

**FOMENTO DEL EMPLEO: INCENTIVOS CREDITICIOS A
LAS PYMES. APLICACIÓN A LAS COMUNIDADES
AUTÓNOMAS DE VALENCIA Y MADRID**



2002

ÍNDICE

1.	INTRODUCCIÓN	4
2.	OBJETIVOS Y METODOLOGÍA.....	6
2.1.	Objetivos generales.....	6
2.2.	Objetivos del Estudio de Opinión.....	7
2.3.	Metodología.....	8
3.	DEFINICIONES	10
4.	ANÁLISIS DEL UNIVERSO DE LAS PYMES EN EL CONTEXTO ECONÓMICO	17
5.	ESTRUCTURA SOCIOECONÓMICA DE MADRID Y VALENCIA.....	30
5.1.	Comunidad Valenciana.....	30
5.2.	Comunidad de Madrid.....	43
6.	FOMENTO DEL EMPLEO A TRAVÉS DE LA CREACIÓN DE EMPRESA: POLÍTICAS CREDITICIAS PARA LAS PYMES.....	62
6.1.	Política crediticia del sector público.....	64
6.1.1.	Programa de ayudas a la Pyme de la Dirección General de Política de la Pyme (DGPP).....	65
6.1.2.	Incentivos para Pyme por contratación de trabajadores	71
6.1.3.	Líneas de financiación del Instituto de Crédito Oficial (ICO).....	72
6.1.4.	Programas de la Unión Europea	74
6.1.5.	Ayudas de las Comunidades Autónomas.....	78
6.2.	Política crediticia del sector privado.....	106
6.2.1.	Préstamo y Crédito.....	106
6.2.2.	Descuento.....	107
6.2.3.	Capital Riesgo / Inversión.....	110
6.2.4.	Préstamo participativo	111
6.2.5.	Garantías - Reafianzamiento.....	112
6.2.6.	Pagarés de empresa o financieros y Cesiones de crédito.....	113
6.2.7.	Hipoteca y Prenda.....	114

6.2.8. Factoring	117
6.2.9. Leasing.....	118
6.2.10. Renting.....	121
6.2.11. Forfaiting	122
6.2.12. Confirming.....	123
6.2.13. Otros Instrumentos financieros.....	125
6.3. Fuentes de financiación privadas.....	136
6.4. Financiación de la internacionalización.....	138
7. PERCEPCIÓN DE LAS EMPRESAS: POLÍTICA DE INCENTIVOS	
CREDITICIOS.....	143
7.1. Objetivo del estudio de opinión.....	143
7.1.1. Metodología del estudio.....	143
7.2. Acceso a la información	147
Comunicación e información con Entidades Privadas	180
Comunicación e información con Entidades Publicas.....	181
Información recibida.....	183
7.3. Tramitación.....	184
7.4. Legislación.....	188
7.5. Objetivos para solicitar un incentivo crediticio	191
7.5.1. Objetivos de solicitud según las entidades financieras.....	191
7.5.2. Objetivos de solicitud de crédito según la Pyme	192
7.5.3. Cumplimiento de objetivos.....	199
7.6. Condiciones de los incentivos crediticios.....	202
7.6.1. Tipos de Interés.....	202
7.6.2. Diferentes tipos de interés en el sector de las Pymes según actividad.....	203
7.7. Sistemas de control, eficacia e incobrables	205
7.7.1. Sistemas de control, eficacia e incobrables según las entidades financieras.....	205
7.7.2. Incobrabilidad	206
7.7.3. Sistemas de control, eficacia e incobrabilidad, según las Pymes.....	207

7.8. Vinculaciones entre entidades privadas y públicas.....	210
7.9. Alternativas del sistema de crédito. Preferencias	214
7.9.1. Alternativas de crédito desde el punto de vista de Entidades Financieras.	214
7.9.2. Alternativas de crédito desde el punto de vista de las Pymes....	215
7.9.3. Alternativas de crédito desde el punto de vista de consorcios, cámaras y agrupaciones empresariales.	218
7.9.4. Recomendaciones para la mejor utilización del crédito.	219
7.9.5. Conocimiento de otros organismos públicos y privados que otorgan incentivos crediticios. Opinión sobre el futuro de su gestión.	220
7.10. Comparativa entre sistemas de incentivos crediticios entre Comunidad, Países y resto de Europa.	222
7.11. Proyección de futuro de los incentivos crediticios.	226
8. CONCLUSIONES	230
8.1. Política crediticia del sector público.....	230
8.2. Política crediticia del sector privado.....	231
8.3. Observaciones principales	233
8.3.1. Colaboración de Entidades Públicas.....	233
8.3.2. Colaboración de Entidades Privadas.....	233
8.3.3. Percepción de la colaboración desde las Entidades Crediticias Privadas.....	234
8.3.4. Comunicación e información.....	234
8.3.5. Incentivos alternativos	235
8.3.6. Valoración de aciertos y errores	235
8.3.7. Eficacia y alcance de las respuestas.....	236
8.3.8. Seguimiento y control de incentivos.....	237
8.3.9. Necesidades futuras	237
BIBLIOGRAFÍA	239
Webs:	240

1. INTRODUCCIÓN

La aceleración del progreso económico, político y social en Europa, y la llegada de la globalización y de la sociedad de la información han contribuido a la creciente complejidad existente en nuestras sociedades.

En este marco, no está ajeno la capacidad de las empresas para gestionar esta complejidad apareciendo a nivel histórico diferentes modalidades al efecto: si antes fuera la empresa familiar la de vital importancia en el entretejido económico-social, en la actualidad las pequeñas y medianas empresas (Pymes) también aparecen este escenario, no sólo como alternativas sino como eslabones importantes en la estructura cuali y cuantitativa del sector económico de cualquier país europeo, y sobre todo en la creación del empleo. En este sentido y especialmente en nuestro país, esta figura parece como el núcleo impulsor de la economía, ya que las Pymes juegan un papel esencial para el crecimiento económico. Sin embargo en las Pyme conviven una serie de limitaciones respecto de las grandes empresas, tanto de carácter estructural, como de acceso a la financiación, motivo por el cual se justifica el presente estudio.

Sin lugar a dudas, la Pyme cuenta con características interesantes en todo lo referido a potencial de crecimiento. Aunque el ánimo no es la comparación en este estudio, muchas de estas cualidades se diferencian de las grandes empresas:

- Flexibilidad.
- Dinamicidad.
- Comunicación.
- Conocimiento pleno entre sus integrantes.
- Número de personas no sobredimensionado (aunque en muchas ocasiones un poco subdimensionado).
- Rapidez en las decisiones.
- Cultura más homogénea que una gran empresa.

De esta manera, la Pyme sujeto de nuestro estudio, se convierte en una entidad apropiada para la consolidación del crecimiento económico y por ende del empleo asociado, aunque así como muchas de las características enunciadas, muchas surgen de la comparación; también concurren factores económico-financieros que deben ser analizados, para visualizar el potencial de desarrollo que tiene la Pyme en el sector en el cual se encuadran.

Este análisis de la Pyme se hace particularmente necesario en España, país en el que desde su incorporación en la Unión Europea, la Pyme ha tenido aún una mayor relevancia en la economía. Tal como lo definiera el Informe Sobre la Estructura Empresarial Española¹ *“podemos anticipar, al respecto, que el tejido productivo español presenta un elevado grado de atomización, lo que significa una dimensión media de estas empresas inferior a la media europea y a la de otros países desarrollados, condición que es necesario subsanar por cuanto que la tendencia globalizadora del mercado exige una masa crítica cada vez mayor de empresas capaces de dar respuesta a unas exigencias de internacionalización e innovación que requieren unos umbrales de dimensión en”* algunos casos lejanos *“a la inmensa mayoría de empresas españolas”*.

Por todo ello, es sin duda oportuno profundizar en el estado actual del financiamiento de la Pyme, su acceso al subsidio o al crédito, sus alternativas de pago y sobre todo para que objetivos se utiliza, especialmente la creación del empleo y la apertura de nuevos mercados. Hacia el análisis de este tipo de cuestiones pretende dirigirse la realización de este estudio y se ha tomado como ejes de estudio las Comunidades de Valencia (Comunidad de Objetivo 1 para el Fondo Social Europeo) en comparación con la Comunidad de Madrid (capital de España), considerando las políticas de información, gestión y control hacia el sector de las pequeñas y medianas empresas (Pymes).

¹ Fuente: DIRCE 2000. “Informe Sobre La Estructura Empresarial Española”.

2. OBJETIVOS Y METODOLOGÍA

2.1. Objetivos generales

El objeto de este estudio es analizar las políticas de crédito a Pymes de España como núcleo esencial para la creación de empleo. En este marco y por razones sobre todo metodológicas, se analizará especialmente las comunidades de Madrid y Valencia, tratando en toda la investigación de contar con datos y extraer información para toda España.

El objetivo central es la visualizar las políticas crediticias hacia este sector, pero no el financiamiento por sí y para sí, sino teniendo en cuenta la utilización del mismo en las siguientes finalidades:

- Fomento a la contratación de personal.
- Apertura a nuevos mercados.
- Nueva línea de productos o servicios.
- Implantación de nuevas tecnologías.

El trabajo se ha realizado siguiendo las siguientes etapas metodológicas:

- Recopilación bibliográfica, análisis de datos secundarios.
- Trabajo de campo, el cual se subdivide en tres etapas:
 - Realización de entrevistas personales a:
 - Directivos de pequeñas y medianas empresas (Pymes) españolas, especialmente las localizadas en las comunidades de Madrid y Valencia.
 - Directivos de entidades financieras privadas.
 - Directivos de consorcios, cámaras empresariales y entidades que aglutinen a Pymes o que entre sus funciones tengan el asesoramiento hacia las Pymes en diferentes sectores: alimenticio, textil, químico, vestimenta, y otros.

- Dinámica de grupo con directivos de Pymes radicadas en Valencia y Madrid.
- Procesamiento de datos del trabajo de campo.

Más allá de que gran parte de las conclusiones son de tipo general, y el trabajo de campo se desarrolla contando con información secundaria de toda España, el mismo se centra especialmente en las comunidades de Madrid y Valencia –tal como se expresara en párrafos anteriores- y las razones de ello, son:

- La Comunidad de Madrid como capital de España, cuenta con una gran infraestructura en materia de asesoramiento y comunicación con el sector de Pymes, así como muchos de entidades financieras privadas y públicas actuales tienen sus oficinas centrales en Madrid.
- La Comunidad de Valencia, por una parte pertenece a las comunidades de Objetivo 1 (comunidades más “pobres” de España), dentro del marco de las ayudas del Fondo Social Europeo. Siendo integrante de las comunidades de Objetivo 1 sin lugar a dudas, es una de las más desarrolladas del mismo pero, a diferencia de Madrid, gran parte de su tejido industrial y empresarial está orientado al sector marítimo.

De esta manera, el análisis se ve enriquecido al comparar dos comunidades con servicios hacia el sector de Pymes, los cuales tienen semejanzas en cuanto a su organización y objetivos pero a la vez diferencias en cuanto a su gestión.

2.2. Objetivos del Estudio de Opinión

El objetivo del estudio de opinión es conocer la opinión de las empresas en relación con la política de incentivos crediticios desarrollados en las comunidades de Madrid y Valencia. Se pretende conocer:

1. El grado de acceso a la información sobre incentivos crediticios.
2. El grado de colaboración en la ejecución de los incentivos crediticios, desde el punto de vista de las Pymes, y desde las entidades crediticias privadas y públicas.
3. Los fines para que se solicitó el crédito, teniendo como principales pre-requisitos: creación de empleo, innovación tecnológica, acceso a otros mercados y desarrollo de otra línea de productos o servicios.
4. La celeridad en la tramitación. La legislación existente.
5. Los mecanismos de seguimiento y control en relación a la ejecución de este incentivo o ayuda.
6. Las vinculaciones entre las propias entidades.
7. Comparación entre los sistemas utilizados en cada comunidad, en España y opinión sobre otros sistemas de la Unión Europea.

2.3. Metodología

La metodología utilizado se subdivide en dos tipos de estudio:

- Estudio cuantitativo.
- Estudio cualitativo.

La metodología utilizada en el primero es la entrevista personal a través de cuestionario semiestructurado con mayoría de preguntas cerradas y algunas abiertas.

Se llevaron a cabo tres cuestionarios diferenciados a realizar entre directivos de:

- Pymes (Pequeñas y medianas empresas).
- Entidades financieras privadas.
- Consorcios, cámaras y agrupaciones empresariales (de carácter público).

El Ámbito de tales entrevistas ha sido la Comunidades Autónomas de Madrid y Valencia.

La metodología utilizada para abordar el campo cualitativo fue diferenciada en:

- Grupos de discusión.
- Entrevistas de profundidad.

En relación a los grupos de discusión se plantearon dos grupos:

- Grupo A: formado por directores/as y gerentes de Pymes de diversos sectores industriales que hayan recibido incentivos privados o públicos en los últimos 3 años, realizado en la comunidad Valenciana.
- Grupo B: formado por directores/as y gerentes de Pymes de diversos sectores industriales que hayan recibido incentivos privados o públicos en los últimos 3 años, realizado en la comunidad de Madrid.

En estos grupos, los temas no son introducidos de manera directa ni se formulan preguntas cerradas, procurándose que los participantes sean quienes vayan estructurando el contenido y el orden de las ideas. Interesa descubrir bajo qué formas perciben el tema, qué piensan y valoran, bajo qué preguntas tácitas de su propia manera de pensar organizan su sensibilidad, consideraciones y actitudes sobre el tema investigado.

Toda la información específica de ambos estudios está detallada en el capítulo 9 de este informe.

3. DEFINICIONES

Se hace necesario, previo a iniciar el estudio, definir algunos términos que se repetirán en el desarrollo de este informe.

Pyme = Pequeña y Mediana Empresa.

La Comisión Europea realizó el 3 de abril de 1996 una recomendación sobre la definición de pequeñas y medianas empresas, publicada en el DOCE N° L-107 de 30 de abril de 1996.

Se entenderá por pequeñas y medianas empresas, Pyme, las empresas:

- que empleen a menos de 250 personas,
- cuyo volumen de negocio anual no exceda de 40 millones de euros, o bien cuyo balance general anual no exceda de 27 millones de euros.

Además, se debe cumplir que el 25 % o más de su capital o de sus derechos de voto no pertenezca a otra empresa, o conjuntamente a varias empresas que no respondan a la definición de Pyme o de pequeña empresa, según el caso.

Cuando sea necesario, se diferenciarán dentro de las Pyme las *empresas medianas, pequeñas o microempresas* según los siguientes criterios:

Pymes distribuidas en relación a empleados y facturación

	Microempresa	Empresa Pequeña	Empresa Mediana
Número de empleados	< 10	< 50	< 250
Facturación máxima (en millones de euros)	~	7	40
Valor máximo del Activo del Balance (en millones de euros)	~	5	27

Fuente: Comisión UE

Entendido el concepto de Pyme como Pequeña y Mediana Empresa, sin embargo conviene definir una serie de conceptos para una mejor comprensión del presente estudio:

- Γ Mediana empresa: Aquellas empresas que:
 - Emplean a menos de 250 personas.
 - Tienen un volumen de negocio anual que no excede de 40 millones de euros, o un balance general que no excede de 27 millones de euros.
 - Cumplen criterios de empresa independientes.

- Γ Pequeña empresa. Aquellas empresas que:
 - Emplean a menos de 50 personas.
 - Tienen un volumen de negocio anual que no excede de 7 millones de euros, o un balance general anual que no excede de 5 millones de euros.
 - Cumplen criterios de empresa independientes.

- Γ Empresa Independiente. Aquellas empresas que:
 - El 25% o más de su capital o de sus derechos de voto no pertenecen a otra empresa o conjuntamente a varias empresas que no sean Pymes o de pequeñas empresas.
El 25% puede superarse si:
 - La empresa pertenece a Sociedades Públicas de Participación, Sociedades de Capital Riesgo o a Inversores Institucionales, siempre que éstas no ejerzan, individual o conjuntamente, ningún control sobre la empresa.
 - Si el capital está distribuido de tal forma que no es posible determinar quién lo posee y si la empresa declara que puede legítimamente presumir que el 25% o más de su capital no pertenece a otra empresa o conjuntamente a varias empresas que no son Pymes.

- Γ Microempresa. Son las empresas que emplean a menos de 10 empleados.
- Γ Unidades de trabajo/año (UTA). Es el número de asalariados a jornada completa empleados durante un año. El trabajo a tiempo parcial o el trabajo estacional constituyen fracciones de UTA.
- Γ Pérdida de calidad de Pyme. Cuando en dos ejercicios financieros consecutivos una Pyme cierra su balance final superando en un sentido u otro los umbrales relativos al número de empleados o financieros.
- Γ Empresario individual. Persona física que realiza en nombre propio y por medio de una empresa, una actividad comercial, industrial o profesional.
- Γ Comunidad de bienes. Es un contrato por el cual la propiedad de una cosa o de un derecho pertenece a varias personas.
- Γ Sociedad Civil. Es un contrato por el que dos o más personas ponen en común capital, con el propósito de repartir entre sí las ganancias. Tiene personalidad jurídica si los acuerdos son públicos.
- Γ Sociedades. Asociación voluntaria de personas físicas o jurídicas que desarrollan una actividad económica mediante la aportación de un capital social y cuya responsabilidad, salvo excepciones, está asumida por la sociedad. Adquieren personalidad jurídica cuando se inscriben en el Registro Mercantil.
- Γ Sociedad Colectiva. Sociedad con un mínimo de dos socios y que todos participan en la sociedad en plano de igualdad. Socio capitalista es el que aporta bienes y Socio industrial es el que aporta trabajo, servicio o actividad general.

- Γ Sociedad comanditaria simple. Sociedad con un mínimo de dos socios y dos tipos de socios: Colectivos, que aportan capital y trabajo, y comanditarios, que aportan capital.
- Γ Sociedad comanditaria por acciones. Sociedad con un mínimo de dos socios; dos clases de socios: Colectivos, que administran la sociedad, y comanditarios, que participan en la organización. El capital se reparte en acciones.
- Γ Sociedad capital-riesgo. Son sociedades anónimas dedicadas principalmente a financiar temporal y minoritariamente a las Pyme, invirtiendo en ellas sus recursos propios. Se distribuye:
 - Capital-Riesgo, que invierten sus propios recursos y no tienen duración limitada en el tiempo.
 - Gestora de Fondos de Capital-Riesgo (FCR), se orientan a la captación de recursos de otros inversores que son integrados en el FCR y con duración temporal.
- Γ Agrupación de interés económico (AIE). Figura asociativa útil para proyectos de cooperación interempresarial sin ánimo de lucro para sí misma.
- Γ Persona Física. Están incluidos en esta denominación los siguientes:
 - Empresarios individuales
 - Profesionales
 - Comunidades de bienes
 - Sociedades civiles.
- Γ Organismos intermedios. Se consideran organismos intermedios a:
 - Organizaciones públicas o privadas con personalidad jurídica propia
 - Sin ánimo de lucro

- Entidades empresariales con mayoría de capital público cuando desarrollen proyectos dirigidos a las Pyme, sin obtención de beneficios.

14

- Γ Banco Europeo de Inversiones (BEI). Institución comunitaria y a la vez un banco. Como institución comunitaria, sus préstamos van encaminados a inversiones comunitarias; como banco, opera en calidad de prestamista y prestatario. Su actuación tiene carácter indefinido y la financiación de proyectos se lleva a cabo en forma de préstamos.
- Γ Fondo Europeo de Inversiones (FEI). Es un organismo financiero de carácter tripartito (Banco Europeo de Inversiones – Comisión de las Comunidades Europeas e Instituciones Financieras de los 15 Estados Miembros). Tiene como objetivo, entre otros, potenciar la afluencia de recursos financieros hacia la Pyme.
- Γ FEDER. Fondo Europeo de Desarrollo Regional de la Comunidad Económica Europea.
- Γ I+D. Son las siglas de “Innovación y Desarrollo”, que dan lugar al progreso técnico, y es la base de la generación de las técnicas, a través de la que se endogeneiza el progreso técnico vía los gastos en I + D.
- Γ Préstamo. Operación por la cual el Banco, Caja de Ahorro, o Cooperativa de Crédito, entrega dinero al beneficiario, con la obligación por parte de éste de devolver el principal y abonar los intereses y el resto de los gastos derivados de la operación (Comisiones).
- Γ Crédito. Una entidad financiera pone dinero a disposición del beneficiario hasta un límite señalado y por un plazo determinado, percibiendo periódicamente los intereses de la cantidad dispuesta, y las comisiones fijadas.

- Γ Préstamo participativo. Es un instrumento financiero con:
 - Vencimiento a largo plazo (5 a 10 años)
 - Largo período de carencia (3 a 8 años)
 - Devenga intereses para cada ejercicio según resultados de la empresa.¹⁵
 - Rango de exigibilidad subordinado a cualquier otro crédito u obligación de la prestataria.
 - Independencia de gestión por parte de la empresa.
 - En el caso de amortización anticipada, implica aumento de los fondos propios equivalente a dicha amortización y al pago de una compensación contractual pactada.

- Γ Descuento. Diferencia entre dos capitales que tienen la misma cuantía y distinto vencimiento. Las operaciones de descuento son operaciones bancarias por las que se adquieren títulos de créditos de vencimiento futuro.

- Γ Factoring. Es una empresa que aporta al conjunto de empresas constituidas en “factoring” dos funciones importantes:
 - Función financiera, es decir, el cobro de créditos e incluso el posible quebranto de las insolvencias.
 - Función administrativa, tal como investigación de insolvencias, límites de créditos, control de deudas, etc.

- Γ Forfaiting. Sistema para determinar la base imponible del impuesto sobre los beneficios comerciales e industriales, basado en la estimación del beneficio.

- Γ Leasing. Operación financiera a medio o largo plazo, en la cual una empresa arrienda, con opción a compra, un bien de equipo, capital productivo, vehículos e inmuebles. Los bienes objeto del “leasing” son para uso industrial. Existen el leasing operativo y el leasing financiero.

Γ Renting. Operación financiera consistente en un alquiler de un bien de equipo pero sin opción de compra.

4. ANALISIS DEL UNIVERSO DE LAS PYMES EN EL CONTEXTO ECONÓMICO

El tejido productivo español presenta un elevado grado de atomización, lo que significa una dimensión media de estas empresas inferior a la media europea y a la de otros países desarrollados, condición que es necesario subsanar por cuanto que la tendencia globalizadora del mercado exige una masa crítica cada vez mayor de empresas capaces de dar respuesta a unas exigencias de internacionalización e innovación que requieren unos umbrales de dimensión todavía lejanos a la inmensa mayoría de empresas españolas.

Comparando las Pymes españolas con las situadas en el resto de la Unión Europea, se comprueba que en España son éstas las principales generadoras de empleo. No ocurre lo mismo en el resto de los Estados miembros, donde son más frecuentes las empresas de mayor tamaño, a las cuales resulta más fácil obtener un mayor grado de internacionalización y competitividad, por tanto nos encontramos que las Pymes españolas tienen una menor dimensión y su participación en las ventas y en el comercio internacional resulta inferior, no así en la generación de empleo. Esta menor competitividad de las Pymes en España puede deberse a que muchas de éstas encuentran dificultades para su gestión al contar con una capacidad insuficiente de información, apenas incorporar valor añadido a su producto, tener escasa capacidad de innovación tecnológica, junto a una limitada capacidad financiera y excesiva burocratización.

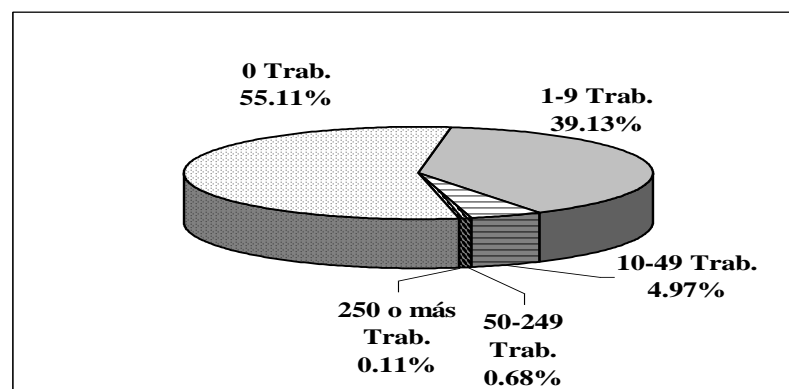
Comparativa de las Pymes españolas y Europeas

	ESPAÑA	UNIÓN EUROPEA
% Pymes sobre total de empresas.	99,9	99,8
% Microempresas (< 10 trabajadores) sobre total de empresas.	95	93
% Ventas Pymes sobre total ventas.	64	70
% Empleo Pymes sobre total empleo.	70	66
% Exportaciones Pymes sobre total exportaciones	44	61

Fuente: DIRCE, 1998.

Atendiendo a los datos del INE (Instituto Nacional de Estadística), existían en 1998 en España más de dos millones y medio de empresas, la casi totalidad de ellas Pymes, más del 99% del tejido empresarial español actual está formado por empresas con una plantilla inferior a los 50 trabajadores, si bien son la parte más importante y creciente del empleo y del PIB. En el contexto económico español las pequeñas y medianas empresas desempeñan un papel fundamental, el 99,9% del tejido empresarial nacional esta compuesto por Pymes y que este colectivo genera el 70 % del empleo y el 64% de las ventas nacionales. La solidez de este sector empresarial es pues imprescindible para el fortalecimiento del sistema económico, para la generación de riqueza nacional y para la creación de empleo.

Distribución de empresas según tamaño en España (porcentajes)



Fuente. DIRCE- Año de referencia: 1998

Según la información del Dirce el número de empresas existentes en España a 1 de Enero de 2000 era de 2.595.392, cifra que supone 76.591 empresas más en activo que el año anterior en la misma fecha. Esta importante cantidad de nuevas empresas es sensiblemente superior a la del año anterior, que ascendía a 44.111, y adquiere un mayor significado al observar en qué tramos de tamaño o de condición jurídica se han concentrado, pudiendo comprobarse que, tanto el número de empresas sin asalariados como el de las que no tienen forma societaria ha disminuido su presencia porcentual respecto al año anterior.

Este síntoma resulta altamente positivo por cuanto refleja que la actividad económica se va concentrando paulatinamente en empresas más cualificadas y mejor dimensionadas, frente a lo ocurrido en años de crisis en que, gran parte del incremento de nuevas empresas, eran iniciativas de autoempleo que se reflejaba en el aumento de empresas individuales y sin asalariados abocadas a una difícil supervivencia.

Pese a persistir la gran atomización de la empresa española, dado que el 54,6% de las empresas no tiene asalariados, este grupo continua reduciendo su presencia porcentual a lo largo de los años estudiados y, concretamente a lo largo de 1999, la redujo en 0,56 puntos, siendo de notar que, frente a lo ocurrido el pasado año, en términos absolutos si que aumentaban las empresas de este grupo en número de 291.105. El tramo de empresas que tiene 1 ó 2 trabajadores, se ha comportado de forma similar ya que su número se ha incrementado en 17.283 unidades mientras que su participación en el total ha bajado en 1 décima para pasar a representar el 25,66% rompiendo por primera vez la tendencia habitual de ascenso. Los estratos de empresas de 3 a 9 y 10 a 49 trabajadores, ambos se han comportado como el año anterior al aumentar su número y su presencia porcentual en 0,32 y 0,24 puntos, pasando a representar el 13,69% y el 5,21%, respectivamente.

Respecto de las empresas de más de 50 trabajadores, apenas ha variado su presencia porcentual en 0,05 puntos y representan todavía un 0,84%, del total aunque su número absoluto refleja un aumento de 1.805 empresas, número inferior a los 2.084 del año anterior. Dentro de este grupo es de destacar que las que tienen más de 500 trabajadores, y que constituyen excepción por su tamaño dentro del sistema productivo español, son tan solo 1.164 frente a los 1.190 del 1999, pérdida que puede reflejar la rapidez del proceso de concentración en las empresas mayores y el camino aún por recorrer en cuanto a redimensionamiento del resto de las unidades productivas se refiere. Todo ello, reconociendo que se ha avanzado en un proceso que es paralelo a la evolución económica de nuestro país, pero que dista mucho todavía de alcanzar las cotas deseables de concentración en el tramo de las empresas más pequeñas.

En cuanto al examen de las Pymes españolas desde una perspectiva sectorial cabe resaltar que, el sector servicios es el que cuenta con un mayor número de empresas, 48,6 % del total, y el que mayor número de asalariados absorbe, 40,8 %, siendo su número medio de asalariados por empresa de 7,82. En el extremo opuesto en cuanto a número de empresas figura el sector industria con el 9,4 %, si bien, no obstante, es el más intensivo en mano de obra, pues ocupa al 26,6 % del total de asalariados y su media trabajador/empresa es de 15,11.

Distribución de empresas y asalariados por sectores

SECTOR ECONÓMICO	% DE EMPRESAS	% DE ASALARIADOS	MEDIA TRABAJADORES/EMPRESA
Industria	9,4	26,6	15,11
Construcción	10,8	12,4	7,60
Comercio	31,2	20,2	5,18
Servicios	48,6	40,8	7,82
TOTAL	100	100	100

Fuente: DIRCE/EPA, 1998.

Según volumen de ingresos y sector, el 98% de las empresas se sitúan por debajo de los 3 millones de euros, de estas su gran mayoría pertenecen a los sectores de Servicios y comercio. Las empresas de mayor facturación son en su mayoría las industriales y de comercio.

Distribución de empresas según volumen de ingresos y sector

SECTORES ECONÓMICOS	NUMERO DE EMPRESAS POR VOLUMEN DE INGRESOS					
	Menos de 500 M. Ptas.	De 500 a 1250 M. Ptas.	De 1250 a 6250 M. Ptas.	6250 ó más M. Ptas.	Total empresas	%
Industria	226.845	6.079	3.468	982	237.374	9,5
Construcción	256.238	1.976	693	85	258.992	10,5
Comercio	779.167	9.589	4.437	696	793.889	32,1
Servicios	1.177.091	4.715	2.017	564	1.184.390	47,8
TOTAL	2.439.341	22.362	10.615	2.327	2.474.645	100
	98,5%	0,90%	0,43%	0,10%	100%	

Fuente: DIRCE. 1997.

Empresas activas según sector económico

	<i>Total de empresas</i>	<i>Industria</i>	<i>Construcción</i>	<i>Comercio</i>	<i>Resto de servicios</i>
<i>España</i>	2.518.801	237.782	271.616	786.384	1.223.019

Fuente: INE. 1999.

De la distribución de empresas por sectores económicos a principios del año 2.000, resulta una presencia relativa de las Empresas Industriales del 9,3%, lo que refleja una caída de dos décimas, pero un aumento en términos absolutos de 4.364 empresas, hecho que resulta coherente con el protagonismo que el sector

está teniendo en la actividad económica y en la creación de empleo, cuyo incremento registró un 3,5% durante los tres primeros trimestres del 2000 y un 5,5% el valor añadido bruto.

