flexibilidad que ofrece esta forma jurídica. Por esta misma razón y al margen de éstos, el dinamismo se correlaciona negativamente con el número de trabajadores por empresa o tamaño empresarial.
- En cuanto al análisis sectorial de las tasas de entrada, se observa que éstas mantienen cierta relación con el atractivo coyuntural que pudieran tener algunas actividades, como las relacionadas con el mercado inmobiliario, o con la necesidad estructural de adecuar los sectores españoles a las exigencias de unos mercados abiertos cada vez más sometidos a unos mayores niveles de competencia como las actividades informáticas o las de I+D+i.
- Sin perjuicio de otros factores, el análisis estadístico concreto de la consolidación empresarial en España permite constatar que: las empresas jóvenes son las que más dificultades tienen para sobrevivir; las empresas industriales y, en general, aquellas que se enfrentan a importantes barreras a la entrada son las que presentan más posibilidades de supervivencia; las empresas que mantienen en plantilla de 5 a 19 trabajadores son las que tienen mayores probabilidades de sobrevivir y, finalmente, los empresarios individuales son los que sufren peores perspectivas para su supervivencia.

En definitiva, la inquietud respecto a la demografía empresarial española no debería girar, estrictamente, en torno a las tasas de entradas y salidas, sino más bien respecto a la consolidación o supervivencia empresarial. De hecho, aunque las barreras a la entrada pueden ser determinantes, tal y como se analizará a continuación, las barreras al desarrollo empresarial resultan aún más relevantes para el éxito o la consolidación. A pesar de ello, ambos aspectos están muy relacionados y los factores que les afectan son, en ocasiones, los mismos o muy similares.

CAPÍTULO 2

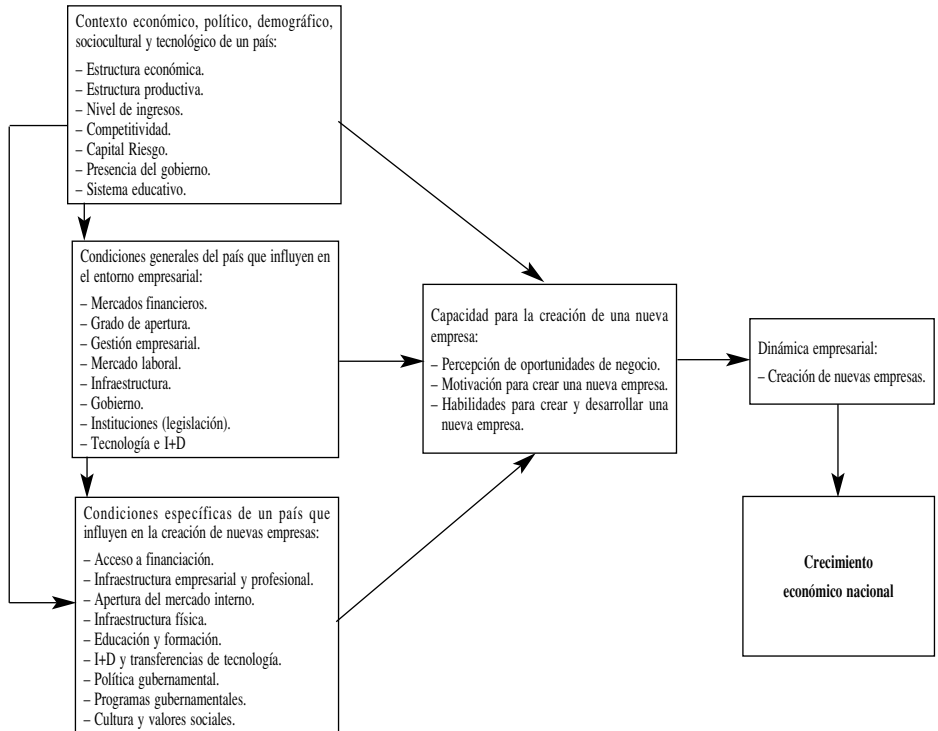
FACTORES QUE INTERVIENEN EN LA CREACIÓN Y EN LA CONSOLIDACIÓN EMPRESARIAL EN ESPAÑA

Al margen de los condicionantes sectoriales o de tamaño, se observa que 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. Estos factores podrían, en general, clasificarse en dos grandes grupos: por un lado, los que afectan a la actividad empresarial de manera externa; por otro, aquéllos con los que cuenta el emprendedor de manera intrínseca.

Los factores externos que afectan a la actividad empresarial, sobre los que el emprendedor, de partida, no tendría influencia para modificarlos, serían los relacionados con el contexto económico, político, demográfico y tecnológico de un país. En algunas aportaciones a la literatura de la economía industrial estos factores externos se clasifican en dos: los relacionados con el entorno microeconómico¹⁹, que hacen referencia a los condicionantes sectoriales específicos dentro de cada mercado, por ejemplo, el nivel de competencia o contestabilidad del mercado, el tipo de industria, el tamaño inicial crítico, la política estratégica empresarial (apostar por la calidad, la diferenciación de producto, la innovación, etc.),

¹⁹ El tipo de competencia en el mercado objetivo podría determinar que el emprendedor llegara a influir sobre dicho entorno.

GRÁFICO 2

FACTORES QUE INTERVIENEN EN LA CREACIÓN DE EMPRESAS


Fuente: Tomado de Global Entrepreneurship Monitor, *Informe Ejecutivo 2003, España, 2004*.

las barreras a la entrada o las regulaciones existentes; y, por otro lado, los relativos al entorno macro, que englobarían los condicionantes de carácter más general, como el marco financiero en el que se desarrolla la actividad emprendedora, el tamaño de la población o el nivel cultural o de renta, entre otros.

A los factores externos se sumaría el de localización geográfica, que será tratado de manera independiente dada su peculiaridad. La localización para realizar la actividad empresarial es claramente determinante en el éxito o la supervivencia empresarial puesto que cada territorio contará con diferentes ventajas comparativas, ya por una dotación de factores más adecuada para la actividad y/o su coste, o por posibilitar, en su caso, el disfrute de externalidades positivas.

Respecto a los factores intrínsecos a los propios emprendedores, éstos están relacionados con las motivaciones y las características de los emprendedores y se resumen en el gráfico 2 bajo la denominación «Capacidad para la creación

de una nueva empresa». Dentro de esta categoría se encontrarían aquellos factores relacionados con las motivaciones personales para ser empresario, la percepción de oportunidades de negocio y las habilidades para crear y desarrollar una nueva empresa; y contemplarían variables como el nivel de estudios, la edad, el entorno familiar, la experiencia laboral anterior o el nivel de renta personal, entre otros.

2.1. FACTORES INTRÍNSECOS QUE INFLUYEN SOBRE EL ESPÍRITU EMPRENDEDOR

Se observa la existencia de una relación en forma de U entre el nivel de desarrollo económico de un país, medido a través de su PIB per cápita, y el dinamismo empresarial. El Global Entrepreneurship Monitor²⁰ ha detectado que los niveles más elevados de PIB per cápita se acompañan de un alto dinamismo empresarial; pero que además, y aunque *a priori* pudiera parecer paradójico, en las zonas de menor desarrollo económico se aprecia igualmente un alto índice de creación de empresas.

Esta paradoja responde a la circunstancia de que, en ambos casos, las motivaciones más generalizadas para crear una empresa son muy diferentes. En el primer caso, la mayor parte de las iniciativas empresariales responden a la detección de una oportunidad de negocio por parte del emprendedor, mientras que en el segundo de los casos es más una decisión defensiva como medida para salir del desempleo ante escasas o nulas oportunidades de trabajo.

Motivaciones para ser empresario en España

Existen escasos estudios que recojan de manera sistemática la influencia de lo que se han denominado factores intrínsecos en las decisiones de emprender. La Fundación Rafael del Pino²¹ analiza las motivaciones que subyacen en la decisión de ser empresario en España a través de una encuesta realizada entre el empresariado español en la que se solicitó que apuntaran cuales fueron las mo-

²⁰ Global Entrepreneurship Monitor, *2004 Executive Report*, 2005.

²¹ Antonio García Tabuena, Justo de Jorge Moreno y Federico Pablo Martí, *Emprendedores y espíritu empresarial en España en los albores del siglo XXI*, Fundación Rafael del Pino, Madrid, 2004. En esta investigación se procedió a realizar una encuesta a 458 empresas, 235 de las cuales tenían una antigüedad inferior a diez años; la muestra correspondió a un universo de empresas localizadas en territorio nacional de todos los sectores de la economía con una facturación superior a 481.297 euros.

CUADRO 16
MOTIVACIONES PARA SER EMPRESARIO EN ESPAÑA
 (Porcentaje de empresarios encuestados)

Más del 80 por 100	1. Autorrealización personal (calidad de vida) 2. Trabajar para uno mismo (calidad de vida)
Del 80 por 100 al 70 por 100	3. Ganar dinero en consonancia con el esfuerzo (previsión de renta) 4. Ser su propio jefe (satisfacción laboral) 5. Alcanzar un nivel de renta suficiente (previsión de renta) 6. Trabajar a su propio ritmo (calidad de vida) 7. Priorizar la vida familiar (calidad de vida) 8. Aceptar un desafío (satisfacción laboral)
Del 70 por 100 al 60 por 100	9. Contribuir a la sociedad (satisfacción laboral)
Del 60 por 100 al 50 por 100	10. Elección de la localidad de trabajo (calidad de vida) 11. Obtener altos niveles de renta (previsión de renta)
Menos del 50 por 100	12. Tener más tiempo libre (calidad de vida) 13. Obtener reconocimiento social (satisfacción laboral) 14. Exhibir habilidades personales (satisfacción laboral)

Fuente: Antonio García Tabuenca, Justo de Jorge Moreno y Federico Pablo Martí, *Emprendedores y espíritu empresarial en España en los albores del siglo XXI*, Fundación Rafael del Pino, Madrid, 2004.

tivaciones que les llevaron a convertirse en empresarios. Estas motivaciones resultaron clasificadas en tres grandes bloques: las relacionadas con la calidad de vida, las que afectan a la satisfacción laboral y las relacionadas con la previsión de renta (cuadro 16).

Respecto a la calidad de vida, la motivación más generalizada, más del 80 por 100 de los empresarios encuestados, es la satisfacción de «trabajar para uno mismo» y la «autorrealización personal». Le sigue en importancia, entre un 70 y un 80 por 100 de los empresarios encuestados, dos aspectos relacionados con la flexibilidad de horarios, como son la posibilidad de «trabajar a su propio ritmo» y de «dar prioridad a la vida familiar»; algo menos del 60 por 100 opinó que la posibilidad de «elegir la localidad de trabajo» era una ventaja de ser empresario. Menos de la mitad relacionó su decisión de ser empresario con la posibilidad de «tener más tiempo libre»²².

²² Sin ofrecer datos concretos, la investigación señala que las mujeres empresarias encuestadas valoraron más que los hombres los aspectos relacionados con la calidad de vida.

En cuanto a la satisfacción laboral, casi el 80 por 100 de los encuestados afirmó que la decisión estaba vinculada a la posibilidad de «ser su propio jefe» y, en general, más de la mitad valoró como motivaciones relevantes la de la empresa como «desafío» y la posibilidad de «contribuir a la sociedad».

En lo relativo a la obtención de renta, más de la mitad señala esta motivación como relevante a la hora de crear una empresa; casi el 80 por 100 de los empresarios encuestados opinan que es importante la posibilidad de «ganar dinero en consonancia con el esfuerzo».

Habilidades para ser empresario

Sin embargo, a pesar de que la motivación para crear una empresa sea elevada, el emprendedor requerirá poseer una serie de cualidades o habilidades internas que se habrán ido forjando a lo largo de los años, ya sea a través del sistema educativo escolarizado, ya del entorno familiar o social, como pudieran ser: la dedicación al trabajo, la capacidad de trabajar en equipo, el estar dotado de espíritu de iniciativa, la capacidad de hacer frente al fracaso, la posibilidad de resolver los problemas por sí mismo, la predisposición al cambio, el inconformismo, la cooperación, la voluntad de superación personal y el liderazgo, la delegación y la participación.

Características de los emprendedores españoles

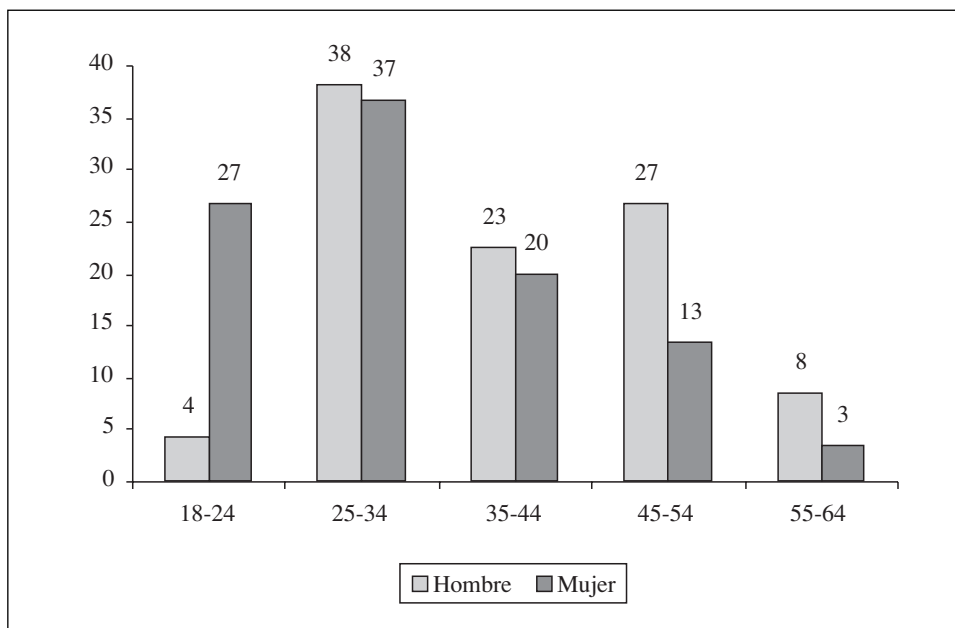
En el último informe GEM sobre España²³ se describen las características o el perfil del emprendedor español de 2003. En general, el perfil medio del emprendedor español es un hombre de 38 años de edad, con estudios secundarios y una renta media-alta.

De los emprendedores que surgieron en España durante 2003, el 70 por 100 fueron hombres. Aunque la edad media fue los 38 años de edad, un 48,0 por 100 tenía menos de 34 años lo que constataría una cierta renovación del colectivo emprendedor español.

Analizando los tramos de edad por géneros, gráfico 3, se observa que esa mayor renovación está siendo forjada principalmente por las mujeres, de hecho, la media de edad entre ellas para convertirse en empresarias era de 34 años, frente a los 40 de los hombres.

²³ Global Entrepreneurship Monitor, *Informe Ejecutivo 2003, España, 2004*.

GRÁFICO 3
ACTIVIDAD EMPRENDEDORA POR EDAD Y SEXO, 2003
 (En porcentaje)



Fuente: Global Entrepreneurship Monitor, *Informe Ejecutivo 2003, España, 2004*.

Además, en el informe GEM se expone que emprender por necesidad o por oportunidad no depende de la edad; los porcentajes entre ambas motivaciones se reparten igual en todos los tramos de edad; eso sí, a partir de los 55 años, desaparece la necesidad como motivación para convertirse en empresario.

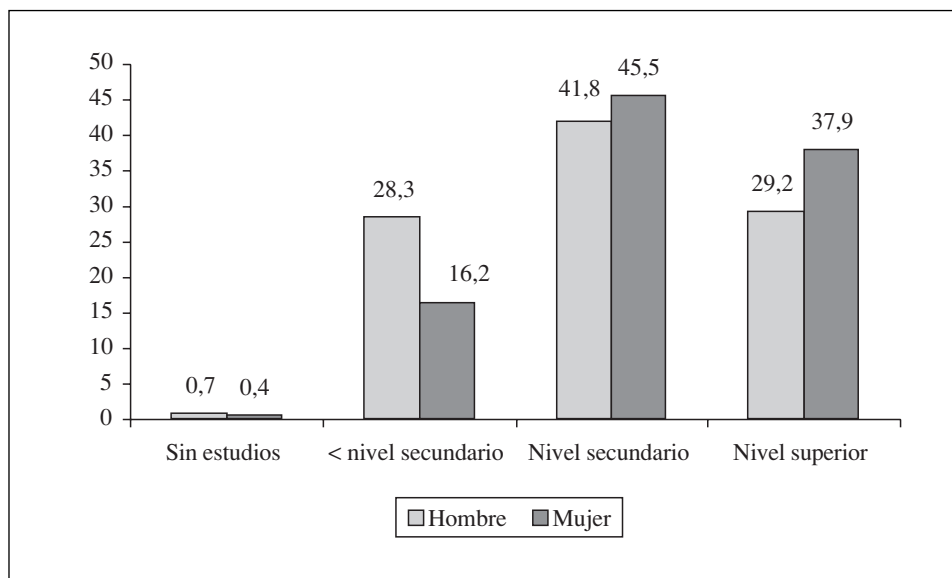
En cuanto al nivel educativo, por término medio el 43,0 por 100 de los emprendedores de 2003 tienen estudios secundarios y, de acuerdo con las series históricas que maneja GEM, la creciente incorporación de recién licenciados al mundo empresarial es uno de los aspectos más positivos de este análisis.

Al analizar conjuntamente los niveles educativos y el género, se observa que un mayor porcentaje de las mujeres emprendedoras tiene un nivel de estudios superior a sus homólogos masculinos. En parte, esta diferencia se explicaría por la mayor incorporación de mujeres jóvenes al empresariado español.

GRÁFICO 4

ACTIVIDAD EMPRENDEDORA POR NIVEL EDUCATIVO Y SEXO EN 2003

(En porcentaje)



Fuente: Global Entrepreneurship Monitor, *Informe Ejecutivo 2003, España, 2004*.

En cuanto a la situación laboral del emprendedor en el momento de tomar la decisión de emprender cabe destacar que alrededor del 99 por 100 lo hacen mientras están trabajando a tiempo completo o parcial en otra empresa. El informe detecta una mejora en este indicador puesto que el año anterior, 2002, era el 84,7 por 100 de los emprendedores, lo que supone que el factor necesidad se ha reducido de 2002 a 2003.

Finalmente, respecto al nivel de renta disponible, se observa una distribución uniforme entre los tres niveles de renta elegidos por GEM. Al conjugar el factor renta y la edad se observa que los emprendedores del grupo de edad de 35 a 54 años tienen relativamente rentas más altas que las del grupo de 18 a 34 o los mayores de 55 años, lo que resulta coherente con las teorías del ciclo de vida²⁴.

²⁴ Esta evidencia fue expresada teóricamente en el contexto de las teorías del consumo por Franco Modigliani, Albert Ando y Richard Brumberg, que partían de la hipótesis de que las decisiones de las familias sobre el consumo y el ahorro (en este caso de inversión) a través del tiempo reflejan un intento más o menos consciente para lograr la distribución del consumo durante el ciclo de vida, condicionada a la restricción impuesta por la acumulación de recursos por parte de la familia durante toda su vida.

La actividad emprendedora femenina en España

Un 32,1 por 100 de los directivos de las empresas y de la Administración Pública en España eran mujeres en 2004²⁵. Pero el análisis más detallado de este grupo ocupacional revela que las mujeres sólo representan el 15,6 por 100 de los directivos de empresas con 10 o más asalariados, el 18,1 de los gerentes de empresas con menos de 10 asalariados y el 47,0 por 100 de los gerentes de empresas sin asalariados; constituyendo, respectivamente, un 0,9, 2,0 y 2,9 por 100 del empleo femenino, frente a cifras del 2,8, 3,2 y 2,2 por 100, respectivamente, en el caso de los varones. Aunque se ha observado una mayor presencia femenina respecto a 1994 en las dos primeras rúbricas, todavía es muy escasa en estas actividades.

CUADRO 17
**OCUPADOS POR SEXO EN DIRECCIÓN DE EMPRESAS
 Y DE LA ADMINISTRACIÓN PÚBLICA, 1994 Y 2004**
 (Porcentaje de mujeres y porcentaje de cada grupo
 en el empleo femenino y masculino)

Grupos de ocupación (CNO94)	Porcentaje de mujeres en cada grupo		Peso de cada grupo en el total del empleo			
			Femenino		Masculino	
	1994	2004	1994	2004	1994	2004
Total ocupados	33,8	39,2	100,0	100,0	100,0	100,0
1. Dirección de las empresas y de la Administración Pública	32,2	32,1	7,8	5,9	8,3	8,2
A) Dirección Administración Pública y empresas de 10 o más asalariados	13,1	18,8	0,7	1,0	2,5	2,8
10. Poder ejecutivo y legislativo de la Administración Pública; dirección de organizaciones	25,5	32,9	0,1	0,1	0,1	0,1
11. Dirección de empresas	12,3	18,1	0,6	0,9	2,3	2,7
B) Gerencia de empresas con menos de 10 asalariados	23,0	28,1	1,7	2,0	2,9	3,2
12. De comercio	31,3	36,6	0,9	0,8	1,0	0,9
13. De hostelería	24,6	28,3	0,4	0,4	0,6	0,7
14. De otras empresas	13,5	22,6	0,4	0,8	1,3	1,6
C) Gerencia de empresas sin asalariados	47,8	47,0	5,3	2,9	3,0	2,2
15. De comercio	53,8	54,7	4,1	2,0	1,8	1,2
16. De hostelería	35,1	40,5	1,0	0,6	0,9	0,6
17. De otras empresas	34,3	28,3	0,3	0,3	0,3	0,5

Fuente: INE, *Encuesta de Población Activa*.

²⁵ Para un análisis más detallado de la ocupación por sexos, véase, CES, Informe 3/2003, *La situación de las mujeres en la realidad sociolaboral española*.

De acuerdo con las estimaciones de GEM, la actividad emprendedora femenina en España, aunque ha manifestado un notable avance en los últimos años, todavía se sitúa por debajo de la media internacional. De hecho, el GEM detecta, en términos relativos respecto a los países objeto de su informe, una falta de apoyo cultural y social a la mujer emprendedora en España.

Los expertos encuestados por GEM parecieron coincidir en que las principales barreras a las que se enfrentan las mujeres emprendedoras en España son fundamentalmente de dos tipos: el difícil acceso a la financiación y la incompatibilidad de la actividad emprendedora con las cargas familiares. De hecho, las características socioeconómicas de la mujer emprendedora española, según GEM, son tener una edad media entre los 24 y 35 años, un estatus económico elevado, un nivel de estudios avanzado y no tener cargas familiares relevantes.

2.2. FACTORES DE ENTORNO QUE INTERVIENEN EN LA CREACIÓN DE EMPRESAS Y EN SU CONSOLIDACIÓN Y SUPERVIVENCIA

La valoración que realizan los emprendedores españoles sobre los factores relacionados con el entorno y, sobre los cuales, en principio, no tienen control, resulta clave a la hora de conocer en qué aspectos deberían incidir las medidas que busquen potenciar la creación y la consolidación de empresas en España.