Por su parte, el proceso de reestructuración en el sector de la Distribución Comercial parece que ha proseguido, resultando haber aumentado cerca de 5.000 empresas, pero haber perdido cerca del 1% de su presencia global, para pasar a representar el 30,5% del total. El sector de la Construcción, el más dinámico durante el año en términos de inversión, ha registrado un aumento, tanto en el número de empresas (20.956), como en su presencia relativa, (0,5%) pasando a representar el 11,3% del total. Esta evolución es coherente con la intensa demanda de vivienda en un sector tan proclive a la aparición de empresas pequeñas cuando la coyuntura lo permite.

Finalmente, y siguiendo la tendencia que ya es habitual en un modelo económico que propicia la externacionalización de funciones y que da respuesta a las crecientes y nuevas necesidades de empresas y consumidores, el sector de “Otros Servicios” reflejaba su expansión con un aumento de 46.333 empresas pasando ya a aglutinar el 49,0% del total de empresas del país, excluidas las del sector agrario.

Examinando la personalidad jurídica que adoptan las Pymes españolas vemos que un 65,4 %, del total de las instaladas en nuestro país, adoptaban según los datos de 1998 una estructura de persona física, lo cual implica que bajo esta denominación se encontraban operando en 1998 un total de 1.647.699 empresas. Por otra parte un 27,5 % se declararon sociedades (ya sean anónimas, de responsabilidad limitada, colectivas o comanditarias), mientras que el 7,1 % restante se configuró como cooperativa u otro tipo de condición jurídica

Dentro de las formas societarias existe un claro predominio de las que optaron por la responsabilidad limitada (559.483 empresas), seguida de la anónima

(133.410 empresas) y un escaso número por colectivas y comanditarias (697 empresas).

Distribución de empresas según condición jurídica y tamaño

SECTORES ECONÓMICOS	Nº DE EMPRESAS						
	Sin trab.	1 a 9 trab.	10 a 49 trab.	50 a 249 trab.	250 o más trab.	Total empresas	%
Personas físicas	1.183.849	454.339	9.511	-----	-----	1.647.699	65,42
Soc. anónimas	25.232	57.863	38.263	9.988	2.064	133.410	5,30
Soc. resp. Limitada	106.245	381.230	66.344	5.271	393	559.483	22,21
Soc. colectivas	83	432	53	8	3	579	0,02
Soc. comanditarias	19	63	14	17	5	118	0,00
Comunidad de bienes	30.385	39.816	1.560	43	5	71.809	2,85
Soc. Cooperativas	4.924	13.716	3.721	653	96	23.110	0,92
Otros tipos	37.379	38.160	5.596	1.198	260	82.593	3,28
TOTAL	1.388.116	985.619	125.062	17.178	2.826	2.518.801	100,0

Fuente: DIRCE.- Año de referencia: 1998.

Del análisis de los datos relativos al estado de las empresas españolas en el año 2000, refleja todavía una mayoritaria presencia de empresas sin forma societaria, concretamente, el 64,0%. La simplicidad jurídica de estas empresas es altamente correlativa con la escasa dimensión y el significativo menor grado de cualificación técnica y tecnológica que pueden tener, pero que, no obstante, en el último año, haber disminuido en 1,4 puntos porcentuales su presencia relativa en cifras absolutas, han aumentado en 14.980 unidades. Mayor era el aumento en el número de sociedades de responsabilidad limitada, que alcanzaba la cifra de 52.891, pasando a representar este colectivo un 23,6% del total, frente al 22,2% anterior.

Este fuerte incremento sigue reflejando, aunque ya en escasa intensidad, el trasvase que continua produciéndose desde el grupo de sociedades anónimas, cuya presencia relativa ha descendido en 2.331 unidades y dos décimas para situarse en el 5,1% del total, en tanto que el grupo de otras formas societarias mantiene su 3,8%.

Distribución de empresas por Comunidades Autónomas y tamaño

COMUNIDAD AUTÓNOMA	TOTAL	%	P TRAB.	1-9 TRAB	10-49 TRAB	50-249 TRAB	250 O MÁS
TOTAL	2.518.801	100,00	1.388.116	985.619	125.062	17.178	2.826
Andalucía	359.426	14,27	204.761	137.534	15.114	1.829	188
Aragón	78.476	3,12	43.339	30.814	3.803	444	76
Asturias	46.612	1,85	23.318	20.548	2.388	302	56
Baleares	67.132	2,67	34.781	28.559	3.338	393	61
Canarias	100.008	3,97	51.044	42.496	5.534	837	97
Cantabria	31.447	1,25	17.484	12.410	1.357	170	26
Castilla y León	143.953	5,72	83.603	54.081	5.610	591	68
Castilla- La Mancha	98.147	3,90	55.631	37.693	4.395	399	29
Cataluña	489.656	19,44	268.524	189.422	27.127	3.916	667
C. Valenciana	266.763	10,59	139.787	109.710	15.191	1.877	198
Extremadura	46.501	1,85	25.606	18.772	1.914	186	23
Galicia	157.045	6,23	84.772	64.679	6.739	754	101
Madrid	357.833	14,21	205.023	129.770	18.729	43.401	910
Murcia	65.523	2,60	34.159	27.294	3.584	428	58
Navarra	38.294	1,52	22.661	13.098	2.092	373	70
País Vasco	146.928	5,83	79.628	59.044	6.920	1.145	191
La Rioja	18.398	0,73	10.201	7.087	994	110	6
Ceuta y Melilla	6.659	0,26	3.794	2.608	233	23	1

Fuente: DIRCE. – Año de referencia: 1998

Evolución de número y distribución de empresas

AÑO	1996		1997		1998		1999		2000	
TOTAL	2.384.711		2.438.830		2.474.690		2.518.801			
EMPRESAS N° DE ASALARIADOS										
	N°	%	N°	%	N°	%	N°	%	N°	%
Sin Asalariados	1.370.618	57,5	1.383.945	56,7	1.390.210	56,2	1.388.116	55,11	1.417.221	54,60
1 a 2	588.280	24,7	613.624	25,2	626.687	25,3	648.771	25,76	666.054	25,66
3 a 9	303.056	12,7	314.417	12,9	324.246	13,1	336.848	13,37	355.194	13,69
10 a 49	105.625	4,4	109.544	4,5	115.627	4,7	125.062	4,97	135.114	5,21
50 a 199	13.689	0,6	13.885	0,6	14.362	0,6	16.174	0,64	17.735	0,68
Más de 200	3.443	0,1	3.415	0,1	3.558	0,1	3.830	0,15	4.074	0,16
CONDICION JURÍDICA										
	N°	%	N°	%	N°	%	N°	%	N°	%
Personas Físicas	1.656.216	69,5	1.664.071	68,2	1.659.810	67,1	1.647.699	65,4	1.662.679	64,0
Soc. Anónimas	143.175	6,0	139.369	5,7	135.669	5,5	133.410	5,3	131.079	5,1
SRL	422.051	17,7	468.127	19,2	509.072	20,6	559.483	22,2	612.374	23,6
Otras	93.503	4,0	93.973	3,9	93.832	3,8	95.616	3,8	97.642	3,8
Asoc y OAAA	69.766	2,8	73.290	3,0	76.307	3,0	82.593	3,3	91.618	3,5
SECTORES ECONÓMICOS										
	N°	%	N°	%	N°	%	N°	%	N°	%
Industria	248.010	10,4	244.730	10,0	237.570	9,6	236.767	9,5	241.131	9,3
Construcción	236.086	9,9	243.513	10,0	259.843	10,5	272.031	10,8	292.987	11,3
Comercio	801.263	33,6	806.204	33,1	794.376	32,1	785.866	31,2	790.804	30,5
Otros Servicios	1.099.352	46,1	1.144.383	46,9	1.182.902	47,8	1.224.137	48,5	1.270.470	49,0

Fuente: INE (DIRCE 95/96/97/98/99/00). Excluido el Sector Agrario

Pese al importante papel que representa la Pyme en el contexto económico y de creación de empleo, no es menos cierto que a la hora de examinar la Pyme, caben señalar una serie de limitaciones generales, respecto de las grandes empresas, dificultades que son inherentes a su dimensión, y que se traducen en una mayor

dificultad para su supervivencia. No en vano según datos de I. Barredo y J. Llorens (1993), el 24% de las nuevas empresas desaparecen a los dos años y el 30% a los tres años de funcionamiento.

Existen una serie de limitaciones de carácter institucional impuestas por agentes externos a la empresa, como son la regulación fiscal, las políticas de mercado, la contratación pública, normativa administrativa o la incidencia de otras exigencias (laborales, sanitarias, etc). Por otra parte pueden hablarse de limitaciones de carácter estructural como son la escasa formación empresarial, escasa base tecnológica o la falta de financiación. En cuanto a la escasa formación empresarial, esta es consecuencia de políticas educacionales no orientadas a la tipología de empresas mayoritaria, de forma que la falta de preparación gerencial de los propietarios de las Pymes es un factor que propicia muchas veces la inoportuna desaparición de las mismas.

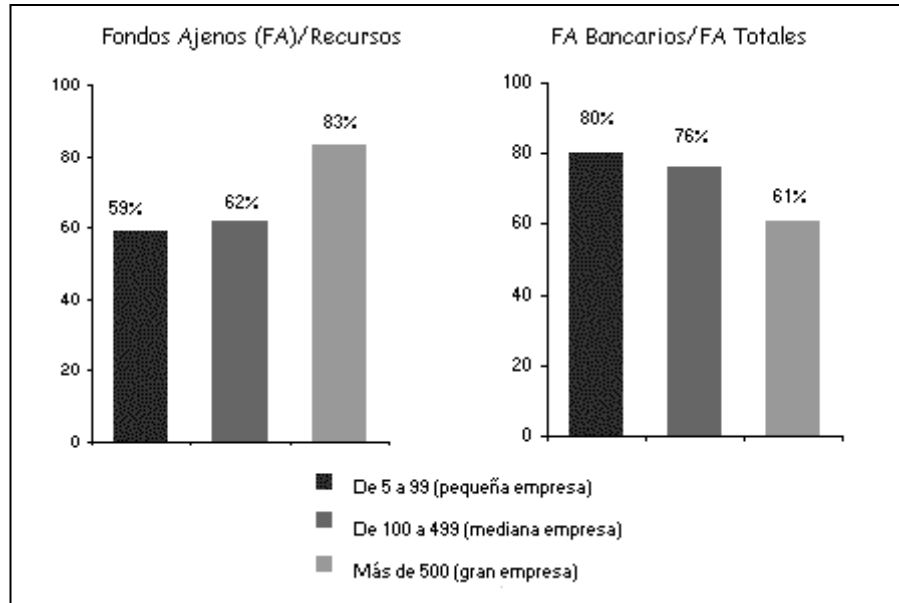
Otro dato a tener en cuenta es el bajo nivel en el uso de tecnologías de punta. Esta situación se ve empeorada aún más en las entidades que presentan serios problemas de financiación, debido a la nula o escasa disponibilidad para invertir en tecnología o realizar actividades de investigación y desarrollo, ya sea de forma propia o contratados a terceros.

Pero quizás el problema estructural más relevante sea la falta de acceso a recursos externos. La Pyme debe financiarse en promedio cerca del 60% con recursos ajenos, mientras que las grandes entidades lo hacen en un 84%, esto demuestra la gran dependencia que poseen las empresas de menor dimensión sobre sus recursos propios.

Además, si observamos la relación que existe entre los fondos ajenos bancarios y los fondos ajenos totales, veremos que la Pyme posee financiación bancaria en un promedio de 78%, mientras que la gran empresa sólo lo hace en un 61%, esta situación supone el acceso por parte de las grandes entidades a la financiación que para la pequeña y mediana empresa le son vetadas. También debemos hacer

presente que las cargas financieras son mucho más elevadas en las unidades económicas de pequeño tamaño, situación que afecta negativamente a las cuentas de resultado de dichas organizaciones.

Comparación de la financiación entre las empresas españolas



Fuente: *Las Políticas de financiación de la Pyme en España. Economía Industrial n° 284 (1992).*

Por otra parte debe señalarse que las Pymes no sólo representan la parte más importante y creciente del empleo y del PIB, sino que manifiestan un gran dinamismo y parecen adaptar sus estrategias y comportamiento a los movimientos del mercado más fácilmente que las grandes estructuras.

La realidad muestra que son las Pymes las entidades más fácilmente asimilables a una adaptación rápida a la coyuntura económica, gracias a su estructura flexible estas entidades pueden mutar según sean las condiciones económicas imperantes en su entorno, en este sentido C. Menéndez indica que: “Son las pequeñas empresas quienes inyectan al sistema económico la flexibilidad, la astucia, la facultad de adaptabilidad y la maniobrabilidad de sus estructuras”. Luis Alberto Jara agrega además, que estas ventajas exclusivas de estas unidades económicas

de menor tamaño, son a la vez un gran inconveniente para las mismas, principalmente, por la vulnerabilidad de sus frágiles estructuras.

Debe señalarse por otra parte que otra característica que posee la Pyme en este sentido, es la adaptabilidad de su sistema de producción para la elaboración de productos que sólo ella es capaz de realizar.

Puede concluirse en la relación Pyme-Gran empresa, que esta última no podría cumplir sus objetivos sin la ayuda de las pequeñas y medianas; ambas son complementarias: unas no puede subsistir sin las otras. Este estrecho vínculo lo podemos definir por las siguientes circunstancias:

Una gran cantidad de la producción de las pequeñas unidades económicas va dirigida a las grandes empresas como componente en sus respectivos procesos productivos.

Cada vez se estrecha más la relación entre gran empresa y pequeña, un aporte a este fenómeno lo representa la utilización de subcontratación por parte de las grandes entidades.

Algunas soluciones a las limitaciones de la Pyme vienen supeditadas al papel del Estado en sus políticas de desarrollo económico. Considerando las mismas en la elaboración de leyes que regulan el actuar de las organizaciones, no pesando en demasía la gran influencia en el entorno económico y político de las grandes entidades.

Entre las medidas para solucionar las restricciones al desarrollo de las entidades de menor tamaño cabe citar la promoción de sistemas de información. Esto es la capacidad de utilizar la información como una ventaja competitiva. Cuanto mayor sea la información a la que puedan acceder las empresas de pequeña dimensión, más

amplio será el escenario de actuación, basta con observar como han proliferado las bases de datos comerciales entre las Instituciones de fomento a la Pyme.

Otro punto para ayudar a la Pyme pasa por incentivar la cooperación y el asociacionismo. La cooperación entre empresas es una estrategia que puede dar como resultado la obtención de ventajas competitivas para las entidades participantes, las empresas se pueden agrupar para fines específicos, como puede ser el desarrollo de nuevas tecnologías o realizar actividades de investigación y desarrollo, además, existen muchas áreas donde es factible trabajar en forma unida. A modo de ejemplo podemos citar las labores de comercialización en mercados externos, abarcando en forma conjunta, tanto la etapa de introducción a nuevos mercados como la comercialización de los productos. Este modelo trae consigo, entre otras ventajas, las siguientes: abaratar costes; compartir experiencias; desarrollar nuevos conocimientos; ampliar las relaciones interempresas, en fin, una variada gama de ventajas tanto cuantitativas como cualitativas.

Finalmente resulta fundamental el diseño de políticas y programas específicos de ayuda a las Pymes. Entre las medidas más comunes desarrolladas por los Estados figuran: facilitar la exportación; reducir las trabas administrativas; educación; desarrollar actividades de investigación y desarrollo y entre las políticas de menor apoyo están: las fiscales; contratos y suministros.

En capítulos siguientes analizaremos el acceso de las Pymes a la información, las estrategias utilizadas -especialmente la relacionada a la temática de incentivos y ayudas crediticias-, así como los principales objetivos para los cuales las Pymes solicita estos incentivos. También se analizará la vinculación existente entre las Pymes con entidades privadas -financieras- y públicas -ayuntamientos, consorcios, cámaras y agrupaciones empresariales-.

5. ESTRUCTURA SOCIOECONÓMICA DE MADRID Y VALENCIA

5.1. Comunidad Valenciana

Situada al este de la península Ibérica, llamada también País Valenciano, comprende las provincias de Valencia, Alicante y Castellón de la Plana. Cuenta con una superficie de 23.310 Km², extendiéndose de Norte a Sur desde Cataluña hasta Murcia y de Este a Oeste desde el Mar Mediterráneo hasta los contrafuertes del Sistema Ibérico al Noroeste y las cordilleras Subbéticas al Suroeste. Ocupa por su extensión el octavo lugar entre las 17 Comunidades Autónomas de España, 4,6% de la superficie española y cuenta con una población de 4.023.400 habitantes, el 10,1% de la población y un porcentaje algo menor del PIB nacional. Valencia es la provincia mas poblada, con más de la mitad de la población de toda la Comunidad.

Una lectura de estos datos muestra que la población de la Comunidad Valenciana representa el 10 % de la total española, mientras que su superficie es sólo de un 4.5 % respecto a la superficie total de España, presenta por ello una densidad de población superior en más del doble a la española. El incremento de población de los últimos años de esta comunidad dobla a la media España. Dentro de la Comunidad, es de destacar el peso específico de las provincias de Valencia y Alicante en el conjunto, teniendo esta última la mayor densidad de población de la comunidad.

Una de las principales características de la Comunidad Valenciana viene constituida por ser una de las más urbanas de España, con una densidad media de población de 173 Hab/Km², concentrada en su mayoría en las ciudades, se encuentra entre las mas altas de la Unión Europea.

Este carácter acentuadamente urbano le viene dado no solo por la macrocefalia de su capital y por el hecho de que en la misma y en otras ocho ciudades se concentre, prácticamente, el cincuenta por ciento de su población, sino también por la existencia de auténticas comarcas urbanas y por el modo de vida de entidades que con vecindarios inferiores a los diez mil habitantes han adquirido usos y pautas de comportamiento enteramente urbanos (Játiva, La Safor, La Vega Baja del Segura, ...). Esto confiere a esta comunidad un carácter marcadamente peculiar respecto del resto de España.

Datos físicos y demográficos

	Alicante	Castellón	Valencia	C. Valenciana	España
Superficie (Km2)	5.817	6.662	10.776	23.255	505.986
Población de derecho. Padrón de 1998	1.388.933	461.712	2.172.796	4.023.441	39.852.651
Densidad de población (Hab./Km2). Año 1998	238,8	69,3	201,6	173,0	78,8
Variación de la población (%). Período 1986-1998	14,1	5,8	4,5	7,8	3,6
Migraciones interiores : saldo migratorio. Período 1988-1997	58.506	-

Fuente: MAP, 2001

Datos demográficos

	COMUNIDAD VALENCIANA	ESPAÑA
DEMOGRAFÍA		
- Superficie (Km2)	23.255	506.030
- Población de derecho (Habitantes). Renovación Padrón al 1-1- 01	4.202.608	41.116.842
- Densidad de población (Hab./Km2). Renovación Padrón al 1-1- 01	180,7	81,3
- Variación de la población (%). Período 1991-2001	9,0	5,8
- Migraciones interiores: saldo migratorio interior. Período 1990-1999	63.071	0
- Distribución de la población (%):		
Por tamaño de los municipios (Padrón de 1998)		
< 2.001 habitantes	5,7	7,6
2.001-10.000 habitantes	14,6	16,7
10.001-100.000 habitantes	46,3	35,2
100.001-500.000 habitantes	15,0	23,0
> 500.000 habitantes	18,4	17,5
Por grupos de edad (Proyecciones para el año 1998)		
< 15 años	15,7	15,5
15-64 años	68,7	68,3
> 64 años	15,6	16,3

D.G. Política Autonómica S.G. Análisis Económico y Financiero de las CC.AA

La Comunidad Valenciana presenta un crecimiento vegetativo diez veces inferior a la media española, sólo la provincia de Alicante registra un crecimiento significativo, que hace que la comunidad en su conjunto aparezca con crecimiento positivo (0,01), pues tanto Valencia como Castellón presentan mayor tasa de mortalidad que de natalidad. Por otra parte la tasa de nupcialidad de la Comunidad Valenciana es una de las mayores de España.

Por otra parte, es junto a Canarias y Baleares las comunidades que registraron mayores incrementos de población en cuanto a migraciones interiores se refiere.

Resulta significativo en el caso de la Comunidad Valenciana que esta tendencia positiva se ha mantenido durante los últimos diez años. En lo que se refiere a inmigraciones de españoles procedentes del extranjero, la Comunidad Valenciana es la quinta comunidad de destino española, con algo menos del 10% total. Sin embargo respecto a inmigraciones de extranjeros, la Comunidad Valenciana es la tercera comunidad española tras Cataluña y Madrid.

- **Magnitudes económicas de la Comunidad Valenciana**

La economía de la Comunidad Valenciana es una de las de mayor peso específico dentro del ámbito nacional, y de las que mayor grado de desarrollo experimenta. Es suficientemente conocido el papel que representa el sector exportador tanto en su vertiente agrícola, manufacturera y de servicios, poniendo como ejemplos representativos su producción de agrios, su industria juguetera y zapatera así como el importante peso de su sector turístico tanto en la economía valenciana como en la nacional.

Un elemento destacable de la economía valenciana es que acentúa el perfil cíclico más que la española. Como consecuencia de esta evolución y de las circunstancias demográficas, la Comunidad Valenciana no muestra, a pesar de su dinamismo, una evolución positiva de los niveles de renta por habitante en relación con la media española (95,06% en 1996, frente al 98,5% en 1988), y tampoco manifiesta una trayectoria de despegue respecto a las regiones Objetivo 1. En parte, dicho comportamiento se explica por el menor avance de la producción valenciana, tanto en relación con la media española como con el agregado de dichas regiones, originado por su especialización en actividades tradicionales de bajo valor añadido, pero sobretodo por el crecimiento de la población, superior al 5%, más intenso que en España y en la UE.

Además del empleo, el crecimiento valenciano durante estos años se ha apoyado en un intenso proceso de capitalización en todos los órdenes, superior al registrado en el

ámbito nacional. En capital humano, este proceso deriva de las mejoras en los niveles educativos de los ocupados, continuamente crecientes, aunque siguen siendo inferiores con relación a España. Por otra parte, la inversión pública ha sido intensa en todos los órdenes, viéndose sensiblemente reforzado el proceso de capitalización en infraestructuras productivas y sociales, en las que existían fuertes déficits, por la contribución de los Fondos Estructurales.

Junto a estos factores, la región ha mantenido una significativa capacidad de inducir a la inversión privada, tanto industrial como residencial, a localizarse en su territorio, ésta última a consecuencia de la potencia de la región como enclave turístico.

Tradicionalmente el sector agrícola así como el turístico han representado una gran fuente de divisas para la economía nacional. No obstante, a estos aspectos tradicionales y consolidados de la economía Valenciana se suman unos nuevos enfoques económicos que se traducen en una modernización de sus estructuras económicas principalmente en el área de servicios, que hace que se consolide como una región con gran interés para la inversión internacional.

Sin embargo existe una fuerte diferencia entre las tres provincias que integran la comunidad, siendo Valencia donde se concentra el principal tejido industrial seguido de Alicante donde hay una considerable industria de tamaño pequeño y medio (el comentado ejemplo de industria juguetera, textil y zapatos) al mismo tiempo que un importante sector turístico. Por el contrario Castellón de la Plana se centra principalmente en la producción agrícola (junto con Valencia) y la industria turística, teniendo paso también la industria cerámica y química.

En lo que se refiere a datos de índole macroeconómica tales como el Producto Interior Bruto o Valor Añadido se aprecia que la Comunidad de Valencia participa en su contribución al total de España en porcentajes similares a los de la población, alrededor de un 10%.

Estructura sectorial del Valor Añadido Bruto (VABpm)

	Agricultura	Industria	Construcción	Servicios
Alicante	3,0	17,5	9,1	70,4
Castellón	4,8	38,9	5,6	50,7
Valencia	2,2	27,7	7,1	63,0
Com. Valenciana	2,8	26,3	7,5	63,4
España	3,5	23,6	7,8	65,1

Fuente: Instituto Nacional de Estadística, 1998

VABpm por ocupado. (Media de España=100)

	Agricultura	Industria	Construcción	Servicios	Total
Alicante	109,2	64,4	96,4	94,2	89,0
Castellón	126,5	101,0	84,2	102,4	102,3
Valencia	79,8	75,1	85,4	95,7	89,9
Com. Valenciana	97,3	76,8	89,0	95,9	91,2
España	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fuente: Instituto Nacional de Estadística, 1998

El Valor Añadido Bruto por ocupado en la comunidad Valenciana es inferior a la media española, sin embargo Castellón si aparece con un VAB por ocupado superior. Según sectores la Comunidad Valenciana aparece siempre con valores inferiores, aunque analizando por sectores, en la agricultura Alicante y Castellón superan la media española, esta última provincia se sitúa además por encima en cuanto a los sectores servicios e industria. La estructura productiva de esta comunidad es similar a la media española, destacando la enorme importancia del

sector servicios (el turismo es el principal motor del crecimiento en este sector) seguido por la industria y, a mucha distancia, la agricultura.

La actividad turística, con indiscutida primacía de las tierras alicantinas, proporciona, aproximadamente el 10% del producto interior bruto regional, es decir tanto como la agricultura. El lado negativo de este desarrollo, resurgido tras un período breve de crisis a finales de los ochenta, ha supuesto los impactos negativos en el paisaje y en el medio ambiente, como consecuencia de la desaforada y desordenada afectación del suelo a fines residenciales.

Producción en la Comunidad Valenciana

	Alicante	Castellón	Valencia	C. Valenciana	España
PIBpm (millones). Año 1996	2.166.264	948.262	3.924.312	7.038.838	73.571.739
Variación nominal del PIBpm 1995-1996 (%)	5,1	6,0	4,5	4,9	5,5
Participación del PIBpm prov/reg en el reg/nac (%).Año 1996	30,8	13,5	55,8	9,6	100,0
PIBpm por habitante (Media de España=100).Año 1996	87,3	111,9	98,1	96,0	100,0
RBD por habitante (Media de España=100). Año 1995	88,8	109,8	99,8	97,2	100,0
Variación nominal del PIBpm por habitante 1995-1996 (%)	4,6	5,8	4,3	4,6	5,3
PIB por habitante FUNCAS (Media de España=100). Año 1998	99,0	100,0
PIB por habitante en UPA (Media UE15 =100). Año 1997	76	80
Estructura sectorial del VABpm (%).Año 1996 :					
-Agricultura	3,0	4,8	2,2	2,8	3,5
-Industria	17,5	38,9	27,7	26,3	23,6
-Construcción	9,1	5,6	7,1	7,5	7,8
-Servicios	70,4	50,7	63,0	63,4	65,1

Fuente: MAP, 2001

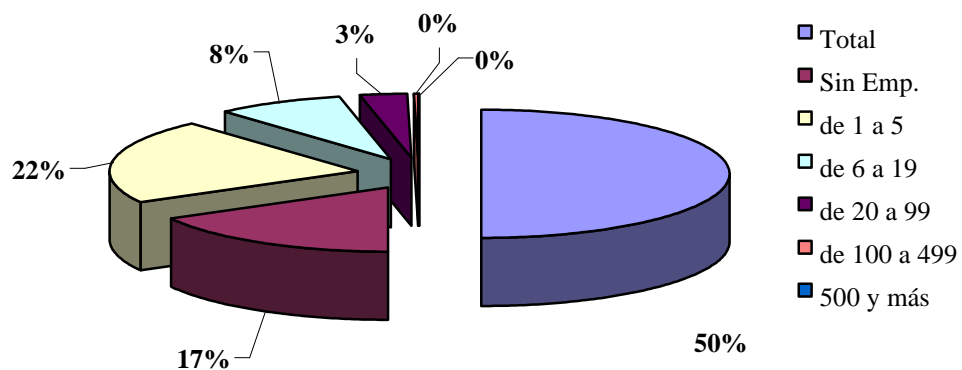
En cuanto al entramado empresarial de la Comunidad Valenciana, este destaca por una presencia primordial de Pymes, donde el 66% tienen como forma jurídica la Persona Física, el 25% corresponde a Sociedades Limitadas y sólo un 3,5% corresponde a Sociedades Anónimas.

Empresas según su condición jurídica (millones de personas)

	C. Valenciana	España	Porcentaje C. Valencian/España
Total	256.325	2.438.830	10,5
Personas Físicas	168.364	1.664.071	10,1
Sociedades Anónimas	9.003	139.369	6,5
Sociedades de Responsabilidad Limitada	63.799	468.127	13,6
Otras condiciones jurídicas	15.159	167.263	51,5

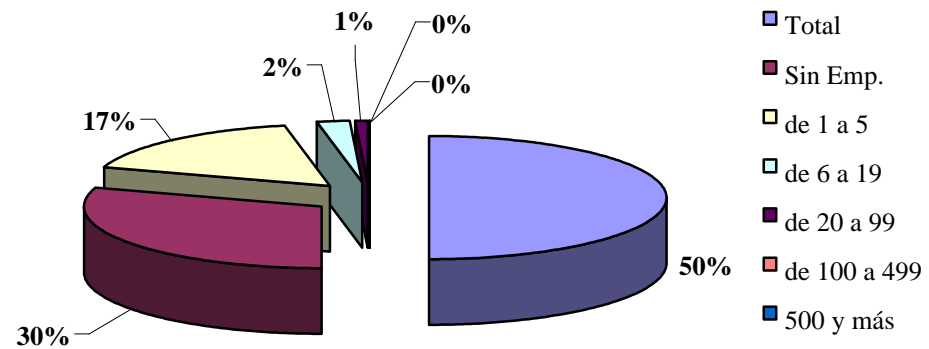
Fuente: Instituto Nacional de Estadística (INE). Directorio Central de Empresas (DIRCE), 1997.

Empresas del sector Industria según número de asalariados



Fuente: Instituto Nacional de Estadística (INE). Directorio Central de Empresas (DIRCE), 1997

Empresas del sector Servicios según número de asalariados



Fuente: Instituto Nacional de Estadística (INE). Directorio Central de Empresas (DIRCE), 1997

En el comercio interior de la Comunidad Valenciana, destaca el número de personas ocupadas dentro del sector servicios en el comercio, así como los ocupados en la industria del automóvil, prestando unas cifras de negocio muy significativas.

Respecto del comercio exterior de la Comunidad Valenciana destaca su peso específico y el carácter exportador de su economía, presentando un saldo positivo en su balanza comercial en comparación con el que refleja el resto de España. La Comunidad Valenciana mantiene un crecimiento constante en sus actividades económicas internacionales, una evolución que se mantiene homogénea entre las exportaciones y las importaciones.

Comercio exterior en la Comunidad Valenciana (año 1998)

	C. Valenciana	España
Saldo Balanza comercial (millones)	600.061	-3.548.412
Export. regional/export. nacional total (%)	13,0	100,0
Exportaciones/VABpm (%)	24,4	18,8
Inversiones extranjeras directas (millones)	50.083	3.192.103

Fuente: MAP, 2001

Así todo, la evolución del comercio exterior valenciano difiere del conjunto nacional, pues mientras las exportaciones españolas permanecen estables, las valencianas aumentan. Tradicionalmente la Comunidad Valenciana presenta un superávit, debido al gran peso de la exportación en la industria y agricultura valenciana. Por otra parte, la mayor intensidad de relaciones económicas con otros países está dada por la relación con los países de la OCDE y la Unión Europea.