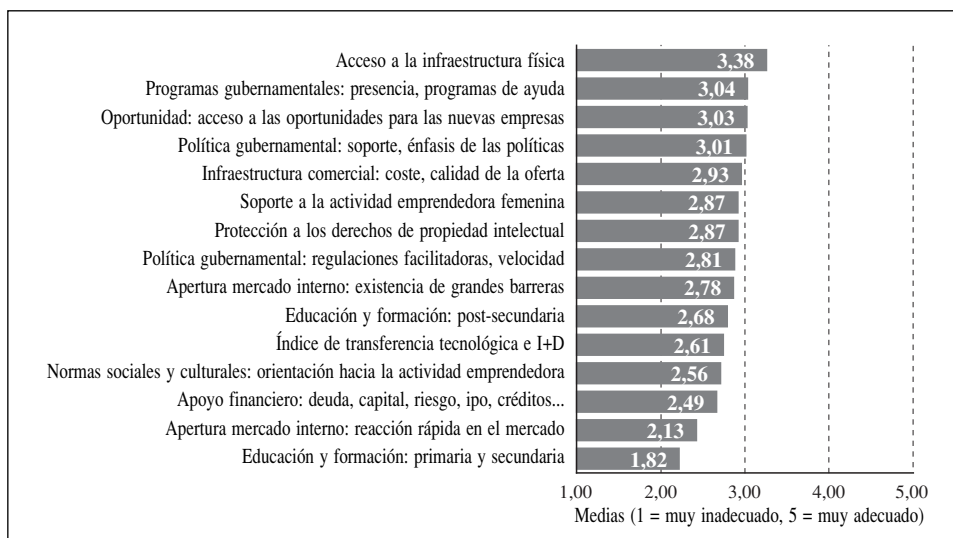
Según las entrevistas realizadas por GEM a 138 expertos españoles que forman parte del desarrollo regional del proyecto²⁶, de las quince variables que miden la idoneidad del entorno español para el desarrollo empresarial, sólo cuatro obtendrían un aprobado escaso dentro de una valoración del 1 al 5 (gráfico 5). Entre estas cuatro se encuentran parte de las actuaciones específicas del Gobierno para facilitar la creación de empresas, así como el acceso a las infraestructuras físicas y a las oportunidades para las nuevas empresas.

En el otro extremo, el aspecto con peor valoración, y que comienza a ser una constante en los debates acerca de los factores a mejorar para favorecer la actividad emprendedora, es la educación y formación tanto primaria como secundaria, que recibe una puntuación de 1,82, seguido de la apertura del mercado interno y, en tercer lugar, del apoyo financiero a la creación de empresas.

²⁶ Global Entrepreneurship Monitor, *Informe Ejecutivo 2003, España, 2004*.

GRÁFICO 5

VALORACIÓN MEDIA DE LAS CONDICIONES DE ENTORNO EN ESPAÑA



Fuente: Global Entrepreneurship Monitor, *Informe Ejecutivo 2003, España, 2004*.

Sin embargo, cuando al mismo panel de expertos se les pregunta por los mayores obstáculos a la creación de empresas en España, el escaso apoyo financiero aparece en el primer puesto, seguido de las normas sociales y culturales.

Estos factores de entorno inciden tanto sobre la creación empresarial como sobre su consolidación, de hecho, en ocasiones los problemas que aparecen durante el nacimiento de la empresa se arrastran durante los primeros años de su existencia, comprometiendo su supervivencia a corto o medio plazo.

De acuerdo con los estudios relativos a la supervivencia empresarial, los factores que pueden incidir en la consolidación de las empresas españolas son muy diversos, pero coinciden en unos muy concretos: el acceso a la financiación, la fiscalidad empresarial, la investigación y la innovación, características específicas y cualificaciones de los emprendedores, la educación y la cultura empresarial y, finalmente, aunque en general más asociado al nacimiento de las empresas, la multiplicidad de procedimientos administrativos.

En concreto, el análisis de los factores que intervienen en la consolidación empresarial expuesto a continuación toma como referencia los estudios elabora-

dos por la Fundación INCYDE al respecto²⁷. Estos trabajos se fundamentan en una encuesta dirigida a los fundadores de las empresas²⁸, tomando una muestra de las empresas creadas en 1998 y todavía activas en 2002, y que ha permitido la elaboración de una base de datos con información suficiente para valorar el comportamiento de las empresas jóvenes en España y los factores determinantes de su consolidación²⁹.

Procedimientos administrativos

La complejidad y multitud de trámites legales, administrativos y fiscales que conlleva la puesta en marcha de una empresa pueden resultar disuasorios a la hora de iniciar su actividad. Su incidencia es muy elevada en los primeros momentos de vida de una empresa y afecta a su propio desarrollo posterior puesto que el emprendedor deberá invertir parte de su tiempo en cumplimentar los trámites para el funcionamiento de la empresa.

De hecho, de las encuestas realizadas en 2004 por el Eurobarómetro de la Comisión Europea³⁰ se extrae la conclusión de que la falta de apoyo financiero y la complejidad de los procedimientos administrativos son, en este orden, los principales obstáculos a la hora de crear una empresa en la Unión Europea.

En concreto, y respecto a los procedimientos administrativos, España se sitúa en una posición media en cuanto a la percepción de la complejidad de dichos procedimientos. Así, un 22 por 100 de los encuestados en España por el Eurobarómetro se muestran muy de acuerdo con la afirmación de que «es difícil montar tu propio negocio por culpa de la complejidad de los procedimientos administrativos», frente al 28 por 100 de media de los Quince, pero muy por encima del 15 por 100 de los encuestados en Estados Unidos. Del conjunto de los Quince, según los encuestados, las mayores trabas administrativas afectarían a los emprendedores franceses o suecos, mientras que en el otro extremo estarían los irlandeses y holandeses.

²⁷ Fundación INCYDE. *Creación y consolidación de empresas. Políticas de apoyo*, Cámaras de Comercio, Madrid, 2003. Fundación INCYDE. *Factores para consolidar una empresa*, Cámaras de Comercio, Madrid, 2003.

²⁸ Fundación INCYDE. *Factores para consolidar una empresa*, Cámaras de comercio, Madrid 2003.

²⁹ Para estimar el grado de consolidación la encuesta de INCYDE optó por utilizar la valoración que las propias empresas hacían de su crecimiento y la de las perspectivas de crecimiento en los próximos dos años. Clasificó a las empresas en consolidación alta, media y baja.

³⁰ EOS Gallup Europe, *Flash Eurobarometer n.º 160 «Entrepreneurship»*, septiembre de 2004.

Aunque en términos comparados con la Unión Europea, los trámites administrativos españoles sean percibidos como menos disuasorios para iniciar la actividad empresarial, cualquier retraso relativo en este tipo de cuestiones afecta directamente a la capacidad competitiva de la economía española.

De hecho, en España se han venido realizando, en los últimos años, múltiples esfuerzos para simplificar la puesta en marcha de las empresas³¹, no obstante, los costes directos que comporta la creación de una empresa, a los que cabe sumar el tiempo que exige el cumplimiento de estos trámites, resultan ineludibles.

Según un estudio realizado por las Cámaras de Comercio³², del total de empresarios que iniciaron su actividad en 1998, un 45,2 por 100 consideraron que los trámites administrativos para la creación de una empresa fueron bastante o muy importantes. Además, la complejidad de los trámites provoca que en los primeros momentos de vida de la empresa, el emprendedor invierta una parte sustantiva de su tiempo en resolver cuestiones burocráticas en lugar de dedicarse al desarrollo de su iniciativa empresarial en sentido estricto.

Acceso a la financiación

El fomento del espíritu empresarial pasa necesariamente por mejorar el acceso a la financiación. Poder acceder a una financiación suficiente y adecuada resulta clave tanto para la creación como para la consolidación empresarial. Según la encuesta de INCYDE, el 51,3 por 100 de las empresas creadas en 1998 consideraron que el acceso a la financiación y su coste fueron aspectos muy o bastante relevantes a tener en cuenta en la puesta en marcha de sus iniciativas empresariales. Además, una vez creada la empresa, el 45,8 por 100 de las empresas siguieron considerando que el acceso a la financiación y el coste de la misma eran aspectos clave para su desarrollo en el medio plazo.

Al analizar el origen de los fondos con los que pusieron en marcha las empresas nacidas con posterioridad a 1980, se observa que, en España, las fuentes de financiación ajena tienen menos importancia que en Europa o Estados Unidos, destacando, concretamente, el bajo porcentaje de la financiación bancaria (cuadro 18).

³¹ Por ejemplo la Ventanilla Única Empresarial, el reciente (Ley 7/2003, de 1 de abril, de la Sociedad Limitada Nueva Empresa) «Proyecto de Nueva empresa» o, de manera general, los sucesivos Planes Generales de Simplificación impulsados por el Ministerio de Administraciones Públicas; todos ellos objeto de análisis en el siguiente apartado.

³² Fundación INCYDE. *Factores para consolidar una empresa*, Cámaras de Comercio, Madrid, 2003.

CUADRO 18
ESTRUCTURA FINANCIERA DE LAS NUEVAS EMPRESAS
 (En porcentaje)

Origen de los fondos	Europa	Estados Unidos	España
Fondos ajenos	27,36	29,47	21,03
Financiación bancaria	19,84	18,38	15,55
Proveedores	5,30	7,93	4,99
Prestamistas	1,72	1,63	—
Préstamos de familiares y amigos	0,50	1,53	0,49
Fondos propios	72,64	70,53	78,97
Capital aportado por familiares y amigos	1,05	0,88	2,36
Capital aportado por propietarios	71,59	69,65	76,61
Total	100,00	100,00	100,00

Fuente: Sánchez Moral, Simón, *Natalidad industrial y redes de empresas en España*, Consultores de las Administraciones Públicas, 2005.

El peso de los propietarios como financiadores de las empresas nuevas es mucho mayor en España que en los otros dos territorios, y esta circunstancia puede afectar a la propia puesta en marcha de las empresas ya que se verían obligadas a nacer con una escala inferior a la necesaria para sobrevivir en el mercado por la imposibilidad de acceder a fondos ajenos suficientes.

En efecto, la cuantía de la inversión inicial resulta determinante para la futura consolidación de la empresa, por lo que las posibles fuentes de financiación de esa inversión inicial adquieren la máxima importancia. De acuerdo con el estudio de INCYDE, la inversión inicial media de las empresas de consolidación alta fue, aproximadamente, un 30 por 100 superior a la inversión media de las empresas de consolidación baja. El nivel de inversión inicial está relacionado directamente con el tamaño de la empresa joven y refleja, además, tanto los recursos comprometidos como, sobre todo, las expectativas que el emprendedor tiene sobre las posibilidades de éxito empresarial o de consolidación.

Se observa, además, que las empresas de consolidación alta recurren en mayor medida a la financiación ajena, lo que resulta consecuente tanto con la mayor envergadura de los proyectos de inversión, puesto que en general su tamaño inicial es más elevado que el de las de consolidación media o baja, como con las mayores expectativas de éxito empresarial que llevarían a diseñar un plan de empresa atractivo para los inversores ajenos. De hecho, de acuerdo con

el estudio de INCYDE, las empresas de consolidación alta son las que consideraron en el momento de la inversión inicial que tardarían menos tiempo en conseguir beneficios.

Las dificultades de acceso a una financiación ajena adecuada y poco costosa hacen que los emprendedores recurran a sus propios recursos, a los de sus familiares o amigos para financiar la puesta en marcha de sus empresas.

En definitiva, la actividad emprendedora y su consolidación requieren un marco financiero adecuado y el desarrollo de instrumentos que posibiliten el acceso de las empresas jóvenes a fondos ajenos suficientes y poco gravosos.

Incidencia de la fiscalidad empresarial

Se acepta generalmente que un nivel de presión fiscal elevado puede suponer una traba al crecimiento y la competitividad de la economía en la medida en que el gravamen del consumo, de la renta y de la riqueza desaliente el gasto familiar, desincentive el trabajo y frene el ahorro y la inversión y, también, la creación de empresas. No obstante, la relación entre el nivel de presión fiscal y la competitividad de una economía no es tan evidente, como demuestra el hecho de que países con sectores públicos de gran dimensión y niveles de presión fiscal superiores al 40 por 100, como Luxemburgo, Dinamarca, Finlandia, Suecia y Bélgica, se sitúen dentro del grupo de países más competitivos del mundo³³.

Tan importante como el nivel general de impuestos es que exista un entorno favorable a los negocios y al desarrollo empresarial, en el que influyen una serie de factores asociados a elevados niveles de gasto público, como la existencia de una red moderna de infraestructuras de transporte y comunicaciones, de elevadas tasas de inversión pública en investigación y desarrollo, de un buen sistema educativo y de formación profesional y de un marco administrativo y regulatorio estable, eficiente y transparente.

Sin embargo, resulta más claro el vínculo entre los impuestos que recaen sobre la renta empresarial y del capital, por un lado, y los niveles de la inversión productiva o la actitud emprendedora, por otro. De hecho, de acuerdo con el estudio de INCYDE, el 64,6 por 100 de las empresas que nacieron en España en

³³ Véase, a este respecto, Internacional Institute for Management Development: *IMD World Competitiveness Yearbook 2005*.

1998 considera que la fiscalidad es el obstáculo más importante, incluso por delante del acceso a una financiación adecuada o al personal con la formación necesaria, para consolidarse en los primeros años de vida.

Un elevado nivel de impuestos sobre la renta de las sociedades y de los empresarios individuales puede afectar negativamente al crecimiento económico en tanto en cuanto desincentive la ejecución de nuevas inversiones y la adquisición de cualificaciones y capacidades, así como la propia decisión de crear una empresa, dado que en las primeras fases de desarrollo de la misma la fiscalidad penalizaría más a las de mayor éxito y reduciría considerablemente la liquidez empresarial.

Por otro lado, 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. En general, tanto el nivel como la estructura de los impuestos condiciona la actividad y las decisiones de las empresas, y en concreto, las relativas a la estructura organizativa, a la combinación de factores productivos, a las fuentes de financiación, a la distribución de beneficios y a la composición del activo.

Aparte de la propia carga fiscal, no hay que desdeñar tampoco 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. En este sentido, la última encuesta europea sobre fiscalidad³⁴ concluye que los costes de cumplimiento asociados al IVA y a la imposición sobre sociedades son significativos y entrañan una importante carga para las empresas y, en especial, para las Pymes.

Por otro lado, la fiscalidad que recae en las empresas tiene especial incidencia sobre la localización de las inversiones y de la actividad empresarial. En efecto, los aspectos tributarios, particularmente los asociados al Impuesto sobre la renta de sociedades, constituyen factores de primer orden a la hora de decidir en qué país o región invertir, constituir una nueva empresa o radicar una o varias fases del proceso productivo. En este terreno, y en el contexto de una creciente liberalización de los mercados, se observa una tendencia por parte de los Esta-

³⁴ Comisión Europea. «European Tax Survey», en *Taxation Papers*, núm. 3, 2004.

dos a competir en la atracción de inversión extranjera por medio de rebajas impositivas e incentivos fiscales de diverso calado.

En el contexto de la Unión Europea ampliada se observa que, por término medio, el tipo legal del Impuesto sobre la renta de sociedades es diez puntos inferior en los países recién incorporados que en la Unión Europea de los Quince, lo que sin duda constituye un factor de atracción de inversiones. España, en cambio, presenta un tipo impositivo del 35 por 100, bastante por encima de la media europea y que sólo es superado por Alemania, Italia y Francia. Se constata, asimismo, la tendencia generalizada desde mediados de los años noventa a reducir la fiscalidad empresarial, tendencia que es más acusada en los nuevos Estados miembros (cuadro 19).

Sin embargo, el análisis de los tipos medios efectivos o tipos implícitos sobre la renta empresarial y del capital, que recogen el efecto conjunto de los tipos legales y las bonificaciones, reducciones, exenciones y demás beneficios fiscales, revela, en primer lugar, que la imposición efectiva es más de diez puntos inferior al tipo legal máximo para el conjunto de la Unión Europea, y más de quince puntos inferior en el caso de España. En segundo lugar, y a diferencia de lo ocurrido con los tipos legales, el tipo efectivo sobre la renta empresarial y del capital ha aumentado entre 1995 y 2002, un hecho que, entre otros factores, se explica por la sensibilidad de la recaudación respecto al ciclo económico³⁵ y porque las rebajas de los tipos legales han ido a menudo acompañadas de extensiones de la base imponible, es decir, de eliminación o reducción de deducciones y bonificaciones.

Al margen del régimen fiscal general del Impuesto sobre la renta de sociedades, en la mayoría de los países de la OCDE existe un tratamiento fiscal favorable para las empresas de reducida dimensión, orientado a fortalecer su competitividad y que se justifica por las diseconomías de escala que presenta el cumplimiento de las obligaciones legales y tributarias, así como por las mayores dificultades a que se enfrentan las Pymes para obtener financiación ajena³⁶. En este sentido, es común el establecimiento de un sistema de incentivos fiscales para las sociedades de inversión que proporcionan capital a las empresas de reducida dimensión (entidades de capital riesgo).

³⁵ El ciclo expansivo de 1995-2000 indujo aumentos de recaudación superiores a los del PIB debido a los elementos progresivos de los tributos que gravan la renta empresarial (paso del régimen especial de Pymes al régimen general, más gravoso, y deslizamiento de tramos en el IRPF para los empresarios individuales).

³⁶ OCDE. *Small and Medium Enterprise Outlook*, 2002.

CUADRO 19

FISCALIDAD EMPRESARIAL EN LA UNIÓN EUROPEA

Estados miembros	Presión fiscal (1)		Tipo legal máximo del Impuesto sobre la renta de sociedades		Tipo impositivo implícito sobre la renta empresarial y del capital (2)	
	2002	Diferencia 2002-1995	2004	Diferencia 2004-1995	2002	Diferencia 2002-1995
Suecia	50,6	1,1	28,0	0,0	21,0	8,7
Dinamarca	48,9	-0,4	30,0	-4,0	16,1	-1,5
Bélgica	46,6	1,5	34,0	-6,2	18,9	3,2
Finlandia	45,9	-0,1	29,0	4,0	25,4	3,0
Austria	44,4	2,1	34,0	0,0	24,1	6,1
Francia	44,2	0,2	35,4	-1,2	19,6	4,4
Luxemburgo	41,9	-0,4	30,4	-10,5	24,3	5,1
Italia	41,7	0,6	37,3	-15,0	20,9	3,6
Alemania	40,2	-0,7	38,3	-18,5	16,9	0,0
Holanda	39,5	-1,1	34,5	-0,5	20,3	4,1
Portugal (3)	36,3	2,8	27,5	-12,1	20,2	7,3
Grecia	36,2	3,6	35,0	-5,0	13,5	4,4
España	36,2	2,7	35,0	0,0	20,5	6,8
Reino Unido	35,8	0,5	30,0	-3,0	20,8	2,0
Irlanda	28,6	0,6	12,5	-27,5	24,3	9,3
Media UE-15 (4)	41,1	0,5	31,4	-6,6	20,5	4,5
Eslovenia	39,8	-1,5	25,0	0,0	n.d.	n.d.
Polonia	39,1	4,8	19,0	-21,0	n.d.	n.d.
Hungría	38,8	n.d.	17,7	-2,0	n.d.	n.d.
República Checa	35,4	-4,5	28,0	-13,0	n.d.	n.d.
Estonia (5)	35,2	n.d.	26,0	0,0	n.d.	n.d.
Eslovaquia	33,0	-8,5	19,0	-21,0	n.d.	n.d.
Chipre	32,5	n.d.	15,0	-10,0	n.d.	n.d.
Letonia	31,3	-5,9	15,0	-10,0	n.d.	n.d.
Malta	31,3	3,6	35,0	0,0	n.d.	n.d.
Lituania	28,8	0,2	15,0	-14,0	n.d.	n.d.
Media NEM-10 (4)	34,5	-1,3	21,5	-9,1	n.d.	n.d.
Media UE-25 (4)	38,5	-0,6	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.

(1) Se define como el cociente entre los ingresos totales por impuestos y cotizaciones sociales y el producto interior bruto.

(2) Es una medida del tipo medio efectivo de gravamen que recae sobre las rentas del capital que incluyen, además de los beneficios de las sociedades, la renta total de los autónomos y las rentas de capital de los hogares (dividendos, alquileres, intereses y otras rentas de la propiedad).

(3) El tipo impositivo implícito corresponde a 2001.

(4) Media aritmética.

(5) Sólo se gravan los beneficios distribuidos.

Fuente: Eurostat, *Structures of the taxation systems in the European Union*, 2004.

Sin embargo, a pesar de contar con tipos reducidos e incentivos fiscales propios, la tributación efectiva que soportan las Pymes, medida a través del tipo impositivo efectivo, es mayor que la que recae sobre las grandes empresas, debido fundamentalmente al menor uso que hacen de los incentivos fiscales previstos en la norma porque su aplicación entraña elevados costes de cumplimiento³⁷. En general, los costes de cumplimiento para las Pymes son más altos que para las grandes empresas por las economías de escala que aprovechan estas últimas y porque las Pymes no cuentan con servicios propios de asesoramiento fiscal, de tal modo que en ocasiones el coste de aplicarse una bonificación puede superar el importe de la misma³⁸.

Por lo que respecta a los empresarios individuales, lo habitual en los países europeos y del entorno es que, como ocurre también en España, tributen por el Impuesto sobre la renta personal con una tarifa progresiva y tipos máximos superiores a los del Impuesto sobre sociedades³⁹ lo que, de un lado, penaliza a los empresarios a medida que van teniendo éxito y, de otro, incentiva la constitución de sociedades cuando no tiene por qué ser la forma organizativa más eficiente.

La innovación empresarial

A priori, la innovación empresarial y el impulso emprendedor se encuentran estrechamente relacionados, sobre todo en aquellos sectores en los que las empresas nacen con el objetivo de sacar provecho de innovaciones de productos o de servicios que les permitan explotar nuevas oportunidades de mercado o de negocio.

El carácter o la vocación innovadora de las empresas condicionará igualmente su capacidad de consolidación o supervivencia. En general, tal y como recogen las Cámaras de Comercio en su informe sobre creación y consolidación de em-

³⁷ Paredes, Raquel, *La reforma de la imposición del beneficio de la Pyme en España: enseñanzas de la experiencia internacional*. IEF, 2005.

³⁸ Por ejemplo, en el caso español la aplicación de las deducciones por inversión en I+D+i requiere un informe motivado del Ministerio de Ciencia y Tecnología basado en informes técnicos que emiten entidades privadas acreditadas a cambio de un precio que puede ser disuasorio para las Pymes. Véase, CES, Dictamen 8/2003 sobre el Proyecto de Real Decreto por el que se regula la emisión por el Ministerio de Ciencia y Tecnología de informes motivados relativos al cumplimiento de los requisitos científicos y tecnológicos a efectos de la aplicación e interpretación de deducciones fiscales por actividades de investigación y desarrollo e innovación tecnológica.

³⁹ En los países nórdicos existe un impuesto dual que consiste en dividir la renta empresarial en renta del trabajo y renta de capital, gravando la primera con la escala progresiva general y la segunda con un tipo único próximo al del impuesto de sociedades.

presas⁴⁰, la tasa de mortalidad empresarial es muy elevada en entornos altamente innovadores, sin embargo, aquellas empresas que logran sobrevivir presentan un grado de consolidación, medido en términos de crecimiento, más elevado que la media del conjunto de empresas.

La innovación y la diferenciación de producto aparecen, sobre todo, en entornos altamente competitivos, como parte de una estrategia empresarial que se desarrolla para asegurar el crecimiento y la consolidación de las empresas. Sin embargo, las pequeñas y medianas empresas españolas todavía no son totalmente conscientes de las oportunidades que la innovación puede ofrecerles de cara a su supervivencia en el mercado.