• **Mercado de trabajo Valenciano**

El dinamismo del empleo, cuyo crecimiento desde la adhesión a la UE ha sido superior al 30%, por encima de la media española, deriva de las características de su sistema productivo y tiene como contrapartida un avance más modesto de la productividad del trabajo en general y de la industrial en particular, que no sólo no logra converger con los niveles nacional y europeo, sino que muestra un retroceso.

Mercado de trabajo en la Comunidad Autónoma Valenciana (Miles de personas)

	Alicante	Castellón	Valencia	Comunidad Valenciana	España
Población activa	581,0	188,5	884,0	1.662,5	16.323,7
Población Ocupada	505,3	173,1	753,3	1.431,7	13.773,0
Parados	76,6	18,4	135,8	230,7	2.550,7

Fuente: Instituto Nacional de estadística (EPA julio1.999)

Mercado de trabajo en la Comunidad Autónoma Valenciana (Porcentaje)

	Alicante	Castellón	Valencia	Comunidad Valenciana	España
Tasa de Actividad	52,96	50,22	49,77	50,90	49,95
Tasa de Paro	13,16	9,59	15,27	13,88	15,63

Fuente: Instituto Nacional de estadística (EPA julio1.999)

La tasa de paro de la Comunidad Valenciana (13,88) está ligeramente por debajo de la media nacional (15,63), considerando que la tasa de paro nacional es la mas baja desde 1.982. La tasa de paro valenciana está en consonancia con Comunidades Autónomas muy desarrolladas como Madrid (12,94) y Cataluña (10,45). Por el contrario si se compara esta cifra con Comunidades Autónomas menos desarrolladas, observamos significativas diferencias por ejemplo con Andalucía (26,06). En cuanto a la tasa de actividad, se encuentra al mismo nivel que el de las Comunidades Autónomas más desarrolladas (50,90) en comparación a Madrid (52,91) y Cataluña (52,35).

Los datos relativos a la Encuesta de Población Activa en el tercer trimestre de 1999, muestran como los resultados correspondientes al mercado laboral de la Comunidad Valenciana eran satisfactorios. El número de desempleados se ha reducido en más de 28.000 personas en un año y casi 40.000 personas encontraron trabajo en este período de tiempo. Castellón continuaba situándose entre las provincias con un menor nivel de desempleo en España, mientras la evolución llevada a cabo en Alicante y Valencia en los dos últimos era muy positiva, con reducciones en sus tasas de paro de siete y cuatro puntos y medio respectivamente en este período de tiempo. El nivel de desempleo en la Comunidad sigue siendo inferior en medio punto al del conjunto español. En el mes de Octubre de 1999 la Comunidad Valenciana se confirmaba no sólo como la comunidad con mayor reducción absoluta y relativa del desempleo en España durante dicho mes, sino que encabezaba el descenso interanual relativo, casi cuatro puntos y medio mejor que la media nacional. La reducción del paro se refería a la totalidad de sectores productivos, y las tasas de desempleo se situaron en las tres provincias por debajo de la media nacional, destacando en este aspecto Castellón, con el 5,6%.

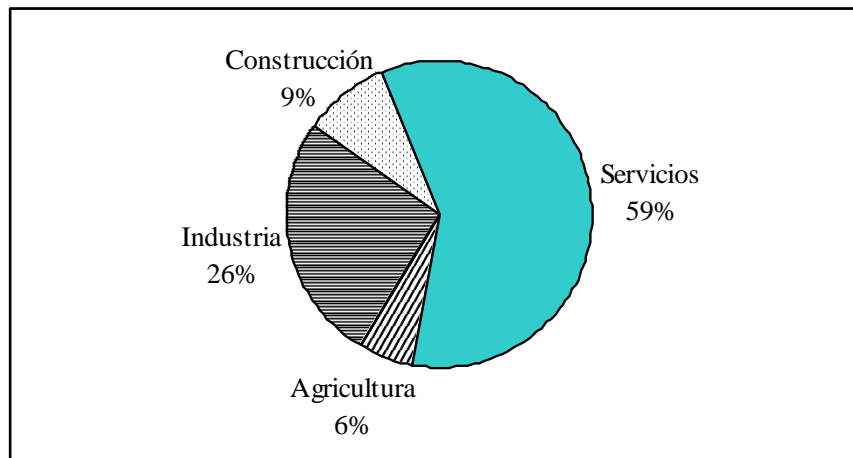
La estructura del empleo según sectores revela un mayor peso de la industria respecto a la media española y un menor peso en la agricultura. Por provincias, en el empleo de Castellón destacan la importancia de la agricultura y la industria. En Alicante y provincia del empleo en la construcción que en el resto de la comunidad.

Mercado de trabajo (media anual de 2000)

	COM. VALENCIANA	ESPAÑA
MERCADO DE TRABAJO		
- Activos (miles)	1.749,0	16.844,1
- Ocupados (miles)	1.546,5	14.473,7
- Parados (miles)	202,5	2.370,4
- Paro registrado (miles).	132,7	1.557,5
- Tasa de actividad (%)	53,2	51,3
- Tasa de empleo (%)	47,1	44,1
- Tasa de paro (%)	11,6	14,1
- Tasa de paro registrado (%)	7,6	9,2
- Tasa de paro armonizada (UE15=9,4%). Abril 2000	11,9	14,4
- Estructura sectorial del empleo (%):		
* Agricultura	4,9	6,8
* Industria	24,1	19,9
* Construcción	11,0	11,0
* Servicios	60,1	62,3

D.G. Política Autonómica S.G. Análisis Económico y Financiero de las CC.AA

Empleo según sectores en la Comunidad Valenciana



Fuente: Instituto Nacional de Estadística, 1998

5.2. Comunidad de Madrid

Situada en el centro geográfico de la península Ibérica, se compone únicamente una sola provincia, cuya capital, Madrid es a la vez capital de España. Es la duodécima comunidad española en cuanto a extensión superficial, con 8.028 km², y la tercera comunidad en cuanto a habitantes con 5.091.336 habitantes. Madrid, la capital de la comunidad y de España es además el municipio español más poblado (2.881.506 habitantes en 1998).

En cuanto a la economía madrileña, en esta región predomina el sector de los servicios, el cual representa tres cuartas partes de su PIB, mientras que la industria y construcción prácticamente ocupan el resto del PIB, la agricultura y ganadería apenas tienen importancia. El sector primario, tiene poca importancia en la economía de la comunidad. La superficie dedicada al cultivo es muy pequeña, con tendencia a retroceder por la presión del sector industrial, y ocupa a menos de un 2 % de la población activa. Conservan una cierta importancia los cultivos de regadío de las vegas del Tajo, Jarama, y Henares, dedicadas a la producción de hortalizas, frutales y remolacha. En el secano se cultivan cereales, vid y girasol. La explotación forestal se desarrolla sobre todo en la sierra de Guadarrama, en la que se obtiene madera de pino en cantidades poco importantes. La ganadería no satisface las necesidades regionales pese a tener una cabaña de 166.000 cabezas de ovino y 48.000 de bovino. El ganado vacuno, ovino y la avicultura han ido adquiriendo importancia en los últimos años para el abastecimiento del mercado de la capital.

En cuanto a la industria madrileña, la misma no se desarrolló plenamente hasta mediados del presente siglo, cuando Madrid pasa de ser un núcleo administrativo con una gran cantidad de población ocupada como funcionariado a convertirse en un verdadero núcleo industrial. Actualmente, representa la segunda área industrial de la península, después de Barcelona, con una industria muy diversificada donde destacan los transformados metálicos, la industria química,

fabricación de material de transporte, alimentación, artes gráficas, construcción y la industria tecnológica.

El sector terciario ha tenido siempre una gran importancia en la comunidad de Madrid y, especialmente, en la ciudad por su condición de capital del Estado. En la ciudad de Madrid se localiza toda la Administración central del Estado, además de la autonómica, y un gran número de sedes bancarias, empresariales y de compañías de seguros. El comercio y los servicios constituyen las principales actividades económicas ya que ocupan a más de dos tercios de la población activa. El comercio se ha desarrollado mucho con la creación de cadenas de grandes superficies que están situadas en toda la aglomeración urbana, además debe reseñarse la existencia de un pequeño comercio muy variado con ramas especializadas o de productos de alta calidad.

La actividad turística madrileña es muy destacada por la fuerte atracción que ejerce la capital. La Comunidad de Madrid dispone de más de 3.700 negocios turísticos (634 hoteles) por los que pasan dos millones y medio de viajeros al año. Los servicios públicos (transportes, enseñanza y sanidad) son muy importantes para atender la demanda de una población tan numerosa.

La comunidad de Madrid cuenta con un alto índice de población, aproximadamente un 13 % del total peninsular y con una densidad muy superior a la media nacional. Sin embargo, la población se halla muy desigualmente repartida, puesto que la capital, la ciudad de Madrid, concentra la mayor parte. Esta ciudad ha sido tradicionalmente un foco de atracción para la inmigración de otras comunidades españolas, principalmente de las dos Castillas, Andalucía y Extremadura. La población de la actual Comunidad de Madrid era, en 1930, de 1.383.951 habitantes; en 1950 pasó a 1.926.311 habitantes y en 1970 a 3.792.561 habitantes. En 1995, alcanzó la cifra de 5.181.659 habitantes. Madrid sufrió su particular explosión demográfica en la década de los 50, cuando la industrialización surgida tras la segunda guerra mundial llegó a nuestro país.

Debido a la emigración desde otras comunidades, se fue creando alrededor de la capital un cinturón empresarial que ofrecía una nueva vida a los emigrantes de todas las provincias españolas. Así sugirieron grandes núcleos de población como Móstoles, Alcorcón, Fuenlabrada, Leganés, Getafe, etc., que pasaron a llamarse ciudades dormitorio. El crecimiento se mantuvo hasta los años 70, siendo a partir de entonces cuando comenzó un retroceso en esa emigración estabilizándose el crecimiento demográfico de la comunidad madrileña. Paralelo a este crecimiento en números absolutos de habitantes, esta comunidad fue cobrando mayor importancia respecto al porcentaje de la población española que representaba. Esta paso de ser del 6.47% en 1950 al 12% en 1975.

Los datos poblacionales actuales nos sitúan con un número de 5.003.800 habitantes en Madrid, lo que representa en torno al 13% del total de habitantes de España.

Población de la Comunidad de Madrid según sexo (miles de personas; I Trimestre 2000)

	Población	De 16 a 24	De 25 a 29	De 30 a 54	De 55 a 64	De 65 y más
Total	5003,8	726,8	421,5	1707,1	593,6	759,9
Hombres	2446,7	396,3	199,3	827,5	280,4	327,3
Mujeres	2557,1	330,6	222,2	879,6	313,2	432,6

Fuente: Estadística de Población de la Comunidad de Madrid. Instituto de Estadística de la Comunidad de Madrid.

Al ser una de las comunidades con menor territorio y la tercera en cuanto a población, la Comunidad de Madrid presenta la densidad de población más alta de toda España, con una media que supera los 600 hab/km², si bien dentro de la comunidad existen zonas de grandes contrastes.

La población se distribuye en el territorio de manera muy desigual: hay una gran concentración en la capital y su área metropolitana, en la que viven más del 90% de los habitantes de la Comunidad. La tendencia demográfica de los últimos años

revela una disminución de habitantes en la ciudad, debido principalmente al descenso del flujo migratorio y la disminución de la natalidad. Por el contrario, la población del área metropolitana de Madrid ha ido aumentando al acoger nuevos habitantes que huyen de las duras condiciones económicas de la ciudad.

Dado al carácter uniprovincial de la Comunidad de Madrid no existe una división administrativa interior, aunque si existen unas comarcas naturales con rasgos peculiares: Por un lado cabe distinguir la zona de la Sierra, dedicada fundamentalmente a servir de segunda residencia, cuenta con poblaciones pequeñas pero que contienen numerosas urbanizaciones habitadas en periodos vacacionales o de fin de semana.

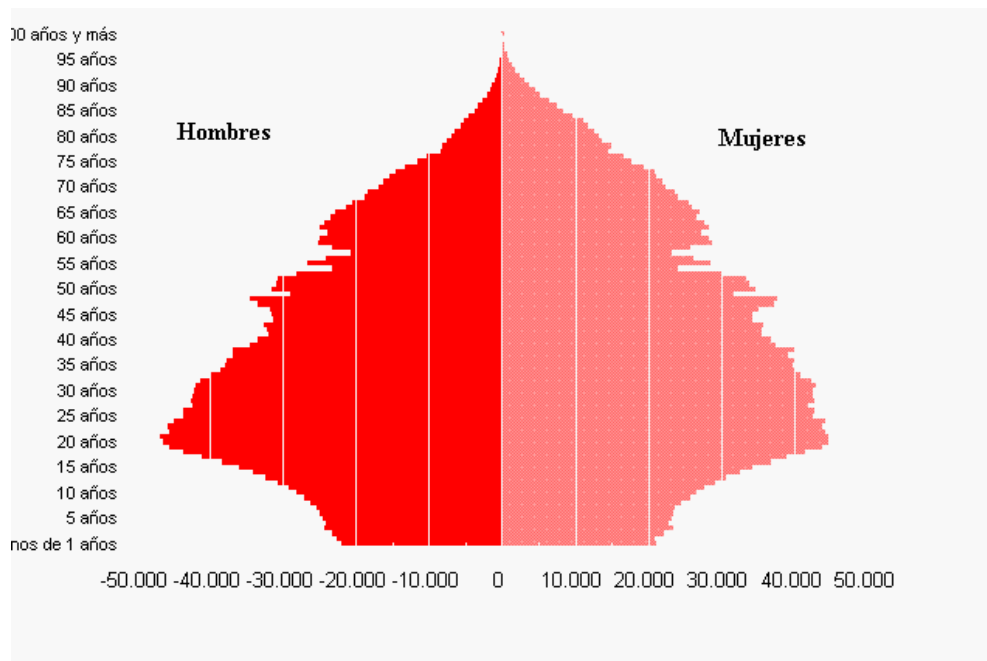
En los llanos de Madrid y en la vega del Henares se encuentra la mayor parte de la población; además de la capital, Madrid, que tiene (según datos de 1995) 3.029.734 habitantes, se encuentran las poblaciones de: Alcorcón (143.532 habitantes), Leganés (178.321), Fuenlabrada (160.573), Getafe (144.662), Móstoles (199.411), Coslada (79.084), Torrejón de Ardoz (88.224), Alcobendas (85.446) y Alcalá de Henares (166.925 habitantes). Finalmente cabe distinguir las vegas del Jarama, del Tajo y del Tajuña tienen poblaciones mucho más pequeñas, entre las que destacan Arganda del Rey (29.007 habitantes) y Aranjuez (39.417 habitantes).

En cuanto al comportamiento del movimiento natural de población en la última década, una vez frenado el crecimiento vertiginoso de décadas atrás, hasta el año 1995 la Comunidad de Madrid siguió creciendo, a partir de entonces comenzó a descender la población, circunstancia motivada entre otras razones por la coyuntura laboral y económica. Así, la evolución de la población en la última década según los grupos de edad, revela una disminución progresiva del número de habitantes más jóvenes, circunstancia motivada por el descenso de la natalidad fomentada por la incorporación de la mujer al trabajo y el retraso en la edad de celebración de matrimonios. Así como un aumento en cuanto al número de

personas en edad laboral y mayores, buena parte de los mismos son los habitantes incorporados a Madrid en la década de los 60 y 70.

La pirámide poblacional de la Comunidad de Madrid desvela que se trata de una población sumamente joven, que presenta el peligro de un rápido envejecimiento ya que la esperanza de vida se está alargando mientras que el ritmo de nacimientos en los años ha decaído. El número de personas con una edad de 70 años es el mismo que de recién nacidos. A su vez se puede apreciar claramente el cambio acontecido en la población a partir de 1995.

Pirámide poblacional madrileña



Fuente: Estadística de Población de la Comunidad de Madrid. Instituto de Estadística de la Comunidad de Madrid.

En cuanto a los indicadores de natalidad, debe observarse un antes y un después de 1995. Al parecer esta fue una fecha crucial en la tendencia que había tomado demográficamente la Comunidad de Madrid ya que tanto la tasa bruta de natalidad (nacidos por cada 1.000 habitantes) como la tasa general (nacidos por cada 1.000 mujeres de 15 a 49 años) y el índice sintético de fecundidad (número

medio de hijos por mujer en el año de referencia), se comienzan a recuperar en este año. Así lo muestra el crecimiento vegetativo que tras marcar un mínimo de 10.529 pasa a ser de 13.035 en 1997.

Respecto del comportamiento de la tasa bruta de mortalidad (defunciones por cada 1.000 habitantes), en el mismo periodo, la misma se ha comportado de una manera irregular, cifrándose en 7.11 en el 1997. La edad media de defunción tanto para hombres como para mujeres ha aumentado cada año, quedando la edad de defunción de la mujer establecida en 78,4 años en 1997, más de ocho puntos por encima de la masculina.

Las cifras relativas al movimiento natural de la población, correspondientes al tercer trimestre de 1999, muestran que se afianza la recuperación en las cifras de nacimientos. Así, el indicador sintético de fecundidad se sitúa en el valor más alto de los últimos años, con 1,20 hijos por mujer. La edad media de la madre sigue creciendo, aunque en los últimos dos años se observa una desaceleración de esta tendencia. En este último periodo, la edad media alcanza los 31,42 años (30,04 años para el primer hijo). Este dato es reflejo de una tendencia similar en la edad al matrimonio: 31,41 años para los hombres y 29,49 para las mujeres (30,25 y 28,84 respectivamente, para los solteros).

Las tasas brutas de mortalidad y de mortalidad infantil se situaban en 7,52 y 3,78, mientras que las edades medias a la defunción tanto para los hombres como para las mujeres mantienen la tendencia alcista, alcanzando en el último periodo 71,53 y 79,43 años respectivamente. Si se observan las defunciones por grupo de edad, en el caso de los varones se producen principalmente en el grupo de 70 a 79 años, y para las mujeres el grupo mayoritario es el de 85 y más años.

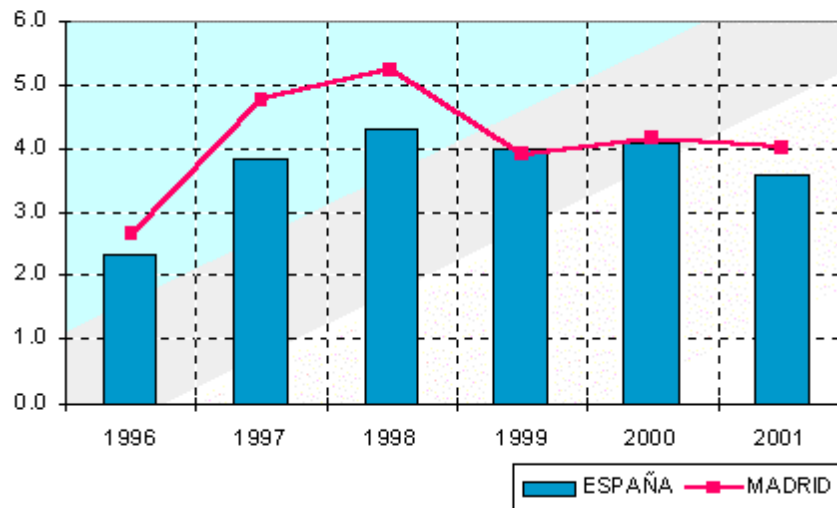
En cuanto al crecimiento natural de la población (nacimientos menos defunciones) referido al año 1998 para el total de la Comunidad es de 13.122 personas considerando las últimas estimaciones de residentes. Los municipios que registran

mayores crecimientos, a falta de los residentes inscritos fuera de la Comunidad de Madrid son: Fuenlabrada (1.715), Móstoles (946), Alcalá de Henares (808), Alcorcón (782), Torrejón de Ardoz (652), Getafe (623) y Alcobendas (551), mientras que los municipios que registran crecimientos negativos (mayor número de defunciones que de nacimientos) más fuertes son: Madrid (358), Ciempozuelos (77), Morata de Tajuña (65), El Alamo (44) y Colmenar de Arroyo (26).

- ***Economía de Madrid***

Según las estimaciones del Indicador Sintético de la Economía Madrileña (ISEM) para el año 2000, Madrid podría haber crecido entorno a un 4,2%, aproximadamente tres décimas más que en 1999 y una décima por encima del crecimiento de España según indica la Contabilidad Nacional Trimestral relativa al cuarto trimestre del año 2000.

Crecimiento del PIB



Fuente: INE

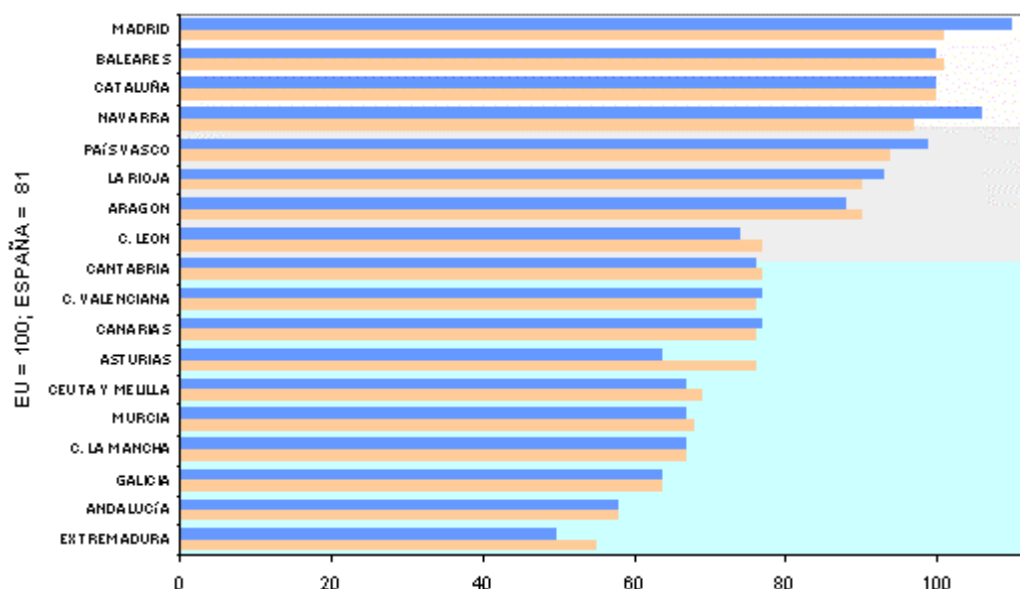
El año 2000 se consolidó como un periodo de recuperación frente a la ligera desaceleración experimentada durante el pasado 1999. Esta mejoría estuvo muy

apoyada por la evolución del sector exterior, observándose una pauta exportadora claramente expansiva. Por una parte, ciertos condicionantes de la demanda interna pudieron influir negativamente en la evolución de la misma, como las subidas del tipo de interés o el incremento de los precios de consumo, motivado en gran parte por la tendencia alcista de los precios del petróleo en los mercados internacionales así como por una situación de debilidad del euro frente al dólar.

El sector exterior mostró una gran fortaleza a lo largo del año 2000. En España, el buen tono de la demanda externa permitió mejorar ostensiblemente su aportación al crecimiento del PIB a lo largo de todo el año, logrando incluso contribuciones positivas en los dos últimos trimestres. En el caso de Madrid, el avance de las exportaciones se aceleró frente al año 1999 de forma muy importante, mientras que las importaciones redujeron significativamente su ritmo de crecimiento, lo que podría indicar una evolución del sector exterior madrileño similar al nacional.

El PIB per cápita en Madrid es un 10% superior al de la media europea.

PIB per cápita. Paridad de poder de compra

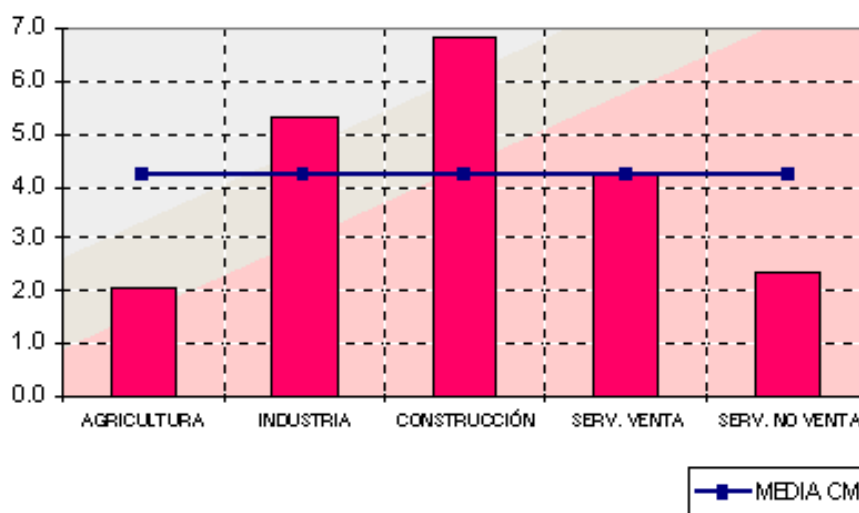


Fuente: Eurostat, 2001

La posición de Madrid frente a otras regiones europeas mejoró considerablemente, según los últimos datos publicados por Eurostat de PIB per cápita en términos de paridad de poder adquisitivo referidos al año 1998. Tal y como se extrae de esta información, considerando la media de la Unión Europea igual a 100, Madrid pasó de situarse en el 101 en 1997 a hacerlo en el 110 en 1998, seguida de Navarra con un 106.

Se aumentó la distancia frente a otras regiones españolas como Cataluña, que se mantuvo en la media europea, al igual que en 1997 o Baleares, que se situó en el 101 (un punto por encima de 1997).

Crecimiento de los grandes sectores



Fuente: Dirección General de Economía y Planificación. CAM

Desde el punto de vista de los sectores productivos, la actividad que actuó como motor de la economía madrileña, con el crecimiento más dinámico, fue la construcción, incrementándose un 6,8% respecto a 1999, seguido de la industria, que registró un crecimiento entorno al 5,3%. Los servicios, por su parte, también evolucionaron de forma positiva, alcanzando unas tasas muy elevadas (3,8% en

el total de las actividades terciarias), si bien de una magnitud ciertamente inferior a las comentadas anteriormente. Así, los servicios destinados a la venta, aumentaron a un ritmo del 4,1% mientras que los no destinados a la venta lo hicieron de forma más moderada, entorno a un 2,4%. La rama agraria podría haber registrado un incremento en torno al 2,0%, mejorando significativamente. Los indicadores del sector marcaron esta recuperación con unos crecimientos en los avances de producción en la mayoría de los productos, que superaron, en muchos casos, a los registrados en el conjunto nacional.

La industria madrileña mostró, desde los primeros meses del año, un comportamiento muy dinámico, manteniendo el perfil acelerado que comenzó a señalarse desde finales de 1999, apoyado por una mejora de nuestro sector exterior. Entre otros indicadores destaca el IPI de la Comunidad de Madrid (elaborado por el Instituto de Estadística de la propia Comunidad), que registró un crecimiento del 9,24% muy por encima del 4,8% obtenido en 1999.

En el caso de la construcción se mantuvieron los mismos condicionantes del año pasado: una fuerte demanda de vivienda, consecuencia de los bajos tipos de interés, del aumento de la renta disponible (fruto a su vez del aumento de la población ocupada) y de la fuerte presencia de demandantes potenciales, jóvenes nacidos durante el "baby-boom" de la década de los setenta . Gran parte de los indicadores del sector manifestaron una mayor actividad en nuestra región que en el resto de España (viviendas iniciadas, consumo de cemento, etc.)

Los servicios de mercado en Madrid presentaron un comportamiento más favorable que en 1999, consecuencia, entre otros motivos, de la recuperación del turismo. Así, el número de viajeros en nuestra comunidad registró un avance del 6,41% frente al 1,84% del total nacional. Del mismo modo, el ritmo de crecimiento de las pernoctaciones fue muy superior en Madrid (8,03%), ya que, de hecho, en España se obtuvieron tasas negativas (-0,92%). El tráfico aéreo tanto de pasajeros como de mercancías mostró una evolución muy favorable, creciendo por encima del conjunto nacional.

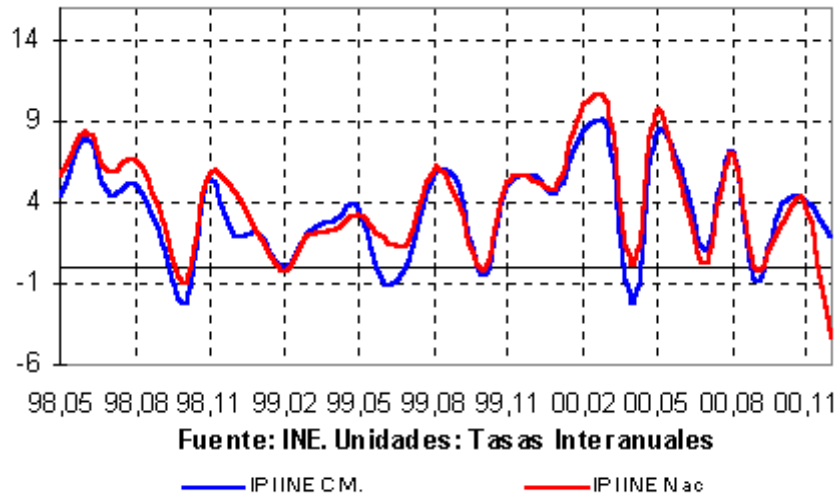
Por su parte, los servicios no destinados a la venta, continuaron mostrándose contenidos frente al resto de los sectores, si bien, registrando mayores incrementos frente al año anterior. Así, se estima para Madrid un crecimiento en torno a un 2,4%, siendo el de España de un 2,5%.

Los avances de producciones agrícolas publicados por del Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación referidos al año 2000 señalaban un comportamiento favorable de la mayor parte de los cultivos de la región, extendiéndose en muchos casos la superficie cultivada y aumentando, asimismo, el volumen de producción. La cosecha cerealística experimentaba unos resultados positivos. Los rendimientos en las hortalizas resultaron, en general, muy satisfactorios, a excepción de la patata, de la que se vio reducida su siembra tanto en Madrid como a nivel nacional, así como la cebolla y la manzana. Los cultivos hortícolas que mostraron una mejor evolución fueron el espárrago, que se incrementó frente a 1999 un 133,3%, el tomate (33,3% más), la sandía (71,4%) y el melón (20,0%). Por último, tanto los vinos como el aceite experimentaron una significativa mejora frente a la campaña anterior, destacándose de los primeros la buena calidad de la uva recogida y una elevada productividad de las cepas.

En cuanto a la industria, el índice de Producción Industrial de la Comunidad de Madrid, elaborado por el INE, alcanzó, en promedio, en el año 2000 un valor de 122,6 frente al 117,8 alcanzado en 1999, lo que supone un crecimiento del 4,1%. En España, el valor medio para el conjunto del año fue de 122,8 frente al 118,1 del año anterior, con lo que la tasa de crecimiento fue del 4,0%, dieciséis décimas por debajo de la tasa de nuestra Región. En los primeros cinco meses del año, Madrid creció a un ritmo inferior al nacional, pero a partir de julio comenzó a experimentar incrementos interanuales superiores a los de España. Septiembre fue un excepción a esta tendencia favorable, pues ambas registraron un pequeño descenso, que resultó más acusado en Madrid. En octubre, sin embargo, nuestra Región volvió a obtener un crecimiento más dinámico, comportamiento que se

mantuvo en los meses de noviembre y diciembre, siendo el diferencial en el último mes del año muy importante, en concreto 6,3 puntos.

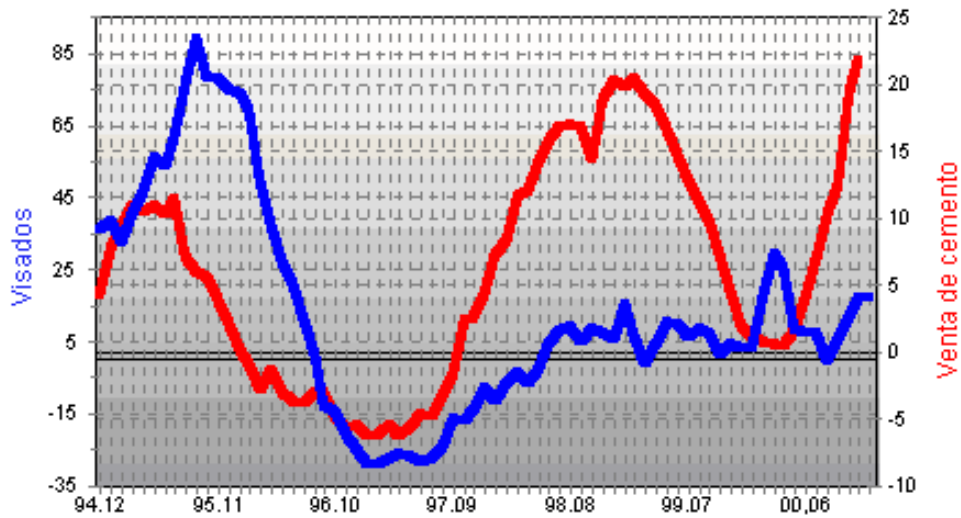
Índice de Producción Industrial



Fuente: INE

En cuanto a la construcción experimentó un sólido desarrollo a lo largo del último año tal y como muestran los indicadores del sector. Así, la venta de cemento dio indicios de una fuerte actividad ya que alcanzó un incremento frente a 1999 de un 23,81%, superando ampliamente la tasa registrada en este año (un 1,96%). Por su parte, la licitación oficial aumentó de manera espectacular, un 91,2% respecto al año anterior, cerca de 64 puntos por encima de la tasa registrada en 1999. La evolución de los proyectos visados, también corroboró el firme crecimiento de la construcción, ya que se incrementaron un 17,3%, más de 14 puntos por encima del año anterior.

Construcción. Tasa Interanual



Fuente: SEOPAN

Respecto de los servicios, Madrid cerró el año 2000 con una positiva evolución de su sector turístico, según se desprende de la Encuesta de Ocupación Hotelera del INE. Las cifras acumuladas de viajeros, 5.788.306, y pernoctaciones, 12.660.681 superaron las observadas en años anteriores. Respecto a 1999 el número total de viajeros alojados creció un 6,4% y las pernoctaciones lo hicieron un 8,0%. Destacó el comportamiento de los turistas extranjeros, que se incrementaron en mayor medida que los nacionales. En España, sin embargo, el turismo apenas creció. El número de viajeros alojados fue tan sólo un 1,8% superior al de 1999, mientras que las pernoctaciones disminuyeron un 0,9%.

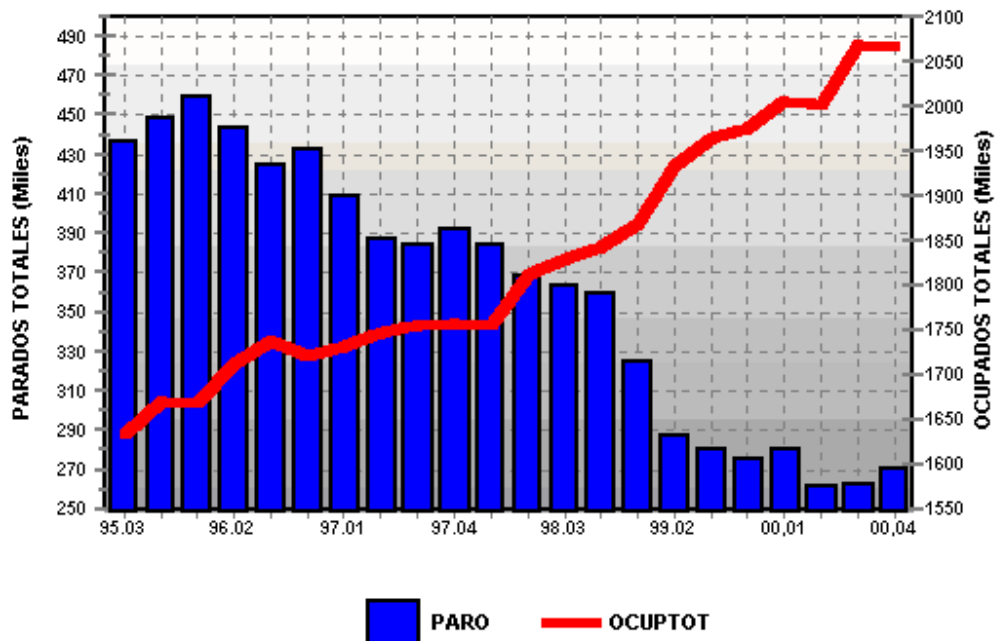
- *Empleo en Madrid*

Los resultados de la Encuesta de Población Activa para el año 2000 reflejaron un aumento de la población en edad de trabajar en el conjunto del año de 14.575 personas en Madrid y 134.925 en España, ligeramente por debajo de lo que sucedió en 1999. La nota característica del mercado laboral en este año fue el

fuerte crecimiento tanto de la actividad como de la ocupación. Los activos aumentaron frente a 1999, en Madrid, un 3,5% (77.375 más) y los ocupados lo hicieron un 5,2% (100.575 más). En España la evolución fue similar aunque los aumentos resultaron menos intensos que en nuestra comunidad: los activos se incrementaron un 2,56% (421.200 más) y los ocupados lo hicieron un 4,75% (656.275 más). Por su parte, el número de parados disminuyó un 8,0% en Madrid (23.275 parados menos) y un 9,0% en España (235.100 menos). Así, la tasa media de actividad para el año 2000 en Madrid se situó en el 54,7%, 3,4 puntos por encima de la nacional (51,3%). En cuanto a la tasa de paro, en Madrid se redujo 1,45 puntos hasta el 11,7%, estableciéndose en 2,4 puntos el diferencial con España (14,1%).

El aumento de la ocupación a lo largo de 2000 se observó tanto en el colectivo femenino como en el masculino, si bien resultó más considerable en el segundo (51.375 nuevos ocupados frente a 49.225 empleadas más), aunque en términos relativos se mostrase más dinámico el conjunto de las mujeres. Sin embargo, el descenso del paro que se experimentó en ambos colectivos, resultó de menor cuantía entre las mujeres (-4,77% frente a -12,21%), motivado, en parte, por la mayor incorporación de éstas al mercado laboral. Esto tiene su reflejo en las tasas de paro, de modo que la masculina se situó en el 8,2% (1,4 puntos menos que el año anterior) y la femenina en el 16,6%, siendo la reducción respecto a 1999 de 1,6 puntos. En España, tanto en hombres como en mujeres la evolución fue menos favorable que en Madrid, con unas tasas de actividad del 39,8% en las mujeres y del 63,8% en los hombres (3,8 y 2,8 puntos inferiores, respectivamente, a las de nuestra región) y unas tasas de paro del 20,5% en las mujeres y 9,7% en los hombres (3,9 y 1,5 puntos superiores a las de nuestra comunidad).

Evolución del empleo según EPA



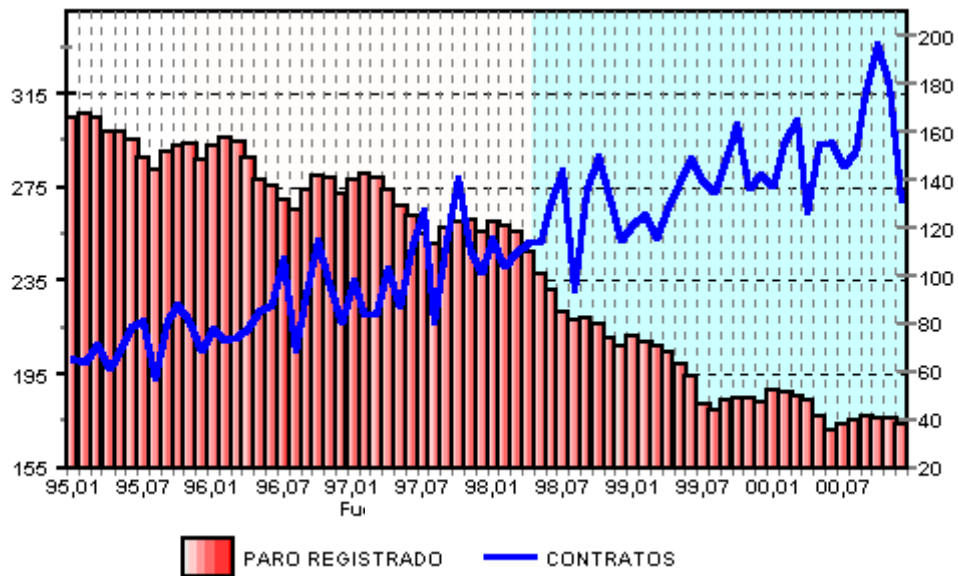
Fuente: EPA, 2001

La ocupación por sectores reveló unas pautas comunes tanto en Madrid como en España. Así, todas las ramas experimentaron incrementos interanuales, salvo la primaria con descensos del 8,1% y del 2,5% respectivamente. El sector más dinámico a la hora de crear empleo fue en ambos territorios la construcción, como viene siendo habitual, con un crecimiento del 9,2% en nuestro caso y un 8,8% en el conjunto nacional. Sin embargo, el sector terciario, dado su mayor tamaño, fue el que más empleo absoluto aportó, mientras que sus avances relativos fueron algo inferiores, del 5,6% y 5,4% respectivamente. Por último, la industria registró los aumentos menos importantes, con un 2,2% y un 3,4%. El aumento de la actividad propició que la Comunidad de Madrid pasara a ser, tras Baleares, la segunda región con mayor tasa de actividad. Además, somos la región que más ocupados generó en el conjunto del año, tras la Comunidad Valenciana, y la primera región en cuanto a aumento de la actividad.

El Paro Registrado en las oficinas del INEM de la Comunidad de Madrid disminuyó durante el año 2000 en 9.364 personas, con lo que la cifra de parados en el mes de diciembre fue de 173.472. Esto supuso un ritmo de disminución del 5,1%, 6,7 puntos por debajo de la tasa del año anterior. En España, el descenso fue de 57.368 parados, un -3,6%, 6,1 puntos menos que en 1999. Así, la tasa de paro madrileña se redujo en 0,71 puntos en el año y se situó en el mes de diciembre en el 7,4%, resultando 1,74 puntos inferior a la de España, que con un descenso de 0,60 puntos alcanzó, en el último mes del año, una tasa del 9,2%. En cuanto a la contratación, el año 2000 resultó muy positivo para la Comunidad de Madrid, con un promedio de 156.741 contratos firmados, destacando el mes de octubre con la cifra récord de 196.820. Así, el incremento frente a 1999 fue de un 12,8%. Sin embargo, en España, el número medio de contratos firmados se redujo sensiblemente respecto al año anterior, un -1,4%. En diciembre el porcentaje de indefinidos sobre el total fue del 14,4% en Madrid y del 8,9% en España (cinco puntos y medio de diferencia).

El descenso del paro benefició tanto a hombres como a mujeres pero en mayor medida a los primeros, reduciéndose éstos un 8,7%, 6.370 parados menos que en diciembre de 1999. El paro femenino disminuyó más lentamente un 2,7%, lo que se tradujo en 2.994 paradas menos. Por sectores, todos disminuyeron su nivel de paro en el año, en concreto, construcción un 10,5%, agricultura un 9,5%, industria un 7,1% y servicios un 2,4%.

Paro registrado y contratación (Miles de personas)

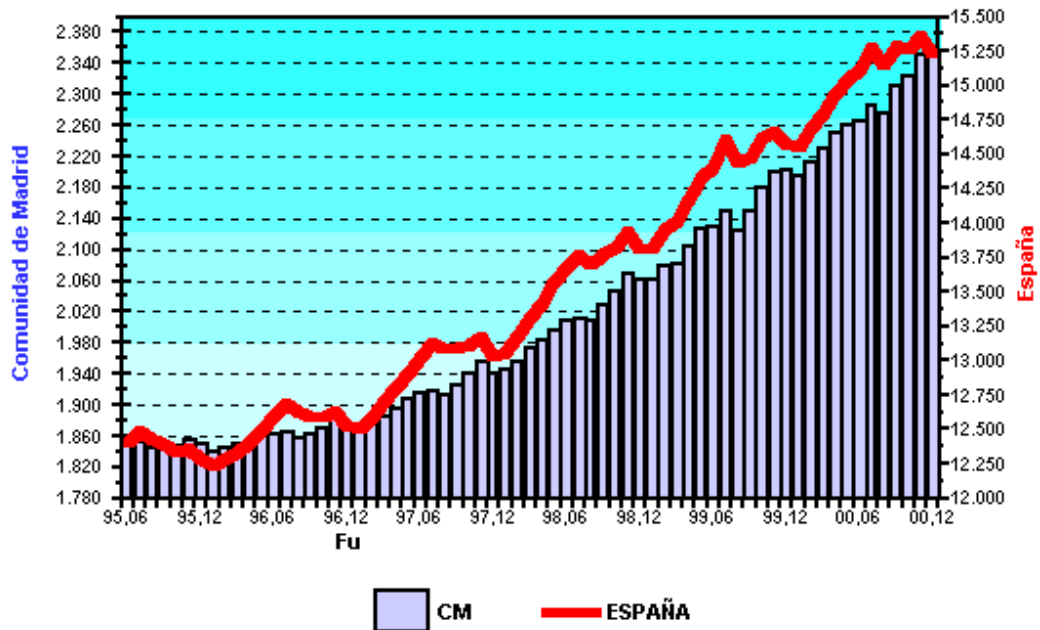


Fuente: INEM, 2001

Nuestra Comunidad acabó el año ocupando el segundo puesto en la clasificación por regiones en términos absolutos y el cuarto en términos relativos en cuanto a descenso del paro.

El número de afiliados a la Seguridad Social en la Comunidad de Madrid ascendió, en el mes de diciembre, a 2.352.189 personas lo que supuso un incremento en el último año de 151.198 personas, un 6,9% más. Así, en este mes, Madrid fue, por sexto mes consecutivo, la región española donde más aumentó la afiliación, tanto en términos absolutos como relativos. En España, la cifra de afiliados se situó en 15.236.218, aumentando un 4,5% en el año.

Afiliados a la Seguridad Social



Fuente: Seguridad Social (Miles)

En cuanto a los datos correspondientes al empleo en el cuarto trimestre del 2001, respecto al trimestre anterior, se ha producido un aumento de la población en edad de trabajar de 2.400 y 23.800 personas en Madrid y España respectivamente. Los activos aumentaron tanto en Madrid (23.800 personas más) como en España (16.500 más), aunque en términos relativos el incremento ha sido en Madrid muy superior al nacional (1,0% frente a 0,10%) con lo que las tasas de actividad quedan establecidas en el 56,96%, la mayor por Comunidades Autónomas, y 51,80%, con un diferencial de más de 5 puntos, favorable a nuestra región. Los ocupados aumentaron en Madrid (5.800 más) y descienden en España (17.400 menos).

Por su parte el número de parados en nuestra Comunidad aumentaba, un 7,91% (18.100 parados mas) mientras que en el total nacional aumenta en un 1,55%

(33.900 parados mas). De este modo, las tasas quedan establecidas en 10,23% y 12,96% para cada territorio, aumentando ligeramente en Madrid y en España.

En un año, la población en edad de trabajar se incrementó en 9.800 y 98.300 efectivos en Madrid y España respectivamente, al igual que la población activa, que aumenta en Madrid un 3,07% (71.800 activos más) mientras que en España lo hace en un 0,99% (167.700 activos más). El número de ocupados en nuestra comunidad aumenta en 95.600 personas y en 256.000 para el conjunto de la nación, lo que supone respectivamente un 4,63% y un 1,75 %. El paro desciende en Madrid un 8,82% (23.800 parados menos) y en España un 3,84% (88.400 parados menos).

Por sectores, y aunque sólo se cuenta con datos nacionales, disminuye la ocupación respecto al trimestre anterior en servicios (0,12%), y especialmente en industria (1,66%). En términos interanuales, disminuye agricultura e industria, aumenta en construcción (0,57%) y servicios (2,58%).

Tanto en el trimestre como en el año la ocupación femenina ha experimentado un mejor comportamiento que la masculina. El paro ha sido mejor en términos absolutos, y la tasa de paro femenina se reduce más que la masculina en términos interanuales.

Madrid generaba 95.600 empleos más en el año, solo por detrás de Andalucía. Además, somos la segunda región en que más ha aumentado el número de activos en el último año, 71.800 personas más y la que ha registrado un mayor descenso del número de parados en el último año (23.800 menos).

6. FOMENTO DEL EMPLEO A TRAVÉS DE LA CREACIÓN DE EMPRESA: POLÍTICAS CREDITICIAS PARA LAS PYMES

A la hora de analizar las implicaciones entre las Políticas crediticios dirigidas hacia las Pymes y el empleo, debe partirse de una premisa básica: las Pymes son clave a la hora de generar empleo, llegando incluso a tener mayor participación en el caso español en este sentido, que comparativamente con los países de la Unión Europea. España cuenta con un porcentaje mayor de Pymes que Europa, siendo significativa la diferencia en el grupo de microempresas (hasta 10 trabajadores), donde España son el 95% y en la Unión Europea el 93%.

Por el peso que tienen sobre nuestra economía las Pyme se convierten en actores de alta incidencia en la provisión de empleo, son el núcleo clave desde el cual generar posiciones de trabajo aún en períodos de recesión económica, como ejemplo que en la Unión Europea, su capacidad de creación de empleo excedió a la pérdida de trabajo en las grandes compañías entre 1988 y 1995. En la Comunidad Europea, por ejemplo, el 99,8% de las empresas tiene menos de 250 empleados (el 91%, menos de 20), representan el 66 % de los trabajos y las empresas con menos de 100 empleados concentra prácticamente todos los trabajos nuevos, con una tasa neta en torno a los 259.000 por año. Los datos del INE confirman la composición porcentual del tejido empresarial Pyme y cifran la generación de empleo de estas empresas en un 70% del empleo total.

Sin embargo, la importancia de la Pyme sobre el empleo no se limita al hecho de crear el empleo. El examen de la importancia debe realizarse bidireccionalmente, ya que la Pyme además de creadora de empleo, lógicamente es receptora de gran volumen del mismo. Este gran porcentaje de empleo que absorbe la Pyme no es sólo producto de menor automatización y por ende su necesidad de abundante mano de obra, sino por un factor relacionado al gran número de empresas de pequeña dimensión que existen, es por ello en este tipo de empresas donde realmente se consigue la movilidad de la mano de obra.

En este contexto de la importancia de la Pyme en la creación de empleo, hace que las medidas destinadas a fomentar el desarrollo de las pequeñas y medianas unidades económicas se encuentren en casi todos los planes para atacar el desempleo. Por ello, es necesario dotar a estas empresas del mayor número de medios, ayudas e incentivos capaces de hacerlas ganar en competitividad y estimular así el desarrollo del mercado de trabajo asociado. Las Pymes, plantean una modalidad de interés en todo lo referido a la creación de empleo, en especial por sus características de flexibilidad y dinamicidad. Esta es la verdadera razón de emprender estudios como este, proveer de instrumentos a las pequeñas empresas para hacerlas más competitivas y no debemos obviar que la información, en este como en cualquier otro apartado de la gestión empresarial, constituye un intangible de gran valor.

En particular, desde las comunidades de España, existen ciertas reglamentaciones que se han realizado en los últimos años para colaborar con las Pymes en su apertura a nuevos mercados, en inversiones en equipos, mobiliario, tecnologías y participación en eventos, ferias y promociones. Se impulsan gran cantidad de acciones que precisan ser conocidas por las Pymes. Así, a modo de ejemplo visualizaremos como en la Comunidad de Madrid, se plantea como de interés especial las ayudas para Pymes en el marco de creación de nuevas empresas y fomento del empleo.

La Orden 4686/2001 (BOCM 11-1-2002), convocaba en la Comunidad de Madrid ayudas a nuevas empresas o nuevas instalaciones. Se trata de ayudas financieras destinadas a facilitar el acceso a la financiación ajena a las Pymes madrileñas de nueva creación, o con ocasión de su establecimiento por primera vez en la Comunidad de Madrid. Se subvenciona el tipo de interés de las operaciones financieras de préstamo y arrendamiento financiero suscritas por las mismas con entidades financieras con establecimiento permanente abierto en la Comunidad de Madrid. Los beneficiarios de estas ayudas serían los empleados

autónomos y las Pymes de nueva creación o con ocasión de su establecimiento por primera vez en la Comunidad de Madrid.

6.1. Política crediticia del sector público

Las pequeñas y medianas empresas son el motor de la moderna economía europea, basándose esta afirmación en el ratio de generación de empleo, encontrado entre empresa y aporte de recursos económicos en el global de la economía.

En un alto porcentaje, este tipo de empresas, necesitan apoyo financiero en algún momento de su desarrollo, ya sea al comienzo o en el periplo de su vida y queda demostrado por la experiencia adquirida, que tanto en la información, asesoramiento como la ayuda económica es básica para conseguir éxito en los difíciles primeros años.

Esta conlleva a seguir propiciando una serie de ayudas, tanto públicas como privadas, que redundaran en el afianzamiento y consolidación de estas empresas.

Es esencial que el sector público contemple y apoye este tipo de iniciativas y la realidad confirma, a través de múltiples ayudas, el apoyo que ofrece el sector público, no solo en acciones de carácter nacional sino también de índole comunitario, así como a nivel de las diferentes Comunidades Autónomas.

El tipo de ayudas analizadas podemos estructurarlas en las siguientes:

- Programas de ayudas a la Pyme de la Dirección General de Política de la Pyme
- Incentivos para Pyme por contratación de trabajadores
- Líneas de financiación del Instituto de Crédito Oficial (ICO)
- Programas de la Unión Europea
- Ayudas de las Comunidades Autónomas.

6.1.1. Programa de ayudas a la Pyme de la Dirección General de Política de la Pyme (DGPP)

La Secretaria de Estado de Comercio, Turismo y de la Pequeña y Mediana Empresa, fue creado por el Real Decreto de 7 de Mayo de 1996, de ella depende la Dirección General de Política de la Pyme. Tras la reestructuración establecida en el Real Decreto 557/2000, la Dirección General de Política de la Pyme quedó adscrita a la Secretaria de Estado de Economía, de la Energía y de la Pyme, en el seno del Ministerio de Economía. La Dirección General de Política de la PYME tiene las siguientes funciones:

- Diseño, coordinación y seguimiento de la estatal de apoyo y promoción de la Pyme.
- Elaboración de estudios y estadísticas.
- Diseñar, coordinar y ejecutar políticas en materia de financiación de Pyme.
- Desarrollo y gestión de las ayudas públicas.
- Coordinación y gestión de recursos financieros comunitarios a Pyme.
- Ejecución y seguimiento de políticas para promover el acceso a nuevos mercados.
- Ejecución de políticas en materia de creación de empresas.
- Elaboración y desarrollo de normativa legal y gestión administrativa.
- Prestación de servicios y desarrollo de programas de información.
- Comunicación y difusión de información.

El ámbito esencial de las ayudas de la Dirección General de Política de la PYME se basan en las iniciativas de:

- Calidad
- Diseño
- Innovación
- Sociedad de la información

- Medio ambiente
- Nuevas tecnologías
- Acceso a nuevos mercados
- Mejora de la competitividad

En la actualidad DGPP tiene puestos en marcha los siguientes **Planes y Ayudas**:

- ***Plan de consolidación de competitividad***

Plan de Ayudas cofinanciado por la Unión Europea y está dirigido a las Pyme como a los Organismos Intermedios, siendo estos organismos públicos o privados con personalidad jurídica propia, sin ánimo de lucro y las entidades empresariales con mayoría de capital público que desarrollan proyectos dirigidos a las Pyme, en los que no se persiguen la obtención de beneficios. Esta regulado en el Real Decreto 582/2001 de 1 de junio, teniendo un periodo de vigencia del año 2000 al 2006.

Ámbito: Todo el país, variando los límites máximos de intensidad de la ayuda según la región.

Ayudas: Subvenciones directas a fondo perdido.

Gestión y convocatoria: Las Comunidades Autónomas.

Destino: Pymes de los sectores de la industria, construcción, comercio y servicios con excepción para sectores como el carbón, siderurgia, etc.

Líneas de actuación:

- Sociedad de la Información

Innovación en Técnicas Empresariales con programas a:

- Diseño

- Redes Interempresariales de Cooperación

- Sistemas de Calidad

- Innovación de procesos

Especial interés hacia:

Colectivo de autónomos

Artesanos

Mujeres Empresarias

- ***Programa de Apoyo para Establecimiento de Acuerdos Interempresariales***

Este Programa se contempla como esencial en la estrategia empresarial y en la mejora de la empresa tomando como base la cooperación. Es necesario analizar las condiciones óptimas para desarrollar el acuerdo de colaboración y para esto será necesario definir la estrategia, los objetivos, la coherencia y viabilidad de los socios, la organización administrativa y funcional, viabilidad técnica y económica, régimen jurídico, etc.

Las Administraciones Públicas y los organismos que prestan servicios de apoyo a las empresas tienen una serie de medios para promover relaciones de colaboración entre empresas, destacando las misiones comerciales y los encuentros colectivos.

La Dirección General de Política de la PYME colabora en la organización de encuentros de programas europeos siendo los más significativos :

- Europartenariat -----entre países europeos.
- Medpartenariat-----entre países del Mediterráneo.
- Al Invest -----con países Iberoamericanos.

La Dirección General actúa como consultor nacional, difundiendo los encuentros, captando empresas, facilitando entrevistas y prestando asistencia técnica. Cuenta asimismo con una base de datos de ofertas y demandas que pueden ser consultadas a través de Internet, con información de las empresas que desean cooperación. Existe la Red Nacional de Cooperación que integra a

los miembros españoles de las antiguas redes BCNET y BRE. Esta red ofrece información de:

- Miembros que la integran y servicios que ofrece.
- Agenda de eventos.
- Ofertas y demandas de cooperación.

Destino: Mejora de la competitividad a través de acuerdos interempresariales.

Finalidad: Ayudas para la fase de gestación de los acuerdos en vista a financiar los servicios de empresas o profesionales externos, viajes, formación del personal, etc.

Ayudas: Gastos de colaboraciones externas tales como consultoría jurídica o técnica y otros servicios relacionados con el proyecto.

Montante subvención: Hasta el 50% de los gastos subvencionables.

Gestión y convocatoria: Las Comunidades Autónomas.

- ***Programa de ayuda para la integración de la Pyme en la sociedad de la información***

La Dirección General de Política de Pyme contempla la ayuda a la Sociedad de la Información como uno de los pilares de la consolidación y la competitividad de las PYME.

Las ayudas están dirigidas a apoyar proyectos que lleven a la PYME a integrarse plenamente en la sociedad de la información a través de:

- Las tecnologías de la información y las comunicaciones para mejorar los procesos de gestión, información, producción y comercialización.
- Apoyo a la implantación de los medios telemáticos.

Promoción y Desarrollo: Organismos intermedios en la participación de PYME

Destino: Apoyo a proyectos que contemplen e incorporen:

Tecnología de la Información y Comunicaciones.

Implantación y utilización de servicios telemáticos.

Ámbito: Todo el país, variando el máximo de las ayudas según la región de ubicación de las Pyme.

Proyectos subvencionables:

- Proyectos de información y asesoramiento que a través de Internet faciliten servicios de información y de asesoramiento, ya sea de carácter horizontal o sectorial.
- Proyectos de aplicación e implantación de herramientas de control a través de redes telemáticas.
- Proyectos de carácter horizontal o sectorial que basándose en redes telemáticas faciliten el desarrollo de portales.

Gastos subvencionables:

- Inversiones materiales e inmateriales.
- Gastos de colaboraciones externas de consultoría.
- Personal técnico utilizado.
- Desplazamientos.
- Gastos indirectos.
- Cantidad subvencionada: En función de la zona geográfica en la que se desarrolle el proyecto, según las máximas ayudas contempladas por la UE.

- ***Programa de financiación de Pyme***

La financiación de las Pyme se desarrolla a través de diferentes medios promovidos por la Administración y entidades de carácter público. Una de estas entidades es la Empresa Nacional de Innovación S.A. (ENISA).

Esta entidad de capital público, está adscrita al Ministerio de Economía a través de la Secretaria de estado de Economía, de Energía y de la Pyme. Su principal actividad es la búsqueda y utilización de nuevos instrumentos financieros para la Pyme de manera que la experiencia adquirida sirva para extender el efecto a otras nuevas Pyme.

Tras una primera toma de contacto, la empresa debe facilitar a ENISA un plan de negocio donde se contemple, tanto la situación como la de futuro. Este Plan servirá como base para el proceso de análisis posterior y la toma de decisión final.

Por lo que respecta al mantenimiento del empleo y la creación del mismo, ENISA ha contribuido a mantener más de 3500 empleos y ha favorecido la creación de 1500 puestos.

Entidad financiera: ENISA, empresa de capital público adscrita al Ministerio de Economía.

Fórmula de financiación: Préstamo participativo

Condiciones de la Empresa: Estar enmarcados en cualquier sector de actividad cuyo objetivo principal no sean operaciones inmobiliarias ni financieras.

- Situación económica saneada y equilibrada.
- Estados financieros auditados.
- Tipos de interés: Variable, en función de la rentabilidad de la empresa.
- Ámbito de aplicación: todo el país.
- Proyectos preferentes: en los que se prevea la co-financiación de las necesidades financieras asociadas al plan estratégico de la empresa.
- Financiación: entre 50 y 100 millones de pesetas y siempre la financiación será inferior a los fondos propios de la empresa.

6.1.2. Incentivos para Pyme por contratación de trabajadores

Uno de los problemas fundamentales y esenciales del Gobierno Español es el nivel de empleo y paro, y de ahí las políticas de creación de empleo a través de la utilización de incentivos para la contratación de trabajadores.

Dentro del marco general de actuación en materia de creación de empleo se encuentra la creación de un comité de vigilancia de las acciones llevadas a cabo por los diferentes países de la Unión Europea para evitar la práctica de acciones en contra de la competencia. Estas diferentes acciones se compatibilizan a través de los Planes de Acción Nacionales (PAN).

A nivel nacional existen numerosas acciones y fórmulas de ayudas, pudiendo destacarse las siguientes:

- Contrato para el fomento de la contratación indefinida:

Dirigido a:

Jóvenes entre 16 y 30 años.

Mujeres desempleadas.

Mayores de 45 años.

Parados con más de 6 meses demandando empleo.

Minusválidos.