De acuerdo con el estudio de las Cámaras de Comercio, la innovación ocupa en España una posición marginal frente a los países competidores, e identifica una clara falta de cultura innovadora en España, lo que puede constituir un importante obstáculo para la creación y la consolidación empresarial. De hecho, entre las estrategias que emplean las empresas para hacerse un hueco en el mercado, las de menor importancia son aquéllas relacionadas con la innovación de procesos o de productos, muy por detrás de las estrategias relacionadas con la calidad tanto absoluta como relativa frente a la competencia.

Factores de consolidación

El estudio de la Fundación INCYDE permite identificar una serie de elementos que caracterizan a los socios fundadores de aquellas empresas cuya consolidación es alta.

En primer lugar, en cuanto al número de socios fundadores, el análisis determina que el número medio de socios es mayor en las empresas de consolidación alta, concretamente más de tres socios; por lo que concluye que la creación de empresas con un mayor número de socios es propicia para el éxito empresarial.

Respecto a la estructura de la propiedad, se constata que entre las empresas de consolidación alta es más habitual una distribución no igualitaria de la propiedad que en las de consolidación media o baja; además, las empresas con un socio mayoritario o con un único socio son más comunes en el grupo de consolidación alta.

⁴⁰ Fundación INCYDE, *Creación y consolidación de empresas. políticas de apoyo*. Cámaras de Comercio, Madrid, 2003.

En lo que respecta al sexo de los fundadores, se observa que la presencia de mujeres es mayor en las empresas de consolidación alta. Además se constata que el porcentaje de empresas de consolidación baja fundadas sólo por hombres es superior al de las de consolidación media y a su vez el porcentaje de estas últimas es superior al de las de consolidación alta; por lo que se puede concluir que la presencia de mujeres en los equipos fundadores de las empresas favorece la consolidación empresarial.

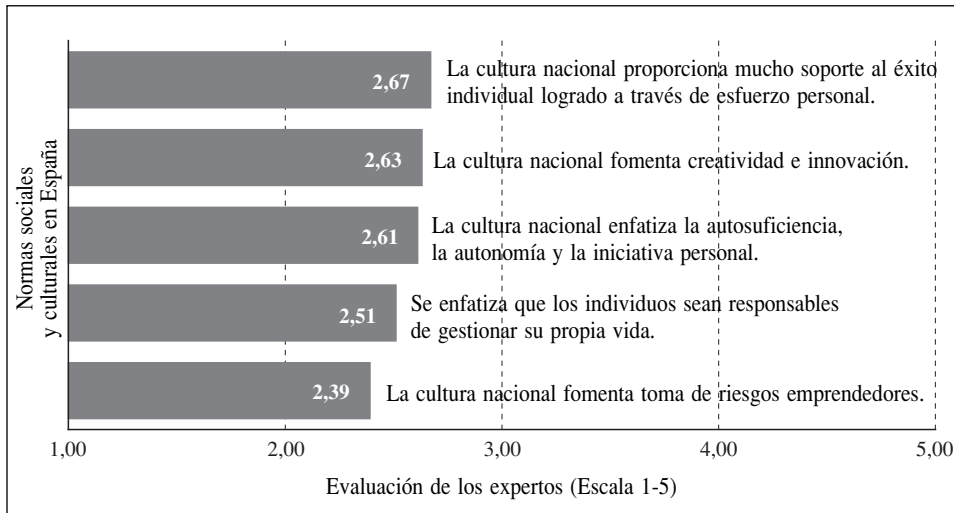
En cuanto al capital humano, medido a través de indicadores relativos a la formación, la experiencia, la edad o la motivación, se constata que:

- La realización de estudios superiores, en general, no es determinante para la consolidación empresarial. Sin embargo, cuando esos estudios son específicos, es decir, relacionados con la creación de empresas, de gestión y administración empresarial, mantienen una relación directa con el grado de consolidación.
- En lo concerniente a la experiencia previa, los resultados de la encuesta apuntan a que cuanto más experiencia de los socios fundadores mayor grado de consolidación.
- Respecto a las motivaciones, se observa que cuando la razón principal por la que se crea la empresa es para salir del desempleo las posibilidades de consolidación son claramente inferiores a cuando esa razón es mejorar el patrimonio del socio fundador. Este hecho está relacionado con el grado de dedicación, de modo que se constata que en las empresas de consolidación alta los socios dedican 9,1 horas diarias a la empresa, mientras que en las de consolidación media o baja, la dedicación es de 8,6 horas.
- Finalmente, en cuanto a la edad, que serviría además de indicador sobre la experiencia, se observa paradójicamente que la edad de los socios fundadores disminuye al aumentar el grado de consolidación empresarial. La explicación de este fenómeno reside, según el estudio de INCYDE, en que aunque los socios de mayor edad tienen probablemente mayor experiencia, la capacidad de trabajo y dedicación, factores igualmente relevantes para la consolidación, se reducen con la edad.

Factores culturales

La percepción social de la actividad emprendedora resulta muy relevante tanto a la hora de tomar la decisión de crear una empresa como en los primeros momentos de existencia de la misma. En general, el grado de actividad emprende-

GRÁFICO 6
EVALUACIÓN DE NORMAS SOCIALES Y CULTURALES
EN ESPAÑA



Fuente: Global Entrepreneurship Monitor, *Informe Ejecutivo 2003, España, 2004*.

dora en una economía está relacionado con la actitud que la sociedad mantenga ante aspectos como el fracaso empresarial, la valoración de la iniciativa y la toma de decisiones o de la realización a través de la autosuficiencia.

De acuerdo con el último informe GEM para España⁴¹, se observa que las normas sociales y culturales no favorecen al desarrollo de la actividad emprendedora (gráfico 6).

Se observa que, en España, existe una escasa valoración positiva del esfuerzo personal, de la creatividad o de la innovación, de modo que el informe GEM concluye que la sociedad española prefiere, generalmente, la seguridad de un puesto de trabajo estable, y huye de la asunción de riesgos o de la posibilidad de enfrentarse a un fracaso empresarial. Estos resultados contrastan con la elevada tasa de creación de empresas española respecto a los países de su entorno, lo que en parte se explicaría por la elevada tasa de entrada que muestran los autónomos en España y que, en ocasiones, responde a motivaciones más de carácter defensivo que de oportunidad.

⁴¹ Global Entrepreneurship Monitor, *Informe Ejecutivo 2003, España, 2004*.

No obstante, de acuerdo con los resultados del Eurobarómetro de 2004, la actitud ante el fracaso empresarial ha mejorado en los últimos cinco años, frente a la media de los Quince o de Estados Unidos. En 2000, el 15,0 por 100 del total de encuestados por el Eurobarómetro consideraba que «no se debería iniciar un negocio si existe riesgo de fracaso», porcentaje que desciende al 11,0 por 100 en 2004. Entre ambos periodos el porcentaje medio para los Quince y para Estados Unidos se ha mantenido constante, un 19,0 por 100 y un 9,0 por 100, respectivamente.

A pesar de este cambio recogido en el Eurobarómetro, el informe GEM sobre España afirma que en los últimos años no se han producido avances en la valoración social de la actividad empresarial, por lo que se considera necesario establecer medidas que favorezcan la concienciación social sobre el papel del emprendedor y, en general, del tejido empresarial en la creación de empleo.

2.3. FACTORES DE LOCALIZACIÓN GEOGRÁFICA

La existencia de diferencias territoriales, tanto en términos de creación de empresas como de supervivencia o éxito empresarial, invita a reflexionar sobre el hecho de que en las decisiones emprendedoras, además de los factores descritos hasta ahora, el factor entorno o territorio desempeña igualmente un papel fundamental.

La cada vez mayor división del trabajo en una economía abierta y sometida a elevados niveles de competencia hace necesario que a la hora de elegir la localización para realizar la actividad empresarial se tengan en cuenta aspectos como la diferente dotación de factores y su coste, así como el posible disfrute de externalidades positivas inherentes a ese territorio, es decir, se valorarán las ventajas comparativas de cada zona.

La elección de la localización constituye una pieza fundamental en la estrategia competitiva de las empresas. El entorno no sólo afecta a los posibles ingresos y gastos de las empresas, a través de la calidad y tamaño del mercado en el que operan o del acceso a factores de producción o servicios adecuados, sino que también, desde un punto de vista dinámico⁴², la localización es fundamental a la hora de establecer relaciones de colaboración o cooperación con otros emprendedores o para acceder a la innovación. De hecho, la importancia de la innovación tecnológica como factor de consolidación empresarial ha convertido los espacios innovadores, es

⁴² Los factores de localización deben ser considerados de manera dinámica, de modo que cambian con el tiempo, respondiendo en cada momento al paradigma tecnológico-productivo dominante.

decir, aquellos que concentran en su territorio actividades y empresas de alto nivel tecnológico, en espacios atractivos para la localización de empresas.

La elección de la localización afectará directamente a la expectativa de crecimiento y consolidación así como de generación de beneficios. En general, las empresas tratarán de sacar provecho de los beneficios que les reportará la aglomeración espacial, los cuales están relacionados con la generación de externalidades⁴³ positivas de diferente tipo. Las más evidentes, son las economías o ahorros que se derivan de la propia localización («economías de localización»), es decir, las relacionadas con la concentración de empresas en un territorio, por ejemplo, menores gastos de transporte o mayor seguridad en los abastecimientos, asimismo, destacan las que aparecen por la existencia de un entorno urbanizado («economías de urbanización»), que se derivan de la presencia de unas infraestructuras de transportes o telecomunicaciones adecuadas, de la existencia de servicios a la producción, de la abundancia de mano de obra cualificada, o incluso, de aspectos más valorativos como la existencia de un ambiente empresarial y social que el emprendedor considere adecuado, la presencia de una red de relaciones institucionales o de posibles contactos profesionales de interés.

Todas estas externalidades consiguen su máxima expresión en lo que se han denominado *clusters*, o zonas locales especializadas. En estos *clusters* las empresas, además de beneficiarse de las externalidades descritas, pueden acceder a los últimos avances tecnológicos en el sector, se benefician de unos canales de comunicación e información entre empresas muy eficientes y, además, en su seno se promueve la cooperación en investigación y desarrollo. De hecho, el papel que desempeñan los *clusters* en la nueva economía como impulsores de las transferencias de tecnologías o de la innovación es muy relevante.

En España se distinguen⁴⁴ espacios propicios al proceso emprendedor, en general ciudades, ejes de crecimiento o zonas rurales con capacidad de desarrollo endógeno, y espacios al margen de este proceso como aquéllos de antigua industrialización o zonas periféricas. Asimismo, se identifican en España diferentes *clusters* que varían en función del nivel de empleo o el número de establecimientos, la inversión realizada, o la tasa bruta de entrada (cuadro 20).

⁴³ Las externalidades positivas o economías externas en el terreno empresarial aparecen cuando una empresa puede beneficiarse de la actividad que realiza otra u otras con las que puede, o no, relacionarse directamente y que escapan de su control directo.

⁴⁴ Sánchez Moral, Simón, *Natalidad industrial y redes de empresas en España*, Consultores de las Administraciones Públicas, Madrid, 2005. En este estudio, para valorar la localización industrial se toman las variables de inversión empleo y número de establecimientos de las nuevas empresas industriales, contabilizadas por el Registro Industrial durante el periodo 1981-1995.

CUADRO 20
PRINCIPALES CLUSTERS LOCALES SEGÚN VARIABLES
DE ESTUDIO, 1981-1995

Región	Empleo y/o establecimientos	Inversión	Tasa bruta de entrada (nuevas industrias/ 10.000 habitantes)
Galicia	— En torno a La Coruña y a Vigo.	— Zona de Arteixo-La Coruña.	
Asturias	— Corredor del norte de Oviedo hasta Avilés y Gijón.	— Zona de Avilés y Gijón.	
Cantabria		— Santander en la Costera cántabra.	
País Vasco	— Gran Bilbao y en torno a Zamudio. — Extremo oriental de Guipúzcoa.	— Gran Bilbao, margen izquierdo del Nervión y en torno a Zamudio. — Extremo oriental de Guipúzcoa en torno a Zaldibar.	— Zona de conexión entre Vizcaya y Guipúzcoa (al sur y en la costa).
Navarra	— Ciudad de Pamplona.	— Ciudad de Pamplona.	— Cuenca de Pamplona.
La Rioja		— Logroño y Agoncillo.	— Rioja Alta y Rioja Media.
Aragón	— Ciudad de Zaragoza y municipios de la periferia.	— Ciudad de Zaragoza y municipios de la periferia. — Épila.	— Zona de Calatayud. — Municipios de la periferia de la ciudad de Zaragoza.
Cataluña	— Aglomeración urbana de Barcelona, desde el bajo Llobregat al sur, el Vallés occidental al oeste, y el Vallés oriental y el Maresme al norte. — Campo de Tarragona.	— Aglomeración urbana de Barcelona (ciudad central y municipios metropolitanos industrialmente más consolidados). — Campo de Tarragona.	— En torno a la ciudad de Girona. — Bajo Llobregat y Anoia, Vallés oriental y Maresme. Zona central del Bages-Moyanes-Osona. Comarca de Berguedà. — Municipios de Lleida en la frontera con Barcelona. — Campo de Tarragona.

CUADRO 20
PRINCIPALES CLUSTERS LOCALES SEGÚN VARIABLES
DE ESTUDIO, 1981-1995 (*Continuación*)

Región	Empleo y/o establecimientos	Inversión	Tasa bruta de entrada (nuevas industrias/ 10.000 habitantes)
Comunidad Valenciana	<ul style="list-style-type: none"> — Comarca de La Plana. — Municipios de la Huerta de Valencia. — Alicante-Elche-Crevillente, Elda y Vinalopó. 	<ul style="list-style-type: none"> — Comarca de La Plana. — Puçol, Valencia capital y municipios de la Huerta, Carcaixent. — Alicante-Elche-Crevillente. 	<ul style="list-style-type: none"> — Municipios de la Huerta de Valencia. — Entre las provincias de Valencia-Alicante: Comarcas entre la Costera de Játiva y el Vinalopó.
Murcia	<ul style="list-style-type: none"> — Yecla. — Desde Molina de Segura al Campo de Cartagena. 	<ul style="list-style-type: none"> — Yecla. — Desde Molina de Segura al Campo de Cartagena. 	
Comunidad de Madrid	<ul style="list-style-type: none"> — Aglomeración urbana de Madrid (incluida la capital). — Corredor del Henares. — Municipios sur metropolitano. 	<ul style="list-style-type: none"> — Aglomeración urbana de Madrid (ciudad central y municipios metropolitanos industrialmente más consolidados). — Corredor del Henares. — Municipios sur metropolitano. 	<ul style="list-style-type: none"> — Zona Suroccidental desde Fuenlabrada a la frontera con Toledo. — Valdemoro. — A lo largo de la N-II al este del área metropolitana. — Algunos casos en el eje de la carretera de Valencia.
Castilla-La Mancha	<ul style="list-style-type: none"> — Almansa. 	<ul style="list-style-type: none"> — Alovera y Cabanillas del Campo en Guadalajara. — Argamasilla de Alba en Ciudad Real. — Caudete en Albacete. 	<ul style="list-style-type: none"> — Comarca de la Sagra. — En torno a Torrijos.
Castilla y León			<ul style="list-style-type: none"> — Sur de Guijuelo y la ciudad de Salamanca. — Ciudad de León. — Norte de la ciudad de Palencia. — Oeste y este de la ciudad de Burgos.

CUADRO 20
PRINCIPALES CLUSTERS LOCALES SEGÚN VARIABLES
DE ESTUDIO, 1981-1995 (Continuación)

Región	Empleo y/o establecimientos	Inversión	Tasa bruta de entrada (nuevas industrias/ 10.000 habitantes)
Andalucía	— La Rambla y Montilla en la campiña cordobesa. — Aglomeración urbana de Sevilla y municipios de la Vega. — Bahía de Cádiz-Jerez de la Frontera.	— Aglomeración urbana de Sevilla y municipios vecinos de la Vega. — Bahía de Cádiz-Jerez de la Frontera. — Ría de Huelva.	
Canarias	— Las Palmas de Gran Canaria y Telde.		

Fuente: Sánchez Moral, Simón, *Natalidad industrial y redes de empresas en España*, Consultores de las Administraciones Públicas, Madrid, 2005.

Los ejes clásicos del Ebro y del Mediterráneo han protagonizado uno de los mayores dinamismos empresariales de carácter industrial desde principios de los ochenta hasta mediados de los noventa⁴⁵. Este dinamismo se explicaría por el hecho de que estas zonas giran en torno a regiones de una elevada densidad y tradición industrial, lo que, a su vez, determina la existencia de economías externas, garantiza la accesibilidad a los principales centros económicos de España y posibilita el acceso a factores de producción de menor coste, en concreto, de suelo para desarrollar las actividades empresariales. A estos dos ejes de desarrollo tradicionales se sumaría, recientemente, el representado por la autovía de Andalucía, junto a su bifurcación hacia Albacete, Alicante y Murcia.

Las grandes ciudades, en concreto, Madrid, Barcelona, Valencia y Bilbao constituyen, igualmente, focos muy atractivos para la localización industrial, ya que cuentan con elevadas ventajas frente a otros territorios, como la de la propia dimensión del mercado natural para la empresa, la disponibilidad de mano de obra cualificada, la existencia de servicios a las empresas, una buena dotación de infraestructuras, además de un entorno favorable a la innovación em-

⁴⁵ <http://www.ipyme.org/estadisticas>.

presarial y a la transmisión del conocimiento. Sin embargo, las grandes ciudades sufren igualmente lo que se ha venido a denominar «deseconomías de aglomeración», siendo, quizás, uno de los aspectos más relevantes el encarecimiento del suelo industrial, lo que ha propiciado el desbordamiento de la localización empresarial hacia provincias o territorios limítrofes.

Finalmente, resultan reseñables las dinámicas que se identifican en territorios como el interior de Galicia donde se observa que existen procesos de desarrollo local, fundamentados en sistemas de pequeñas empresas que operan en red y que además presentan un cierto esfuerzo de innovación.

CAPÍTULO 3

POLÍTICAS DE APOYO A LA CREACIÓN Y A LA CONSOLIDACIÓN EMPRESARIAL

La constatación de que las diferencias entre el desarrollo o el dinamismo empresarial entre países responde más a la situación relativa de los factores anteriormente analizados ofrece a la política económica un cierto margen de manobra para promover el espíritu empresarial. Todas las actuaciones en los ámbitos indicados redundarán en beneficio del tejido empresarial y, además, permitirán mejorar la posición competitiva de la economía española.

En efecto, la estructura de equilibrio de cualquier industria y, por tanto, la dinámica empresarial asociada a la misma dependerá estrechamente de aspectos relacionados con la regulación, tanto en los mercados de productos como de factores, con el desarrollo del sector financiero o la fiscalidad, parcelas sobre las que generalmente actúan los poderes públicos. Además, las actuaciones públicas de apoyo a la creación y a la consolidación deberán extenderse a otras facetas que afectan igualmente al espíritu empresarial o al dinamismo del tejido productivo, como la educación o la innovación, aspectos más relacionados con la cultura y/o idiosincrasia españolas.

A continuación se expondrán las principales medidas de apoyo a la actividad empresarial articuladas en España, sobre las que cabe hacer *a priori* una serie de consideraciones.

En primer lugar, se observa que existen escasas medidas específicas que se centren ya en la creación ya en la consolidación de las empresas; el conjunto de medidas trata más bien de incentivar con carácter general la actividad empresarial. Esta realidad afecta negativamente a la propia eficiencia de las políticas de promoción empresarial, ya que las necesidades a las que se enfrentan las empresas en su nacimiento son, en numerosas ocasiones, de naturaleza muy diferente a las que se enfrenta durante su proceso de consolidación. La imposibilidad de identificar claramente entre ambos tipos de medidas ha dificultado la valoración que de las mismas se realiza a continuación; de modo que una recomendación general al respecto es que las Administraciones realicen el esfuerzo de separar entre estos dos tipos de intervenciones. De hecho, la articulación de ambos tipos de medidas de manera conjunta incide negativamente tanto en su conocimiento por parte de los potenciales beneficiarios, abundando en el problema de falta de información sistematizada y accesible, como en su utilización eficiente, al contar con una dotación de fondos determinada que no siempre se dirige al destino más idóneo.

Además, una gran parte de las medidas para la creación y la consolidación empresarial tienen un carácter indiscriminado, es decir, no suelen tener en cuenta la cualificación del proyecto o de la actividad empresarial, circunstancia que incide de nuevo sobre la utilización eficiente de los recursos. Cabe subrayar, no obstante, que algunas intervenciones desarrolladas a nivel autonómico, concretamente las cofinanciadas por los fondos estructurales, sí contemplan, a la hora de otorgar las ayudas, determinados criterios de cualificación de los proyectos como, por ejemplo, su capacidad innovadora y/o de creación de empleo, ya que así lo exigen los reglamentos comunitarios correspondientes.

Asimismo, se percibe una escasa coordinación entre las medidas existentes, circunstancia que se agrava al considerar que, un elevado número de acciones se llevan a cabo por distintos niveles de la Administración u organismos independientes; de este modo, en ocasiones se solapan las intervenciones sin que por ello sean más eficaces en el logro de sus objetivos.

En definitiva, se echa en falta una estrategia coherente que unifique, integre y vertebré todas las intervenciones a favor de la creación de empresas, de su consolidación y, en general, de la promoción del espíritu empresarial. Se deberían contemplar unos objetivos estratégicos y/o intermedios para la política de promoción empresarial, y establecer los programas y las medidas más idóneos para alcanzarlos, con un sistema de seguimiento que facilite la evaluación de la eficacia y eficiencia de la misma y sirva para identificar tanto las medidas más acer-

tadas en el logro de los objetivos, para reforzarlas, así como las que no lo son, para desestimarlas o reformar el instrumento.

3.1. LA SIMPLIFICACIÓN ADMINISTRATIVA

En cuanto a las medidas que tratan de reducir las trabas administrativas a las que se enfrentan las empresas en sus primeros años de existencia, se distinguen dos tipos: por un lado, las que tratan de facilitar la puesta en marcha de las empresas, y por otro, las de simplificación administrativa en el sentido amplio del concepto.

Las actuaciones, por ahora, se han concentrado en la aplicación de las herramientas telemáticas para la realización de los trámites empresariales, pero una verdadera simplificación debería pasar por la disminución sustancial de los trámites empresariales y, además, debería contar con una mayor coordinación de las autoridades implicadas a todos los niveles de la Administración.

Simplificación de la puesta en marcha

En este ámbito destacan dos importantes proyectos por los que se ha apostado fuertemente en los últimos años.

Por un lado, el Proyecto de Nueva Empresa, en vigor desde junio de 2003, sustentado en la Ley 7/2003, de 1 de abril, de la Sociedad Limitada Nueva Empresa, que modifica la Ley de Sociedades de Responsabilidad Limitada. Para dar respuesta de forma racional, eficaz, rápida y simplificada a la demanda de creación de empresas el Proyecto comprende:

- Un estatuto jurídico que permite a los emprendedores tener un régimen jurídico societario más sencillo y especialmente adaptado a las empresas más pequeñas.
- Un proceso de simplificación administrativa y de unificación de trámites, que además pueden realizarse telemáticamente a través del denominado DUE (documento único electrónico) y que permite, entre otros aspectos, la constitución de las nuevas empresas en tiempos sustancialmente inferiores (48 horas) a los hasta ahora requeridos o la reducción de los formularios que hasta ahora deben cumplimentarse a uno sólo.