Trabajadores con un nuevo contrato que estaban empleados con contrato de duración determinada o temporal.

- Contrato indefinido para mujeres desempleadas entre 16 y 45 años.
- Contrato indefinido para desempleados inscritos en la oficina de empleo por un período superior a 6 meses.
- Contrato indefinido para desempleados mayores de 45 años, hasta 55
- Contrato indefinido para desempleados de 55 hasta 65 años

- Mujeres desempleadas inscritas en la oficina de empleo como mínimo 6 meses o mayores de 45 años y que sean contratadas indefinidamente.
- Contrato indefinido para perceptores de prestaciones o subsidios por desempleo, a los que les reste un año o más de percepción en el momento de la contratación.
- Contrato indefinido para desempleados perceptores del subsidio de desempleo a favor de los trabajadores incluidos en el régimen especial agrario.
- Contrato indefinido para perceptores de la ayuda denominada renta activa de inserción.
- Contrato indefinido para mujeres desempleadas inscritas en la oficina de empleo por un período superior a 12 meses, que sean contratadas en los 24 meses posteriores a la fecha de alumbramiento.
- Contrato indefinido para desempleados contratados por autónomos dados de alta, al menos desde el 1 de enero de 2000 y que no hayan tenido asalariados en los 12 meses anteriores.
- Contrato indefinido para desempleados minusválidos inscritos en la oficina de empleo.
- Contrato temporal superior a 3 meses o inferior a 3 años para desempleados declarados minusválidos inscritos en la oficina de empleo.
- Contrato indefinido o temporal para desempleados en situación de exclusión social.

6.1.3. Líneas de financiación del Instituto de Crédito Oficial (ICO)

El ICO pone a disposición de las Pyme las siguientes líneas de financiación con condiciones preferenciales:

- **Línea Pyme**

- Préstamos para financiar nueva inversión productiva. Solicitado por persona física o jurídica dada de alta en el IAE.

- Financiación activos productivos hasta el 70% con límite de:
- 80% en inmuebles.
- 20% activos inmateriales.
- No financiación de circulante, reestructuración de pasivos o refinanciaciones.
- Amortización 5 ó 7 años. Interés fijo o variable. Tramitación directa en las oficinas de bancos y cajas de ahorro.

- ***Línea internacionalización de la empresa***

- Préstamos para proyectos de inversión realizados en el exterior.
- Solicitado por persona física o jurídica dada de alta en el IAE.
- Financiación hasta el 70% del proyecto, excluida la inversión en sectores financieros, inmobiliarios, seguros, defensa o impuestos y con límites en:
80% en bienes inmuebles
20% en bienes inmateriales
- Posibilidad de financiación en un 20% para capital circulante ligado al proyecto.
- Amortización en 5, 7 ó 10 años. Interés fijo o variable. Tramitación directa en las oficinas de bancos y cajas de ahorro.

- ***Línea de financiación par la investigación y el desarrollo tecnológico***

Financiación para proyectos de investigación destinados a mejorar y desarrollar productos y procesos productivos. Inversiones financiables en inmovilizado material e inmaterial de proyectos aprobados previamente por el Centro para el Desarrollo Tecnológico Industrial (CDTI).

- Posibilidad de préstamo o leasing.
- Amortización en 5 ó 7 años.
- Interés fijo o variable.

El CDTI aporta ayuda financiera destinada a la amortización anticipada del capital.

- Tramitación en cualquier oficina de las entidades financieras.

- ***Línea de creación de empresas***

- Financiación para inicio y puesta en marcha de Pyme.
- Solicitado por persona física o jurídica que acredite el inicio de una nueva empresa o nueva actividad en caso de los profesionales.
- Se considera inicio de actividad cuando no haya transcurrido más 12 meses desde el alta en el IAE.
- Financiación de las inversiones en inmovilizado con máximo:
 - 80% en inmuebles
 - 20% en activos inmateriales
- No se financian reestructuraciones de pasivo, refinanciaciones, circulante ni IVA.
- Inversión máxima del 7% del proyecto de inversión neta.
- Amortización en 5 ó 7 años
- Interés fijo o variable.
- Tramitación directa en los bancos y cajas de ahorro.

6.1.4. Programas de la Unión Europea

- ***Empresa espíritu empresarial***

Programa plurianual dirigido especialmente a la Pyme. Duración. 2001 a 2005.

- ***Préstamos del banco europeo de inversiones***

Objeto: Financiar proyectos mediante préstamos globales.

Tipo: Líneas de crédito que se conceden a las instituciones financieras que operan como intermediarios a nivel europeo, nacional o regional.

Montante: Entre 20.000 y 12'5 millones de euros, no pudiendo ser el préstamo superior al 50% del coste de la inversión.

Duración: Préstamos a medio-largo plazo.

Tramitación: A través de entidades intermedias que son canalizables a través de las entidades de crédito.

- ***Programa financiación del fondo europeo de inversiones***

Objeto: Potenciar la afluencia de recursos financieros a la Pyme e inversión en fondos de capital-riesgo.

Destino: Garantizar los préstamos asumidos por las instituciones financieras para que éstas puedan facilitar recursos a las Pyme a bajo tipo de interés.

Montante: Garantiza el 50% del coste del proyecto, siempre que éste no supere el 10% del capital suscrito.

Utilidad: Mecanismo de reaseguro a los sistemas de garantías existentes.

- ***Programa eurotech capital***

Objeto: Programa de la Comisión de las Comunidades Europeas para estimular la financiación privada de proyectos transnacionales de alta tecnología desarrollados por Pyme.

Destino: Financiación de proyectos transnacionales de alta tecnología.

Montante: Sin fijar, dependiendo del montante disponible de cada institución financiera.

Destinatarios: Instituciones financieras con una capacidad de inversión de al menos 50 millones de euros y que dediquen un mínimo del 20% para participaciones en Pyme.

- ***Plan de ayuda “mecanismo europeo para la tecnología” (tec)***

Destinatarios: Pyme con posibilidades de creación de empleo, dándose prioridad a las Pyme con un máximo de 100 empleados.

Administrador: El Fondo Europeo de Inversiones.

Sistema: Mecanismo de capital-riesgo para Pyme de carácter innovador.

Alcance: Fondos de alcance regional o destinados a sectores y tecnologías específicas y fondos que financien la explotación de resultados de I+D.

Montante: La inversión total máxima será igual al 25% del importe total de la participación del capital o hasta un máximo del 50% para casos excepcionales.

La inversión no podrá ser superior a 10 millones de euros.

- ***Plan de ayuda “mecanismo de garantía pyme”***

Destinatarios: Pyme con potencial de crecimiento, a las que resulte difícil encontrar financiación por considerarse de elevado riesgo la concesión de créditos.

Administrador: El Fondo Europeo de Inversiones.

Sistema: Garantía administrada por el FEI en régimen de fideicomiso. Las pérdidas que se deriven de las garantías se absorberán mediante fondos comunitarios.

- ***Iniciativa “joint european ventur” (jev)***

Objeto: Apoyar la creación de empresas conjuntas transnacionales de la UE y estimular el que estas empresas realicen nuevas actividades económicas con potencial para crear empleo.

Destino: Sufragar parte de los gastos al crear una empresa conjunta.

Montante: Contribución máxima por proyecto de 100.000 euros.

Ámbito de la contribución: La fase de preparación y la fase de inversión. En la primera, la financiación puede alcanzar un máximo del 50% con un tope de 50.000 euros en forma de subvención; en la segunda fase se financiará hasta un 10% del importe total de la inversión.

Formalización: A través de los intermediarios de la red JEV. Los intermediarios son las principales entidades financieras.

- ***Programa de ayuda para empresas artesanales y microempresas***

Objetivo: Crear lazos de asociación duraderos bajo la forma de cooperación, investigación y desarrollo, terceros mercados, etc.

Ámbito: Pequeñas empresas y empresas artesanales de la UE, del Espacio Económico Europeo, Países de la Europa Central y Oriental y del Mediterráneo.

Condicionante: La intervención de empresas de al menos dos Estados del espacio Económico Europeo.

Acciones: Cofinanciación de proyectos en las áreas de:

Cooperación transnacional.

Participación ferias y salones.

Fomentos de la cultura.

Financiación y acceso al crédito.

Formación profesional.

Montante: Hasta un 50% del coste total de cada proyecto con un máximo de 20.000 euros.

- ***Programa de innovación y Pymes***

Objeto: Fomentar la innovación y participación de las Pyme, incluso dentro del V Programa Marco. El programa contempla cuatro líneas de acción: Promoción de la innovación, Participación de la Pyme, Actividades conjuntas de innovación y Pyme, Actividades de apoyo

Destinatarios: Empresas de los Estados miembros de la UE.

Montante: Subvenciones del 50% del coste total del proyecto para las actividades de I+D, del 35% para las demostraciones y entre el 35 y 50% para los proyectos combinados.

Mecanismos financieros: Existen cuatro sistemas de financiación a través de:

Centro para el Desarrollo Tecnológico Industrial (CDTI)

Plan Nacional de Investigación Científica, Desarrollo e Innovación Tecnológica.

Oficina de Ciencia y Tecnología (OCYT)

Primas Exploratorias.

6.1.5. Ayudas de las Comunidades Autónomas

6.1.5.1. Comunidad Valenciana

- ***Realización de estudios e investigaciones sobre el sector comercial***

Objetivo: La realización de actividades de estudio e investigación referidas al ámbito de la Comunidad Valenciana que tengan por objeto el sector comercial o procesos de comercialización y/o la obtención de conocimiento sobre cualquier otro aspecto que pueda repercutir positivamente en la modernización del comercio de la Comunidad Valenciana o en la promoción y comercialización de los productos valencianos.

Beneficiarios: Podrán acceder a estas ayudas las entidades públicas, las corporaciones locales, las empresas públicas y mixtas, las asociaciones empresariales y las fórmulas de comercio asociado y/o integrado, con independencia de la forma jurídica que adopten.

Ayudas:

- Subvención que podrá alcanzar hasta el importe total de su coste para los supuestos de realización de estudios de base territorial para el análisis, diagnóstico, determinación de estrategias e inversiones a desarrollar.
- Subvención de hasta 70% de su coste para los supuestos de realización y/o difusión de los estudios de análisis de las estructuras y procesos de comercialización de ámbitos geográficos o sectoriales concretos, y/o la obtención de conocimiento sobre cualquier otro que pueda repercutir positivamente en la modernización del comercio de la Comunidad Valenciana o en la promoción y comercialización de los productos valencianos.
- Subvención: De hasta un 75% de su coste para los estudios de análisis de la coyuntura y de las tendencias de evolución en cuestiones de contenido comercial de ámbitos geográficos o sectoriales concretos. Este porcentaje podrá elevarse hasta el 100% en los casos en que se asegure por el

beneficiario, el mantenimiento a sus expensas, de las investigaciones por un plazo no inferior a los 5 años siguientes.

Presentación de solicitudes y plazo: Las solicitudes para la obtención de las ayudas deberán dirigirse a la Dirección General de Comercio y Consumo y se presentarán en el impreso normalizado, en los correspondientes servicios territoriales de comercio o en cualesquiera otra de las formas previstas en el artículo 38.4 de la Ley 30/1992, de 26 de noviembre, de Régimen Jurídico de las Administraciones Públicas y Procedimiento Administrativo Común.

- ***Urbanización comercial y modernización de infraestructuras***

Objetivos: Estas ayudas tienen por objeto la realización de alguna de las siguientes actuaciones:

- Implantación, modernización, ampliación, traslado, equipamiento y/o reforma de la estructura física e instalaciones complementarias de los equipamientos comerciales colectivos. Se incluye la elaboración de estudios que definan el contenido de las mismas, así como la ejecución de aquellas obras de carácter provisional que sean necesarias para la consecución de dichas finalidades.
- Obras e instalaciones en calle y plazas de carácter básicamente comercial para su transformación o adecuación al uso peatonal exclusivo o preferente y otras inversiones en áreas de alta concentración comercial, marcado carácter histórico o de centralidad.
Inversiones dirigidas a la racionalización de estructuras organizativas de cooperación comercial.
- Otros proyectos que, no estando contemplados en los anteriores apartados, coadyuven a la efectiva racionalización, desarrollo y modernización de la infraestructuras comerciales o repercutan en los comercios minoristas vinculados a una estructura organizativa superior.

Beneficiarios: Las empresas de titularidad mixta, las asociaciones empresariales y las fórmulas de comercio asociado o integrado, con independencia de su forma jurídica.

Ayudas: Las ayudas consistirán en la concesión de subvenciones de acuerdo con lo siguiente:

- Los estudios para la definición de proyectos de modernización integral de unidades de comercio agrupado de carácter predominantemente alimentario, podrán obtener un apoyo de hasta el 70% con un límite de 6.000 euros.
- Los estudios para el diseño de infraestructuras específicas para el ejercicio de la venta no sedentaria, podrán optar a una subvención de hasta el 70% con un límite de 3.000 euros. En ambos casos los estudios deberán ser realizados por una entidad distinta a la entidad solicitante.
- Los proyectos de modernización integral, como consecuencia de la realización de estudios previos de unidades de comercio agrupado de carácter predominantemente alimentario, podrán obtener una subvención de hasta un 70% con un límite de 240.000 euros.
- Otros proyectos de inversión destinados a la modernización de unidades de comercio agrupado de carácter predominantemente alimentario, podrán alcanzar una subvención de hasta un 40% con un límite de 120.000 euros.
- Las infraestructuras específicas para el ejercicio de venta no sedentaria, podrán conseguir una subvención de hasta el 50% con un límite de 60.000 euros, siempre que se deriven de la realización de estudios previos.
- La creación y/o modernización de espacios urbanos adaptados al uso comercial, tendrán una subvención de hasta un 60% con un límite de 120.000 euros.
- La consolidación de polaridades urbanas de carácter comercial, contarán con una subvención de hasta el 40% con el límite de 60.000 euros.

- Otras intervenciones en creación o modernización de infraestructuras comerciales, podrán recibir una subvención de hasta un 40% con el límite de 60.000 euros.

De manera similar, las ayudas 2002 en esta región también están dirigidas a las siguientes áreas:

- Actuación comercial en entornos rurales.
- Apoyo a la elaboración, desarrollo y gestión de planes integrados de renovación comercial.
- Adaptación a planes de modernización sectorial.
- Elaboración y desarrollo de proyectos innovadores aplicados a la distribución comercial.
- Adecuación de las Pyme a su entorno competitivo.
- Cooperación e integración comercial.
- Promoción de ferias comerciales.
- Realización de acciones de internacionalización, promocionales y de comercialización exterior de los productos valencianos.
- Formación y fomento de nuevas técnicas comerciales.
- Formación comercial cofinanciada por el FSE.
- Ayudas para la implantación de empresas valencianas en el exterior.

Y además de las mencionadas, aparecen rubros relacionados con la formación, educación, industria básica (electricidad, gas), artesanía, destinado al consumo y al consumidor en general, medio ambiente, riesgos laborales y seguridad industrial.

Por otra parte, existe también otra figura llamada IMPIVA que tiene por objeto el fomento de la investigación, desarrollo e innovación en empresas de base tecnológica, mediante el Plan de Fomento de la I+D+I que se compone de los siguientes programas:

- Programa de Desarrollo Tecnológico.

- Programa de Cooperación Tecnológica.
- Programa de Creación y Promoción de empresas de Base Tecnológica.

En el plan de implantación de la sociedad de la información y gestión del conocimiento, aparece como principal beneficiario la Pyme con sede social o establecimiento productivo en la Comunidad Valenciana que desarrollen alguna de las actividades subvencionables antes mencionadas.

- ***Adecuación de las Pyme a su entorno competitivo***

Entre los objetivos principales se indica que estas ayudas irán destinadas a las empresas comerciales que pretenden la realización de inversiones con el objeto de adaptar sus estructuras a su entorno de forma más competitiva.

Los beneficiarios son las Pyme comerciales y las microempresas que vayan a analizar las inversiones en la Comunidad Valenciana.

Existen dos tipos de ayudas:

1) Ayudas Directas. Dirigidas a los siguientes objetivos:

- Revitalización comercial en centros históricos comerciales.
- Para la consolidación de ejes comerciales podrán concederse subvenciones de hasta un 15% con un límite de 12.000 euros por establecimiento preexistente.
- Para la dotación comercial de áreas urbanas con escasa dotación comercial, hasta el 20% con un límite de 18.000 euros.
- Para la consolidación de la oferta comercial en espacios peatonales a través de la adecuación de la parte externa de los establecimientos, hasta el 20% con un máximo de 12.000 euros.
- Modernización y adecuación del comercio físicamente agrupado.
- Modernización y adaptación de los espacios comunes.

- Implantación, modernización, equipamiento o transformación de los puntos de venta ubicados en unidades de comercio minorista agrupado físicamente y básicamente alimentario, se concederán ayudas de hasta el 20% con un límite de 6.000 euros. Si supone una ampliación notable de la superficie de venta podrá concederse hasta el 25% con un límite de 9.000 euros.
- Relevo generacional.
- Mejora de la dotación comercial en municipios o núcleos urbanos de dimensiones reducidas.
- Adaptación de las empresas comerciales a los requerimientos en materia de tratamiento de residuos y medio ambiente.

2) Apoyo Financiero: Es la segunda modalidad y se caracteriza por ser ayudas destinadas a facilitar el acceso a los recursos financieros y a reducir su coste al objeto de potenciar la inversión.

El destino de la financiación deberá ser la ejecución de inversiones para la realización de:

- Obras de construcción, acondicionamiento y reforma de locales.
- Adquisición de inmovilizado material nuevo.
- Adquisición de suelo y locales y comerciales, siempre que la inversión vaya destinada a la ampliación de establecimientos ya existentes y se realice conjuntamente al acondicionamiento de los mismos y se mantenga la actividad comercial anterior.

El préstamo podrá alcanzar hasta un 70% del total de las inversiones y el plazo de amortización será de 5 años.

La subvención que se asigne a cada solicitud será como máximo el 15% del principal del mismo con un máximo de 30.000 euros.

- ***Realización de acciones de internacionalización, promocionales y de comercialización exterior de los productos valencianos***

Podrán acogerse a este tipo de ayuda las cámaras de comercio de la Comunidad Valenciana y asociaciones empresariales radicadas en la comunidad.

Las ayudas están dirigidas a subvencionar las siguientes acciones:

- Confección de catálogos y/o repertorios sectoriales así como otro material promocional, destinado exclusivamente al mercado exterior.
- Participación agrupada de la oferta valenciana en ferias internacionales en el exterior que, a criterio de la Dirección General de Comercio y Consumo, se estimen prioritarias.
- Misiones comerciales directas y viajes de prospección cuyo objetivo sea la apertura de nuevos mercados o la consolidación de los ya existentes.
- Misiones insertas en certámenes ferias internacionales celebrados en la Comunidad Valenciana o misiones a sectores concretos cuyo objetivo sea la atracción de compradores o foráneos.
- Otras actividades que incidan en la promoción comercial de productos valencianos.

Las ayudas no podrán exceder el 75% del coste total de la acción.

- ***Acciones desarrolladas por parte de las Pymes, los consorcios de exportación y/o grupos de promoción***

Beneficiarios: Podrán acogerse a este tipo de ayudas las pequeñas y medianas empresas comerciales, industriales y de servicios establecidas en la Comunidad Valenciana y los consorcios de exportación y/o grupos de promoción formados por un mínimo de tres (3) Pymes y un máximo de diez (10), con personalidad jurídica independiente de la de sus miembros y con domicilio social en la Comunidad Valenciana.

Serán subvencionables las acciones de internacionalización y promoción que se incluyan en algunos de los programas que se citan a continuación:

- Planes estratégicos para la introducción en nuevos mercados llevados a cabo por consorcios y/o grupos de promoción o PYME que actúen agrupadamente. El plan debe tener una duración no superior a 3 años y detallar el coste de cada una de las acciones y la distribución anual del mismo.
- Las ayudas alcanzarán como máximo el 50% del coste previsto para el año 2002 con un límite absoluto de 120.000 euros por grupo.
- Apoyo a la promoción exterior de las empresas de la Comunidad Valenciana en algunas de las acciones conjuntas de promoción exterior.
- Apoyo a la participación en certámenes feriales de carácter internacional organizados por las instituciones feriales de la Comunidad Valenciana.
- Apoyo a la contratación de gestores a tiempo parcial. Hasta el 50% de los honorarios mensuales de los contratos de un gestor a tiempo parcial con un tope máximo acumulado por empresa de 4.800 euros por año.

- ***Ayudas para la implantación de empresas valencianas en el exterior***

Se apoyará a todas aquellas acciones realizadas por empresas valencianas vinculadas a procesos de implantación y cooperación en el extranjero a través de apertura de filiales, delegaciones y sucursales así como proyectos industriales de fabricación y de cooperación empresarial en el exterior.

Se hace necesario aclarar que no será aplicable a las acciones encuadradas en los sectores de producción, transformación y comercialización de productos agrícolas y pesqueros, sector siderúrgico CECA, sector de la construcción naval y sector de vehículos de motor.

Beneficiarios: Podrán ser todas las Pyme industriales o de servicios con sede social, delegación o establecimiento en la Comunidad Valenciana.

Ayudas

Podrán ser objeto de subvención las siguientes actuaciones:

- Estudio de viabilidad del proyecto de implantación. Hasta un 50% máximo del coste de realización.
- Otros gastos asociados al proyecto tales como: escrituras, inscripciones, permisos administrativos, licencias y otros que se realicen por primera vez al comienzo de la actividad, siempre que se trate de gastos ocasionales y no habituales. Hasta un 50% máximo de los costes aprobados.
- Inversiones materiales (maquinaria y equipos) e inmateriales ligadas a la actividad a realizar. Hasta un 15% máximo de los costes aprobados si se trata de una pequeña empresa y un 7,5% en el caso de una mediana empresa.

6.1.5.2. Comunidad Autónoma de Madrid

- ***Ayudas para promoción ferial***

Beneficiarios: Las Pymes que cumplan los siguientes requisitos:

- a) Desarrollar su actividad y tener localizado el domicilio a efectos del Impuesto sobre Actividades Económicas en la Comunidad de Madrid.
- b) Estar al corriente de sus obligaciones tributarias y de la Seguridad Social o, en su defecto, tener concedido aplazamiento o moratoria.

Acciones subvencionables Se considerarán subvencionables los gastos de asistencia a Ferias y Exposiciones Comerciales autorizadas en la Comunidad de Madrid promovidas y/u organizadas por Ayuntamientos de la Región o por Asociaciones Empresariales en los siguientes términos:

- a) El alquiler del espacio para el stand.

- b) El montaje y desmontaje del mismo.
- c) Contratación de personal específico para la atención del stand en la feria.
- d) La inserción de publicidad en el Catálogo Oficial de la Feria.
- e) La elaboración de material promocional de los productos y/o servicios de la empresa para su presentación en la Feria.

Se subvencionarán como máximo dos Ferias por solicitante, y en el supuesto de Ferias bianuales, dos ediciones.

La Inversión mínima correspondiente a los gastos que se consideren subvencionables deberá alcanzar 3.005,06 euros en el supuesto de asistir a Ferias exclusivamente de carácter local o comarcal, y de 6.010,12 euros para el resto de las Ferias o Exposiciones comerciales para cuya asistencia se solicite ayuda.

Cuantía de las ayudas: Las ayudas consistirán en subvenciones directas de hasta un máximo del 50 por 100 sobre el presupuesto aprobado y aceptado por la Dirección General de Comercio para la realización de la actividad, excluidos todo tipo de impuestos con el límite máximo de subvención de 12.020,242 euros por beneficiario.

Documentación a presentar Las solicitudes se acompañarán de los siguientes documentos (original y copia) e informes.

- a) En caso de personas jurídicas:
 - Escritura de constitución de la sociedad y, en su caso, modificaciones ulteriores, debidamente inscritas en el Registro correspondiente, así como poder suficiente a favor del firmante, en el supuesto de que el mismo no figure acreditado en la propia escritura.
 - Documento Nacional de Identidad del representante de la sociedad o persona autorizada.
 - Código de Identificación Fiscal de la Sociedad.

En caso de que la Empresa esté participada en cuantía igual o superior al 25 por 100 por otra u otras, se deberá adjuntar la siguiente documentación de la/s Empresa/s que participe/n en la solicitante:

- Escritura de Constitución y, en su caso, posteriores modificaciones, debidamente inscritas en el registro correspondiente.
- Última declaración del Impuesto de Sociedades.
- Boletines de la Seguridad Social modelos TC1 y TC2 liquidados, correspondientes al mes anterior a la fecha de presentación de la solicitud.

b) En caso de personas físicas:

- Documento Nacional de Identidad y Número de Identificación Fiscal del solicitante y de la persona autorizada, en su caso, y su correspondiente poder.
- Alta en el Régimen correspondiente del empresario individual.
- Certificado de hallarse al corriente de pago de sus obligaciones con la Seguridad Social del empresario individual. En caso de tener concedido aplazamiento o moratoria, deberá aportarse certificado acreditativo de dicho extremo.

c) Común para todos (personas físicas y jurídicas):

- Certificado de estar al corriente en sus obligaciones con la Hacienda y Seguridad Social o, en su defecto, tener concedido aplazamiento o moratoria. La Dirección General de Comercio aportará de oficio el Certificado de estar al corriente con la Hacienda Autonómica en lo que se refiere tanto a obligaciones tributarias como no tributarias. En todo caso, el beneficiario no podrá tener deudas con la Hacienda de la Comunidad de Madrid en período ejecutivo, y si así fuera, deberán estar debidamente garantizadas.
- Boletines de la Seguridad Social modelos TC1 y TC2 liquidados, correspondientes al mes anterior a la fecha de presentación de la solicitud. En el caso de que la Empresa no tenga trabajadores a su servicio, deberá aportarse certificado de la Seguridad Social en el que conste tal extremo.

- Último recibo de pago del IAE.
- Plan estratégico de la empresa donde se especifique: La actividad desarrollada por la empresa, así como la importancia de la asistencia a la Feria de cara a la promoción y difusión de sus productos y servicios.
- Declaración responsable de la totalidad de ayudas y subvenciones que la entidad solicitante haya solicitado o recibido en los tres últimos ejercicios
- Presupuesto detallado y/o facturas proforma desglosadas por conceptos e importes de todos los gastos subvencionables que ocasione la realización de la actividad, impuestos excluidos. No tendrán la consideración de Presupuesto las estimaciones de gastos realizadas por el propio solicitante.
- Declaración responsable de la empresa de las ayudas solicitadas o recibidas de otras entidades para el mismo objeto, indicando su importe y fecha.
- En su caso, certificado acreditativo de la Asociación sectorial o empresarial en la que la entidad solicitante se encuentra integrada.
- En el caso de Comunidades de Bienes, la documentación deberá aportarse de todos y cada uno de los socios comuneros, y asimismo se obligarán como personas físicas conjunta y solidariamente.
- Impuesto de Sociedades del último ejercicio fiscal declarado.

- ***Madrid: Plan de Innovación Empresarial***

El Plan de Innovación Empresarial de la Comunidad de Madrid 2002-2005, tiene por objeto regular el procedimiento de concesión de ayudas, en régimen de publicidad, concurrencia y objetividad, a empresas que desarrollen o vayan a desarrollar sus actividades en el ámbito territorial de la Comunidad de Madrid y que realicen alguna o algunas de las actividades que se expresan a continuación:

1. Creación de empresas de base tecnológica y en general las vinculadas a actividades relacionadas con nuevas tecnologías.

2. Contratación de servicios externos avanzados de consultoría y/o ingeniería que permitan la introducción o el uso racional en las empresas de nuevas tecnologías.
3. Actividades de Investigación y el Desarrollo tecnológico, tanto de procesos como de productos y/o servicios.
4. Inversiones en activos nuevos derivados de la implantación de nuevas tecnologías.

Naturaleza de las ayudas: Las ayudas podrán revestir la forma de subvención, de ayuda financiera o la de anticipo reembolsable.

Las ayudas de carácter financiero consistirán en una bonificación de los tipos de interés de las operaciones de préstamo o arrendamiento financiero, suscritas a nombre de la empresa solicitante, con alguna entidad financiera y destinadas a la financiación para la adquisición de naves industriales y/o locales, obras de infraestructura y acondicionamiento, equipos, maquinaria e instalaciones.

La subvención a conceder en forma de ayuda financiera podrá ser de hasta cinco puntos sobre el tipo de interés nominal de la financiación conseguida, que se abonará de una sola vez y se destinará obligatoriamente a la reducción del principal de la misma.

La cuantía de la ayuda se determinará de la siguiente forma:

- Con carácter general: 3 puntos.
- En caso de tratarse de una empresa ubicada en la Zona Objetivo 2 de la Unión Europea: 1 punto adicional.
- En caso de tratarse de una operación financiera avalada por “Avalmadrid, SGR”, u otra sociedad de garantía recíproca de la Comunidad de Madrid: 1 punto adicional.

La subvención del tipo de interés se calculará sobre el 100 por 100 de la financiación conseguida, salvo que el importe de la inversión considerada como subvencionable sea menor, en cuyo caso se tomará esta cantidad.

En ningún caso la cuantía de la ayuda resultante podrá superar el coste financiero de la operación.

Las características de las ayudas en forma de anticipo reembolsable serán las siguientes:

- Importe máximo del anticipo reembolsable: hasta el 75 por 100 de los costes subvencionables del proyecto, respetando unos los límites porcentuales.
- Plazo máximo de amortización: hasta siete años, modulable en la respectiva resolución de concesión atendiendo a la naturaleza y características del proyecto. Se podrá conceder un plazo de carencia de hasta dos años.
- Tipo de interés aplicable: del 0 por 100 anual
- ***Ayudas para incorporación de tecnologías de la información***

Ayudas a las pequeñas y medianas empresas de la Comunidad de Madrid para fomentar la innovación tecnológica mediante la incorporación de herramientas que contribuyan a su modernización mediante el desarrollo de proyectos relacionados con las tecnologías de la información y las comunicaciones.

Beneficiarios: Los empresarios individuales y las pequeñas y medianas empresas.

Acciones subvencionables: Se considerarán subvencionables los gastos de adquisición de equipamiento y aplicaciones para la implantación de soluciones tecnológicas globales que la empresa adopta: presencia en Internet, negocio electrónico, sistemas de gestión del conocimiento, sistemas para la planificación de recursos, sistemas de gestión integral y tecnologías aplicables a la producción y al control de calidad de procesos y productos, incluyendo:

- Adquisición de ordenadores y periféricos siempre que vaya acompañada de alguna de las inversiones que a continuación se detallan.
- Adquisición o servicios de alquiler de aplicaciones, a excepción de las destinadas a ofimática.
- Adquisición de equipos de gestión de red y cableado para redes de área local.
- Servicios de alojamiento de servidores y aplicaciones.
- Gastos derivados del acceso y presencia en Internet:
- Adquisición de equipos de conexión a Internet.
- Servicios de Proveedores de Acceso a Internet: acceso, dirección IP para el servidor, cuentas de correo, alojamiento de páginas web.
- Diseño de páginas web.
- Gastos derivados de aplicaciones de comercio electrónico.

Requisitos de las acciones subvencionables:

- La inversión mínima será de 6.000 euros.
- Los equipos adquiridos deben ser nuevos.
- Las acciones desarrolladas por el propio solicitante no se considerarán subvencionables.
- No se considerará como inversión subvencionable el IVA y demás tributos que pudieran ser exigibles como consecuencia de la realización del proyecto.

Todos los solicitantes deberán estar conectados a Internet y tener presencia en la misma mediante página web previamente o como consecuencia de la concesión de la presente ayuda.

Cuantía de las ayudas:

- a) El porcentaje de subvención será del 50 por 100 de la inversión subvencionable.

- b) Se tendrá en cuenta la estabilidad de la plantilla de la entidad solicitante, de tal forma que si el porcentaje de trabajadores con contrato indefinido sobre el total de los trabajadores de la plantilla, en el momento de presentación de la solicitud, es inferior al cincuenta por ciento, la subvención se verá reducida en un 20 por 100. A estos efectos, en el caso de empresarios individuales, se considerará su alta en el Régimen Especial de Trabajadores Autónomos como si se tratara de un contrato indefinido.

La subvención obtenida podrá incrementarse con un máximo de 1.500 euros en concepto de asesoramiento externo para la preparación de la solicitud de las ayudas.

Documentación a presentar:

- a) Específicamente para personas jurídicas:

Tarjeta de personas jurídicas y entidades en general, establecida en aplicación del Real.

Decreto 2423/1975, de 25 de septiembre (tarjeta NIF).

Documentación acreditativa del último Impuesto de Sociedades liquidado.

Poder acreditativo de la representación legal del solicitante.

En caso de que la empresa esté participada en cuantía igual o superior al 25 por 100 por otra u otras, se deberá adjuntar la siguiente documentación de la/s empresa/s que participe/n en la solicitante: documentación acreditativa del último Impuesto de Sociedades liquidado y Certificación expedida por la Administración de la Seguridad Social, acreditativa del número de trabajadores dependiente de la empresa.

- b) Específicamente para personas físicas:

Documento Nacional de Identidad y Número de Identificación Fiscal del solicitante y de la persona autorizada, en su caso, y su correspondiente poder.

Declaración del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas del último ejercicio liquidado.

- c) Declaración responsable del solicitante o representante de encontrarse la empresa al corriente de sus obligaciones tributarias con el Estado y con la Comunidad de Madrid, así como de sus obligaciones frente a la Seguridad Social.
- d) Declaración de ayudas o subvenciones solicitadas o percibidas de otras entidades para el mismo proyecto, indicando su importe y fecha, o en su caso, de su ausencia y asimismo, una declaración por la que se asuman las obligaciones derivadas de la condición de beneficiario conjunta o solidariamente.
- e) En el caso de comunidades de bienes, la documentación que figura en los apartados b) y c) deberá aportarse de todos y cada uno de los socios comuneros, y asimismo, se obligarán como personas físicas conjunta y solidariamente.
- f) En caso de haber sido beneficiarios de anteriores subvenciones concedidas por la Comunidad de Madrid, declaración de haber acreditado el cumplimiento de las obligaciones inherentes a tal condición.
- g) Boletines de cotización TC1 y TC2 correspondientes al último mes liquidado anterior a la fecha de la solicitud.
- h) En su caso, dirección de página web y de correo electrónico.
- i) Memoria detallada del proyecto a realizar, en el que se especifiquen los siguientes aspectos:
 - Descripción de la actividad económica que se realiza, con indicación del proceso de generación de valor de la empresa (proceso productivo industrial, comercial o de servicios, según corresponda), así como el número de trabajadores destinados en cada fase de esos procesos.

- Descripción de las inversiones previstas para las que se solicita la ayuda y la dirección en que serán ubicadas, así como los beneficios que esperan obtenerse de la inversión y las variaciones previstas en el proceso de generación de valor.
- Documentación suficiente para la valoración de las inversiones del proyecto: Presupuestos, facturas proforma o definitivas.
- Facturas de los servicios de asesoramiento para la redacción de la solicitud, en su caso.
- Los plazos previstos de adquisición o realización y los plazos previstos de pago.
- Cualquier otro aspecto que la empresa considere de importancia para la calificación de su proyecto.

- ***Ayudas a nuevas empresas o nuevas instalaciones***

Ayudas financieras destinadas a facilitar el acceso a la financiación ajena a las Pymes madrileñas de nueva creación, o con ocasión de su establecimiento por primera vez en la Comunidad de Madrid.

Se subvencionará el tipo de interés de las operaciones financieras de préstamo y arrendamiento financiero suscritas por las mismas con entidades financieras con establecimiento permanente abierto en la Comunidad de Madrid.

Beneficiarios: Los empleados autónomos y las Pymes de nueva creación o con ocasión de su establecimiento por primera vez en la Comunidad de Madrid, que reúnan los siguientes requisitos:

- a) La constitución de la Sociedad y su inscripción en el Registro Mercantil, el alta en el régimen especial de autónomos o el establecimiento por primera vez en la Comunidad de Madrid deberá haberse producido a partir del 1 de enero de 2000.
- b) Haber firmado una operación financiera.

c) Ejercer la actividad y realizar la inversión en la Comunidad de Madrid.

Acciones subvencionables: Las operaciones financieras objeto de subvención deberán destinarse a la financiación de uno o varios de los siguientes conceptos:

- a) Inversiones en activo fijo, material o inmaterial, con excepción de la adquisición de inmuebles, terrenos o fondo de comercio y la satisfacción de derechos de traspaso.
- b) Operaciones de reestructuración de pasivo vinculado a inversiones en activo fijo que no hubieran sido ya subvencionadas con anterioridad.

Importes máximos subvencionables: Serán subvencionables, de acuerdo con lo dispuesto en el apartado anterior, las operaciones financieras por importe no superior a 300.000 euros. Si se superara dicha cuantía, sólo podrán subvencionarse los intereses correspondientes hasta el importe máximo referido.

Cuantía de las ayudas: El importe de la subvención será igual a la suma, en su caso, de los apartados siguientes:

- a) El coste de la comisión de aval, que será igual al sumatorio del 1,5 por 100 devengado anualmente sobre el riesgo vivo, según el cuadro de amortización de la operación avalada en el momento de su firma, no pudiendo exceder de esta cantidad.
- b) El coste de la comisión de estudio, que no podrá exceder del 0,5 por 100 de la cantidad avalada.
- c) La comisión de apertura aplicada por la entidad financiera, en el caso de que la operación esté avalada por una Sociedad de Garantía Recíproca, no pudiendo ser tal comisión superior al 0,5 por 100 del principal de la operación.
- d) La ayuda financiera que será, con carácter general, de tres puntos sobre el tipo de interés nominal de la financiación conseguida y que se destinará obligatoriamente a la reducción del principal de la misma.

Para la determinación del importe definitivo de la subvención se tendrá en cuenta el porcentaje de trabajadores con contrato indefinido sobre el total de los trabajadores de plantilla en el momento de la presentación de la solicitud. Así, si éste es igual o superior al 50 por 100, la ayuda financiera se verá incrementada en un punto más, hasta 4 puntos. Por el contrario, si dicho porcentaje resultase inferior, la subvención a las comisiones de aval y de estudio se verá reducida en un 20 por 100.

En el caso de que la operación financiera esté avalada por una Sociedad de Garantía Recíproca, la ayuda financiera se incrementará en un punto más.

- ***Ayudas a la internacionalización***

Ayudas para los proyectos y actuaciones relacionados con los procesos de internacionalización de la pequeña y mediana empresa madrileña:

- Promoción internacional y difusión de productos y/o servicios.
- Promoción ferial internacional.
- Contratación de expertos especializados en comercio exterior.
- Elaboración de Planes de Márketing para la Internacionalización.
- Cooperación Empresarial.

Beneficiarios: Pequeñas y medianas empresas y los organismos intermedios que desarrollen su actividad en el ámbito geográfico de la Comunidad de Madrid.

Acciones subvencionables: Promoción internacional y difusión de productos y/o servicios.

- a) Apoyo a la realización de material promocional que contribuya a la difusión internacional de los productos y de los servicios de empresas de la Comunidad de Madrid, que vaya destinado a una actividad innovadora dentro la empresa para la captación de nuevos mercados.
- b) Tendrán consideración de gastos subvencionables los correspondientes al diseño, maquetación e impresión de material promocional en cualquiera

de sus modalidades, tales como catálogos, materiales audiovisuales, telemáticos y demás materiales análogos. Quedan excluidos los gastos referentes a inserciones publicitarias o productos de propaganda y las ediciones de venta al público. Igualmente, quedan excluidos aquellos materiales de promoción de carácter de temporada y/o habitual o los que de forma periódica sean objeto de actualización por parte de la empresa solicitante.

El material promocional objeto de subvención deberá estar elaborado al menos en una lengua extranjera.

Promoción Ferial:

- a) Apoyo a la participación efectiva en Ferias y Exposiciones Comerciales de carácter Internacional. A este respecto, se entenderá por Ferias y Exposiciones Comerciales en territorio nacional de carácter internacional aquellas que, anualmente, son declaradas como tales por la Secretaría de Estado de Comercio, Turismo y Pymes del Ministerio de Economía.

En ningún caso será subvencionable la asistencia a Ferias y Exposiciones Comerciales de carácter internacional que vengan realizando las Pymes de forma habitual o periódica.

- b) Tendrán la consideración de gastos subvencionables los gastos inherentes a la puesta en funcionamiento de un stand o espacio de exposición, tales como el alquiler, montaje, gestión y decoración del mismo, así como los gastos consecutivos de transporte, desde y hasta la Comunidad de Madrid, de los productos a exponer, inserción de publicidad en el catálogo oficial de la feria y, de forma complementaria, los gastos de viaje por los importes correspondientes a la bolsa de viaje de la ciudad de destino.

En caso que el viaje tenga más de un destino se contemplará la bolsa del lugar más lejano. Cuando la ciudad de destino no tenga asignada explícitamente una bolsa de viaje se asignará la bolsa de la ciudad más cercana del mismo país. Cuando para dichos viajes no se utilice un medio

de transporte público, se presentará como justificación la factura del hotel en destino y peajes, siendo aplicable igualmente la bolsa de viaje.

Contratación de expertos especializados en comercio exterior:

- a) Apoyo a la contratación de forma indefinida de un experto especializado en Comercio Exterior. La contratación se realizará con el fin de llevar a cabo en el seno de las Pymes madrileñas las labores de estudio, promoción, asesoramiento y negociación necesarios para la promoción exterior de las mismas.
- b) El perfil de la persona seleccionada deberá reunir las siguientes características:
 - Ser titulado o poseer una experiencia profesional demostrable en el ámbito del comercio exterior de al menos cinco años.
 - Conocimiento de idiomas.

La preselección de los candidatos propuestos corresponderá a la empresa solicitante. La persona contratada no podrá proceder de sociedades vinculadas con el beneficiario.

En caso de que se produzca baja de la persona contratada, el beneficiario podrá suplirla, en el plazo de un mes, con otro contrato de las mismas características y con el mismo proceso de selección.

El importe de la contratación será el resultado de la suma del salario bruto más el coste de la Seguridad Social a cargo de la empresa.

Elaboración de Planes de Marketing para la Internacionalización:

- a) Apoyo a la elaboración de estrategias/planes globales dirigidos hacia la internacionalización: nuevos planteamientos de mercado; innovación en los procesos de distribución y comercialización de productos; lanzamiento de nuevos productos y marcas; apertura nuevos mercados.
- b) Tendrán consideración de gastos subvencionables los gastos externos de consultoría especializada.

Cooperación Empresarial:

- a) Apoyo al desarrollo de proyectos empresariales en el exterior de carácter productivo, comercial, tecnológico o de inversión conjunta en capital, entre Pymes, grupos de Pymes y asociaciones empresariales, económica y jurídicamente independientes que, movidas por la reciprocidad de ventajas y la búsqueda de sinergia que puedan contribuir a incrementar su competitividad, deciden colaborar estrechamente para de esta forma reducir riesgos y/o compartir costes.
- b) Tendrán consideración de gastos subvencionables los gastos externos de consultoría; gastos notariales y registrales; gastos en materiales, muestras, ensayos con fines demostrativos; así como los gastos originados en el proceso de creación y desarrollo de una estructura de cooperación: Consorcio, asociación empresarial, etcétera. Igualmente, y para Organismos Intermedios, tendrán la consideración de gastos subvencionables los gastos de difusión, documentación relacionada con proyectos de dinamización y promoción de la cooperación internacional.

Cuantía de las ayudas:

La ayuda consistirá en una subvención directa de hasta el 50 por 100 sobre el presupuesto aprobado y aceptado por el Instituto Madrileño de Desarrollo para realización del proyecto y/o actividad. Dicho porcentaje podrá incrementarse hasta un 75 por 100 si el beneficiario directo de las ayudas es un Organismo Intermedio de los definidos en el párrafo primero del artículo 3.3 de la presente Orden.

Límites máximos de subvención para cada una de las líneas de apoyo:

- a) Promoción internacional y difusión de productos y/o servicios: 12.500 euros.
- b) Promoción ferial: 12.500 euros.
- c) Contratación de expertos especializados en comercio exterior: 18.500 euros.

- d) Elaboración de planes de márketing para la internacionalización: 12.500 euros.
- e) Cooperación empresarial: 30.500 euros.

- ***Ayudas para el comercio***

Ayudas a pequeñas y medianas empresas, Corporaciones Locales y Asociaciones Empresariales de Comerciantes y Federaciones de Asociaciones de Comerciantes, de la Comunidad de Madrid para la financiación de proyectos de inversión dirigidos, con carácter general, a:

- a) Potenciar la innovación tecnológica y la competitividad de las Pymes comerciales madrileñas localizadas en Equipamientos Comerciales Colectivos como son los Mercados y Galerías Comerciales y las Áreas Comerciales o “Centros Comerciales Abiertos” de la Comunidad de Madrid.
- b) Apoyar la mejora comercial de estas Áreas y Equipamientos Comerciales de carácter colectivo.
- c) Apoyar la introducción de las nuevas tecnologías que corresponderán entre otras la incorporación de nuevos servicios y fórmulas de venta que transformen la actividad comercial existente en dichos equipamientos.

Líneas de ayudas:

- Ayudas para la realización de inversiones por Pymes comerciales.
- Ayudas para la realización de inversiones por asociaciones o federaciones de comerciantes.
- Ayudas para la realización de inversiones por las Corporaciones Locales.

- ***Ayudas para energías renovables***

Ayudas para promover actuaciones de uso racional de la energía y la utilización de fuentes de energía renovables en el ámbito de la Comunidad de Madrid,

incentivando el autoabastecimiento energético y la protección del medio ambiente.

Beneficiarios:

- a) Empresas públicas y privadas.
- b) Instituciones sin ánimo de lucro.
- c) Corporaciones locales.
- d) Personas físicas.
- e) Comunidades de propietarios o agrupaciones de las mismas.
- f) Cualesquiera otras instituciones y entidades similares a las anteriormente citadas que tengan personalidad jurídica propia.

Actuaciones subvencionables:

A) Proyectos de uso racional de la energía y sustitución de fuentes energéticas, que supongan una mejora energética y/o medioambiental significativa en industria y en servicios y edificios.

B) Energías Renovables:

a) Solar térmica:

Aplicaciones de energía solar térmica de baja temperatura para la producción de agua caliente sanitaria, de calefacción y de climatización de piscinas de carácter público, de centros docentes, asistenciales u otros de interés social.

b) Solar fotovoltaica:

Proyectos de conversión de energía solar en eléctrica mediante sistemas fotovoltaicos, para el abastecimiento de electricidad en sistemas aislados y en sistemas conectados a la red de distribución.

La parte eléctrica de estas instalaciones será ejecutada por un instalador eléctrico autorizado.

c) Eólica:

Todo tipo de instalaciones orientadas a la producción de electricidad, aisladas o conectadas a red.

- d) Aprovechamiento de biomasa y residuos:
Aplicaciones para la utilización energética de biomasa, residuos y producción de combustibles.
 - e) Geotérmica:
Aplicaciones de aprovechamiento de yacimientos de baja temperatura.
 - f) Hidráulica:
Nuevas instalaciones o rehabilitación de instalaciones existentes de potencia nominal instalada inferior a 10 MW
 - g) Instalaciones mixtas de dos o más de los tipos anteriores.
- C) Diagnósticos, auditorías, confección de proyectos y estudios previos correspondientes a instalaciones de los tipos A) y B) ejecutadas dentro del período de inversión subvencionable.
- Se considerarán inversiones subvencionables las realizadas en bienes y servicios que sean necesarios para alcanzar los objetivos energéticos y medioambientales previstos en la actuación.

Inversiones no subvencionables: No se considerarán proyectos subvencionables los de cogeneración, salvo que se trate de proyectos que incorporen tecnologías totalmente innovadoras y que supongan un alto riesgo técnico y económico para el proyecto, o que empleen combustibles de claro origen renovable.

No se considerará subvencionable la sustitución de combustible en calderas, con excepción de los proyectos de sustitución de calderas centralizadas de calefacción y agua caliente sanitaria de carbón para su funcionamiento centralizado con gas, que podrán ser subvencionados exclusivamente en el caso de Comunidades de Propietarios pertenecientes a municipios en los que no existan subvenciones de la Corporación Local para este tipo de actuaciones.

No se considerará subvencionable la sustitución de balastos y actuaciones sobre luminarias.

Cuantía de las ayudas:

- A) Proyectos de uso racional de la energía, gestión de la demanda eléctrica y sustitución de fuentes energéticas en industria, servicios y edificios:
- Empresas y Corporaciones Locales: 40 por 100 de la inversión subvencionable.
- Sustitución Calderas de Comunidades de Propietarios: 25 por 100 de la inversión subvencionable.
- Resto: 30 por 100 de la inversión subvencionable.
- B) Energías Renovables
- a) Solar térmica:
- Colectores de propileno: 60 euros/metro cuadrado de superficie de captación.
- Colectores de alta tecnología: 360 euros/metro cuadrado de superficie de captación.
- Resto de colectores: 210 euros/metro cuadrado de superficie de captación.
- b) Solar fotovoltaica:
- Sistemas aislados: 8,5 euros/Wp.
- Sistemas conectados a la red: 4,2 euros/Wp.
- c) Eólica: 40 por 100 de la inversión subvencionable.
- d) Aprovechamiento de la biomasa y residuos: 30 por 100 de la inversión subvencionable.
- e) Hidráulica: 15 por 100 de la inversión subvencionable.
- f) Geotérmica: 40 por 100 de la inversión subvencionable.
- g) Instalaciones Mixtas: Se aplicará la parte que corresponda de las señaladas anteriormente.
- C) Diagnósticos, auditorías y estudios previos a la ejecución de proyectos de los tipos A y B: un 40 por 100 del coste subvencionable con un máximo de 60.000 euros.
- La cuantía de la subvención no podrá ser superior al 70 por 100 de la inversión subvencionable, con un límite máximo de 300.000 euros.

- ***Ayudas a la contratación de técnicos de prevención de riesgos laborales***

Las ayudas tienen como finalidad fomentar la contratación indefinida, por parte de las pequeñas y medianas empresas de la Comunidad de Madrid, de Técnicos en prevención de riesgos laborales que tengan acreditada la formación necesaria para el desempeño de funciones propias de la actividad preventiva en sus niveles intermedio y superior.

Beneficiarios:

Todas las pequeñas y medianas empresas o empresarios individuales que ejerzan su actividad en la Comunidad de Madrid y generen al menos un puesto de trabajo indefinido de Técnico en prevención de riesgos laborales, computable a jornada completa o a jornada parcial, con un mínimo, en este caso, del 50 por 100 de la jornada habitual y siempre y cuando los trabajadores que ocupen los puestos creados se incorporen a la plantilla de la empresa en la que vayan a prestar sus funciones como Técnicos en prevención de riesgos laborales.

Empleo subvencionable:

Los técnicos en Prevención de Riesgos deberán estar desempleados e inscritos en las Oficinas de Empleo de la Comunidad de Madrid en el momento de inicio de la relación laboral.

Cuantía de la subvención:

Por cada contrato indefinido computable a jornada completa se concederán 12.021 euros.

Cuando se trate de contratos indefinidos a jornada parcial, siempre que ésta sea al menos del 50 por 100 de la jornada habitual, se prorratearán estas cantidades en función del porcentaje sobre la jornada normal.

La cuantía máxima de la subvención a conceder para un mismo beneficiario no será superior en ningún caso a 100.000 euros en un período de tres años, en cumplimiento de la normativa comunitaria sobre ayudas.

6.2. Política crediticia del sector privado

El objetivo de este punto es analizar cuales son las ayudas privadas en sus diferentes formas a las que las Pymes pueden acceder, así como determinar cuales son las instituciones existentes para la gestión del acceso a estas ayudas.

A la hora de examinar el tipo de ayudas de carácter privado a los que puede acceder la Pyme, cabe hablar de una diversidad de instrumentos de financiación, bancarios y no bancarios, que canalizan el ahorro hacia la inversión y facilitan el acceso de la empresa a recursos financieros necesarios para el desarrollo de proyectos de inversión, estos serían los siguientes:

- Préstamo y Crédito
- Descuento
- Capital - Riesgo
- Préstamo participativo
- Garantías - Reafianzamiento
- Pagaré
- Cesión de crédito
- Hipoteca y Prenda
- Factoring
- Leasing
- Renting
- Forfaiting
- Confirming
- Otros instrumentos financieros

6.2.1. Préstamo y Crédito

Contrato de préstamo es aquel en el que la entidad financiera entrega al cliente una cantidad de dinero, obligándose este último al cabo de un plazo establecido a restituir dicha cantidad, más los intereses devengados. El contrato de crédito de

cuenta corriente es sin embargo aquel en el que la entidad financiera se obliga a poner a disposición del cliente fondos hasta un límite determinado y un plazo prefijado, percibiéndose periódicamente los intereses sobre las cantidades dispuestas, movimientos que se reflejarán en una cuenta.

La diferencia esencial entre ambas operaciones estriba en que en el préstamo la entrega del dinero es simultánea a la firma del contrato, en tanto que en las operaciones de crédito lo que se reconoce por el prestamista es un compromiso de entrega de dinero hasta un límite máximo mediante la disposición por parte del prestatario en la cuenta corriente abierta al efecto.

Como instrumento de financiación, el crédito personal y el empresarial de inversión se suele utilizar de forma inmediata para los fines que se solicitó, por lo que se opta por el préstamo. Cuando lo que se quiere financiar es circulante o para procesos largos de inversión, normalmente se solicitan créditos en cuenta corriente.

Según la formalización, en ambos es práctica habitual la intervención por fedatario público, y la mayoría se formalizan en póliza, ya que la simplicidad del procedimiento de intervención y el coste lo recomienda. En algunos casos es obligatoria la escritura pública, como en el supuesto de que existan garantías hipotecarias, se trate de operaciones complejas o de elevado importe.

En el mercado este tipo de financiación se traduce en productos del tipo credipyme (BBVA), esto es, una cuenta de crédito para la financiación de las pequeñas y medianas empresas, con vencimiento de hasta 3 años, con renovación automática anual y límites estándares entre 30.000 y 150.000 €.

6.2.2. Descuento

La operación de descuento consiste en abonar en dinero el importe de un título (generalmente letras de cambio) de crédito no vencido, tras descontar los intereses y quebrantos legales por el tiempo que media entre el anticipo y el

vencimiento del crédito ($\text{Descuento} = \text{Nominal} - \text{Efectivo}$, donde el Nominal es la cantidad a descontar y el Efectivo es el capital que se recibe, una vez descontados los intereses).

Los principales usuarios del descuento son los comerciantes individuales y las sociedades mercantiles, si bien otras entidades aún no siendo mercantiles, pueden descontar sus efectos.

A continuación se describen las principales características de los diferentes tipos de descuento:

Descuento comercial: Descuento que efectúan las entidades de crédito de efectos comerciales, letras, pagarés u otros efectos aptos para la función de giro, con el fin de movilizar el precio de las operaciones de compra-venta de bienes y/o servicios.

La letra de cambio es el principal documento descontable, aunque también pueden descontarse recibos, cheques, talones, pagarés, certificados, contratos, pólizas y otros. Se recomienda que los efectos sean domiciliados, puesto que en los no domiciliados las tasas de comisión son más elevadas. Las comisiones tienen marcado un importe mínimo por efecto, pero no uno máximo, siendo éste proporcional al importe. Los efectos deben ir extendidos en papel timbrado y tributar por el Impuesto de actos jurídicos documentados.

Descuento al tirón: este descuento es calculado por toda la duración del plazo y descontando el interés por anticipado. Ello implica que el tipo de interés efectivo será superior cuanto mayor sea el plazo del efecto. Por ello, las liquidaciones de este tipo de operaciones deberían efectuarse liquidando trimestralmente los intereses a tipos de interés anual.

Descuento financiero: es un préstamo formalizado mediante aceptación o emisión por el prestatario, de letras o pagarés creados sin otro antecedente causal.

El domicilio de pago de las letras financieras suele ser la propia entidad de crédito, y se suelen emitir con gastos. En los efectos financieros que no están destinados a ser redescontados, es frecuente que el Banco o Caja no sean libradores, siendo un tercero, quien aparece como cedente del efecto que ordena a la Entidad el abono en la cuenta del beneficiario y aceptante, siendo extendido el efecto a la orden del Banco o Caja prestamista.

Efectos Financieros: son créditos concedidos a 3 ó 6 meses. Cuando se conceden a mayor plazo, el tipo de descuento suele ser más alto, y es habitual renovarlos cada 6 meses, con alguna rebaja en el nominal.

Descuentos Financieros con cuenta de compensación: dado que los intereses devengados son sobre la totalidad del crédito, un crédito formalizado en efecto financiero suele comportar un factor de elevación del coste considerable, si el beneficiario no utiliza los fondos en su totalidad inmediatamente y durante todo el plazo del efecto. Es por eso que se prefiere la póliza de crédito disponible en cuenta corriente, ya que los intereses son en función de la cuantía utilizada. Si se impone la letra, una fórmula para reducir los costes es la apertura de una cuenta corriente de compensación de intereses, a la formalización de la letra o pagaré, en cuya cuenta se abona el líquido de su descuento y que, a partir de aquí, funciona igual que una cuenta de crédito, estipulando un tipo de interés algo menor al utilizado para el descuento, para remunerar los saldos acreedores que presenta la cuenta. Esta cuenta no debe tener saldo deudor, ya que representaría un descubierto, pero si éste es aceptado por la entidad de crédito, lo tratará a efectos de intereses y comisión como los descubiertos en cuenta corriente.

Descuento de certificaciones: esta operación se realiza especialmente en los contratos de obras y suministros públicos. Se autoriza el pago mediante la

presentación de certificados (bien por partes, bien por la totalidad de las obras o el suministro). Estos documentos los presentan al descuento los suministradores o ejecutores de la obra. Cualquier Entidad de Crédito, puede tomar estas certificaciones al descuento concediendo entre el 80 y el 90% del nominal. El Banco operará como si de una letra se tratara, calculando intereses hasta la fecha de cobro del deudor. Las certificaciones son endosadas con la expresión “valor recibido”, encargándose la entidad que las recibe de presentarlas en el organismo expedidor para la toma de razón del endoso.

Anticipo sobre créditos comerciales: este producto, ofrecido por el BSCH, esta orientado a la financiación de los derechos de cobro que una empresa tiene sobre terceros. La tramitación bancaria se realiza sobre la base de la información facilitada y procesada por medios informáticos (cinta magnética, disquete, eurocash,...). Ofrece entre otras las siguientes ventajas: mayor liquidez y comodidad al disminuir el trabajo administrativo; agilidad y seguridad operativa; rentabilidad (no devengo de Actos Jurídicos Documentados).

6.2.3. Capital Riesgo / Inversión

Es una inversión a largo plazo de forma minoritaria y temporal en pequeñas y medianas empresas con grandes perspectivas de rentabilidad y/o crecimiento.

Esta actividad la realizan compañías especializadas de inversión en capital, que aportan un valor añadido al puramente financiero.

La Ley 1/99, de 5 de enero regula la actuación de las Sociedades de Capital Riesgo (SCR) y de las Sociedades Gestoras de Empresas de Capital Riesgo (SGECR).

La inversión en capital riesgo/inversión representa una alternativa interesante para capitalizar a las PYME, ante la dificultad de financiación que encuentran estas empresas, especialmente si se encuentran en las fases de crecimiento.

La actividad inversora la desarrollan compañías de inversión especializadas en esta actividad ya que se trata de una entidad con cierto riesgo. Básicamente existen dos tipos de entidades:

Sociedad de Capital Riesgo: su actividad principal es invertir sus propios recursos en la financiación temporal y minoritaria de Pymes innovadoras, aportando un valor añadido en forma de apoyo gerencial. No suele tener duración limitada y puede incrementar sus recursos mediante ampliaciones de capital.

Sociedad Gestora de Fondos de Capital Riesgo: grupo de especialistas, de reconocida experiencia y prestigio en inversiones de capital riesgo, dedicados 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 la actualidad existen en España 51 entidades, con unos recursos de 345.000 millones de pesetas, de los cuales 23 son SGERC. La práctica totalidad de las 51 entidades pertenecen a la Asociación Española de Capital Inversión (ASCRI).

La inversión se puede realizar en alguna de las siguientes fases de la empresa receptora: semilla, arranque, expansión, sustitución, compra apalancada (LBO/MBO/MBJ) y/o reorientación, siendo las preferidas por los inversores las de expansión y compra apalancada, con porcentajes cercanos al 40% cada una de ellas del total de lo invertido. La fase en la que menos se ha invertido, debido a su mayor riesgo, es la de semilla con una participación del 1%.

6.2.4. Préstamo participativo

Están regulados por el Real Decreto 7/1996, de 7 de junio, y la Ley 10/1996 de 18 de diciembre. Son aquellos en los que la entidad prestamista recibe un interés variable que se determinará en función de la evolución de la actividad de la

empresa prestataria, siendo así mismo posible la el acuerdo sobre un interés fijo con independencia de la evolución de la actividad.

El prestatario sólo podrá amortizar anticipadamente el préstamo participativo si dicha amortización se compensa con una ampliación de igual cuantía de sus fondos propios. Estos préstamos participativos se consideran patrimonio contable a los efectos de reducción de capital y liquidación de sociedades y en orden a la prelación de créditos se sitúan después de los acreedores comunes.

Las principales ventajas de los préstamos participativos son, para el prestatario:

- a) La remuneración es deducible fiscalmente (los intereses pagados son deducibles en el Impuesto de Sociedades).
- b) Evita la cesión de la propiedad de la empresa.
- c) Evita la participación de terceros en la gestión y la entrada de socios hostiles.
- d) El carácter subordinado permite incrementar la capacidad de endeudamiento.
- e) Adecua el pago de intereses en función de la evolución de la empresa plazo de amortización y carencia más elevados.

Para la entidad prestamista:

- a) Permite rendimientos previsibles y periódicos.
- b) Permite rendimientos a corto plazo.
- c) Más facilidades para desinvertir.
- d) Elimina dificultad de valoración de la empresa.
- e) Posibilita mayor rendimiento mediante la participación en los resultados.

6.2.5. Garantías - Reafianzamiento

Instrumento de financiación empresarial que facilita el acceso de la Pyme al crédito, mediante la prestación de garantías por aval y el reafianzamiento.