- Un sistema contable simplificado que tenga en cuenta las características de estas pequeñas empresas.
- Establecimiento de un marco financiero, y sobre todo fiscal, que permite a estas empresas superar las dificultades inherentes a los primeros y cruciales momentos del desarrollo de sus actividades.

Hasta ahora el impacto de este Proyecto ha sido muy escaso. Desde enero de 2005 hasta el 7 de junio de 2005⁴⁶ se habían constituido 940 empresas por procedimiento telemático y 47 se encontraban en trámite. En cuanto al procedimiento presencial, en ese mismo periodo se habían inscrito 3.012 empresas, encontrándose 1.321 en tramitación, y aunque supone un importante crecimiento respecto al ejercicio anterior, en el que se registraron 2.496 empresas por el procedimiento registral para el conjunto del año, es una cifra muy baja del conjunto de empresas creadas en esos periodos.

Asimismo, y aunque los datos de octubre de 2004⁴⁷ permiten constatar que se están produciendo importantes reducciones en los plazos de tramitación de este tipo de sociedades —ya que el tiempo que transcurre desde la entrada en el punto de asesoramiento e inicio de tramitación hasta la obtención del CIF definitivo es de 12,4 días— cabe recordar que la obtención del CIF es sólo una parte del procedimiento administrativo, y que la dificultad reside, principalmente, en el cúmulo de trámites, ante diferentes Administraciones u organismos, que se deben realizar al iniciar la actividad empresarial (véase Anexo 2).

Por otro lado, destaca el Proyecto Ventanilla Única Empresarial (VUE), que inició su andadura en junio de 1999, como una iniciativa conjunta de las Cámaras de Comercio y las Administraciones Públicas, con el objetivo de apoyar la creación de nuevas empresas a través de «espacios únicos integrados» de tramitación y asesoramiento empresarial. Desde su puesta en marcha hasta octubre de 2004, las VUE habían facilitado la creación de 19.468 empresas, lo que revela la escasa penetración de esta medida entre los potenciales emprendedores, puesto que representa un 0,9 por 100 de las altas registradas para ese periodo.

De hecho, de acuerdo con una encuesta realizada por las Cámaras de Comercio⁴⁸, de las empresas que conocían en 2003 la existencia de las VUE (un

⁴⁶ <http://www.ipyme.org/estadisticas>.

⁴⁷ Dirección General de Pymes, *Quinto Informe de Ejecución de la Carta Europea de las Pequeñas Empresas*, octubre de 2004.

⁴⁸ Cámaras de Comercio, *Instrumentos de apoyo a empresas jóvenes. Uso y valoración*, Madrid, 2004

20,0 por 100 de las empresas industriales y un 41,5 por 100 de las de servicios) entre un cuarto y un tercio las consideraban útiles. De hecho, en la práctica, la función de las VUE consiste, exclusivamente, en centralizar la entrega de todos aquellos documentos necesarios para la puesta en marcha de una empresa.

Simplificación administrativa general

El Ministerio de Administraciones Públicas ha venido desarrollando en los últimos años los Planes Generales de Simplificación. Estos planes se han dedicado, principalmente, a la potenciación de la utilización de las nuevas tecnologías, de modo que, entre otros resultados, destacan la informatización de ciertos procedimientos de autorización, la posible formalización de solicitudes por vía telemática y/o la implantación de cuestionarios de satisfacción respecto del uso de ciertos servicios públicos.

Desde la Administración ya se ofrecen determinados servicios *on line*, como los del Portal Pyme, la VUE virtual desde octubre de 2002 o el Proyecto ADE-LA, cuyo objetivo final es la gestión electrónica de los expedientes de ayudas de las acciones del INFO XXI.

Aunque todas estas iniciativas abren el camino a la necesaria utilización más intensiva de las tecnologías de la información en todo lo relacionado con los trámites empresariales, una auténtica simplificación, tal y como se ha comentado, debería contemplar una reducción o reconsideración de los procedimientos para la puesta en marcha de las empresas.

CUADRO 21

SIMPLIFICACIÓN ADMINISTRATIVA EN LA CREACIÓN DE EMPRESAS. EJEMPLOS DE BUENAS PRÁCTICAS

Las acciones aplicadas en este ámbito están muy relacionadas con la simplificación y la reducción de trámites administrativos para crear una empresa. El ejemplo más típico es el de las VUE, presentes en la mayoría de Estados miembros. También las Cámaras de Comercio facilitan información y asesoramiento a las personas interesadas en crear su propio negocio, y tanto en un caso como en otro, se promueve el acceso a la información de manera *on line*. De la multiplicidad de iniciativas destacan las siguientes:

- **Centros de desarrollo económico y de empleo (Finlandia):** comenzaron a funcionar el 1 de septiembre de 1997 como resultado de un proceso de reducción de órganos administrativos a nivel local y pro-

CUADRO 21 (Continuación)
SIMPLIFICACIÓN ADMINISTRATIVA EN LA CREACIÓN
DE EMPRESAS. EJEMPLOS DE BUENAS PRÁCTICAS

vincial. Entre los diversos cometidos que desempeñan están asesorar a las Pymes en las diferentes fases de su ciclo de vida, informar a los empleadores de cuáles son sus obligaciones, especialmente en cuanto a requisitos sociales y de seguridad, promover el desarrollo tecnológico de las empresas, prestar ayuda en los aspectos referentes a la internacionalización o planificar cursos de formación para adultos.

- **Proyecto YEN (Austria):** desarrollado por la Cámara de Comercio de Viena, *Young Enterprise Network* consiste en una plataforma virtual para jóvenes emprendedores. Su página web canaliza información sobre los procedimientos administrativos y legales a seguir en la creación de una empresa y, del mismo modo, incluye herramientas como el «Test Emprendedor», que permite medir el potencial empresarial de los futuros emprendedores, o la aplicación «Cash Net», que ofrece información sobre las posibles fuentes de financiación, conceptos financieros básicos, o consejos sobre cómo negociar con un posible socio financiero.
- **Centros de Formalidades de Empresas (Portugal):** son producto de la centralización de todos los procedimientos administrativos relacionados con la creación de empresas, consiguiendo disminuir el tiempo de creación de una empresa de 2-4 meses a 3-4 semanas. Cada centro ofrece los siguientes servicios públicos: registro nacional de entidades colectivas, oficina notarial, oficina de impuestos, oficina de la seguridad social y un mostrador de ayuda para prestar asesoramiento sobre cómo registrar una empresa.
- **Registro de las obligaciones de documentación de las empresas (Noruega):** se trata de un registro especial pensado para «aclarar el camino dentro de la jungla del papeleo público». El registro da una visión general de cuáles son las obligaciones de documentación que deben cumplir las empresas noruegas y ayuda a encontrar vías de simplificación de este papeleo. Al identificar las posibilidades de coordinación, el registro explora cómo reutilizar esos datos dentro de la propia Administración Pública, fomentando y solicitando el intercambio de información electrónica a través de las distintas agencias públicas.
- **Unidad *SimplLex* (Suecia):** entre otras funciones, realiza un seguimiento de la efectividad de las decisiones del Gobierno, recoge las opiniones de los empresarios en cuanto a las distintas normativas, recopila estadísticas sobre las distintas regulaciones aprobadas, tanto nuevas como antiguas y da apoyo para la elaboración de estudios de análisis de impacto de la regulación sobre las empresas.
- **Checklists y *Model businesses* (Dinamarca):** son dos mecanismos de evaluación de la regulación que tiene que ver con las empresas. El primero de ellos, creado siguiendo las recomendaciones de la OCDE, consiste en una lista para la mejora de la regulación en la que se incorporó como novedad la obligación por parte de los distintos Ministerios de sopesar otras alternativas en la regulación. Además se realiza un estudio previo a la regulación en el que se señala el problema político a tratar, los instrumentos alternativos a la regulación y el análisis del impacto de la futura regulación. El segundo, *Model businesses*, tiene como fin estimar la carga administrativa de la empresa media y su evolución en el tiempo. Para ello se obtiene la información directamente de las empresas y con los datos suministrados se estima el coste que tiene que soportar una empresa para adaptarse a una nueva normativa.

Fuente: Fundación INCYDE. *Creación y consolidación de empresas. Políticas de apoyo*, Cámaras de Comercio, Madrid, 2003 y Comisión Europea, *Directory of measures in favour of entrepreneurship and competitiveness 2001*.

Información y asesoramiento

En general, una de las mayores dificultades a las que se enfrentan los emprendedores a la hora de iniciar su actividad es la falta de información sistematizada y accesible sobre los requisitos para la puesta en marcha de la empresa. Esta circunstancia se agrava, además, por el elevado número de procedimientos administrativos que se deben cumplimentar ante diferentes organismos o administraciones.

Uno de los elementos esenciales, sobre los que se fundamentaba la Ley 7/2003, de 1 de abril, de la Sociedad Limitada Nueva Empresa, que modifica la Ley de Sociedades de Responsabilidad Limitada, era la creación del Centro de Información y Red de Creación de Empresas (CIRCE), que se convertía en elemento clave (junto al régimen jurídico y el régimen contable) para romper las barreras administrativas a las que se enfrentaban los nuevos emprendedores. Sin embargo, en el momento de elaboración de este informe, este centro continuaba siendo un proyecto, aunque su puesta en marcha debería haber constituido, y constituye, una prioridad en las políticas de promoción empresarial.

El CIRCE se concibe como una red de puntos de asesoramiento e inicio de tramitación (PAIT), en los que se asesora y se presta servicio a los emprendedores, tanto en la gestación, tramitación administrativa y puesta en marcha de sus iniciativas empresariales, como durante los primeros años de actividad de las mismas.

Mediante esta red, se pretenden conseguir dos de los objetivos del Proyecto Nueva Empresa: la creación de una infraestructura de centros de asesoramiento, información y servicios, accesible desde todo el territorio nacional a través de Internet, y la constitución de una red de creación de empresas que facilite al máximo la puesta en marcha de las iniciativas empresariales.

El Gobierno, a través del Ministerio de Economía, pretendía, en esa Ley, involucrar a todos los niveles de la Administración —central, autonómica y local— que intervienen en este proceso, así como a multitud de instituciones públicas o privadas sin ánimo de lucro que pueden establecerse como PAIT. De esta manera, el carácter integrador de esta iniciativa contribuiría a facilitar la información en todos los puntos del país de una manera más homogénea.

Como complemento a la red de PAIT, la Dirección General de Política de Pyme ofrece sus servicios de información directamente y a través de su Portal Pyme para contratos públicos o ayudas de la Administración, entre otros aspectos.

La potencialidad de este instrumento y la idoneidad que, *a priori*, parece presentar para resolver los problemas de las empresas jóvenes subrayan la necesidad de ponerlo en marcha en el plazo más breve que sea posible. De hecho, el CES considera que este tipo de medidas, anunciadas desde hace tiempo, y que han generado expectativas muy favorables entre el empresariado español, deberían haberse puesto ya en marcha.

Además, para dotar de coherencia a esta medida y tratando de aumentar la eficiencia de la red de VUE existente, promocionadas por las Cámaras de Comercio, y de otras instituciones, sería conveniente que éstas se integraran en esta red de puntos de asesoramiento, completando de este modo sus estrategias.

3.2. MEJORAR EL ACCESO A LOS RECURSOS FINANCIEROS

Tal y como se ha comentado en el apartado anterior, el acceso a la financiación resulta fundamental para las empresas en todas las fases de su desarrollo. Las entidades financieras privadas, concretamente los bancos y las cajas de ahorro, otorgan pocas oportunidades al emprendedor que carece de recursos. El sistema financiero tradicional no facilita instrumentos de financiación que se ajusten a las necesidades de las empresas nuevas ya que suelen ofrecer créditos a corto plazo sobre todo para financiar el capital circulante de las empresas, cuando las empresas que inician su actividad lo que requieren es financiación a medio o largo plazo.

Ante las dificultades para encontrar suficiente financiación inicial, sobre todo por parte de las empresas que nacen con un tamaño pequeño, se requerirán medidas que traten de facilitar el acceso a los recursos ajenos necesarios para iniciar la actividad. En general, estos instrumentos se centran tanto en el otorgamiento de microcréditos como en ofrecer instrumentos de garantía de préstamo que permitan compartir el riesgo entre el sector público y el privado.

Microcréditos

Los microcréditos son pequeños préstamos a bajos tipos de interés y con plazos de devolución flexibles, que se conceden sin garantía real; de hecho, el aval de este tipo de préstamos es el esfuerzo de la persona que los solicita y su proyecto empresarial.

En España cabe destacar la existencia de dos líneas concretas financiadas por el sector público. Por un lado, la línea del Instituto de Crédito Oficial (ICO) para microcréditos destinados a microempresas o a personas físicas que no reúnen las exigencias para obtener créditos por las vías habituales del sistema financiero (en general atienden a colectivos como mayores de 45 años, mujeres, discapacitados, inmigrantes, entre otros), y su cuantía máxima es 25.000 euros, financiando el 95 por 100 de la inversión. Se puso en marcha en septiembre de 2002, y desde entonces hasta diciembre de 2004 se han financiado 1.039 operaciones, por importe de 19,83 millones de euros.

Por el otro, destaca la línea de microcréditos para mujeres emprendedoras y empresarias puesta en marcha por la Dirección General de Pymes en colaboración con el Instituto de la Mujer y cofinanciado por el Fondo Social Europeo. En este caso, el límite máximo de financiación asciende a 15.000 euros, con un tipo de interés fijo del 5 por 100, un plazo de amortización de cinco años y seis meses de carencia.

A priori, el principal problema que parece presentar este instrumento de financiación pública es que sus potenciales beneficiarios deben contemplar una serie de características muy específicas.

Por otra parte, las cajas de ahorro han añadido a su obra social, en su vertiente más económica, la concesión de microcréditos. En 2004, el conjunto de cajas que contemplaban este instrumento entre sus activos formalizó 2.000 operaciones de microcréditos. Éstos se conceden prioritariamente a aquel sector de la población en riesgo de exclusión social y que suele experimentar notables dificultades para acceder a los canales habituales de financiación.

Capital semilla

En la fase inicial existe, igualmente, margen para la actuación de las entidades de capital riesgo que participarían a través de lo que se denomina inversión «capital semilla». Hasta ahora, la fase de creación de empresas es en la que menos han invertido estas entidades, sólo un 1 por 100 de los capitales que movilizan. Paradójicamente, el escaso interés que las empresas de capital riesgo muestran en invertir en las primeras fases de creación de una empresa responde al mayor riesgo asociado a este tipo de operaciones.

Garantías de préstamos

Los instrumentos relacionados con las garantías de préstamos, esenciales tanto para facilitar financiación inicial como para permitir el acceso a recursos para

el funcionamiento o consolidación empresarial, parecen haber adquirido una considerable importancia, sobre todo desde la aprobación del Acuerdo de Capitales de Basilea II en el que se prevé un mayor uso de los sistemas de calificación crediticia así como una revisión de los requisitos de capital de los bancos, lo que ha supuesto que el precio de los préstamos refleje de manera más adecuada el riesgo asociado a cada prestatario.

En España, las sociedades de garantía recíproca⁴⁹, entidades financieras con estructura mutualista, tienen como objetivo avalar ante las entidades de crédito los préstamos que soliciten las Pymes, lo que supone un claro beneficio tanto para la empresa ya que, en general, puede acceder a mejores condiciones crediticias, como para las entidades financieras, puesto que operan sin riesgo. La Compañía de Reafianzamiento, S.A. con mayoría de capital público⁵⁰ comparte, además, el riesgo de los créditos otorgados.

Aunque, hasta octubre de 2004, ha posibilitado financiación a 35.000 empresas, su penetración en el sistema financiero español es muy inferior a la que ha conseguido en otros países de la Unión Europea. Además, existen diferencias sustanciales en su funcionamiento por Comunidades Autónomas, siendo las más dinámicas⁵¹ las que funcionan en el País Vasco, la Comunidad Valenciana y Castilla y León.

Igualmente, las sociedades de garantía recíproca no contemplan una línea específica de garantía de préstamo ni para la creación de empresas ni para la consolidación de empresas jóvenes, cuando justamente las mayores dificultades en cuanto al acceso a la financiación ajena sobrevienen en los primeros momentos de vida de las empresas, puesto que es entonces cuando resulta más difícil valorar el riesgo de la operación al no conocer su trayectoria empresarial o crediticia.

Préstamos a largo plazo

En relación con los préstamos ordinarios destacan las intervenciones del ICO. Para facilitar la financiación de proyectos de inversión de las pequeñas y

⁴⁹ Están reguladas por la Ley 1/1994, de 11 de marzo, sobre el Régimen jurídico de las sociedad de garantía recíproca, y por el Real Decreto 2345/1996, de 8 de noviembre, relativo a las normas de autorización administrativa y requisitos de solvencia de las sociedades de garantía recíproca.

⁵⁰ Adscrita a la Dirección General de Pymes.

⁵¹ Banco de España, *Boletín Económico*, julio-agosto 2002.

medianas empresas españolas, se ha desarrollado la denominada Línea ICO-Pymes, que contempla préstamos con una serie de condiciones especiales: plazos de amortización de cinco y siete años, con periodos de carencia de uno y dos años, respectivamente, y un tipo de interés favorable⁵². Esta Línea se concede a través de bancos y cajas de ahorro, sin comisiones, y permite financiar hasta el 70 por 100 del proyecto de inversión neto en inmovilizado fijo o inmaterial.

Esta Línea ICO-Pymes es, quizás, uno de los instrumentos que gozan de mayor popularidad entre las pequeñas empresas en España. Así, en el ejercicio 2004 se puso a disposición de las Pymes unos 3.000 millones de euros a través de la Línea ICO-Pymes, la cual quedó agotada en mayo de ese mismo año. En general, los recursos se han venido agotando rápidamente, de modo que no se ha podido atender a todas las solicitudes que cumplían los requisitos exigidos, y menos aún a las solicitudes de aquellas empresas nuevas que habrían nacido una vez que los recursos ya se habían agotado.

Préstamos participativos

La Empresa Nacional de Innovación, S.A. (ENISA), sociedad instrumental de la Dirección General de Pymes, gestiona los denominados préstamos participativos⁵³ que surgieron en 1997 y se entienden como un instrumento a medio camino entre el capital riesgo y los préstamos ordinarios, con las siguientes características: *a)* el tipo de interés anual varía en función de la evolución de la actividad de la empresa prestataria; *b)* rango de exigibilidad subordinado a cualquier otro crédito u obligación de la prestataria, situándose después de los acreedores comunes en el orden de prelación de los créditos; *c)* los intereses son gastos deducibles a efectos fiscales; *d)* se considera patrimonio contable a efectos de reducción de capital y liquidación de sociedades previstas en la legislación mercantil y, finalmente, *e)* en el supuesto de amortización anticipada, se deben ampliar los fondos propios en dicho importe.

⁵² Euribor a 6 meses+0,50 si es variable o el referencial ICO+0,50 si es fijo.

⁵³ Real Decreto-Ley 7/1996, de 7 de junio, sobre Medidas urgentes de carácter fiscal y de fomento y liberalización de la actividad económica, modificado el apartado d) por la Ley 10/1996, de 18 de diciembre, de Medidas fiscales urgentes sobre corrección de la doble imposición interna intersocietaria y sobre incentivos a la internacionalización de las empresas.

Además, ENISA cuenta con una línea de apoyo específica para empresas de base tecnológica, entendiendo por éstas aquellas empresas no financieras que lleven a cabo proyectos de investigación científica y desarrollo tecnológico, es decir, proyectos cuyo resultado sea un avance tecnológico en la obtención de nuevos productos, procesos o servicios o la mejora sustancial de los ya existentes. Estos proyectos pueden formar parte del patrimonio industrial de la empresa o pueden haber sido desarrollados por ella aunque pertenezcan al patrimonio industrial de otra empresa o entidad.

Hasta el momento, el crédito participativo ha sido poco utilizado dada su escasa implantación en España. De hecho, desde su creación hasta junio de 2005, ENISA, como sociedad representativa de este instrumento en el territorio español, había concedido un total de 62,8 millones de euros en préstamos participativos a un total de 121 proyectos empresariales. En 2005, ENISA firmó diversos convenios con entidades bancarias privadas para difundir y facilitar la documentación necesaria a aquellas personas físicas o jurídicas interesadas en sus diferentes líneas de financiación.

ENISA ha establecido unos préstamos participativos para las empresas de base tecnológica que difieren de los préstamos participativos de carácter general en las siguientes tres condiciones: un periodo de amortización menor (7 años frente a los 10 posibles en las condiciones generales), un periodo de carencia inferior (máximo 5 años frente a un máximo de 8) y una cuantía de préstamo mínimo inferior (150.000 euros frente a los 300.000 euros de las condiciones generales).

Titulización de préstamos

Este sistema permite que las entidades financieras cedan sus créditos a un fondo de titulización, que a su vez emite bonos para lograr los ingresos suficientes para pagar a los bancos y cajas de ahorro por los activos cedidos. Este instrumento permite que las entidades financieras disfruten de mayor liquidez sin necesidad de incurrir en un mayor endeudamiento y permitiría a las pequeñas y medianas empresas acceder a la financiación de los mercados de capitales. Desde su puesta en marcha hasta octubre de 2004 se han constituido 32 fondos de titulización, por un importe global de 18.890,2 millones de euros, sin embargo la mayor parte de este recurso ha ido destinado a financiar a grandes empresas.

Capital riesgo

Las empresas de capital riesgo⁵⁴ tienen como objetivo facilitar la inversión a largo plazo de forma minoritaria y temporal en pequeñas y medianas empresas con grandes perspectivas de rentabilidad y/o crecimiento. En general, por actividad de capital riesgo se entendería aquella cuya actividad pudiera producir un rendimiento medio del tipo 1/3-1/3-1/3 (un tercio de sus inversiones son de muy alto rendimiento, otro neutro y otro negativo) obtenido siempre de inversiones de riesgo elevado.

Se distinguen dos tipos de entidades: las sociedades de capital riesgo, cuya actividad principal es la inversión de sus propios recursos en la financiación temporal y minoritaria de Pymes innovadoras, aportando, además apoyo gerencial; y las sociedades gestoras de fondos de capital riesgo (SGEGR), que son especialistas de reconocido prestigio en inversiones de capital riesgo, y se dedican a promover la constitución y desarrollar la gestión de fondos de capital riesgo de duración temporal, a cambio de una cantidad fija más una participación en las plusvalías realizada en la desinversión.

En febrero de 2005, en el marco del denominado Plan de Dinamización, se presentó el Anteproyecto de Ley de Modernización de la Ley de Capital riesgo, que contempla, según el Gobierno, mejoras en aspectos como: mayor agilidad para algunos aspectos del régimen administrativo de autorización y modificación de estatutos y reglamentos de gestión; mayor ámbito de actuación de modo que permite adquirir empresas cotizadas con el objetivo de exclusión de cotización, la posibilidad de invertir en otras entidades de capital riesgo o la posibilidad de extender su asesoramiento a empresas no participadas; finalmente se crea un régimen simplificado para inversores cualificados.

Sin embargo, estas medidas favorecedoras de la actividad de capital riesgo en España no han incentivado que estas entidades apoyen financieramente a las Pymes en sus primeros años de existencia. De hecho, la inversión se puede realizar en alguna de las siguientes fases: al inicio de la vida de la empresa (semilla), inversión de arranque, de expansión, de sustitución, de compra apalancada (LBO/MBO/MBJ) o de reorientación. Pero la mayor parte de los inversores han optado por invertir en las fases de expansión y de compra apalancada, dedicando de manera conjunta a estas dos fases más del 80 por 100 de lo que invierten.

⁵⁴ En España están reglamentadas por la Ley 1/1999, de 5 de enero, que regula la actuación de las sociedades de capital riesgo (SCR) y de las sociedades gestoras de empresas de capital riesgo (SGEGR).

En definitiva, las operaciones que se han venido realizando en España por parte de las entidades de capital riesgo han consistido, principalmente, en la financiación de grandes proyectos de inversión de empresas ya establecidas y, por tanto, de menor riesgo.

Business Angels

Finalmente, cabe subrayar la aparición de los denominados *Business Angels* que son redes de inversores informales privados que aportan financiación y asesoramiento y que podrían considerarse el paso previo al capital riesgo. Su presencia es aún muy escasa en España. Concretamente, en 2001, existían 6,8 redes por cada millón de empresas de media en la Unión Europea, mientras que en España sólo había 0,4.

CUADRO 22

FINANCIACIÓN EMPRESARIAL. EJEMPLOS DE BUENAS PRÁCTICAS

Constituye una de las principales preocupaciones de las políticas europeas, por lo que en la mayor parte de los Estados miembros se articulan medidas para facilitar la financiación de los proyectos de inversión de pequeñas y medianas empresas. En el caso de las empresas innovadoras se han establecido medidas más concretas, como el fomento del capital riesgo o la puesta en marcha de diversos mecanismos públicos (subvenciones a proyectos originales, creación de empresas de innovación públicas, programas para la financiación semilla, entre otros). Al margen de éstas, son interesantes las siguientes iniciativas:

- **Fondo para el crecimiento danés (Dinamarca):** entidad financiera de carácter público que contribuye a la promoción de empresas danesas innovadoras. Esta institución toma en consideración proyectos que son normalmente rechazados en el mercado y lo hace fomentando el capital riesgo y apoyando a las empresas en sus etapas iniciales, por ser las más delicadas. Este fondo tiene una doble vertiente, ya que por un lado ofrece financiación directa a las empresas, y por otro participa en algunos fondos de capital riesgo y fomenta el nacimiento de otros nuevos.
- **Iniciativa *Prestito d'Onore* (Italia):** dirigido a desempleados que pretenden convertirse en empresarios. Proporciona financiación para ideas de negocio consistentes en préstamos sin necesidad de presentar aval. Uno de sus principales logros ha sido el de contribuir a legalizar determinadas actividades que formaban parte de la economía sumergida.
- **Red de *Business Angels* (Bélgica):** su objetivo es facilitar el contacto entre las Pymes que buscan financiación para sus proyectos y a los inversores privados.

CUADRO 22 (*Continuación*)
FINANCIACIÓN EMPRESARIAL.
EJEMPLOS DE BUENAS PRÁCTICAS

- **Programa capital semilla *Startgeld* (Alemania):** además de un paquete financiero más o menos estándar de apoyo en los primeros momentos de existencia de las empresas, contempla una ayuda para favorecer el establecimiento de «empresas a tiempo parcial», que está resultando especialmente útil para que las mujeres se decidan de manera gradual a autoemplearse.
- **Programa EDEN (Francia):** facilita créditos reembolsables para jóvenes menores de 30 años de bajos ingresos o empleados en una empresa con dificultades. Además de apoyo financiero, el programa les ofrece asistencia técnica para suplir su inexperiencia como empresarios.

Fuente: Fundación INCYDE. *Creación y consolidación de empresas. Políticas de apoyo*, Cámaras de Comercio, Madrid, 2003 y Comisión Europea, *Directory of measures in favour of entrepreneurship and competitiveness 2001*.

3.3. UNA FISCALIDAD MÁS FAVORABLE A LA CREACIÓN Y LA CONSOLIDACIÓN EMPRESARIAL

Es necesario que las obligaciones tributarias y los costes asociados de cumplimiento de las mismas no constituyan un obstáculo tanto para la creación de empresas como para el desarrollo o consolidación de las empresas jóvenes, lo que aconseja aliviar la carga fiscal que recae sobre este tipo de empresas y simplificar los trámites y requisitos vinculados al cumplimiento de sus obligaciones fiscales.

El sistema tributario español contempla una serie de ventajas fiscales especialmente dirigidas a las empresas de nueva creación, que afectan a diversos impuestos y se instrumentan a través de diferentes incentivos fiscales.

En primer lugar, en relación con el Impuesto sobre actividades económicas, de carácter municipal, cabe recordar que desde 2003 están exentas de tributar, además de las personas físicas y las sociedades con una cifra de negocios inferior a 1.000.000 de euros, los sujetos pasivos que inicien su actividad, durante los dos primeros años⁵⁵.

⁵⁵ Artículo 83 de la Ley 39/1988, de 28 diciembre, Reguladora de las Haciendas Locales (modificado por la Ley 51/2002, de 27 de diciembre, de reforma de la Ley 39/1988, de 28 de diciembre, Reguladora de las Haciendas Locales).

Asimismo, en el Impuesto sobre sociedades existen algunas disposiciones favorables a las empresas de nueva creación, como la posibilidad de computar, a partir del primer periodo en que la empresa tenga resultados positivos, el plazo de 15 años fijado como límite para compensar bases imponibles negativas⁵⁶.

Además, el Proyecto Nueva Empresa⁵⁷, aprobado en abril de 2003, estableció una serie de facilidades fiscales para evitar que este tipo de cargas afectase a los primeros momentos del desarrollo de la actividad empresarial de las sociedades de responsabilidad limitada, entre las que destacan las siguientes:

- Aplazamiento sin necesidad de garantías del Impuesto sobre transmisiones patrimoniales y actos jurídicos documentados que grava la constitución de las empresas.
- Aplazamiento, igualmente sin garantías, del Impuesto de sociedades en los dos primeros periodos impositivos. No estarían tampoco obligados a efectuar los pagos fraccionados del Impuesto de sociedades, a cuenta de las liquidaciones correspondientes a esos dos ejercicios.
- Aplazamiento o fraccionamiento de las cantidades derivadas de retenciones o ingresos a cuenta del IRPF devengados en el primer año desde su constitución.
- Establecimiento de cuentas ahorro-empresa, para fomentar la inversión empresarial, que permite deducir en la declaración del IRPF las cantidades allí depositadas⁵⁸.

No obstante, los mencionados incentivos fiscales a la creación y consolidación empresarial merecen, a juicio del Consejo Económico y Social, una doble crítica. Por un lado, se muestran insuficientes para garantizar una adecuada capitalización de las empresas en los primeros años de su andadura porque más que un alivio de la fiscalidad, los beneficios tributarios consisten fundamentalmente en diferimientos del pago de impuestos. Por otro lado, el sistema de incentivos fiscales se aplica con carácter general mientras que lo adecuado sería discriminar positivamente a las nuevas empresas vinculadas a sectores de base tecnológica y de alto valor añadido, para incentivar de este modo las actitudes

⁵⁶ Artículo 25.3 del Real Decreto Legislativo 4/2004, de 5 de marzo, por el que se aprueba el Texto Refundido de la Ley del Impuesto sobre sociedades.

⁵⁷ Capítulo XII de la Ley 2/1995, de 23 de marzo, de Sociedades de responsabilidad limitada (introducido por la Ley 7/2003, de 1 de abril, de la Sociedad limitada nueva empresa).

⁵⁸ Artículo 1 del Real Decreto-Ley 2/2003, de 25 de abril, de Medidas de reforma económica.

emprendedoras proclives a la asunción de riesgos, y las actividades generadoras de empleo, innovación y progreso tecnológico.

3.4. PROMOCIÓN DE LAS EMPRESAS QUE PRACTIQUEN LA I+D Y LA INNOVACIÓN

El déficit de la economía española en este ámbito se hace aún más patente en las pequeñas y medianas empresas. Como se ha comentado anteriormente, un escaso porcentaje de las empresas españolas basan su ventaja competitiva en la tecnología. A esa realidad se suman aspectos como la escasa colaboración en cuestiones tecnológicas entre la universidad y las empresas, el uso insuficiente de las tecnologías de la información y la comunicación como fuente potencial de innovación o las dificultades de financiación; todo ello profundiza el déficit innovador de las empresas españolas y, en particular, de las Pymes.

De hecho, tal y como recogió el CES en su Dictamen⁵⁹ sobre el borrador del V Plan Nacional de Investigación, Desarrollo e Innovación Tecnológica para el periodo 2004-2007, en la Encuesta de Innovación para 2000, se observaba una reducción progresiva del número de empresas innovadoras desde 1994, a la vez que se concentraban los gastos de innovación en las empresas de mayor tamaño. En cuanto a la distribución sectorial de las mismas, se observaba que más del 70 por 100 se situaban en sectores tradicionales, mientras que las empresas de los sectores más intensivos en innovación redujeron sus inversiones en el periodo 1998-2000.

La insuficiente inversión del sector empresarial en I+D+i, la atonía en las actividades de innovación, junto a la escasa solicitud de patentes, afecta directamente a la competitividad industrial del tejido empresarial español y en consecuencia, en su posible consolidación a largo plazo.

En España, el principal instrumento de fomento de la investigación y el desarrollo ha sido el programa de fomento de la investigación técnica (PROFIT). El programa tiene las siguientes funciones: ofrecer información a las empresas y centros tecnológicos de las infraestructuras públicas y privadas de investigación que puedan ser útiles en su actividad; promover la participación de las empresas españolas en programas internacionales de cooperación en investigación científica y desarrollo tecnológico; apoyar los proyectos de investigación de las empresas españolas que aumenten su capacidad tecnológica; promover la cooperación en investigación y desa-

⁵⁹ Dictamen 9/2003, de 17 de septiembre, sobre el borrador del V Plan Nacional de Investigación, Desarrollo e Innovación Tecnológica para el periodo 2004-2007.

rollo tecnológico entre las empresas y los investigadores; y apoyar iniciativas de ahorro y eficiencia energética para luchar contra el efecto invernadero.

Los beneficiarios del PROFIT son las empresas que emplean a menos de 250 personas y cuyo volumen de negocio anual no exceda de 50 millones de euros, o su balance general anual no exceda de 43 millones de euros. Se presta, igualmente, especial atención a las Pymes, sin embargo, cuando éstas son microempresas (menos de 10 trabajadores y su volumen de negocio no alcanza los dos millones de euros) necesitan, para acogerse a estas ayudas, establecer un proyecto en cooperación, es decir, en colaboración con algún centro tecnológico u organismo público de investigación (OPI).

Se observa, sin embargo, que menos del 15 por 100 de los proyectos financiados por el PROFIT son proyectos en cooperación y que, además, no todos contemplan entre sus colaboradores a pequeñas empresas con lo que su impacto sobre las microempresas innovadoras es bastante escaso. Además, el CES considera que se debería prestar atención a la necesidad de financiación de las empresas innovadoras más jóvenes, ya que de cara a la financiación ajena plantean un doble riesgo: su carácter de nueva empresa y su dedicación a proyectos innovadores cuyos resultados suelen ser inciertos.

De hecho, la iniciativa NEOTEC, que nació con el objetivo de fomentar la creación y la consolidación de nuevas empresas de base tecnológica en España, ofreciendo financiación en las primeras etapas de vida de estas empresas o estableciendo una línea de apoyo financiero para apoyar proyectos de Pymes con base tecnológica dentro del programa PROFIT, ha tenido una muy escasa incidencia. Para todo el periodo 2000-2003, esta iniciativa logró crear sólo 200 empresas tecnológicas⁶⁰; y en 2004 se aprobaron 38 proyectos que movilizaron una inversión de 26,5 millones euros, de estos proyectos, la mayoría, 17, procedían de las universidades, 2 del CSIC y otros 2 de centros tecnológicos.

En el terreno de la promoción de la I+D+i, las Comunidades Autónomas y entidades locales han mostrado, igualmente, una elevada actividad ya que son conscientes de que una escasa iniciativa inversora en este aspecto lastra el desarrollo económico futuro y condiciona gravemente las posibilidades de mantener un tejido productivo competitivo en sus territorios. En cualquier caso, este tipo de iniciativas debe contar con una adecuada dotación de infraestructuras tecnológicas, y en las regiones más rezagadas, el esfuerzo en este sentido deberá ser liderado por el sector público.

⁶⁰ Datos de octubre de 2004.

CUADRO 23

FOMENTO DE LA INNOVACIÓN Y LA CAPACIDAD TECNOLÓGICA. EJEMPLOS DE BUENAS PRÁCTICAS

Las actuaciones europeas, en este campo, son diversas y numerosas y van desde la creación de infraestructuras de soporte de empresas innovadoras (parques tecnológicos) hasta la puesta en contacto del mundo empresarial y el científico (transferencia de tecnología y *know how* en ambos sentidos), pasando por la puesta en marcha de políticas dirigidas a la comercialización de los resultados de la investigación. Cabe destacar las siguientes iniciativas:

- **Proyecto PRO INNO (Alemania):** su objetivo es intensificar la cooperación entre las Pyme y los centros de investigación. Ofrece un respaldo financiero a proyectos de investigación y desarrollo gestados en pequeñas empresas y facilita la transferencia de personal entre empresas o entre éstas y centros de investigación. Se promueven proyectos de cooperación investigadora que comprenden un «salto innovador», como por ejemplo el uso de una nueva tecnología.
- **Proyecto TULI (Finlandia):** condensa las acciones dirigidas a la comercialización, asegurando que los resultados potenciales de la investigación sean explotados comercialmente. El proyecto se desarrolla en dos etapas: en la primera, se buscan y evalúan ideas empresariales de carácter tecnológico en el entorno local, mientras que en la segunda se seleccionan aquellas ideas que tengan mejores perspectivas de viabilidad y se impulsa su comercialización.
- **Oficinas de enlace en universidades (Grecia):** impulsadas por el Gobierno griego, se establecieron para facilitar la transferencia de tecnología. Las oficinas cuentan con bases de datos compatibles entre ellas y extensibles y realizan análisis sobre la regulación existente en materia de patentes, propiedad industrial y protección de los resultados de investigación con objeto de elaborar guías sobre la creación de empresas.
- **Programa de becas doctorales en materia industrial (Dinamarca):** se creó con el propósito de que las empresas estuvieran en contacto con el mundo científico. Se trata de crear una «sociedad» entre una empresa y una universidad con objeto de desarrollar un proyecto de investigación, que al mismo tiempo implica el desarrollo de un programa de doctorado. El programa está abierto a empresas que desarrollen actividades en el ámbito de la I+D.

Fuente: Fundación INCYDE. *Creación y consolidación de empresas. Políticas de apoyo*, Cámaras de Comercio, Madrid, 2003 y Comisión Europea, *Directory of measures in favour of entrepreneurship and competitiveness 2001*.

3.5. EDUCACIÓN Y FOMENTO DEL ESPÍRITU EMPRESARIAL

La educación, como se ha visto en los capítulos precedentes, es uno de los factores de mayor influencia en la creación y consolidación empresarial. La educación puede favorecer la existencia de una imagen social de la actividad empresarial como modelo positivo de identificación y facilita una serie de habili-

dades y capacidades que se adquirirán durante el proceso de socialización, y que propiciarán el espíritu emprendedor.

La importancia de la educación como un medio para crear una actitud y una cultura empresarial entre los jóvenes y la consideración del espíritu empresarial como una competencia básica que se ha de inculcar mediante el aprendizaje permanente es reconocida desde instancias europeas desde hace tiempo⁶¹. El espíritu empresarial se debería introducir en los sistemas educativos desde el principio como un aspecto transversal y una metodología de enseñanza, además de establecerse como una asignatura concreta.

Por tanto, el fomento del espíritu empresarial desde la enseñanza debe considerarse tanto desde el concepto amplio de educación en actitudes y capacidades empresariales, que incluya el desarrollo de ciertas cualidades personales⁶² y la sensibilización respecto al trabajo por cuenta propia como opción profesional, como desde un concepto más específico de formación dirigida a la creación de una empresa, que debe aportar las cualificaciones necesarias para la puesta en marcha de la actividad empresarial y en el que el aprendizaje a través de la práctica se identifica como esencial.

El Consejo de Ministros de Educación en su informe sobre los objetivos futuros de los sistemas educativos⁶³ y su programa detallado, incluye entre las áreas claves identificadas el refuerzo de los vínculos entre las instituciones educativas

⁶¹ El Consejo Europeo de Lisboa identificó cinco ámbitos de nuevas competencias básicas para la economía basada en el conocimiento, una de las cuales era el espíritu empresarial. En marzo de 2001, el Consejo Europeo de Estocolmo aprobó 13 futuros objetivos precisos de los sistemas educativos. En este contexto, el objetivo estratégico de abrir los sistemas de educación y formación a un mundo más amplio incluye un objetivo de desarrollo del espíritu de empresa. La importancia de la educación en la promoción del espíritu empresarial también se recoge en el Libro Verde sobre el espíritu empresarial en Europa de la Comisión Europea, COM (2003) 27 final, 21 de enero, y el subsiguiente plan de acción: el programa europeo en favor del espíritu empresarial, COM (2004) 70 final, de 11 de febrero. Más específicamente, esta competencia es reconocida como parte del aprendizaje permanente en Comunicación de la Comisión: «Hacer realidad un espacio europeo del aprendizaje permanente» COM 2001(678) final; y en el principal instrumento de implementación de dicha estrategia y de la política de formación profesional en Europa (Programa Leonardo da Vinci).

⁶² Las principales cualidades personales relacionadas con el espíritu empresarial son: la capacidad de resolver problemas, las competencias sociales, los aspectos típicamente personales de la competencia (aprendizaje de forma autónoma, pensamiento crítico, confianza en sí mismo...) y las cualidades propiamente empresariales (creatividad, iniciativa, asunción de riesgos...).

⁶³ Informe del Consejo de Educación al Consejo Europeo adoptado por el Consejo de Educación el 12 de febrero de 2001. Programa de trabajo detallado para el seguimiento de los objetivos concretos de los sistemas de educación y formación en Europa adoptado conjuntamente por el Consejo y la Comisión el 14 de febrero de 2002 (DOC 142, de 14 de junio de 2002).

y las empresas y el desarrollo del espíritu emprendedor en todas las etapas del sistema educativo. En el ámbito universitario, la Comisión Europea⁶⁴ destaca la necesidad de intensificar una cooperación efectiva entre las universidades y la industria con la finalidad de aumentar su efectividad en términos de innovación, de creación de nuevas empresas y, de forma más genérica, respecto a la transferencia y difusión del conocimiento.

De este modo en el primer informe del procedimiento BEST sobre educación y formación emprendedora⁶⁵, inspirado en las conclusiones del Foro sobre formación en el espíritu empresarial de Niza/Sofía Antípolis, concluía que «aunque en la actualidad se están desarrollando numerosas actividades en todos los niveles de la educación, muchas de ellas no forman parte de los planes de estudios ni de un esquema coherente. Muchas de las iniciativas son aisladas y están organizadas por centros, asociaciones o autoridades locales que actúan por su cuenta. Es frecuente que las impulsen agentes externos y no el propio sistema educativo. El espíritu empresarial se suele enseñar como un tema aparte o se considera una actividad extracurricular».

Fomento del espíritu empresarial en las enseñanzas no universitarias en España

El panorama educativo en su nivel no universitario ha estado marcado en los últimos años por las reformas legislativas. En el año 2004 se produjo la paralización del calendario de aplicación de la Ley de Calidad de la Educación⁶⁶ —LOCE— y en el 2005 ha visto la luz el primer Anteproyecto de la futura Ley Orgánica de Educación —LOE—. Ambas reformas sientan las bases para el desarrollo de la capacidad del espíritu emprendedor de los alumnos, pues lo incluyen tanto en los fines que deben orientar el sistema educativo (arts.1 LOCE y 2 LOE), como en los objetivos de las diferentes etapas de la enseñanza no universitaria desde la educación primaria hasta sus niveles no obligatorios (Bachillerato y FP). Además, el desarrollo reglamentario de la LOCE para los distintos niveles educativos regula el currículo de aplicación obligatoria en todo el Estado a este respecto.

⁶⁴ Comisión de las Comunidades Europeas. Comunicación de la Comisión. El papel de las universidades en la Europa del conocimiento. COM (2003) 58 final.

⁶⁵ Comisión Europea. Dirección General de Empresa. Informe Final del Grupo de Expertos. «Procedimiento BEST» para la Promoción del Espíritu Empresarial en Educación. Noviembre 2002.

⁶⁶ Real Decreto 1318/2004, de 28 de mayo, por el que se modifica el Real Decreto 827/2003, de junio, por el que se establece el calendario de aplicación de la nueva ordenación del sistema educativo, establecida por la Ley Orgánica 10/2002, de 23 de diciembre, de Calidad de la Educación.

En cuanto a la FP reglada, hay que destacar que la reciente ordenación de la FP específica⁶⁷ no modifica su estructura básica (establecida por la LOGSE y que la LOCE mantuvo), pero revisa y actualiza los títulos agrupándolos en familias profesionales de acuerdo con lo establecido por el Catálogo Nacional de Cualificaciones Profesionales, que como se verá más adelante es el instrumento a través del cual se articula la integración de los tres subsistemas de formación profesional, que preveía la Ley Orgánica de las Cualificaciones y de la formación profesional. Por ello, y por la importancia que adquiere la formación del espíritu empresarial en esta etapa, la descripción de la formación reglada como de la formación para el empleo (FPO y FC) se realiza de modo conjunto en el siguiente epígrafe.

CUADRO 24

IMPULSO DE LA CULTURA EMPRENDEDORA EN EL ÁMBITO EDUCATIVO: EJEMPLOS DE BUENAS PRÁCTICAS

Las medidas incluidas en este ámbito tratan de crear un clima social proclive a la aparición y desarrollo de actividades emprendedoras y se centran en el ámbito educativo más temprano. En algunos casos se han creado instituciones y observatorios que coordinen estas acciones: es el caso de Holanda, que posee una Comisión consultiva sobre espíritu de empresa y educación, o Francia, donde se creó un Observatorio para la detección y estudio de prácticas de formación sobre el espíritu de empresa. Pero destacan los proyectos concretos desarrollados por varios países europeos como:

- **Proyecto DREAM (Bélgica):** dirigido a estimular la iniciativa y el espíritu empresarial de los jóvenes; cuenta con una página *web* en la que, entre otras cosas, se proponen acciones para poner en contacto a los jóvenes con el mundo empresarial y se incorpora información básica sobre la creación de empresas, se exponen historias de personajes que han conseguido realizar el sueño de crear una empresa, y se incluyen juegos y simulaciones virtuales de creación de empresas en las que gana la empresa que después de dos meses tenga un mayor beneficio acumulado.
- **Iniciativa YES (Irlanda):** constituye el proyecto más importante llevado a cabo en este país para estimular la iniciativa empresarial entre estudiantes de secundaria (12-18 años). Los estudiantes crean y trabajan en su propia empresa, la cual vende productos o servicios a otros estudiantes o a consumidores fuera del colegio, por un período mínimo de dos o tres meses, otorgándose premios en el ámbito local, regional y nacional. El proyecto tiene un fuerte apoyo local y empresarial. Unos 290 colegios con más de 9.000 estudiantes participaron en el programa 1999-2000.
- **«Boule y Bill montan una empresa» (Luxemburgo):** en este país, los alumnos son animados desde la educación primaria a descubrir lo que es un negocio a través de juegos y visitas a empresas. Existen incluso unos dibujos animados en los que sus protagonistas, Boule y Bill, montan una empresa, habiéndose extendido su emisión a prácticamente todos los colegios del país. En la educación secundaria las dinámicas giran en torno a la organización de debates entre estudiantes y representantes empresariales sobre la estructura de la economía local y el papel de la empresa en dicha estructura. También se ha realizado la emisión de un vídeo que con el título «Hazte cargo de tu futuro» describe el mundo de la pequeña empresa y las ventajas del autoempleo.