Las Sociedades de Garantía Recíproca (SGR) son sociedades mercantiles cuyo objeto principal es el otorgamiento de garantías personales por aval o por cualquier otro medio admitido en Derecho, a favor de sus socios, para las operaciones que estos realicen en las empresas de que sean titulares. Confederación Española de Sociedades de Garantía Recíproca (CESGAR).

Compañía Española de Reafianzamiento, S.A. (CERSA): Creada con la finalidad de ofrecer cobertura y garantía suficientes a los riesgos contraídos por las SGR y facilitar la disminución del coste del aval para sus socios.

6.2.6. Pagarés de empresa o financieros y Cesiones de crédito

Pagarés de empresa o financieros: Documento privado, extendido en forma legal, por el que una persona (emisor o suscriptor) se obliga a pagar a otra (tomador o beneficiario) cierta cantidad de dinero en una fecha determinada en el documento.

Cesión de crédito: Son créditos con formas contractuales mediante las cuales el prestamista puede ceder a posteriori, participaciones en los mismos. La cesión puede ser mediante pagarés o contratos de cesión, con cláusulas a medida según la conveniencia de las partes.

Tipos de pagarés:

- Pagarés seriados o no singulares: Para poder emitir esta modalidad, la Comisión Nacional del Mercado de Valores exige inscribir en sus registros todos los programas utilizados regularmente y cuyo objetivo es la captación del ahorro público. La distribución de estos pagarés se realiza mediante subasta y oferta periódica y pueden acceder a ellos tanto inversores institucionales como minoristas. La forma de adjudicación en el mercado primario de los pagarés seriados podrá ser por convocatoria de subasta o negociación directa.

- Pagarés a la medida o singulares: Son emisiones no inscritas en la Comisión Nacional del Mercado de Valores. Han sido el principal elemento de crecimiento del mercado, y toman la forma de operaciones únicas de alto valor nominal. La forma de adjudicación en el mercado primario de los pagarés a la medida, será por negociación directa

Existen diversos organismos que tienen competencia sobre la actividad del mercado de pagarés:

- Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV): Es el Organismo Oficial que supervisa los mercados primarios de valores mobiliarios, con el objetivo primordial de salvaguardar los intereses del pequeño ahorrador.
- Asociación de Intermediarios de Activos Financieros (IAF): Organismo que establece las normas reguladoras y códigos básicos de conducta para la intermediación en los mercados domésticos de renta fija con el fin de establecer un mercado secundario.
- Espaclear: Compañía privada, propiedad conjunta de las mayores entidades bancarias españolas. que se ocupa de la compensación y liquidación de las operaciones de pagarés formalizadas en base a programas de emisión registrados oficialmente.
- Banco de España: No ejerce una influencia normativa, pero exige a los intermediarios financieros que intervienen en la compra-venta de pagarés que faciliten información mensual sobre los volúmenes negociados.

6.2.7. Hipoteca y Prenda

Hipoteca: Es un contrato por el cual un deudor o un tercero afectan especialmente bienes inmuebles o derechos reales sobre éstos en garantía del cumplimiento de una obligación principal, en forma que, vencida ésta y no satisfecha, pueda hacerse efectiva sobre el precio de venta de aquel bien, con preferencia a los derechos de cualquier otro acreedor.

Prenda: Contrato por el cual un deudor o un tercero afectan especialmente una cosa mueble al pago de una deuda, con las mismas consecuencias que en la hipoteca en el caso de vencida y no satisfecha.

Requisitos comunes: Los requisitos esenciales comunes a la hipoteca y a la prenda son: que se constituya para asegurar el cumplimiento de una obligación principal que la cosa hipotecada pertenezca en propiedad al que la hipoteca que las personas que constituyan la hipoteca tengan la libre disposición de sus bienes, o en caso de no tenerla se hallen legalmente autorizadas al efecto.

Tipos de hipoteca:

- Hipoteca inmobiliaria. Está regulada en la Ley Hipotecaria de 8-2-1 946, de acuerdo con la cual, sólo podrán ser objeto del contrato de hipoteca: los bienes inmuebles.
los derechos enajenables con arreglo a las leyes, impuestos sobre bienes de aquella clase.

Además de los anteriores requisitos, es necesario, para que quede válidamente constituida, que el documento en que se constituya se inscriba en el Registro de la Propiedad.

Desde el momento de su constitución, los bienes sobre los que se impone, cualquiera que sea su poseedor, quedan sujetos directa e inmediatamente al cumplimiento de la obligación principal.

- Hipoteca mobiliaria. Queda reservada la hipoteca mobiliaria para aquellos bienes de identificación semejante a la de los inmuebles, y, por tanto, claramente susceptibles de hipoteca.
Los bienes susceptibles de hipoteca mobiliaria son:
 - los establecimientos mercantiles

- los automóviles y otros vehículos de motor, los tranvías y los vagones de ferrocarril
- las aeronaves
- la maquinaria industrial, y
- la propiedad intelectual y la industrial

Esta hipoteca debe constituirse en escritura pública, que deberá ser inscrita en el Registro especial creado por la ley.

Prenda: La ley reserva la prenda a todos aquellos bienes de más difícil identificación y, por ello, más difícil persecución real.

Además de los requisitos comunes a la hipoteca, es necesario, para constituir el contrato de prenda, que se ponga en posesión de ésta al acreedor o a un tercero de común acuerdo. Pueden darse en prenda todas las cosas muebles que están en el comercio, con tal que sean susceptibles de posesión.

Este contrato da derecho al acreedor a retener la cosa en su poder o en el de la tercera persona a quien se hubiera entregado, hasta que se le pague el crédito. El acreedor no podrá usar la cosa dada en prenda sin autorización del dueño, y si lo hiciere o abusare de ella en otro concepto, puede el dueño pedir que se la constituya en depósito.

Prenda sin desplazamiento de posesión: En este caso las cosas pignoradas quedan en posesión del dueño.

Esta prenda se constituirá en escritura pública, o en póliza intervenida por el Corredor de comercio cuando se trate de operaciones bancarias, y, en cualquier caso, deberá ser inscrita en el Registro especial que la ley establece.

Una vez constituida, el deudor no podrá, sin consentimiento del acreedor, enajenarla ni trasladarla del lugar en que se encuentre.

6.2.8. Factoring

La operación de factoring consiste en la cesión de la “cartera de cobro a clientes” (facturas, recibos, letras... sin embolsar) de un Titular a una firma especializada en este tipo de transacciones (sociedad Factor), convirtiendo las ventas a corto plazo en ventas al contado, asumiendo el riesgo de insolvencia del titular y encargándose de su contabilización y cobro.

Generalmente se asocia a un conjunto de servicios destinados a solucionar las necesidades operativo-financieras del proceso de facturación y cobro de las empresas y está indicado sobre todo para aquellas PYME cuya situación no les permitiría soportar una línea de crédito.

Los servicios generalmente asociados a un contrato de factoring son la administración de las cuentas a cobrar, el estudio de solvencia y clasificación de los compradores y la gestión de cobro de facturas. Suelen proporcionarse así mismo, aunque con carácter opcional la cobertura del riesgo de insolvencias y la financiación anticipada de las ventas.

Las operaciones de factoring pueden ser realizadas por entidades de financiación o por entidades de crédito: bancos, cajas de ahorros y cooperativas de crédito.

Existen dos tipos de modalidades: sin recurso (en las que la entidad financiera asume el riesgo de insolvencia de los deudores) y con recurso (es la propia empresa quien soporta ese riesgo de impago).

Entre las ventajas de este contrato podemos destacar las siguientes:

- Disminuye la carga administrativa y racionaliza los procesos operativos.
- Reduce los gastos administrativos, de personal y comunicación.
- Ahorro de tiempo, gastos y precisión de la obtención de informes.

- Permite la máxima movilización de la cartera de deudores y garantiza el cobro de todos ellos (factoring sin recurso).
- Simplifica la contabilidad, ya que el usuario pasa a tener un solo cliente, que paga al contado.
- Permite recibir anticipos de los créditos cedidos, flexibilizando la planificación de la tesorería. Puede ser utilizado como una fuente de financiación y obtención de recursos circulantes.
- Mejora el ratio de endeudamiento.

No obstante, los costes de estas operaciones suelen ser elevados, pues concretamente el tipo de interés aplicado es mayor que el descuento comercial convencional. Además, el factor puede no aceptar algunos de los documentos de su cliente y quedan excluidas las operaciones relativas a productos perecederos y las de a largo plazo (más de 180 días).

El cliente queda sujeto al criterio de la sociedad factor para evaluar el riesgo de los distintos compradores.

BSCH orienta el contrato de factoring a Pymes con operaciones con mercados extranjeros, permitiendo su expansión internacional. Facilita la entrada en mercados con incertidumbres en reglamentaciones, gestiones administrativas complejas, leyes, riesgos sobre clientes, riesgo país, etc.

Proporciona así mismo seguridad en el cobro de las exportaciones, ofreciendo cobertura del riesgo por insolvencia de 100% frente a otras coberturas inferiores que existen en el mercado.

6.2.9. *Leasing*

El leasing es un contrato de arrendamiento (alquiler) de un bien “mueble o inmueble” con la particularidad de que se puede optar por su compra.

Su principal uso es la obtención de financiación a largo plazo por parte de la Pyme.

Una vez vencido el plazo de arrendamiento establecido, se puede elegir entre tres opciones:

- Adquirir el bien, pagando una última cuota de “Valor Residual” preestablecido.
- Renovar el contrato de arrendamiento.
- No ejercer la opción de compra, entregando el bien al arrendador.

Los principales tipos de leasing son los siguientes:

- a) Financiero: la sociedad de leasing se compromete a entregar el bien, pero no a su mantenimiento o reparación, y el cliente queda obligado a pagar el importe del alquiler durante toda la vida del contrato sin poder rescindirlo unilateralmente. Al final del contrato, el cliente podrá o no ejercitar la opción de compra.
- b) Operativo: es el arrendamiento de un bien durante un período, que puede ser revocable por el arrendatario en cualquier momento, previo aviso. Su función principal es la de facilitar el uso del bien arrendado a base de proporcionar mantenimiento y de reponerlo a medida que surjan modelos tecnológicamente más avanzados.
- c) Lease-back: consiste en que el bien a arrendar es propiedad del arrendatario, que se lo vende al arrendador, para que éste de nuevo se lo ceda en arrendamiento.

Las ventajas que ofrece un contrato de Leasing son las siguientes:

- Se consigue una amortización acelerada del bien a gusto de la empresa y no de la Ley del Impuesto de Sociedades. Ello es especialmente útil para empresas muy solventes y para usuarios de bienes de fuerte progreso

tecnológico, puesto que al poder adecuar el periodo de financiación a la vida económica del bien se reduce el riesgo de obsolescencia tecnológica. No obstante, una norma de junio de 1989 estableció unos plazos mínimos: para los contratos de bienes muebles, dos años, y para los de los bienes inmuebles, diez.

- Las cuotas son tomadas como gasto deducible.
- A diferencia de alguna otra fuente de financiación, el leasing permite la financiación del 100% del bien.
- No es necesario hacer un desembolso inicial, con lo que la empresa no sufre una disminución del activo circulante.
- Se mantiene la rentabilidad económica sobre activos fijos, dado que el leasing no aparece en el balance, por lo que tampoco modifica el ratio de endeudamiento del arrendatario.
- Se consiguen descuentos por pago al contado.
- Al final, mediante el pago de un valor residual prefijado en el contrato, se puede adquirir la propiedad del bien.
- Suele poder cerrarse una operación en menos tiempo que pidiendo un préstamo bancario.

La entidad BBVA dispone actualmente del Leasing BBVA, en la que ofrece un programa de simulación para encontrar la fórmula óptima que se adapte a las necesidades de inversión, consiguiendo el mayor ahorro fiscal en función del volumen de facturación anual de la empresa y del bien financiado.

Asimismo, BSCH ofrece una modalidad de leasing denominada Leasing Inmobiliario, que consiste en la adquisición por parte del banco de un bien inmueble construido y libre de cargas, elegido previamente por el cliente, y la simultánea cesión de uso del mismo durante un tiempo determinado no inferior a diez años, por un precio distribuido en cuotas periódicas, concediéndole una opción de compra a su finalización.

6.2.10. Renting

Es un contrato mercantil bilateral por el que una de las partes, la sociedad de renting, se obliga a ceder a otra, el arrendamiento, el uso de un bien por un tiempo determinado, a cambio del pago de una renta periódica.

Los servicios incluidos en el pago de la renta son: el derecho al uso del equipo, el mantenimiento y reparaciones del mismo y un seguro que cubre los posibles siniestros del equipo.

Las principales ventajas que ofrece el contrato de renting son de diversa naturaleza y se detallan a continuación:

- Económicas: posibilidad de disfrutar del bien sin realizar un desembolso ni una inversión, no inmovilizando así recursos de la empresa en bienes que necesitan continua renovación. Permite además una mejor adaptación a la evolución tecnológica de los equipos existentes en el mercado, o a la evolución de la propia empresa. Se elimina el riesgo técnico al incluir el mantenimiento.
- Contables: los bienes en renting no se incorporan al inmovilizado de la empresa, no reflejándose así en el balance de la sociedad, aligerándolo. Ofrece una administración muy sencilla, disminuyendo el número de documentos (sólo una factura) y de proveedores.
- Fiscales: el alquiler es 100% gasto fiscalmente deducible. Evita cualquier controversia acerca de la amortización del equipo ya que no es propiedad del arrendatario. No existe opción de compra a favor del arrendatario al término del contrato de arrendamiento.

Además, la empresa de renting abre un espacio entre fabricante/proveedor y el cliente final gracias a los descuentos y economías de escala que logra con su intermediación.

Tanto BBVA como BSCH ofrecen dos principales modalidades de renting, a saber:

- Renting de Automoción: se incluyen generalmente los servicios asesoramiento para la definición de la política de flotas, gestión de entregas y matriculación, uso del vehículo, seguro a todo riesgo, mantenimiento integral, así como otros servicios opcionales como el de vehículos de sustitución y tarjetas de carburante.

- Renting de Equipamiento: orientado al equipamiento de oficina e informática, consiste en el alquiler de un bien durante un período de tiempo determinado, por un precio fijo que incluye seguro de daños, de responsabilidad civil y garantía de mantenimiento.

6.2.11. Forfaiting

Es una figura que supone la compra de letras de cambio aceptadas, créditos documentarios o cualquier otra forma de promesa de pago, instrumentada en divisas.

El adquirente de los efectos renuncia de forma explícita a su derecho legal de demanda frente a los anteriores proveedores de la deuda la cláusula “sin recurso”.

Puede ser una solución sencilla y barata frente a otras alternativas, para penetrar en mercados como los de Europa del Este, Marruecos, India, Vietnam o cualquier otro mercado considerado como “país de riesgo”.

Ventajas:

- El exportador mejora su liquidez al cobrar al contado, no alterando su capacidad de endeudamiento, a la vez que no agota sus clasificaciones bancarias.

- Elimina tanto los riesgos políticos y administrativos futuros, como el comercial y de tipos de cambio de las divisas involucradas, permitiendo conocer “a priori” el coste de la operación a un tipo de interés fijo.
- Ahorra costes de administración y gestión de cobros.
- Permite financiar el 100% del importe de la operación.
- No se precisa de pago inicial.
- Permite ofrecer a los clientes un plazo de pago más dilatado que, comercialmente, es una gran ventaja.

Inconvenientes:

- La principal desventaja reside, al igual que en el factoring y el confirming, en los altos tipos de interés, al mismo tiempo que se asume el riesgo del forfaiter.
- Los controles de cambio y administrativos que tienen algunos países.
- Poca predisposición de los importadores a facilitar una garantía o aval.

6.2.12. *Confirming*

Es un servicio ofrecido por entidades financieras consistente en gestionar los pagos de una empresa a sus proveedores / acreedores nacionales, ofreciéndole a ésta la posibilidad de cobrar las facturas con anterioridad a la fecha de vencimiento.

Se trata de un servicio de gestión de pagos y no un servicio de gestión de deudas.

Está orientado a empresas que realizan un elevado número de operaciones bancarias de pago, que quieren evitar la gestión de estas y desean ofrecer a los proveedores la posibilidad de que se anticipen sus cobros. Es atractivo para empresas que reúnan las siguientes características: empresas que tengan diversificados a sus proveedores, con un sistema de pagos complejo, empresas

que deseen alargar el plazo de pago a proveedores, o mejorar sus condiciones de compra.

Para la empresa que incorpora este servicio de gestión de pago a sus proveedores, los principales beneficios son los siguientes:

- Imagen y negociación: mejora su imagen ante sus proveedores al estar avalados sus pagos por una institución financiera. Posibilidad de solicitar de sus proveedores ventajas por pronto pago, dada la opción que existe de anticipar cobros. Existe así mismo la posibilidad de aplazamiento de pagos.
- Menor coste: evita costes de emisión de pagarés y cheques o manipulación de letras. El tratamiento de la información del cliente mediante soporte magnético tiene menor comisión que el tratamiento de documentos físicos. Al no producirse giro entre librador y librado no se origina el pago por Actos Jurídicos Documentados (timbres).
- Mayor seguridad: evita las incidencias que se producen en las domiciliaciones de recibos.
- Comodidad: el banco se ocupa de gestionar los pagos por cuenta del cliente en las fechas indicadas. Además, evita llamada de proveedores para informarse sobre la situación de sus facturas, así como el seguimiento de distintas cuentas corrientes para conciliar los cargos de letras, pagarés o cheques.
- Ingreso financiero adicional: en situaciones de liquidez y cuando se quiera ajustar el Balance mejorando los ratios de gestión, la empresa puede optar a pagar antes del vencimiento los créditos anticipados al proveedor, concertando la asignación de parte del ingreso financiero obtenido (recompra).
- La empresa mantiene la iniciativa de pago.
- Obtiene información de gran ayuda en la gestión de las compras.

Para los proveedores, los principales beneficios que les reporta el servicio de confirming son los siguientes:

- Pueden cobrar sus facturas al contado, previo descuento de los costes financieros, eliminando completamente el riesgo de impago.
- Obtienen la concesión de una línea de crédito sin límite y sin consumir su propio crédito.
- Evitan el pago de timbre al gestionar los cobros a través de traspasos o transferencias.

En relación a los costes de este servicio, existe la posibilidad de cobrar a la empresa un importe fijo o porcentual con un mínimo sobre cada pago realizado a vencimiento, diferenciando el coste del pago por cheque del pago por transferencia.

6.2.13. Otros Instrumentos financieros

Son productos financieros innovadores desarrollados con la intención de limitar los elevados tipos de interés, la volatilidad de los mismos y los tipos de cambio que exponen a las empresas a riesgos de pérdidas derivadas de acontecimientos difíciles de predecir:

6.2.13.1. Opciones financieras

Las opciones son similares a los contratos de futuros en los que sólo una pequeña parte del valor del título subyacente necesita ser pagado inicialmente. Este tipo de transacción puede llevar a grandes ganancias o pérdidas con pequeñas inversiones (efecto palanca o apalancamiento).

Una opción es un contrato cuyo poseedor tiene los siguientes derechos (aunque no obligaciones) sobre un activo:

- Derecho a adquirir (si es opción de compra).
- Derecho a vender (si es opción de venta).

El activo estará sujeto a un precio por un período de tiempo determinado, especificado en el contrato. El precio que se paga por la opción se denomina prima. La opción, dentro del ámbito financiero presenta numerosas variantes, tanto por la finalidad del negocio, como por su utilización simple o combinada con otros instrumentos financieros (futuros, otras opciones, etc).

El contrato de opción tiene una diferencia con respecto al forward, futuro y swaps, y es que en éstos se contraen obligaciones, mientras que en los contratos de opción se adquiere el derecho de comprar un cierto activo. Este activo puede ser un tipo de interés, una divisa, cualquier papel de renta fija o variable etc.

Según su naturaleza de compra o venta, podemos distinguir:

- Opción de compra (call options).
- Opción de venta (put options).

Existen por tanto cuatro posiciones según se compren o vendan opciones de compra (call) u opciones de venta (put):

- El comprador de una opción call, tiene derecho, a cambio de una prima, a comprar un activo subyacente en la fecha de vencimiento (si se trata de una opción europea) o en cualquier momento (opción americana), a cambio de un precio prefijado en contrato.
- El vendedor de una opción call, por tanto, y a cambio de la percepción de la prima, tiene obligación de vender un activo subyacente en la fecha de vencimiento (si se trata de una opción europea) o en cualquier momento (opción americana). Estará obligado a satisfacer los requerimientos contractuales del comprador.
- El comprador de una opción put, tiene derecho, a cambio del pago de una prima, a vender el activo subyacente, al precio determinado de ejercicio en la fecha de vencimiento (opción europea) o en cualquier momento (opción americana).

- El vendedor de una opción put tiene la obligación, a cambio de recibir la prima, a comprar el activo en la fecha de vencimiento (opción europea) o en cualquier momento (opción americana), siempre a requerimiento del comprador de la opción.

En función del activo subyacente, también podemos hacer la siguiente clasificación:

- Opciones de divisas.
- Opciones sobre activos de renta fija.
- Opciones sobre índices.
- Opciones sobre mercancías.
- Opciones sobre futuros

6.2.13.2. Futuros financieros

Un futuro financiero se puede definir como un contrato o acuerdo vinculante entre dos partes por el que se comprometen a intercambiar un activo financiero, a un precio determinado y en una fecha futura preestablecida.

Funcionan básicamente del mismo modo que un futuro de bienes físicos. Sin embargo, en los futuros financieros el activo base del contrato no es un bien físico, sino un instrumento de interés fijo o un tipo de cambio entre dos divisas.

Este producto, al igual que los Fras, Swaps y Opciones, surgieron como respuesta a la aparición de una volatilidad excesiva en los precios de las materias primas, de los tipos de interés, de los tipos de cambio, etc., siendo todos ellos instrumentos de gestión del riesgo de fluctuación de estas variables.

El propio crecimiento de la actividad económica impulsa en gran medida los mercados a plazo, que van necesitando mayores volúmenes de financiación exponiendo a los participantes a riesgos crecientes derivados de las fluctuaciones de los precios y haciendo que dichos participantes exijan el pago de la llamada

prima de riesgo. La existencia de la misma provoca aumento de costes que llegan a hacerse insostenibles por lo miembros actuantes. Así los mercados de futuros nacen como solución a este problema.

Los futuros financieros vienen definidos en el Real Decreto 1814/1991, de 20 de diciembre, que regula los mercados oficiales de futuros y opciones en España.

Actualmente se contratan futuros sobre casi todos los activos, puesto que lo que realmente se negocia es la volatilidad de los precios y hoy en día los precios de prácticamente todos los productos fluctúan. Así, según el activo subyacente sobre el que operan, se puede establecer la siguiente clasificación:

- Futuros sobre activos físicos (Commodities futures: productos agrícolas y principales metales). Muy extendido su uso en todo el mundo, los principales mercados tienen estandarizados este tipo de contratos, así como las diferentes calidades de cada uno de los productos.
- Futuros sobre instrumentos financieros (financial futures). Comenzaron a negociarse a partir de los años 70 y por orden de aparición, los activos en los que se basan son los siguientes: Divisas, Tipos de interés (instrumentos de deuda y depósitos interbancarios) e Índices bursátiles.

La principal ventaja de la contratación de futuros es la cobertura de riesgos que permite sobre los precios al contado antes del vencimiento.

Además, los contratos de futuros ofrecen menores costes iniciales que otros instrumentos equivalentes, puesto que sólo ha de depositarse una fianza o margen sobre un activo subyacente mucho mayor (mayor apalancamiento).

La contratación de estos productos en mercados organizados proporciona a su vez las ventajas de liquidez y seguridad, gracias a la estandarización de los contratos y existencia de Cámaras de Compensación que garantizan en todo

momento la liquidación del contrato, no asumiendo las partes riesgos de insolvencia.

Por otro lado, y al igual que en los contratos a plazos, nos exponemos al riesgo de que nuestra visión del mercado no sea la correcta, sobre todo en estrategias especulativas.

Además, la cobertura que posibilitan estas operaciones puede significar la pérdida de los beneficios potenciales del movimiento de los precios a futuro.

Podemos encontrar también inconvenientes en la no existencia de contratos para todos los instrumentos ni para todas las mercancías o que gracias a la estandarización de todos los términos del contrato no cubran exactamente todas las posiciones de contado.

6.2.13.3. *Forward*

Se trata de un contrato entre dos partes que obliga al titular a la compra de un activo por un precio determinado en una fecha predeterminada (generalmente seis meses). Existen diferentes variedades en forma de diversos instrumentos.

Se negocian básicamente a través de los departamentos de tesorería y/o de comercio internacional y divisas de algunas instituciones financieras: el mercado “over-the counter” (OTC). Existe también un mercado donde este tipo de activos se negocian como futuros.

Como principal característica y atractivo de estos productos encontramos la no necesidad de ningún desembolso inicial, dado que el precio lo fijan las dos partes de mutuo acuerdo.

El flujo de dinero únicamente se produce al vencimiento del contrato y a favor del “ganador”. El valor del contrato tan sólo se descubre por tanto a posteriori,

siendo no obstante vinculante desde su firma y no permitiéndose ninguna elección en el futuro, como ocurre en el caso de las opciones.

La no existencia de mercados secundarios para forwards dificulta su renegociación. Únicamente forwards de tipo de interés son en ocasiones transferidos. Los forwards de divisas sin embargo no son transferibles y generalmente se espera que al vencimiento se liquide mediante la entrega efectiva de las divisas convenidas.

Al contratarse en mercados OTC, el riesgo de crédito o impago en un contrato forward puede llegar a ser bastante grande y además es siempre bilateral: el “perdedor” puede ser cualquiera de las dos partes.

El BSCH ofrece actualmente un forward sobre tipos de interés (forward agreement rate FRA) dirigidos empresas con préstamos o depósitos a dos años que pretendan controlar el riesgo derivado de la evolución de los tipos de interés. El banco garantiza a la empresa un interés fijo de una operación de activo o pasivo para una fecha futura y en un período de tiempo previamente determinado. De esta forma la empresa se garantiza el coste de la financiación en operaciones de activo o los rendimientos en operaciones de pasivo, durante el periodo contratado.

6.2.13.4 Swap

Un swap es un acuerdo financiero entre dos partes en virtud del cual acuerdan intercambiar flujos monetarios durante un período determinado siguiendo unas reglas pactadas.

Su objetivo es cubrir el riesgo de oscilación de los tipos de cambio y de interés y se utilizan normalmente para evitar estos los riesgos asociados a la concesión de un crédito o a la suscripción de títulos de renta fija.

El Swap, como elemento de gestión del pasivo de una empresa, permite pasar de un tipo de deuda a otro (tipo de interés fijo/variable o cambio de moneda). Las técnicas de intercambio que proporcionan estas operaciones permiten a dos o más partes intercambiar el beneficio de las respectivas ventajas que cada una de ellas puede obtener sobre los diferentes mercados. Para ello debe cumplirse una doble regla básica: las partes deben tener interés directo o indirecto en intercambiar la estructura de sus deudas y a su vez, cada parte obtiene gracias al Swap un coste inferior de su deuda.

Existen dos tipos básicos de Swap:

- Swap de Tipos de Interés: son los mas frecuentes y consisten en un acuerdo entre las partes para intercambiar su riesgo de tipos de interés de tipo fijo a variable o viceversa. Implica que ambas partes tienen una deuda de idéntico principal, pero con un coste financiero diferente. Uno de ellos tiene un coste financiero referenciado a un tipo de interés del mercado (EURIBOR, MIBOR, LIBOR, Preferencial, etc) y el otro lo tiene a tipo fijo o indicado con respecto a otro tipo de referencia. Puede que sean incluso en divisas diferentes.

- Swap de divisas: consiste en un contrato financiero entre dos partes que desean intercambiar su principal en diferentes monedas, por un período de tiempo acordado. Durante el período de tiempo del acuerdo, las partes pagan sus intereses recíprocos. Al vencimiento, los principales son intercambios al tipo original de contado. No hay por tanto generación de fondos. Este producto financiero rompe las barreras de entrada en los mercados internacionales y se suele realizar a través de intermediarios.

Encontramos en el mercado entidades como BSCH que realizan operaciones de swap sobre interés (interés rate swap IRS) orientados a cubrir el riesgo derivado de la evolución de los tipos de interés tanto en operaciones de financiación como de inversión.

6.2.13.5. Límite superior de tipos de interés o CAP

Se trata de un producto financiero que permite al comprador fijar el coste máximo de una deuda, a un tipo de interés variable, a cambio de pagar una prima al vendedor. En términos sencillos, el CAP es una póliza de seguro contra un alza en los tipos de interés, que puede ser diseñada a medida para que una empresa pueda limitar el posible incremento del coste de su financiación.

El coste del CAP es un pago único al inicio del período a cubrir y cuyo montante depende de las características específicas de la operación (importe, plazo, nivel de protección,...).

Su principal ventaja es la posibilidad que brinda a las empresas de financiarse más barato en el caso de un descenso de los tipos de interés y fijar un tope para el coste de su financiación en caso contrario.

6.2.13.6. Límite inferior de tipos de interés o FLOOR

El Floor es un instrumento de funcionamiento idéntico al del CAP, con la única particularidad que el comprador adquiere el derecho a recibir del vendedor la diferencia con el Euribor si éste se sitúa por debajo del tipo floor pactado entre ambos. El vendedor de un floor sin embargo, está fijando un coste mínimo a su financiación.

La compra de floor está orientada a empresas que disponen de excedentes de fondos y quieren invertirlos a tipo variable estando expuestos a una bajada de los tipos de interés. Por el contrario, la venta de floor está dirigida a empresas que pretenden fijar un coste mínimo para su financiación.

6.2.13.7 Combinación de límite inferior y superior de tipos de interés o COLLAR

Consiste en la combinación de dos productos de cobertura de tipos de interés: compra de un CAP y venta de un floor.

Está diseñado para empresas que quieren fijar una banda de máximos y mínimos en el coste de su financiación.

6.2.14. Mercados de productos derivados en España

Dentro de los instrumentos derivados existen dos familias o bloques diferenciados, productos negociados en mercados organizados y mercados over the counter.

Mercados organizados en España

Se denominan productos organizados aquellos cuya negociación, registro, liquidación y compensación se llevan a cabo a través de mercados organizados, que disponen de cámaras de compensación y ofrecen a los usuarios la garantía del buen fin de la operación.

Los productos organizados suelen tener un alto grado de estandarización en las características generales de los contratos.

Los productos que se negocian en mercados organizados son contratos de futuros y opciones, principalmente sobre tipos de interés, divisas, índices bursátiles o commodities.

Los principales mercados organizados en España son MEFF Renta Fija y MEFF Renta Variable.

MEFF Renta Fija, situada en Barcelona, se constituye como Sociedad rectora responsable de gestionar y supervisar el mercado de productos derivados cuyo subyacente es la renta fija o los tipos de interés, y sobre divisas. Cuenta con su propio sistema de liquidación y compensación de operaciones. Algunos de los productos negociados son:

- Contratos de opción: Bonos a 3 años, Bonos a 10 años y MIBOR a 90 días.
- Contratos de futuros: Bonos a 3 años, Bonos a 10 años (es el producto de mayor importancia), MIBOR a 90 días y MIBOR a 360 días.