Fuente: Fundación INCYDE. *Creación y consolidación de empresas. Políticas de apoyo*, Cámaras de Comercio, Madrid, 2003 y Comisión Europea, *Directory of measures in favour of entrepreneurship and competitiveness 2001*.

⁶⁷ Real Decreto 362/2004, de 5 de marzo, por el que se establece la ordenación general de la formación profesional específica.

En la formación profesional y la formación para el empleo

La formación profesional específica o reglada está más orientada al empleo que las otras etapas del sistema educativo y concentra importantes esfuerzos de formación empresarial y de desarrollo de capacidades para crear y dirigir el propio negocio. Por ello, en estas enseñanzas de grados medio y superior, se incluyen los siguientes módulos profesionales para todo el Estado: formación y orientación laboral (obligatorio en todos los títulos); administración y gestión de la pequeña empresa; relaciones en el entorno de trabajo; organización y gestión de pequeñas empresas de carácter específico, y *marketing* en mercados locales específicos. Además, el traspaso de las competencias a las Comunidades Autónomas ha dado lugar a que éstas puedan adaptar los módulos obligatorios a las necesidades y el entorno productivo de la región, o añadir nuevos módulos como pueden ser un proyecto empresarial o un proyecto integrado en campos de actividad económica específicos de la zona. Por otro lado, aunque no directamente vinculado con la enseñanza del espíritu empresarial, la obligación que establece la LOGSE de realización de un módulo profesional de formación en centros de trabajo puede aumentar la sensibilización y el conocimiento de la realidad empresarial por parte de los alumnos.

Más recientemente, durante el año 2004, se ha establecido la ordenación general de la formación profesional específica que establece entre sus finalidades el fomento del espíritu emprendedor. Entre las enseñanzas comunes a cada ciclo se incorpora un módulo de formación profesional denominado «Autoempleo y creación y gestión de empresas» que contiene los conocimientos e instrumentos necesarios para la creación de una pequeña empresa o negocio propio, y para la gestión, administración y organización empresarial.

Por otro lado, la publicación de la Ley Orgánica 5/2002, de 19 de junio, de las Cualificaciones y de la formación profesional, supone a este respecto un progreso importante en el marco formativo, pues esta Ley hace una referencia explícita al fomento del espíritu emprendedor entre los fines del Sistema Nacional de Cualificaciones y Formación Profesional (art. 3.4): «Incorporar a la oferta formativa aquellas acciones de formación que capaciten para el desempeño de actividades empresariales y por cuenta propia, así como para el fomento de las iniciativas empresariales y del espíritu emprendedor que contemplará todas las formas de constitución y organización de las empresas, ya sean éstas individuales o colectivas y en especial las de la economía social». Además, el artículo 6 se refiere a la colaboración en la formación profesional de las empresas, de los agentes sociales y de otras entidades, y en el artículo 11 se contemplan acciones de formación dirigidas a empresarios.

En el transcurso desde la aprobación de dicha Ley hasta la publicación de este informe, se ha regulado el Catálogo Nacional de Cualificaciones Profesionales⁶⁸, que tiene validez y es de aplicación en todo el territorio nacional, y se han incorporado las primeras 97 cualificaciones⁶⁹ al mismo, junto a la formación profesional asociada a cada cualificación. Ninguna de las formaciones relacionadas con las cualificaciones incorporadas está directamente vinculada a la formación empresarial y al desarrollo de capacidades para crear y dirigir el propio negocio, aunque las cualificaciones relacionadas con las familias profesionales «administración y gestión» y de «comercio y *marketing*» incluidas de momento en el catálogo están claramente relacionadas con la actividad empresarial.

Además, la reciente Ley de Empleo⁷⁰ considera incluidas en el concepto de políticas activas de empleo (art. 23) el conjunto de programas y medidas destinadas a fomentar el espíritu empresarial, aparte de la formación profesional continua y ocupacional.

Por tanto, la formación en el espíritu empresarial se debería abordar en los dos subsistemas dirigidos a la formación de los trabajadores y de los desempleados (formación continua y formación profesional ocupacional). La formación en las propias empresas (*intrapreneurship*) es destacada como relevante desde el Foro sobre formación en el espíritu empresarial de Niza/Sofía Antípolis.

Respecto a la formación profesional ocupacional, el Programa Nacional de Formación Profesional 1998-2002 ya destacaba entre los objetivos de esta formación —objetivo quinto— la necesidad de potenciar las acciones formativas que favorezcan el empleo autónomo e incluía como medida para su consecución «ofertar con carácter opcional a los desempleados que hayan obtenido un certificado de profesionalidad, cursos o actividades complementarias de búsqueda de empleo, autoempleo y gestión de Pymes y microempresas que se consideren oportunas para favorecer la inserción laboral». Esta formación, además de ser en sí misma una opción importante para mejorar su ocupabilidad, la cual se reconoce posteriormente en la Ley de Empleo, se muestra quizás más operativa desde la aprobación de la Ley⁷¹ que

⁶⁸ Real Decreto 1128/2003, de 5 de septiembre, por el que regula el Catálogo Nacional de Cualificaciones Profesionales.

⁶⁹ Real Decreto 295/2004, de 20 de febrero, por el que se establecen determinadas cualificaciones profesionales que se incluyen en el Catálogo nacional de cualificaciones profesionales, así como sus correspondientes módulos formativos que se incorporan al Catálogo modular de formación profesional.

⁷⁰ Ley 56/2003, de 16 de diciembre, de Empleo.

⁷¹ Ley 45/2002, de 12 de diciembre, de Medidas urgentes para la reforma del sistema de protección por desempleo y mejora de la ocupabilidad.

permite la capitalización de las prestaciones por desempleo. Además de este reconocimiento en el marco normativo, el Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales concede subvenciones para programas experimentales de formación y empleo dirigidos a desempleados⁷². Uno de los programas previstos tiene por objeto «fomentar el espíritu empresarial» (art. 3), determinándose en dicho artículo algunas de las características que deben cumplir dichos programas⁷³.

En las enseñanzas universitarias

En el ámbito universitario, al contrario de lo que ocurría en los niveles no universitarios, el marco legislativo no sienta unas bases generales para el desarrollo de la capacidad del espíritu emprendedor. Entre las funciones de esta institución que establece la Ley Orgánica de Universidades⁷⁴ (art.1) no se hace referencia alguna a este aspecto. Sin embargo, en su artículo 41.2.g) se señala que la creación de empresas de base tecnológica vinculadas a la universidad es un modo de transferir al sistema productivo los conocimientos generados en la propia universidad a través de la investigación, y una forma de incrementar la presencia de la universidad en el proceso de innovación del sistema productivo y de las empresas. En las actividades de estas empresas pueden participar el personal docente e investigador de las universidades conforme al régimen previsto en el artículo 83, aunque son las universidades las que, en virtud de su autonomía⁷⁵ y a través de sus Estatutos, han de regular y autorizar estas iniciativas.

En las universidades españolas se pueden encontrar actuaciones relacionadas con la promoción del espíritu empresarial en tres niveles. Uno, el formativo, a través de cursos generales de gestión de empresas y de cursos de licen-

⁷² Orden de 30 de octubre de 2001 por la que se regulan las bases para la concesión de subvenciones para la puesta en práctica de programas experimentales en materia de formación y empleo, financiados con cargo a la reserva de gestión directa, por el Instituto Nacional de Empleo, habilitada en la Ley de Presupuestos Generales del Estado, de créditos destinados al fomento del empleo.

⁷³ Planes que tengan por objeto el fomento del espíritu empresarial conforme a lo previsto en los Planes Nacionales de Acción para el Empleo y que supongan la combinación de formación y práctica empresarial en un entorno empresarial real. Dicha formación deberá incorporar contenidos comunes de la actividad a desarrollar que se consideren necesarios, tales como: vocación empresarial, tecnologías de la información, idiomas, calidad, etc., así como contenidos específicos relativos a las áreas en las que se pretende formar. Las prácticas no laborales se desarrollarán en empresas concretas que presenten un compromiso escrito. Esta formación práctica debe suponer un 70 por 100 del total del plan.

⁷⁴ Ley Orgánica 6/2001, de 21 de diciembre, de Universidades.

⁷⁵ Artículo 27.10 de la Constitución Española y artículo 2 de la LOU.

ciatura, máster o cursos de postgrado de gestión empresarial. Dos, a través de los servicios de información y de apoyo a los empresarios o a la creación de empresas, pero también de la generación de infraestructuras de apoyo a la creación de empresas surgidas del ámbito universitario, como pueden ser los viveros o incubadoras de empresas, o la financiación mediante inversiones temporales efectuadas por sociedades de capital de riesgo de carácter universitario. Finalmente, en los últimos años se están impulsando desde todas las administraciones (autonómica, nacional y europea) numerosas experiencias de transferencia de tecnología del entorno científico y tecnológico al empresarial, a través de la creación de empresas innovadoras de base tecnológica (EIBT)⁷⁶, la generación de *spin-offs* universitarias⁷⁷ u otras iniciativas, como los parques tecnológicos.

Los últimos informes del GEM y del Proyecto BEST detectan en el ámbito universitario español una situación que, aun siendo mejor en términos comparados que la de los niveles no universitarios, es preocupante. Las deficiencias más importantes en este ámbito son la falta de una orientación emprendedora que vertebrase las actuaciones de las universidades públicas, la inexistencia de cursos específicos que ayuden a los emprendedores en sus negocios y la infrutilización del papel de las universidades en el encuentro entre innovación y creación de empresas. Asimismo, en términos generales hay que señalar que el principio de autonomía universitaria y la falta de un sistema de cooperación y colaboración informativa entre las universidades dificultan la cuantificación del alcance de las diversas actividades relacionadas con el fomento del espíritu empresarial que se desarrollan en las mismas.

Respecto al primer aspecto, hay que destacar que no existe una práctica generalizada en las universidades de servicios de orientación hacia el autoempleo, pues la orientación emprendedora no forma parte normalmente de los planes de estudios, ni se integra en un marco coherente. Además, una parte de las iniciativas de fomento del espíritu emprendedor son aisladas y las desarrollan asociaciones, autoridades locales o regionales, o centros que actúan por su cuenta.

⁷⁶ Empresas que se caracterizan por ser intensivas en conocimientos y con personal altamente cualificado dispuesto a transformar una idea fruto de la labor investigadora en una realidad empresarial.

⁷⁷ Puesta en marcha de proyectos que surjan en el entorno universitario con el fin de favorecer la transferencia y aplicación de la tecnología entre el medio universitario y el medio empresarial. Los proyectos pueden ser de empresas puestas en marcha por profesores o investigadores universitarios, empresas fundadas por licenciados para explotar los resultados de una investigación en la que participaron dentro de su universidad o por empresas exteriores a la universidad que deciden explotar los resultados de una investigación universitaria.

Con relación a las actividades formativas, las principales deficiencias se centran en la inexistencia de cursos específicos que ayuden a los emprendedores en sus negocios, pues la enseñanza de dirección y gestión de empresas es una tarea llevada a cabo en gran parte por las escuelas de negocios, en el ámbito de post-graduación. Además, aunque las asignaturas de creación de empresas son cada vez más frecuentes en los planes de estudios de las universidades, éstas enseñanzas se siguen concentrando principalmente en los estudiantes de ciencias económicas y empresariales, y la oferta dirigida a los estudiantes de otras disciplinas es todavía reducida.

Finalmente, la transferencia tecnológica entre universidades, centros de investigación y empresas sigue siendo una asignatura pendiente, bien porque el esfuerzo investigador no se orienta suficientemente con un criterio de utilidad social, porque no existen canales eficaces de transferencia de los resultados de la investigación, por la falta de una actitud emprendedora que ponga empresarialmente en valor el nuevo conocimiento generado, o por la insuficiencia de ayudas gubernamentales a este propósito.

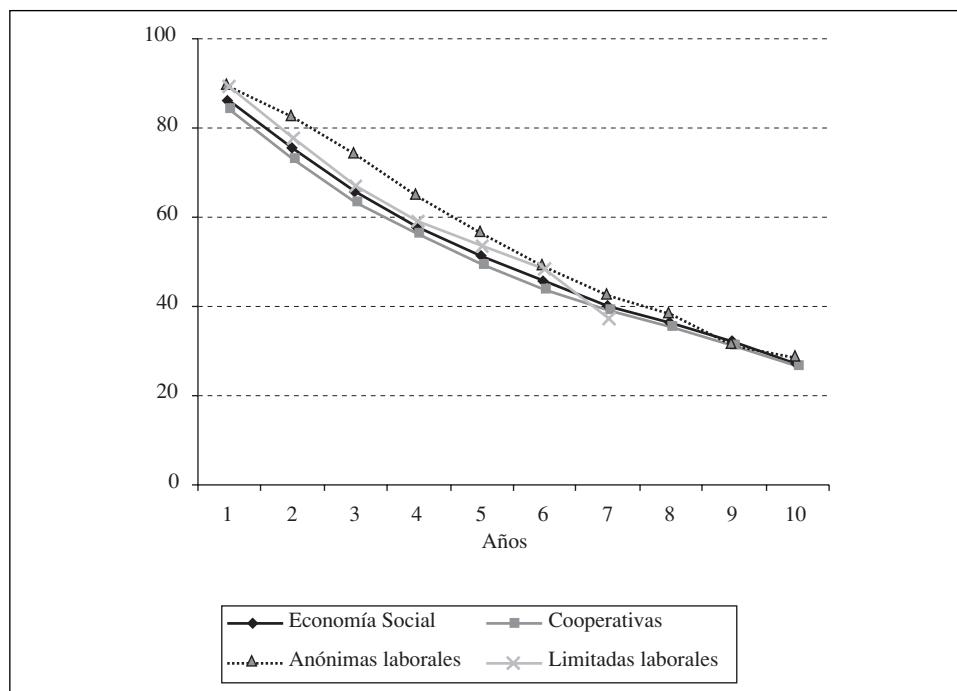
A pesar de este panorama, en los últimos años se han desarrollado bastantes iniciativas que desde diferentes ámbitos intentan suplir algunas de las carencias antes apuntadas. La falta de centralización y sistematización de la información sobre estas iniciativas, así como de evaluación de los programas existentes, no permite realizar una valoración de los mismos. Sin embargo, existen diversos programas que, desde diferentes perspectivas, intentan fomentar el espíritu emprendedor entre los universitarios, detectar líneas del trabajo académico susceptibles de ser explotadas empresarialmente, así como ofrecer el apoyo necesario para la creación de las empresas. Algunas de estas iniciativas se desarrollan desde un ámbito institucional, otras a través de redes universitarias o de otras redes de las que forman parte las universidades junto a otras entidades del entorno socioeconómico. También existen proyectos impulsados exclusivamente por determinadas universidades que, aunque no aprovechen las sinergias generadas por estas redes, destacan por el carácter integral de sus actuaciones.

3.6. PROMOCIÓN DE LA EMPRESA DE LA ECONOMÍA SOCIAL

La empresa de la economía social surge de la iniciativa privada y su actividad se desarrolla normalmente en el ámbito de lo mercantil, pero tiene características diferenciales que requieren un tratamiento particular.

Los datos del Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales, con un concepto de economía social limitado a las cooperativas y sociedades laborales en situación de alta en la Seguridad Social, muestran una positiva evolución del número de sociedades en los últimos años. Así, desde el primer trimestre de 1994 hasta el mismo periodo de 2005, las sociedades cooperativas, sin autónomos, se han incrementado en un 23,0 por 100, y las sociedades laborales, partiendo de una cifra muy inferior, en un 281,4 por 100. En cuanto a la supervivencia del conjunto de las cooperativas y sociedades laborales, en los años considerados, la tasa de mortalidad interanual es inferior al 11,6 por 100, observándose, como es lógico, una tasa de mortalidad mayor en los primeros años de existencia que en los posteriores. Se observa que, al cabo de un año, sobreviven el 86,2 por 100 de las empresas de la economía social creadas y, transcurridos cinco años, el 51,4 por 100 continúan en situación de alta en la Seguridad Social (gráfico 7).

GRÁFICO 7
SUPERVIVENCIA DE LAS EMPRESAS DE LA ECONOMÍA SOCIAL,
SEGÚN LOS AÑOS DE VIDA
 (En porcentaje)



Fuente: Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales, *Base de Datos de la Dirección General de la Economía Social, del trabajo autónomo y del Fondo Social Europeo.*

Para fomentar la economía social existen diversos tipos de ayudas. En el ámbito estatal, la Orden TAS/216/2004, de 20 de enero, establece las bases reguladoras para la concesión de subvenciones para el fomento del empleo y mejora de la competitividad en las cooperativas y sociedades laborales. Con dicha Orden se pretende conceder subvenciones dirigidas a fomentar la incorporación de desempleados como socios trabajadores o de trabajo en cooperativas y sociedades laborales, así como a apoyar el desarrollo de proyectos de creación y modernización de este tipo de empresas de la economía social, mediante una mejora de su competitividad, facilitando así su consolidación.

Las actuaciones subvencionables son las relativas a la incorporación de desempleados como socios trabajadores o socios de trabajo a cooperativas y sociedades laborales, a las inversiones en inmovilizado material o inmaterial que contribuyan a la creación, consolidación o mejora de la competitividad, a la asistencia técnica, y a la realización de actividades de formación, difusión y fomento de la economía social vinculadas directamente al fomento del empleo.

En concreto, la cuantía de las subvenciones para la financiación de proyectos de inversión será, en el caso de las subvenciones directas, por un importe máximo de hasta el 50 por 100 del coste de adquisición de los activos, excluidos impuestos, y en el caso de intereses de préstamos destinados a financiar inversiones, la bonificación de intereses será, como máximo, de tres puntos del tipo de interés fijado por la entidad de crédito que conceda el préstamo. Podrán ser objeto de este tipo de subvención las inversiones en terrenos, construcciones e instalaciones técnicas, maquinarias y equipos, así como los activos inmateriales vinculados con las nuevas tecnologías de la información y las comunicaciones. La aportación del beneficiario a la financiación de las inversiones debe ser como mínimo del 25 por 100.

Los criterios que se siguen para la concesión de las subvenciones inciden en la viabilidad técnica y económica del proyecto; en el empleo generado; en la superación de los desequilibrios en el empleo por razones de edad, sexo y territorio; en la contribución a la integración de colectivos en situación de exclusión social; en la creación y mantenimiento del empleo en el entorno geográfico en que se desarrolle la actuación; en la incorporación de tecnologías de información y de las comunicaciones que faciliten el acceso a las redes de comunicación y mejoren los procesos empresariales; en la especial consideración para las actividades desarrolladas en el marco de los nuevos yacimientos de empleo definidos por la Unión Europea; y en la especial contribución a la mejora del medio ambiente.

En el ámbito autonómico, las ayudas establecidas pretenden complementar o suplir las ayudas estatales. Cada uno de los programas de promoción de la economía social en las diecisiete Comunidades Autónomas tiene sus propias características⁷⁸, pero los rasgos básicos son similares y tienen como fin último el desarrollo y consolidación de las empresas de la economía social mediante la subvención de proyectos de inversión generadores o estabilizadores del empleo.

También a escala internacional se observa un interés renovado por la promoción de las empresas de la economía social o, más en concreto, de las cooperativas. El hecho más destacable al respecto es la aprobación por los gobiernos de todos los Estados miembros de la Unión Europea de la Recomendación 193 sobre la promoción de las cooperativas, adoptada en la 90.^a reunión de la Conferencia Internacional del Trabajo el 20 de junio de 2002.

En 2002, la Comisión Europea, aun reconociendo que el desarrollo de las cooperativas sigue siendo esencialmente competencia de cada Estado miembro, realizó una amplia consulta entre las cooperativas europeas que se plasmó en una Comunicación⁷⁹ en donde se presentan los resultados de dicha consulta y se enumeran las acciones concretas que la Comisión debe llevar a cabo en el periodo 2004-2008 para alcanzar el objetivo de fomentar las cooperativas en Europa.

Los puntos principales en los que hace hincapié la Comisión son el fomento del modelo cooperativo en Europa, mejorando la visibilidad, las características y la comprensión del sector; la mejora de la legislación europea sobre cooperativas; y el mantenimiento y mejora de la situación de las cooperativas, así como su contribución a los objetivos comunitarios.

⁷⁸ Véase, Vaquera García, A.: «Entidades de economía social: subvenciones del Estado y de las Comunidades Autónomas». En Calvo Ortega, R. (dir.): *Fiscalidad de las entidades de economía social*. Civitas, 2005.

⁷⁹ Comunicación de la Comisión Europea, *Sobre fomento de las cooperativas en Europa*. COM (2004) 18.

CAPÍTULO 4

LA TRANSMISIÓN EMPRESARIAL: LA SUPERVIVENCIA DE LA EMPRESA FAMILIAR

Tras las fases de creación y consolidación, la transmisión de la empresa constituye la tercera etapa crucial en el ciclo de vida de una empresa. Según un informe de la Comisión Europea⁸⁰ de 2003, un tercio de las empresas europeas sería objeto de transmisión desde ese ejercicio hasta 2013, lo que supone que, en media anual, cerca de 610.000 Pymes cambiarían de manos durante ese periodo con una incidencia potencial sobre 2,4 millones de empleos.

La mayor parte de estas transmisiones de empresas serán protagonizadas por las empresas familiares. Dentro de su plan de acción para fomentar el espíritu empresarial⁸¹, la Comisión considera que es necesario evitar que las empresas familiares «cierren no por falta de competitividad, sino simplemente debido a los obstáculos existentes en el entorno fiscal y reglamentario o a la falta de un sucesor».

⁸⁰ Transmission d'entreprise-la continuité grâce à un nouveau départ, Rapport final du projet MAP 2002, Commission Européenne, Août 2003.

⁸¹ Comisión de las Comunidades Europeas, «Plan de acción: el programa europeo en favor del espíritu empresarial», COM (2004) 70 final.

En los próximos años el cambio generacional adquirirá especial relevancia en España, puesto que se estimaba que a mediados de los ochenta, las dos terceras partes de las empresas familiares estaban todavía en la primera generación, con lo que la primera transmisión sucedería en las décadas siguientes. De acuerdo con la información ofrecida por el Instituto de la Empresa Familiar, en 2005 en España existían alrededor de dos millones y medio de empresas familiares, representando el 65 por 100 del PIB y el 60 por 100 del empleo privado. De las cien empresas más grandes de España veinticinco son empresas familiares.

Para hacer frente al reto de la transmisión empresarial, la Comisión plantea una serie de recomendaciones en su Informe de 2003 a los Estados miembros, entre las que destacan: prestar la misma atención a la transmisión de empresas que a la creación de nuevas, perfeccionar los mercados que puedan reunir a los vendedores de empresas y a sus potenciales compradores, promover entre los futuros emprendedores la idea de que puede ser igual de óptimo comprar una empresa en funcionamiento que crear una nueva y, en general, desarrollar medidas que faciliten la transmisión de la empresa a terceros, bien de tipo fiscal, informativas, de simplificación administrativa o de asistencia técnica.

Según las escasas estadísticas de que se disponen para medir esta tendencia, se observa que de cada cien empresas familiares que nacen, sólo treinta sobreviven a la segunda generación, y en la tercera generación sólo quince permanecen activas⁸². Las empresas familiares no se enfrentan a problemas específicos en cuanto a su nacimiento o desarrollo, pero llegado el momento de la transmisión, sí presentan un elevado índice de mortalidad o baja esperanza de vida, que se explicaría, fundamentalmente, por los problemas que surgen con los cambios.

La escasa supervivencia de la empresa familiar se ha relacionado, tradicionalmente, con la menor implicación en la empresa de las generaciones posteriores a la primera cuando, en ocasiones, el fracaso de la empresa familiar tiene su raíz en la primera generación. Este fracaso se produce cuando no se ha hecho frente a la necesidad de afrontar la maduración del negocio o una posible crisis estructural, entendiéndose por esta última la que resulta de falta de cohesión entre las responsabilidades atribuidas a cada directivo y las necesidades estratégicas de la empresa.

La transmisión de la empresa familiar es un proceso largo que debe ser preparado con tiempo, aspecto que, en general, no se tiene en cuenta y que supone que al final la empresa desaparezca, y con ella, puestos de trabajo, activos y oportunidades.

⁸² Gallo, Miguel Ángel, *La sucesión en la empresa familiar*, La Caixa, 1998.

Este Instituto identifica los principales retos a los que se enfrentan las empresas familiares y que resume en los siguientes puntos:

1. Encontrar capital para crecer sin diluir el control familiar.
2. Resolver los conflictos entre las necesidades de liquidez de la familia y el negocio.
3. Planificar para resolver los problemas financieros del cambio generacional.
4. Vencer la resistencia de los seniors a dejar sus puestos en el momento oportuno.
5. Procurar que el sucesor familiar sea competente.
6. Superar las rivalidades entre hermanos en la no-aceptación del sucesor.
7. Tener la capacidad para atraer y retener a directivos seniors no familiares.

Se observa cómo la mayor parte de los retos de las empresas familiares están relacionados con la sucesión en la dirección de la empresa y con las posibilidades de supervivencia posterior.

En España se han adoptado diferentes medidas al respecto, destacando, en el terreno fiscal, el establecimiento de uno de los mejores marcos fiscales para la transmisión de la empresa familiar respecto a sus socios comunitarios. Siempre que estas empresas cumplan ciertos requisitos, quedarán exentas del Impuesto sobre Patrimonio y disfrutarán de una bonificación fiscal entre el 95 y el 99 por 100, en función de la Comunidad Autónoma de origen, en el Impuesto de Sucesiones y Donaciones.

Asimismo, en cuanto a la introducción de cambios en el marco jurídico que faciliten la supervivencia de la empresa familiar, los siguientes temas son relevantes en España.

El establecimiento de un *Protocolo Familiar*⁸³, documento que recoge las diferentes normas que regirán las relaciones familia-empresa-propiedad considerando todos los componentes jurídicos, económicos y empresariales intrínsecos a la empresa familiar.

⁸³ La Ley 7/2003, de 1 de abril, de la Sociedad Limitada Nueva Empresa por la que se modifica la Ley 2/1995, de 23 de marzo, de Sociedades de Responsabilidad Limitada, ya recogía en su disposición final segunda, el futuro desarrollo reglamentario de las condiciones, forma y requisitos para la publicidad de los Protocolos Familiares, así como, en su caso, del acceso al Registro Mercantil de las escrituras públicas que contengan cláusulas susceptibles de inscripción.

Aunque la Ley de Nueva Empresa, con la modificación del artículo 1056 del Código Civil, ha venido a solventar los problemas de transmisión *mortis causa* de la empresa familiar, en relación con la legítima establecida en la legislación sucesoria española, cuando la empresa sea anónima, limitada o comanditaria por acciones, sin embargo, no existe una disposición similar para la empresa individual que, como se ha dicho, es la figura más extendida en España, ni para aquellas cuyo capital no esté representado por acciones o participaciones, como las comunidades de bienes o comanditarias simples, entre otras.

Las medidas articuladas en España para la transmisión de empresas familiares están relacionadas con la transmisión intrafamiliar, sin embargo, debería contemplarse la posibilidad de establecer instrumentos, ya de carácter fiscal, administrativo o financiero, para fomentar su transmisión a terceros, incluidos los propios trabajadores de la empresa.

CAPÍTULO 5

CONCLUSIONES, VALORACIONES Y PROPUESTAS

5.1. CONCLUSIONES

Los resultados del análisis realizado en los capítulos anteriores se pueden sintetizar en un conjunto de conclusiones puntuales que permiten visualizar lo esencial del dinamismo empresarial en España, entendido como un proceso de creación, destrucción y consolidación de empresas.

1. De los datos estadísticos analizados se extrae la conclusión de que la tasa de creación de empresas en España es superior a la media comunitaria aun a pesar de que el ritmo se haya moderado en los últimos ejercicios. Sin embargo, un análisis más detallado del tejido empresarial español permite detectar una serie de peculiaridades que invitan a reflexionar sobre las características del dinamismo y la consolidación de las empresas en España, siempre teniendo en cuenta las salvedades expresadas en el análisis, concretamente, las relativas al importante peso de los autónomos en las estadísticas de demografía empresarial española.
 - a) En primer lugar, cabe señalar que aunque la tasa de mortalidad empresarial se sitúa prácticamente al mismo nivel que la media europea, y la de natalidad es incluso superior, el principal problema que se ob-

serva es la dificultad a la que se enfrentan las empresas españolas para la consolidación de su actividad.

- b) De hecho, una gran mayoría de las empresas de nueva creación son realmente empresas unipersonales o autónomos, que representan cerca del 60 por 100 del tejido empresarial español, de las cuales una gran parte nacen como recurso defensivo ante posibles dificultades en el empleo.
- c) Adicionalmente, cabe subrayar que se detecta, además, una insuficiente creación y consolidación de empresas dedicadas a actividades de alto valor añadido, innovadoras y/o de base tecnológica.

En definitiva, la inquietud respecto a la demografía empresarial española no debería girar en torno a las tasas de entrada y de salida, sino sobre todo respecto a la consolidación empresarial y, más concretamente, de las empresas de base tecnológica o alto valor añadido, así como las generadoras de empleo, las innovadoras y las que contribuyan al desarrollo tecnológico.

2. *A priori*, tanto el dinamismo empresarial como la consolidación de las empresas dependen, fundamentalmente, de dos factores: el tamaño de la empresa y el sector al que dedica su actividad. En España, se observa que un gran número de las empresas nuevas tienen un tamaño muy pequeño y presentan graves dificultades para su consolidación en el corto y medio plazo. El dinamismo empresarial, que en sentido estricto sería la combinación de las tasas de entrada y de salida, se correlaciona negativamente con el número de trabajadores por empresa o tamaño empresarial. De hecho, el mayor dinamismo pertenece a los empresarios individuales sin asalariados, correspondiéndose con la mayor flexibilidad que ofrece esta forma jurídica, sin embargo, el elevado dinamismo de esta forma jurídica se corresponde igualmente con mayores problemas para la consolidación. En cuanto al análisis sectorial, el dinamismo empresarial parece mantener una cierta relación con el atractivo coyuntural que pudieran tener algunas actividades, como las relacionadas con el mercado inmobiliario, o con la necesidad estructural de adecuar los sectores españoles a las exigencias de unos mercados abiertos sometidos a altos niveles de competencia, como las actividades informáticas o las de I+D+i. Pero además, se observa que existen actividades más tradicionales, concretamente, la distribución comercial, que mantienen, igualmente, un considerable dinamismo, sobre

todo en términos de tasas de entrada, lo que estaría relacionado nuevamente con el elevado peso de los autónomos o empresarios individuales en el tejido empresarial español.

3. Del análisis de la consolidación o supervivencia empresarial en España se observa que las empresas jóvenes son las que más dificultades tienen para sobrevivir; que las empresas industriales y, en general, aquéllas que se enfrentan a importantes barreras a la entrada son las que presentan más posibilidades de permanecer activas; y que los empresarios individuales son los que sufren mayores tasas de mortalidad y problemas de consolidación.
4. El perfil medio del emprendedor español es hombre, de 38 años de edad, con estudios secundarios y una renta media-alta. Trabajar para uno mismo, ser su propio jefe y ganar dinero en consonancia con el esfuerzo son las principales motivaciones de los emprendedores españoles para crear su propia empresa. Además, el futuro empresario deberá contar con una serie de cualidades o habilidades internas que se habrán ido forjando a lo largo de los años ya sea a través del sistema educativo escolarizado y/o del entorno familiar o social, como pudieran ser: la dedicación al trabajo, la capacidad de trabajar en equipo, el estar dotado de espíritu de iniciativa, la capacidad de hacer frente al fracaso, la posibilidad de resolver los problemas por sí mismo, la predisposición al cambio, el inconformismo, la cooperación, la voluntad de superación personal y el liderazgo, la delegación y la participación.
5. En cuanto a la actividad emprendedora femenina en España, ésta sigue siendo inferior a la de sus homólogos masculinos. Los avances observados en los últimos años no han permitido que el empresariado femenino en España haya ganado posiciones en términos internacionales, circunstancia que se atribuye a un escaso apoyo cultural y social.
6. De los factores de entorno que afectan a la actividad emprendedora, y sobre los que en principio el empresario no tiene control alguno, destacan, como obstáculos a la hora de crear una empresa, la falta de apoyo financiero y la complejidad administrativa a la hora de iniciar la actividad. Los emprendedores españoles consideran que los procedimientos administrativos dificultan la creación de empresas. Por otra parte, la dificultad para acceder a una financiación ajena adecuada y poco gravosa por parte de los emprendedores españoles, les obliga a recurrir a sus propios recursos o a los de sus familiares o amigos para iniciar la actividad, limitando sus posibilidades de consolidación.

7. Otros factores exógenos, como la fiscalidad empresarial, la falta de cultura innovadora en España, un sistema educativo poco propicio a la actividad emprendedora o una escasa valoración social de la actividad emprendedora parecen explicar, igualmente, el débil dinamismo empresarial español.
8. A estos factores externos se sumaría el de la localización geográfica, dado que la localización de la actividad empresarial es determinante en el éxito o la supervivencia empresarial. Cada territorio cuenta con diferentes ventajas comparativas, ya sea por una dotación de factores más adecuada para la actividad y/o su coste, o por posibilitar, en su caso, el disfrute de externalidades positivas. En España se distinguen espacios propicios al proceso emprendedor, en general, ciudades, ejes de crecimiento o zonas rurales con capacidad de desarrollo endógeno frente a espacios al margen de este proceso, como aquéllos de antigua industrialización o zonas periféricas.

5.2. VALORACIÓN DE LAS MEDIDAS ADOPTADAS PARA LA PROMOCIÓN DEL ESPÍRITU EMPRESARIAL

De carácter general

1. En España se han articulado determinadas actuaciones de política económica con el objetivo de promover el espíritu empresarial y mejorar, en consecuencia, la posición competitiva de la economía española. Se observa, sin embargo, que existen escasas medidas específicas que se centren tanto en la creación como en la consolidación de las empresas. El grueso de las medidas existentes se dirigen más bien a incentivar con carácter general la actividad empresarial. Esta realidad afecta negativamente a la propia eficiencia de las políticas de promoción empresarial, ya que las necesidades a las que se enfrentan las empresas en su nacimiento son, en numerosas ocasiones, de naturaleza muy diferente a las que se enfrentan durante su proceso de consolidación.
2. Se observa, igualmente, que una gran parte de las medidas para la creación y la consolidación empresarial tienen un carácter indiscriminado, es decir, no suelen tener en cuenta la cualificación del proyecto o de la actividad empresarial respecto a, por ejemplo, su capacidad innovadora y/o de creación de empleo.

3. Se percibe, asimismo, una escasa coordinación entre las medidas existentes, circunstancia que se agrava al considerar que un elevado número de acciones se llevan a cabo por distintos niveles de la Administración u organismos autónomos; de este modo, en ocasiones se solapan las intervenciones sin que por ello sean más eficaces en el logro de sus objetivos.
4. Se aprecia, además, que falta información sistemática y accesible para los potenciales beneficiarios sobre los instrumentos existentes, circunstancia que se agrava tanto por la mencionada ausencia de especificidad de las medidas como por la insuficiente coordinación entre las Administraciones implicadas.
5. De hecho, se echa en falta 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 deberían contemplar unos objetivos estratégicos y/o intermedios para la política de promoción empresarial, y establecer los programas y las medidas más idóneos para alcanzarlos, con un sistema de seguimiento y evaluación que permita conocer la eficacia y eficiencia de la misma en todos los niveles de la Administración, y sirva para identificar tanto las medidas más acertadas en el logro de los objetivos, para reforzarlas, así como las que no lo son, para abandonar los esfuerzos en ese sentido o reformar el instrumento.

Medidas de simplificación administrativa

6. En cuanto a los tipos de medidas más concretas, y con respecto a la eliminación de las trabas administrativas, cabe subrayar la existencia en España de medidas que tratan de facilitar la creación de empresas, como el Proyecto de Nueva Empresa o el Proyecto de VUE, aunque sus resultados, por ahora, han sido muy modestos y sólo han conseguido reducciones en los plazos de tramitación de este tipo de sociedades —ya que el tiempo que transcurre desde la entrada en el punto de asesoramiento e inicio de tramitación hasta la obtención del CIF definitivo es de media de 12,4 días—. Pero cabe recordar que la obtención del CIF es sólo una parte del procedimiento administrativo, y que la dificultad reside, principalmente, en el cúmulo de trámites, ante diferentes Administraciones u organismos, que se deben realizar al iniciar una actividad.

7. Ante la constatación de que a la escasez de información sistematizada y accesible se sumaba la complejidad de los procedimientos administrativos, se planteó en 2003 la creación del CIRCE. Sin embargo, en el momento de elaboración de este informe, este centro continuaba siendo un proyecto, aunque su puesta en marcha debería haber constituido, y constituye, una prioridad de las políticas de promoción empresarial.
8. En definitiva, respecto a la intención de llevar a cabo una simplificación administrativa general, cabe subrayar que las actuaciones, por ahora, se han concentrado en la aplicación de las herramientas telemáticas para la realización de los trámites empresariales cuando, en opinión del CES, una verdadera simplificación pasaría por la disminución sustancial de los procedimientos y la coordinación de las autoridades implicadas.

Medidas de acceso a la financiación

9. A pesar del elevado número de medidas que tratan de mejorar el acceso a los recursos financieros, éste sigue siendo considerado uno de los principales problemas a los que se enfrentan las empresas en su nacimiento. El aspecto de la financiación es quizás uno de los que más sufren por la falta de especificidad de las medidas en cuanto a si están diseñadas para fomentar la creación o para promover la consolidación empresarial.
10. El CES valora positivamente el dinamismo que la figura del microcrédito ha mostrado en los últimos ejercicios, puesto que ha permitido la puesta en marcha de pequeños proyectos y ha fomentado el autoempleo entre determinados colectivos con dificultades de acceso a los canales habituales de financiación y, en ocasiones, con cierto riesgo de exclusión social.
11. Concretamente, medidas como las garantías de préstamos no contemplan una línea específica para la creación de empresas, cuando justamente las mayores dificultades en cuanto al acceso a la financiación ajena sobrevienen en los primeros momentos de vida de las empresas, ya que en ese momento es más difícil valorar el riesgo de la operación al no conocer la trayectoria empresarial o crediticia del beneficiario. Además, la penetración de las sociedades de garantía recíproca entre el em-

presariado español es muy inferior a la conseguida en el resto de la Unión Europea, existiendo, además, diferencias sustanciales entre las Comunidades Autónomas.

12. La Línea ICO-Pymes de préstamos a largo plazo es, quizás, uno de los instrumentos que goza de mayor popularidad entre las pequeñas empresas en España. Sin embargo, en opinión del CES, su dotación es muy escasa puesto que los fondos se agotan antes de la mitad de cada año, lo que no sólo no permite llegar a todos los potenciales beneficiarios, sino que, además, dota a este instrumento de una excesiva estacionalidad, que resulta especialmente perjudicial para las empresas nuevas.
13. En cuanto a los préstamos participativos instrumentados a través de ENISA, se observa que su utilización ha sido muy baja, en general, por su escasa implantación en España. Se valora positivamente la firma en 2005 de convenios con entidades financieras privadas para difundir y facilitar la documentación necesaria a los interesados en la financiación de ENISA.
14. Respecto a la actividad de capital riesgo las operaciones que se han venido realizando en España por parte de estas entidades han consistido, principalmente, en la financiación de grandes proyectos de inversión de empresas ya establecidas y por tanto de menor riesgo.

Medidas fiscales

15. Respecto a los incentivos fiscales a la creación y consolidación empresarial contemplados en diferentes impuestos merecen, a juicio del Consejo Económico y Social, una doble crítica. Por un lado, se muestran insuficientes para garantizar una adecuada capitalización de las empresas en los primeros años de su andadura porque más que un alivio de la fiscalidad, los beneficios tributarios consisten fundamentalmente en diferimientos del pago de impuestos. Y, por otro lado, el sistema de incentivos fiscales se aplica con carácter general mientras que lo adecuado sería discriminar positivamente a las nuevas empresas vinculadas a sectores de base tecnológica y de alto valor añadido, para incentivar de este modo las actitudes emprendedoras proclives a la asunción de riesgos, y las actividades generadoras de empleo, innovación y progreso tecnológico.

Medidas de apoyo a la I+D+i

16. En cuanto a la promoción de las empresas que practican la I+D+i, el principal instrumento articulado en España ha sido el PROFIT, pero, hasta ahora, su incidencia ha sido muy escasa. Además, menos del 15 por 100 de los proyectos financiados por el PROFIT son proyectos en cooperación (que son los únicos que ofrecen la oportunidad a las microempresas de participar en el PROFIT) y, además, no todos contemplan entre sus colaboradores a pequeñas empresas con lo que su impacto sobre las microempresas innovadoras es bastante escaso. Asimismo, se constata que las empresas innovadoras más jóvenes reciben una insuficiente atención a la hora de obtener financiación ajena, puesto que plantean un doble riesgo: su carácter de nueva empresa y su dedicación a proyectos innovadores cuyos resultados suelen ser inciertos.

5.3. PROPUESTAS

De carácter general

1. El CES propone que las intervenciones que se articulen a favor de la creación de empresas, de su consolidación y, en general, de la promoción del espíritu empresarial se integren, en la medida de lo posible, en una estrategia política coherente y diferenciada. Resulta esencial, en opinión de este Consejo, que las medidas sean diseñadas de manera específica ya sea para resolver los problemas que se detectan en el momento de crear una empresa o para promover la consolidación empresarial, ya que las necesidades empresariales en ambas fases son, en numerosas ocasiones, de naturaleza muy diferente. Un esfuerzo en este sentido permitirá que los potenciales beneficiarios conozcan mejor las intervenciones a su favor y asegurará una utilización de recursos más eficiente. En ambos tipos de intervenciones debería contemplarse la necesidad de priorizar las actividades de aquellas empresas de base tecnológica y de alto valor añadido, así como las generadoras de empleo, innovación y progreso tecnológico y, en definitiva, que para estas actuaciones su cualificación en estos factores fuera determinante a la hora de establecer la elegibilidad de los proyectos.
2. Asimismo, resulta esencial que los diferentes niveles de la Administración u organismos independientes que llevan a cabo medidas en este ámbito, coordinen sus intervenciones. Entendiendo que el ámbito funda-

mental de actuación se sitúa, generalmente, en el nivel de la Comunidad Autónoma, resulta preciso generar una fuerte interconexión con los ámbitos de la Administración Central (interlocutores, a su vez, con la Administración Comunitaria), pero también con las Administraciones Locales, a menudo muy activas en las políticas de promoción empresarial, siempre tratando de generar sinergias positivas entre las diferentes medidas implementadas. En estas políticas, resulta imprescindible implicar de modo más directo y activo a los interlocutores sociales.

3. De igual modo, en aras de alcanzar mayores cotas de eficacia en la aplicación de políticas de fomento en diferentes ámbitos administrativos (central, autonómico, local), resulta igualmente necesario implicar directa y activamente a los interlocutores sociales presentes en cada uno de ellos, de modo tal que coadyuven en las labores de generación y gestación de las medidas de promoción empresarial, al tiempo que actúan de difusores e informadores de las mismas.

Sobre la transmisión de empresas

4. El CES comparte las propuestas de la Comisión Europea en lo relativo a la transmisión empresarial, sobre todo en cuanto a la necesidad de prestar la misma atención a la transmisión de empresas que a la creación de nuevas, de perfeccionar los mercados que puedan reunir a los vendedores de empresas y a sus potenciales compradores, de promover entre los futuros emprendedores la idea de que puede ser igual de óptimo comprar una empresa en funcionamiento que crear una nueva y, en general, de desarrollar medidas que faciliten la transmisión de la empresa a terceros, bien de tipo fiscal, informativas, de simplificación administrativa o de asistencia técnica. En este sentido, el CES considera que las medidas articuladas en España para la transmisión de empresas familiares deberían trascender del ámbito de la transmisión intrafamiliar, contemplando la posibilidad de establecer instrumentos, ya de carácter fiscal, administrativo o financiero, para fomentar la transmisión de la empresa familiar a terceros, incluidos los propios trabajadores de la empresa.
5. En este sentido, el CES entiende que las medidas establecidas para la transmisión *mortis causa* de las empresas societarias deberían hacerse extensivas a las empresas cuyo capital no esté representado por acciones o participaciones.

Sobre la simplificación administrativa

6. El CES considera que, para establecer una verdadera simplificación administrativa, se deben disminuir los trámites empresariales, lo que requerirá, además, una mayor coordinación de las autoridades implicadas a todos los niveles de la Administración. Todo ello sin perjuicio de que se promueva la utilización de las nuevas tecnologías para llevar a cabo dichos procedimientos.
7. Respecto a medidas concretas de simplificación administrativa, como la creación del CIRCE, el CES estima que la potencialidad de este instrumento y la idoneidad que, *a priori*, parece presentar para resolver los problemas de las empresas jóvenes, subrayan la necesidad de ponerlo en marcha en el plazo más breve que sea posible. De hecho, el CES entiende que este tipo de medidas, anunciadas desde hace tiempo (en abril de 2003) y que han generado expectativas muy favorables entre el empresariado español, deberían haberse puesto ya en marcha.

Sobre financiación

8. El CES subraya que, junto a los trámites administrativos, el acceso a los recursos financieros continúa siendo, a pesar del conjunto de medidas establecidas a favor de su mejora, uno de los principales escollos para la actividad empresarial, tanto en sus primeros pasos como en la consolidación. Este hecho, reitera la necesidad de mejorar las intervenciones existentes.
9. Dada la potencialidad de los microcréditos para financiar pequeños proyectos y para favorecer el autoempleo de ciertos colectivos en riesgo de exclusión social, el CES considera que se debería reforzar y dar más publicidad a este instrumento de financiación.
10. En este sentido, y en relación a las garantías de préstamos, el CES solicita que las sociedades de garantía recíproca contemplen una línea específica de garantía de préstamo, tanto para la creación de empresas como para la consolidación de empresas jóvenes. Las mayores dificultades en cuanto al acceso a la financiación ajena sobrevienen en los primeros momentos de vida de las empresas, puesto que es entonces cuando resulta más difícil valorar el riesgo de la operación al no conocer la trayectoria empresarial o crediti-

cia. Al respecto, el CES estima, además, que sería necesario que la Administración propiciara la creación de fondos de garantía específicos que apoyen la creación de empresas de base tecnológica o alto valor añadido, así como las generadoras de empleo, las innovadoras y las que contribuyan al desarrollo tecnológico, con el soporte, si así fuera necesario, de fondos públicos para financiar dicha línea específica o para actuar bajo la forma de reaval. Todo ello sin perjuicio de que las entidades de garantías de préstamo crearan, a su vez, fondos de garantía específicos que, con carácter general, se destinaran a apoyar a las empresas de nueva creación.

11. En cuanto a los préstamos a largo plazo articulados a través de la Línea ICO-Pymes, el CES recomienda aumentar su dotación de fondos para poder así atender todas las solicitudes elegibles y evitar la estacionalidad del instrumento. Asimismo, dentro de estos fondos, el CES entiende que debería existir una dotación de fondos específica para las empresas de nueva creación, con el objeto de evitar dicha estacionalidad respecto a los nuevos proyectos.
12. Para fomentar el uso de los préstamos participativos gestionados por ENISA, el CES considera que se debería implicar al sector financiero privado en la creación de entidades de esta misma naturaleza. Además, se debería reforzar el apoyo previsto para las empresas de base tecnológica, ya que los préstamos participativos dirigidos a éstas presentan escasas diferencias respecto a los préstamos participativos de carácter general.
13. En opinión del CES, dada la potencialidad de la titulización de préstamos para facilitar el acceso de las Pymes a recursos ajenos, se debería hacer un esfuerzo para reorientarlo hacia la financiación de este tipo de empresas, constituyéndose, además, en un complemento idóneo de las garantías de préstamos.
14. A pesar de ser uno de sus objetivos primordiales, la actividad de capital riesgo presenta un escaso impacto sobre la financiación de las Pymes que inician su actividad. Por ello, el CES juzga conveniente que las medidas de estímulo a las actividades de capital riesgo, incluidas las de carácter fiscal, se instrumenten de modo que su disfrute vaya condicionado a la financiación efectiva de las Pymes de nueva creación, prestando especial atención a las de base tecnológica o de actividades de alto valor añadido.

15. El CES recomienda fomentar la presencia en España de las redes de *Business Angels* (redes de inversores informales privados) para lo cual se debería revisar el tratamiento fiscal de la inversión y desinversión de este tipo de operaciones en el IRPF o en el Impuesto de sociedades.

Sobre fiscalidad

16. En cuanto a la fiscalidad, el CES recuerda que es necesario que las obligaciones tributarias y los costes asociados de cumplimiento de las mismas no constituyan un obstáculo tanto para la creación de empresas como para el desarrollo o consolidación de las empresas jóvenes, lo que aconseja aliviar la carga fiscal que recae sobre este tipo de empresas y simplificar los trámites y requisitos vinculados al cumplimiento de sus obligaciones fiscales.
17. Respecto a los incentivos fiscales, el CES solicita que éstos se diseñen de modo que garanticen una adecuada capitalización de las empresas al inicio de su actividad. Además, entiende que el sistema de incentivos fiscales debería discriminar positivamente a las nuevas empresas de base tecnológica y de alto valor añadido, así como a las generadoras de empleo, innovación y progreso tecnológico.

Sobre I+D+i

18. En lo relativo a la promoción de las empresas que practiquen la I+D+i, el CES considera que el PROFIT debería hacer un mayor esfuerzo para acercar sus ayudas a las microempresas innovadoras. Además, el CES estima conveniente prestar atención a la necesidad de financiación de las empresas innovadoras más jóvenes, ya que su financiación ajena plantea un doble riesgo: su carácter de nueva empresa y su dedicación a proyectos innovadores cuyos resultados suelen ser inciertos.
19. Respecto al Sistema de Ciencia y Tecnología, el CES plantea que se integre y reubique en un órgano que asegure la eficacia para la innovación empresarial. Asimismo, se deberían promover acciones y programas para facilitar la aproximación entre los emprendedores y el sistema científico tecnológico.

20. En cuanto a la necesaria promoción de la relación universidad-investigación-empresa, el CES plantea que se refuercen los programas de estancias de científicos y doctores en empresas. Asimismo, sin perjuicio de las valoraciones existentes, resulta necesario valorar de modo significativo a efectos curriculares de los docentes su participación en proyectos de «investigación bajo contrato» o la creación de empresas de base tecnológica por los departamentos universitarios o institutos universitarios.
21. Respecto a las infraestructuras tecnológicas, el CES aboga por la promoción y creación de centros tecnológicos, puesto que la experiencia demuestra que éstos, sobre todo si están especializados, se encuentran mucho más cerca y son más útiles para la actividad productiva. Además, cumplen más eficazmente la labor de difusión tecnológica que las grandes unidades y centros de investigación. Los centros tecnológicos deben acabar constituyéndose en apoyos a la I+D de las Pymes.

Asimismo, se debería promover la creación de parques y polos tecnológicos, en coherencia con lo expuesto en este informe respecto a la ubicación de la actividad productiva.

22. En cuanto a la promoción de empresas de base tecnológica, ésta pasaría necesariamente por una dotación presupuestaria suficiente del nuevo Plan Ingenio 2010, con fondos específicos para las empresas de nueva creación, así como por la simplificación administrativa del mismo y por el establecimiento de estrategias de colaboración publico-privadas.

Sobre formación del espíritu emprendedor

23. El sistema educativo en sus niveles no universitarios sienta las bases para el desarrollo de la capacidad del espíritu emprendedor de los alumnos, por lo que el CES estima conveniente que se lleven a cabo las siguientes acciones:
 - a) Intensificar la cooperación entre los diferentes departamentos de la Administración Pública autonómica y nacional, que han de participar en la promoción de la educación en el espíritu empresarial, con objeto de:
 - Garantizar un enfoque coherente y global de esta cuestión de forma transversal.

-
- Crear una estructura (observatorio, comité, etc.) que se encargue de impulsar y coordinar la recopilación de información sobre programas y actividades relacionados con el espíritu empresarial, y aumentar con ello la difusión de información sobre herramientas, metodologías pedagógicas y buenas prácticas.
- b) Completar la inclusión de la formación del espíritu empresarial con medidas de apoyo dirigidas a toda la comunidad educativa (autoridades públicas, centros formativos, docentes y padres), que promuevan y exijan la aplicación de programas concretos entre los que cabe incluir: la financiación de proyectos piloto en los centros formativos, la mejora de la oferta educativa en todos los niveles, la formación y la motivación de los docentes, la aportación de material didáctico y metodologías de enseñanza, y la sensibilización sobre la importancia de las cualidades empresariales como nueva competencia básica desde la educación primaria.
 - c) Establecer planes e iniciativas concretas que permitan aumentar la oferta de formación específica para profesores centrada en el espíritu empresarial, lo que incluye tanto que los centros de educación superior ofrezcan formación dirigida a los futuros docentes, como aumentar las oportunidades de éstos para adquirir experiencia práctica mediante relaciones directas con las empresas.
 - d) Fomentar los vínculos entre las escuelas y el sector privado, de modo que la iniciativa pública pueda actuar como catalizador de la participación privada en la educación. Esta mayor implicación del sector privado se podría materializar, tanto patrocinando y financiando iniciativas concretas como identificando los recursos financieros que puedan movilizar la iniciativa pública, pero también participando directamente en la enseñanza y difundiendo experiencias de éxito. El apoyo de las organizaciones sin ánimo de lucro en la promoción de esta relación, como en la difusión de la información sobre actividades y buenas prácticas, o en la evaluación de programas supondría, en opinión del CES, una aportación de inequívoco valor.
24. En el ámbito universitario, el CES estima que el fomento de espíritu emprendedor requiere del desarrollo de algunas líneas de actuación, generalizando o intensificando las actuaciones de promoción empresarial que vienen realizando algunas universidades españolas y poniendo el énfasis en las siguientes:

- a) Incluir entre las funciones de la universidad el fomento del espíritu emprendedor, que permita a cada universidad diseñar planes continuados y específicos a este respecto.
- b) Extender este tipo de formación a más carreras o facultades, pues las cualidades y capacidades empresariales pueden ser necesarias en cualquier campo de la actividad humana.
- c) Sensibilizar y formar a los estudiantes que lo deseen al objeto de que adquieran los conocimientos y habilidades básicos para crear y gestionar su propia empresa, potenciando los Servicios de Orientación e Información para el Autoempleo.
- d) Incrementar la efectividad universitaria en términos de innovación y creación de nuevas empresas de alto valor añadido, a través de una cooperación más efectiva entre las universidades, y entre éstas y la industria, sin que ello suponga una merma de la autonomía universitaria.
- e) Poner en valor el conocimiento acumulado en la universidad y transferirlo a la sociedad a través de empresas que crean los miembros de la comunidad universitaria⁸⁴ o de la puesta en marcha de empresas que capitalicen la investigación académica para que pueda ser aprovechada empresarialmente.

⁸⁴ Normalmente estas empresas, denominadas «*spin-off* universitarias», están fundadas por profesores, alumnos o miembros del personal administrativo y de servicios de las universidades, y aunque tienen apoyo institucional, persiguen intereses privados.

ANEXO 1

RELACIÓN DE COMPARECENCIAS ANTE LA COMISIÓN DE TRABAJO DE ECONOMÍA Y FISCALIDAD

19 de enero de 2005

- D. Francisco Hernández, Subdirector Adjunto de Metodología y Técnicas Estadísticas del Instituto Nacional de Estadística.
- D. Esteban Barbado, Jefe de Directorios Económicos del Instituto Nacional de Estadística.

2 de marzo de 2005

- D. Juan Carlos Collado Curiel, Director General del Centro de Estudios Económicos Tomillo.
- Dña. Elvira González Gago, Jefa de Proyectos del Centro de Estudios Tomillo.
- Dña. Eugenia Bieto, Directora del Centro de Iniciativa Empresarial de ESADE.

26 de abril de 2005

- Dña. María Callejón Fornieles, Directora General de Política de la Pequeña y Mediana Empresa del Ministerio de Industria, Turismo y Comercio.

ANEXO 2

TRÁMITES PARA LA CONSTITUCIÓN DE UNA EMPRESA EN ESPAÑA

TRÁMITES EN EL MINISTERIO DE ECONOMÍA Y HACIENDA

Trámites	Declaración de alta en el IAE	Declaración censal	Diligencia libros contables
Quiénes	Empresas individuales. Comunidades de Bienes. Sociedades. Cooperativas y SAL.	Empresas individuales. Comunidades de Bienes. Sociedades. Cooperativas y SAL.	Empresarios individuales en régimen de estimación objetiva por coeficientes: — Registro de ventas e ingresos. — Registro de compras y gastos. — Registro de bienes de inversión. Empresarios en régimen de estimación objetiva por signos, índices o módulos: — Sólo facturas de los signos, índices o módulos. Empresarios individuales en régimen de estimación directa y sociedades: — Contabilidad ajustada al Código de Comercio y diligencia de libros en el Registro Mercantil.
Dónde	Administración o Delegación de Hacienda en función que se tribute por cuota municipal, provincial o nacional.	Administración de Hacienda correspondiente al domicilio fiscal de la empresa.	Administración de Hacienda correspondiente al domicilio fiscal de la empresa.
Documentación	Impreso modelo cumplimentado. DNI para empresas individuales. CIF para Comunidades de Bienes y Sociedades. NIF de apoderados para sociedades.	Impreso modelo 036. Fotocopia del DNI o CIF. Alta en el IAE.	No es necesario presentar físicamente los libros. Basta con presentar una comunicación (modelo 04).
Validez	1 año natural (se renueva automáticamente).	—	—
Plazo de presentación	10 días antes del inicio.	Antes del inicio de actividad.	Entre el cierre del periodo impositivo y la finalización del plazo de presentación de declaraciones por el IRPF.

Fuente: CEPYME.

TRÁMITES EN EL MINISTERIO DE TRABAJO Y ASUNTOS SOCIALES

Trámites	Inscripción de la empresa en la S.S.	Alta en el Régimen de Autónomos	Alta en el Régimen General	Comunicación de apertura del Centro de Trabajo
Quiénes	Empresas individuales. Comunidades de Bienes. Sociedades. Cooperativas y SAL.	Obligatorio para empresarios individuales y Comunidades de Bienes. Opcional para trabajadores de cooperativas.	Trabajadores por cuenta ajena.	Empresas individuales. Comunidades de Bienes. Sociedades, Cooperativas o SAL que procedan a la apertura de centro de trabajo o reanuden su actividad.
Dónde	Administración de la S.S. correspondiente al centro de trabajo de la empresa.	Administración de la S.S. correspondiente al domicilio del autónomo.	Administración de la S.S. correspondiente al centro de trabajo.	Dirección Provincial de Trabajo y Seguridad Social.
Documentación	Contrato de Asociación a una Mutua de Accidentes de Trabajo. Empresarios individuales: DNI. Copia de la escritura de constitución y DNI del solicitante o poder notarial del firmante para sociedades. Certificado de inscripción en el Registro General y DNI del representante para cooperativas o SAL.	Fotocopia de alta en el IAE. Fotocopia del DNI del solicitante. Certificado del Registro General para cooperativas. Certificación de la Cámara Agraria para Autónomos de Agricultura. Contrato y CIF para Comunidades de Bienes.	Afiliación: — Fotocopia del DNI del trabajador. — Documento identificativo (extranjero). Alta: — Fotocopia del documento de afiliación. — Fotocopia del DNI del trabajador. — Documento identificativo (extranjeros).	Adquisición y sellado del libro de visitas y libro de matrícula de personal. Datos de la empresa. Datos del centro del trabajador. Datos de la plantilla. Actividad.
Validez	—	—	—	—
Plazo de presentación	Antes del inicio de la actividad.	Dentro de los 30 días siguientes al alta en el IAE.	Al comienzo de la relación laboral.	Dentro de los 30 días siguientes al inicio de la actividad.

Fuente: CEPYME.

TRÁMITES EN EL AYUNTAMIENTO

Trámites	Licencia de obras	Licencia de actividades e instalaciones	Cambio de titularidad	Cambio de actividad
Quiénes	Empresario o su representante.	Empresario o su representante.	Empresario o su representante.	Empresario o su representante.
Dónde	Ayuntamiento.	Ayuntamiento.	Ayuntamiento.	Ayuntamiento.
Documentación *	Presupuesto. Planos a escala del estado actual y reforma. Memoria descriptiva de la obra. Proyecto firmado por técnico competente y visado por el Colegio Profesional.	Alta en el IAE. Contrato de arrendamiento o escritura de propiedad del local. DNI del solicitante o escritura de Sociedad y CIF. Memoria descriptiva de la actividad y del local. Planos del local. Croquis de situación. Presupuesto de instalaciones si la actividad es calificada: Proyecto firmado por técnico competente y visado por el Colegio Profesional. Relación de vecinos colindantes afectados.	Comunicación. Licencia de apertura. DNI del solicitante o escritura de sociedad y CIF. Documento de transmisión o conformidad del anterior titular.	Comunicación. Licencia de apertura. Plano de situación. Planos del local. Memoria descriptiva de la nueva actividad. Presupuestos de instalaciones. DNI del solicitante o escritura de Sociedad y CIF.
Validez	Hasta 6 meses después de concedida la licencia.	Hasta 6 meses después de concedida la licencia.	Hasta 6 meses después del cambio de titularidad.	Hasta 6 meses siguientes al cambio de actividad.
Plazo	—	—	—	—

* La documentación puede variar en función de la reglamentación urbanística de cada Ayuntamiento.

Fuente: CEPYME.

TRÁMITES DE CONSTITUCIÓN Y REGISTRO (I)

Trámites	Certificación negativa del nombre	Otorgamiento de Escritura Pública o Calificación	Impuesto de Transm. Patrimonial y AJD (1%)	Identificación fiscal	Registro
Quiénes	Empresas individuales. Comunidades de Bienes. Sociedades. Cooperativas y SAL.	Sociedades. Cooperativas y SAL.	Sociedades.	Empresas individuales (DNI). Comunidades de Bienes (CIF). Sociedades (CIF).	Empresas individuales y Comunidades de Bienes (optativo). Sociedades. Cooperativas y SAL.
Dónde	Registro Mercantil.	Contrato Privado (Comunidades de Bienes). Ante Notario (Sociedades). Dirección Provincial de Trabajo (cooperativas y SAL).	Delegación de Hacienda.	Delegación de Hacienda.	Registro Mercantil.
Documentación a aportar	Instancia con el nombre escogido.	Certificación negativa del nombre. Estatutos. Acta de la Asamblea Constituyente y Relación de Promotores (cooperativas y SAL).	Impreso modelo 600. Primera copia y copia simple de escritura de constitución.	Impreso modelo 036. Copia escritura constitución. Fotocopia del DNI del solicitante si es socio o fotocopia del poder notarial si es un apoderado.	Liquidación del ITP. Primera copia de la escritura de constitución.
Validez	2 meses. 4 meses (cooperativas).	Inmediata (sociedades).	—	Inmediata para empresas individuales. 6 meses hasta que se retire la tarjeta de identificación fiscal definitiva.	—
Plazo de presentación	Antes del inicio.	15 días (cooperativa y SAL) desde su presentación en la Dirección Provincial de Trabajo.	30 días hábiles a partir del otorgamiento de la escritura.	30 días a partir del otorgamiento de escritura (sociedades), realización del control (Comunidades de Bienes).	3 meses desde otorgamiento de la escritura (sociedades). 2 meses para cooperativas y SAL.

Fuente: CEPYME.

TRÁMITES DE CONSTITUCIÓN Y REGISTRO (II)

(Actividades que necesitan autorización especial y organismos que la conceden)

Dirección General de Turismo	Gobierno civil	Jefatura de Tráfico	Ministerio de Sanidad y Consumo	Ministerio de Educación y Ciencia
Cafeterías, restaurantes y establecimientos hoteleros.	Centrales de alarmas.	Escuelas de conductores de vehículos de motor.	Laboratorios farmacéuticos.	Centros escuelas privadas de educación preescolar y general básica.
Establecimientos turísticos.	Establecimientos obligados a disponer de medidas de seguridad (bancos, joyerías, asesorías, estancos, estaciones de servicio, farmacias, administración de apuestas mutuas, administración de lotería).		Mayoristas de especialidades farmacéuticas (Consejería de Salud).	Centros docentes extranjeros.
Agencias de viajes.	Salas de bingo.		Laboratorios de análisis clínicos (Consejería de Salud).	
			Oficinas de farmacia (Consejería de Salud).	

Fuente: CEPYME.

TRÁMITES DE CONSTITUCIÓN Y REGISTRO (II)

(Actividades que necesitan autorización especial y organismos que la conceden)

Banco de España	Dirección General del Tesoro, Ministerio de Economía y Hacienda	CNMV del Ministerio de Economía y Hacienda	Dirección General de Seguros, Ministerio de Economía y Hacienda	Ministerio de Economía y Hacienda	Secretaría de Comunicaciones del MOTMA	Comunidades Autónomas, Consejería de Transportes	Ministerio de Cultura y SGAE
	Sociedades y Fondos de Capital-Riesgo.	Sociedades y agencias de valores.	Empresas de seguros.	Importación y comercio al mayor de labores de tabaco.	Servicios rápidos de transporte, entrega de cartas y tarjetas postales.	Arrendamiento de vehículos automóviles.	Empresas de espectáculo público y actividades creativas.
Entidades de Financiación.	Empresas de Arrendamientos financieros.	Sociedades y fondos de inversión mobiliaria.					
	Sociedades y fondos de inversión colectiva.						

Fuente: CEPYME.

TRÁMITES DE CONSTITUCIÓN Y REGISTRO (III)
Registros especiales y entidades de las que depende

Registros	Entidades
Registro General de Cooperativas y SAL. Registro de Empresas de Espectáculos y Actividades Recreativas. Registro de Empresas Editoriales no periódicas. Registro de Entidades Gestoras de Fondos de Pensiones. Registro de Empresas Cinematográficas. Registro de Empresas de Producción, Distribución e Importación de material audiovisual. Registro de Empresas de Seguridad. Registro de Industrias y Establecimientos Alimenticios (renovación cada 5 años). Registro de Industrias Agrarias. Registro Artesano. Registro de Embotelladores y envasadores de vinos y bebidas alcohólicas.	Ministerio de Trabajo (Dirección General de Cooperativas y SAL). Sección de Espectáculos del Área de Seguridad y Policía Municipal de Ayuntamiento. Centro del Libro y de Lectura. Ministerio de Cultura. Ministerio de Economía y Hacienda. Instituto de Cinematografía y Artes Visuales. Ministerio de Cultura. Ministerio del Interior. Ministerio de Sanidad y Consumo (Consejería correspondiente). Ministerio de Agricultura, Alimentación y Pesca (Consejería correspondiente). Dirección General de Turismo (Consejería correspondiente). Ministerio de Agricultura, Alimentación y Pesca (Dirección General de Política Alimentaria).
Registro de Entidades gestoras de instituciones de inversión colectiva. Registro de Distribuidores al por mayor de productos petrolíferos importados de la UE. Registro de Industrias Electrónicas de Telecomunicación e Informática. Registro de Fabricantes de partes, piezas y equipos para vehículos. Registro de Talleres de reparación de vehículos automóviles. Registro de empresas instaladoras de aparatos de elevación. Registro de empresas conservadoras de aparatos de elevación. Registro de Almacenes de productos químicos. Registro Nacional de Fabricantes e Importadores de Material de Juego. Registro Nacional de Empresas operadoras de máquinas recreativas (fianza de 500.000 a 10 millones de ptas.). Registro de Empresas de Servicios para máquinas recreativas (fianza de 500.000 a 5 millones de ptas.). Registro de Empresarios de Salones Recreativos. Registro de Empresas instaladoras de equipos de protección contra incendios. Registro de Empresas mantenedoras de equipos e instalaciones de protección contra incendios. Registro de Establecimientos y Servicios Plaguicidas. Registro de operadores de gases licuados del petróleo. Registro de empresas suministradoras de gases licuados del petróleo.	Ministerio de Economía y Hacienda (CNMV). Ministerio de Industria (Dirección General de la Energía). Ministerio de Industria (Consejería correspondiente). Ministerio de Industria (Consejería correspondiente). Ministerio de Industria (Consejería correspondiente). Ministerio de Industria (Consejería correspondiente). Ministerio de Industria (Consejería correspondiente). Ministerio de Industria (Consejería correspondiente). Ministerio de Industria (Consejería correspondiente). Comisión Nacional del Juego. Comisión Nacional del Juego. Comisión Nacional del Juego. Comisión Nacional del Juego. Ministerio de Industria (Consejería correspondiente). Ministerio de Industria (Consejería correspondiente). Ministerio de Industria (Consejería correspondiente). Ministerio de Industria (Dirección General de la Energía). Ministerio de Industria (Dirección General de la Energía).

Fuente: CEPYME.

TRÁMITES DE CONSTITUCIÓN Y REGISTRO (IV)

Registro de la Propiedad Industrial

Solicitud de Patentes (por 20 años).	A explotar en el plazo de 4 años desde la solicitud.
Solicitud de Modelos de utilidad (por 10 años).	—
Solicitud de Modelos y Dibujos Industriales (por 10 años).	—
Solicitud de Marcas (por 10 años).	—
Solicitud de Nombres Comerciales (por 10 años).	—
Solicitud de Rótulos de Establecimiento.	—

Fuente: CEPYME.