MEFF Renta Variable, situada en Madrid, es la Sociedad rectora responsable de la gestión y supervisión del mercado de opciones y futuros sobre el índice IBEX 35 y de las opciones sobre acciones. Al igual que MEFF Renta Fija, cuenta con su propio sistema de liquidación y compensación de valores y los productos negociados son:

- Contratos de opción: Opciones sobre IBEX-35, Opciones sobre acciones.
- Contratos de futuros: Futuros sobre el índice IBEX-35.

Ambas organizaciones dependen totalmente de MEFF Sociedad Holding, cuya sede está en Barcelona y cuya función consiste en coordinar ambos mercados. Mientras que MEFF Renta Fija es un mercado de carácter netamente mayorista, en el que el grueso de participaciones en el mercado está constituido por más de 700 bancos de todo el mundo, MEFF Renta Variable está mucho más orientada hacia los particulares, que tienen una participación relativa superior al 60% en el volumen de la negociación.

Las principales funciones que estas sociedades realizan en los mercados de títulos derivados, como organizadoras de los mismos, son la definición de los tipos de contratos o títulos derivados que se negocian, así como el establecimiento de quiénes son los agentes que pueden operar directamente en el mercado (miembros liquidadores). Actúan también como cámara de compensación entre comprador y vendedor, de modo que los compradores y vendedores tienen

siempre a la sociedad organizadora como parte contraria. Esta sólo compra y vende por el mismo precio. Son las sociedades rectoras de estos mercados quienes fijan las garantías exigidas a los agentes que asumen compromisos futuros.

Mercados no organizados (over the counter OTC)

Los productos over the counter (OTC) se negocian, liquidan y compensan a través de mercados no organizados, donde las partes contratantes asumen el correspondiente riesgo de contrapartida (no existe cámara de compensación). Dichos productos, en ocasiones, poseen cierto grado de estandarización, pero su principal característica es su diseño como operaciones a medida a nivel de importe, fecha y otras características contractuales.

Existe una extraordinariamente variada y heterogénea gama de productos OTC, ya que la innovación financiera genera nuevas variedades de dichos productos con gran abundancia. Los productos OTC más utilizados en España son los siguientes:

- Forwards (deuda pública, divisas e interbancario).
- Opciones ordinarias.
- Swaps (tipos de interés, divisas, activos y acciones).
- Caps, floors y collars Opciones exóticas (sintéticas, look back, asiáticas, precio ejercicio promedio, condicionales, subyacentes diversos, etc).
- Opciones sobre swaps (swaptions).
- Bonos protegidos, warrants, convertibles, canjeables, derechos preferentes de suscripción, y otros productos estructurados sobre tipos de interés, divisas y cotizaciones bursátiles de acciones e índices.

6.3. Fuentes de financiación privadas

Encontramos diversas entidades especializadas en facilitar diferentes modalidades de financiación a las empresas españolas, según el carácter y finalidad del proyecto de inversión al que se destinen:

Programa de Microcreditos para Mujeres Emprendedoras y Empresarias (Fundación Internacional de la mujer emprendedora, Instituto de la mujer, Dirección General de Política de la Pequeña y Mediana Empresa).

AXIS - Axis Participaciones Empresariales entidad gestora de Fondos de Capital Riesgo que opera e invierte sus recursos con el objetivo de fortalecer la financiación propia de empresas con un fuerte potencial de crecimiento.

ICO - Instituto de Crédito Oficial. entidad pública empresarial, adscrita al Ministerio de Economía a través de la Secretaría de Estado de Economía, de la Energía y de la Pyme, con naturaleza jurídica de entidad de crédito y consideración de Agencia Financiera del Estado, personalidad jurídica y autonomía de gestión para el cumplimiento de sus fines.

ASCRI - Asociación Española de Capital Inversión. promocionar e impulsar en España la creación de entidades cuyo objetivo sea la financiación directa de proyectos innovadores de pequeñas y medianas empresas, fundamentalmente mediante participaciones minoritarias y temporales en su capital social. Difundir entre los empresarios la idea de inversión en capital con el objeto de mejorar el flujo de proyectos de inversión hacia las Entidades de Capital Riesgo.

Entidades de Capital Riesgo. son sociedades anónimas dedicadas fundamentalmente a facilitar financiación temporal a empresas no financieras y no cotizadas que presentan dificultades para acceder a otras fuentes de financiación, y a la administración y gestión de fondos de capital-riesgo y activos

de sociedades de capital-riesgo respectivamente. Como actividad complementaria realizan tareas de asesoramiento a las empresas vinculadas con ellas.

ENISA - Empresa Nacional de Innovación. sociedad anónima de capital público, colaboradora de la Dirección General de Política de la Pyme, cuyas actuaciones se centran en la promoción y consolidación de los Préstamos Participativos como modalidad complementaria de financiación empresarial a largo plazo.

CESGAR - Confederación Española de Sociedades de Garantía Recíproca: con carácter previo a la constitución de la sociedad, deberá solicitarse autorización para su creación en el Ministerio de Economía y Hacienda, (Dirección General del Tesoro y Política Financiera), donde deberá presentarse la documentación siguiente:

Proyecto de estatutos sociales; programa de actividades, en el que de modo específico deberá constar el género de operaciones que se pretenden realizar y la estructura de la organización de la sociedad; relación de los socios que han de constituir la sociedad, con indicación de sus participaciones en el capital social; relación de personas que hayan de integrar el primer Consejo de administración y de quienes hayan de ejercer como Directores generales o asimilados, con información detallada de la actividad profesional de todos ellos.

Obtenida la correspondiente autorización, se constituirá mediante escritura pública, que se presentará para su inscripción en el Registro Mercantil, con lo que adquirirá su personalidad jurídica.

CERSA - Compañía Española de Reafianzamiento: sociedad instrumental de la Dirección General de Política de la Pyme para la ejecución de un programa de apoyo público (reafianzamiento) a la financiación de las empresas.

Con el fin de ofrecer una cobertura y garantía suficientes a los riesgos contraídos por las sociedades de garantía recíproca y facilitar la disminución del coste del aval para sus socios, podrán constituirse sociedades de reafianzamiento cuyo objeto social comprenda el reaval de las operaciones de garantía otorgadas por las sociedades de garantía recíproca.

Adoptarán la forma de sociedades anónimas participadas por la Administración pública y tendrán la consideración de entidades financieras. No podrán otorgar avales ni otras garantías directamente a favor de las empresas. A partir del año 2000, centra su actividad preferentemente en otorgar un reafianzamiento a las empresas de menos de 100 trabajadores, de reciente o nueva creación, para aumentar la competitividad de las mismas.

CDTI - Centro para el Desarrollo Tecnológico Industrial: entidad Pública Empresarial que promueve la innovación y el desarrollo tecnológico de las empresas españolas. Su objetivo es contribuir a la mejora de la competitividad de la industria de nuestro país, mediante el desarrollo de las siguientes actividades: Evaluación técnico-económica y financiación de proyectos de I+D desarrollados por empresas; apoyo en la participación española en programas internacionales de I+D; promoción de la transferencia internacional de tecnología empresarial y de los servicios de apoyo a la innovación tecnológica.

6.4. Financiación de la internacionalización

Entidades especializadas en la financiación, asesoramiento y fomento de proyectos de inversión de empresas españolas en el exterior, cobertura de riesgos y prestación de servicios especializados de comercio exterior:

COFIDES - Compañía Española de Financiación del Desarrollo

Sociedad anónima de capital mixto (público y privado) cuyo objeto es el fomento de las inversiones productivas de empresas españolas en países en desarrollo,

para contribuir con criterios de rentabilidad tanto al desarrollo económico de esos países como a la internacionalización de la economía española.

Productos financieros que ofrece:

- Participaciones en el capital de la empresa que se crea en el país receptor.
- Préstamos a medio y largo plazo a la empresa que se crea en el país receptor.
- Préstamos a medio y largo plazo al inversor español.

CESCE - Compañía Española de Seguros de Crédito a la Exportación

Empresa especializada en la cobertura de riesgos de impago derivados de las ventas de productos y servicios en los mercados interiores y exteriores de las empresas.

CESCE ofrece una amplia gama de productos que permiten a la empresa cubrir la práctica totalidad de los Riesgos Políticos y Comerciales a los que se ven expuestas las empresas en sus operaciones comerciales y de inversión internacionales: operaciones de exportación, inversiones en el exterior, obras en el extranjero, resolución de contratos, ejecución de fianzas, operaciones de compensación, project finance, ventas en el mercado nacional, póliza 100 Seguro de Crédito a la Exportación para Pymes. Producto diseñado especialmente para Pymes que mantengan un flujo regular de ventas a distintos importadores y mercados, o para empresas que estén considerando iniciar de forma regular su actividad en el exterior, en ambos casos por un volumen anual no superior a 200 millones de pesetas.

Expansión Exterior, S.A.

Compañía española de naturaleza pública, creada con el objetivo de prestar servicios especializados de comercio exterior. Entre sus actividades destacan: servicios comerciales, financieros, jurídicos y de gestión, servicios especializados y de internacionalización de Pymes..

ICO - Instituto de Crédito Oficial

Entidad pública empresarial, adscrita al Ministerio de Economía a través de la Secretaría de Estado de Economía, de la Energía y de la Pyme, con naturaleza jurídica de entidad de crédito y consideración de Agencia Financiera del Estado, personalidad jurídica y autonomía de gestión para el cumplimiento de sus fines. Sus objetivos son sostener y promover aquellas actividades económicas que contribuyan al crecimiento y a la mejora de la distribución de la riqueza nacional y en especial, aquéllas que, por su trascendencia social, cultural, innovadora o ecológica, merezcan una atención prioritaria. Abarca varios ámbitos de actuación, a saber:

- Como Entidad de Crédito Especializada: financiar a medio y largo plazo las inversiones productivas de las empresas establecidas en España, o de empresas españolas que se establezcan en el exterior. Líneas de mediación (los créditos se solicitan en los bancos y cajas de ahorro) y operaciones directas (las empresas solicitan la financiación directamente en el ICO).
- Como Agencia Financiera del Estado: facilitar financiación, por indicación del Gobierno, a los afectados por situaciones de graves crisis económicas, catástrofes naturales u otros supuestos semejantes. Asimismo, el ICO gestiona los instrumentos de financiación oficial a la exportación y al desarrollo.

Entre sus principales actuaciones destacan: Línea Pyme 2002, Financiación de inversiones de las pequeñas y medianas empresas, Línea Creación de Empresas (En proceso de renovación), Financiación en condiciones preferentes para el inicio y puesta en marcha de pequeñas y medianas empresas, Programa GRINVE, Financiación a largo plazo para el desarrollo de grandes proyectos de inversión en España.

Sectores prioritarios: Infraestructuras de energía, transporte, telecomunicaciones y medio ambiente, Línea de financiación para la Innovación Tecnológica (En proceso de renovación), Financiación de inversiones productivas en activos fijos nuevos destinados a la mejora y modernización del componente tecnológico de la empresa, Línea de financiación para Energías Renovables (En proceso de renovación), Financiación de proyectos de inversión en activos fijos nuevos destinados al aprovechamiento de las fuentes de energías renovables o a la mejora de la eficiencia energética.

Programa PROINVEX: Financiación mediante préstamos, garantías o avales de grandes proyectos de inversión en el exterior en los que participen empresas españolas.

CARI - Contrato de Ajuste Recíproco de Intereses: Sistema de apoyo a las exportaciones españolas de maquinaria y bienes de equipo mediante el cual se incentiva la concesión, por parte de las entidades financieras, de créditos a la exportación a largo plazo (más de dos años) y a tipos de interés fijos (tipos de consenso).

Cinematografía: Líneas de financiación para apoyar la producción y la exhibición cinematográfica, así como al sector audiovisual español.

Vivienda y suelo: Financiación de actuaciones de promoción de vivienda en alquiler y urbanización del suelo.

Transporte. Línea de préstamos al sector del transporte público de viajeros y mercancías.

ICEX - Instituto Español de Comercio Exterior

Ente público con personalidad jurídica propia, adscrito a la Secretaría de Estado de Comercio y Turismo, que cuenta con sus propios recursos financieros,

materiales y humanos. Entre sus objetivos destaca: prestar asistencia a la empresa española con el fin de fomentar sus exportaciones y su implantación exterior, mediante el diseño y ejecución de programas de promoción e inversión, y la recopilación y difusión de información sobre la oferta española y los mercados exteriores. Para el desarrollo de su actividad utiliza la red de Oficinas Comerciales de España en el exterior y la de las Direcciones Regionales y Territoriales de Comercio de España.

7. PERCEPCIÓN DE LAS EMPRESAS: POLÍTICA DE INCENTIVOS CREDITICIOS

7.1. Objetivo del estudio de opinión

El objetivo del estudio de opinión es conocer la opinión de las empresas en relación con la política de incentivos crediticios desarrollados en las comunidades de Madrid y Valencia. Se pretende conocer:

El grado de acceso a la información sobre incentivos crediticios.

El grado de colaboración en la ejecución de los incentivos crediticios, desde el punto de vista de las Pymes, y desde las entidades crediticias privadas y públicas.

Los fines para que se solicitó el crédito, teniendo como principales pre-requisitos: creación de empleo, innovación tecnológica, acceso a otros mercados y desarrollo de otra línea de productos o servicios.

La celeridad en la tramitación. La legislación existente.

Los mecanismos de seguimiento y control en relación a la ejecución de este incentivo o ayuda.

Las vinculaciones entre las propias entidades.

Comparación entre los sistemas utilizados en cada comunidad, en España y opinión sobre otros sistemas de la Unión Europea.

7.1.1. Metodología del estudio

La metodología utilizado se subdivide en dos tipos de estudio:

- Estudio cuantitativo.
- Estudio cualitativo.

- **Estudio cuantitativo. Ficha Técnica.**

La metodología utilizada es, por un lado, la entrevista personal.

Se llevaron a cabo tres cuestionarios diferenciados a realizar entre directivos:

- Pymes (Pequeñas y medianas empresas).
- Entidades financieras privadas.
- Consorcios, cámaras y agrupaciones empresariales (de carácter público).

El Ámbito de tales entrevistas ha sido la comunidades autónomas de Madrid y Valencia.

La Distribución de la encuesta según los colectivos a investigar y Comunidad Autónoma se resume en el siguiente cuadro:

Distribución de la encuesta

ENTIDADES	TOTAL	Comunidad Autónoma de Valencia	Comunidad Autónoma de Madrid
PYMES	30	15	15
ENTIDADES FINANCIERAS	20	10	10
CONSORCIOS, CÁMARAS Y AGRUPACIONES EMPRESARIALES	20	10	10
TOTAL	70	35	35

Fuente: Encuesta EOI. Incentivos Crediticios, 2002

• **Estudio cualitativo. Ficha Técnica.**

La metodología utilizada para abordar el campo cualitativo puro fue diferenciada en:

- Grupos de discusión.
- Entrevistas de profundidad.

En relación a los grupos de discusión se plantearon dos grupos:

Grupo A: formado por directores/as y gerentes de Pymes de diversos sectores industriales que hayan recibido incentivos privados o públicos en los últimos 3 años, realizado en la comunidad Valenciana.

El grupo estuvo conformado por empresarios de los siguientes sectores de actividad:

- Siderometalúrgica.
- Automoción.
- Comercio.
- Artes gráficas.
- Calzado.
- Comercio automotor.

Grupo B: formado por directores/as y gerentes de Pymes de diversos sectores industriales que hayan recibido incentivos privados o públicos en los últimos 3 años, realizado en la comunidad e Madrid.

El grupo estuvo compuesto por empresarios de los siguientes sectores de actividad:

- Metal.
- Automoción.
- Construcción.
- Artes gráficas.
- Publicidad.
- Gestoría.

En estos grupos, los temas no son introducidos de manera directa ni se formulan preguntas cerradas, procurándose que los participantes sean quienes vayan estructurando el contenido y el orden de las ideas. Interesa descubrir bajo qué formas perciben el tema, qué piensan y valoran, bajo qué preguntas tácitas de su

propia manera de pensar organizan su sensibilidad, consideraciones y actitudes sobre el tema investigado.

Se realizarán cuatro entrevistas en profundidad, dos en Madrid y dos en Valencia a las siguientes entidades:

- IMPIVA
- Banco Popular
- Deutsche Bank
- Cámara de Comercio (Depto. de financiación y ayudas públicas).

Las reuniones, al igual que las entrevistas, fueron grabadas y posteriormente transcritas de forma literal y completa. Dichos materiales constituyen la base para el análisis y elaboración del informe.

Los puntos principales sobre los que se recaba información en las entrevistas de profundidad y grupos de discusión, son los siguientes:

1. Colaboración de las entidades crediticias con las Pymes.
 - 1.1. Percepción empresarial de la colaboración.
 - 1.2. Comunicación e información.
 - 1.3. Valoración de aciertos y errores.
2. Necesidad y demandas. Eficacia de las respuestas.
3. Seguimiento y control de los incentivos.
 - 3.1. Mecanismo de control utilizados.
4. Proyecciones de futuro.
 - 4.1. Necesidades futuras.
 - 4.2. Posibles respuestas a las necesidades.

Entre los puntos que se analizarán en este capítulo, a partir de los estudios cuali-cuantitativos y de entrevista directa a los involucrados aparecen las opiniones encontradas en relación a las siguientes temáticas:

- Acceso a la información por parte de los directivos de Pymes. En ello, tanto el acceso a la información suministrada por entidades financieras privadas como públicas.
- Tramitación: requerimientos y calidad de la gestión.
- Legislación existente respecto a los incentivos crediticios.
- Objetivos para los que se solicita el crédito.
- Condiciones de los mismos.
- Control ejercido por organismos públicos y privados. Devolución de los mismos y cumplimiento de objetivos.
- Elección y alternativas para los sistemas de crédito y ayudas.
- Política de incentivos a Pymes: comparativa entre comunidades, España y otros países de la Unión Europea.

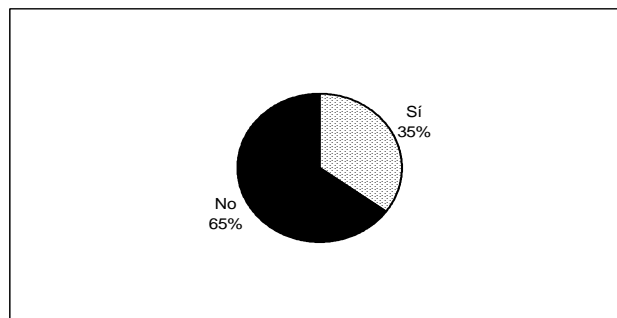
7.2. Acceso a la información

A la hora de analizar la opinión de los actores extraída de la encuesta realizada, analizando en primer lugar la opinión de los actores implicados respecto a si la Pyme goza de suficiente **información en cuanto a incentivos crediticios** en la actividad, por regla general se considera que no gozan de suficiente información.

Así, un 65% de las **entidades privadas financieras** encuestadas considera que las Pymes no están suficientemente informadas en este punto.

Pymes suficientemente informadas sobre incentivos crediticios

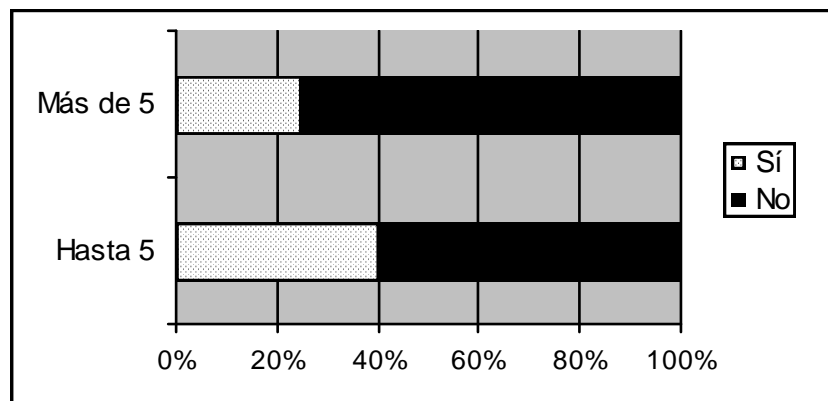
(Respuesta de entidades financieras)



Fuente: Encuesta EOI. Incentivos Crediticios, 2002

La opinión general resulta mucho más acentuada entre las entidades ubicadas en las mayores capitales analizadas, Madrid y Valencia. Si observamos las diferencias existentes en función del tamaño de la entidad, vemos que son las entidades con más de cinco empleados las que muestran una opinión más negativa en cuanto al estado de la información que reciben las Pymes referente a los incentivos y ayudas a que pueden acceder.

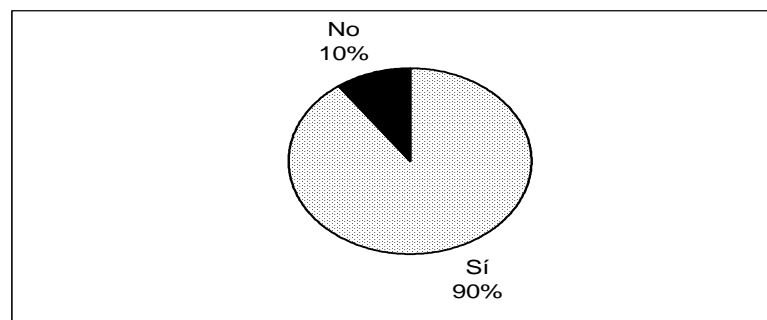
***Pymes suficientemente informadas sobre incentivos crediticios según empleados
(Respuesta de entidades financieras)***



Fuente: Encuesta EOI. Incentivos Crediticios, 2002

Por otra parte, **la casi totalidad de las entidades encuestadas reconocen prestar apoyo informativo a las Pymes** en cuanto a los incentivos crediticios, porcentaje que es del total de las encuestadas cuando las mismas cuentan con más de cinco empleados.

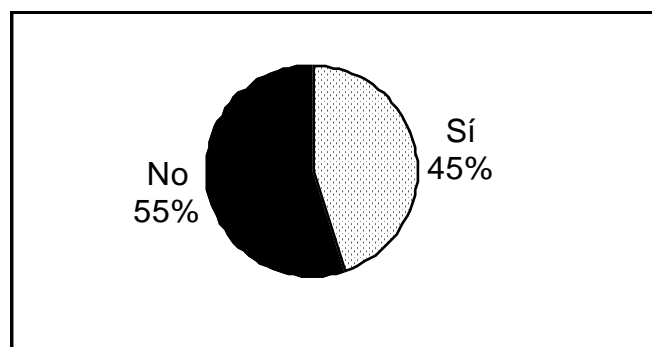
Apoyo de las Entidades Financieras a la Pyme en información crediticia



Fuente: Encuesta EOI. Incentivos Crediticios, 2002

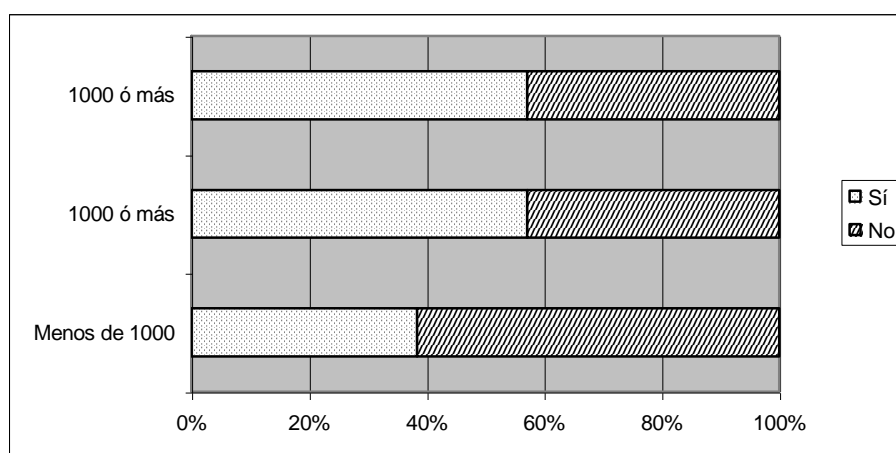
Por otra parte, analizando la opinión de los **Consortios, Cámaras y Agrupaciones** empresariales, el 55% de estos organismos opina que las Pymes no están suficientemente informadas respecto de los incentivos crediticios de su actividad. Esta opinión se acentúa entre los organismos que cuentan con menos de 1000 asociados, donde un 62% cree que las Pymes no gozan de suficiente información.

***Pymes suficientemente informadas sobre incentivos crediticios
(Respuesta de consorcios, cámaras y agrupaciones empresariales)***



Fuente: Encuesta EOI. Incentivos Crediticios, 2002

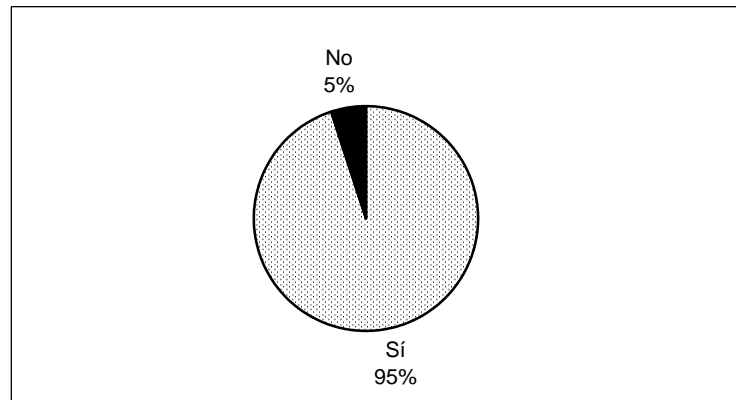
Pymes suficientemente informadas sobre incentivos crediticios según cantidad de asociados (Respuesta de consorcios, cámaras y agrupaciones empresariales)



Fuente: Encuesta EOI. Incentivos Crediticios, 2002

El 95% de estos organismos encuestados dice apoyar a que las Pymes estén informadas en cuanto a las ayudas a las que pueden tener acceso.

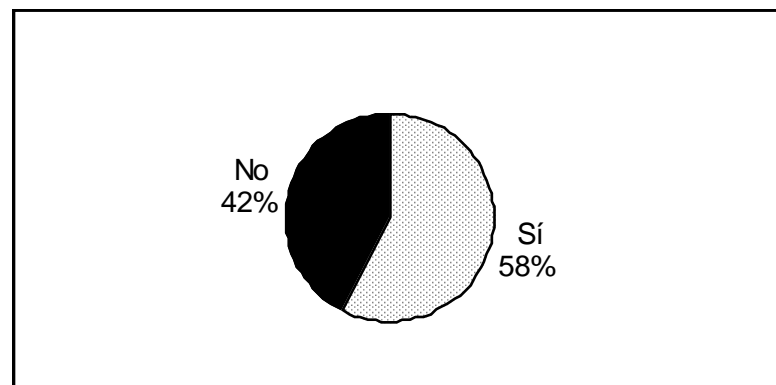
Apoyo de los consorcios, cámaras y agrupaciones empresariales a la Pyme en información crediticia



Fuente: Encuesta EOI. Incentivos Crediticios, 2002

Examinando la opinión de las propias **Pymes** en cuanto a si gozan de suficiente información, sorprende el hecho que estas si creen gozar de esta información en un 58% de las ocasiones.

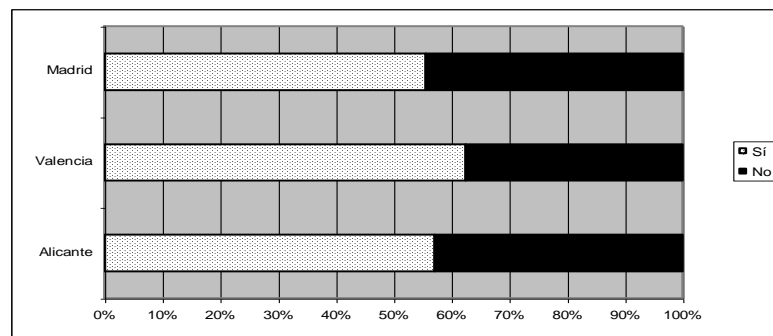
***Pymes suficientemente informadas sobre incentivos crediticios
(Respuesta de Pymes)***



Fuente: Encuesta EOI. Incentivos Crediticios, 2002

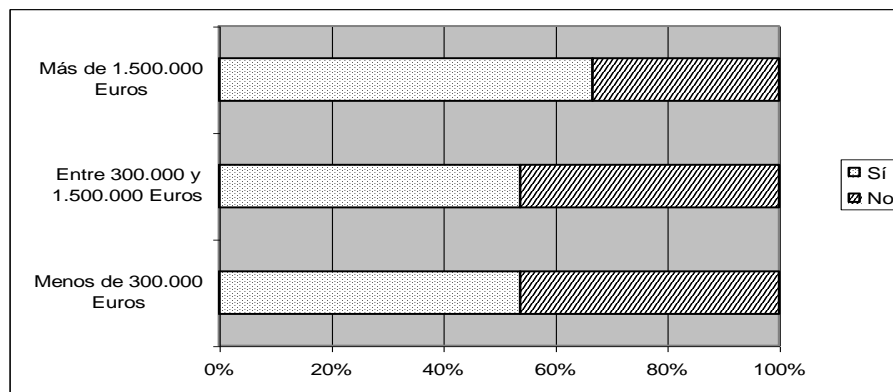
Son las Pymes valencianas encuestadas las que creen tener más información al respecto, más del 60% de las mismas así lo cree. Si analizamos la opinión de las empresas según su tamaño, vemos como son las que mas facturan las que mejor opinión muestran respecto al grado de información que reciben.

***Pymes suficientemente informadas sobre incentivos crediticios según ubicación
(Respuesta de Pymes)***



Fuente: Encuesta EOI. Incentivos Crediticios, 2002

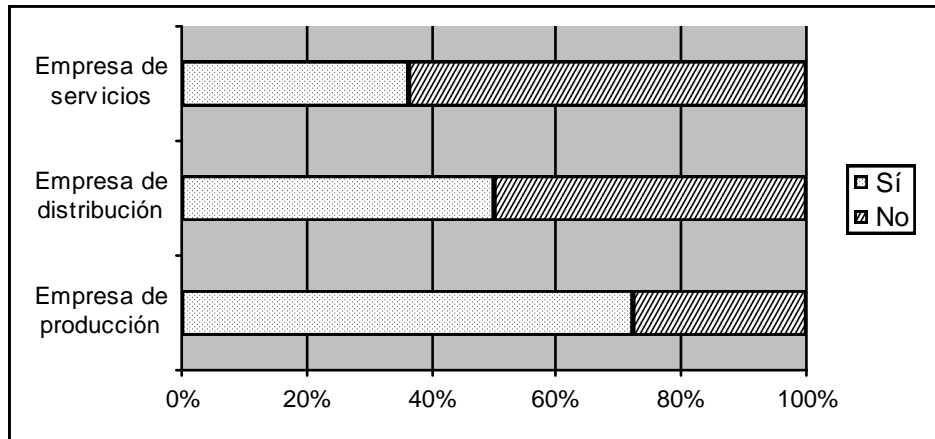
***Pymes suficientemente informadas sobre incentivos crediticios según
Facturación anual (Respuesta de Pymes)***



Fuente: Encuesta EOI. Incentivos Crediticios, 2002

Son por otra parte las empresas de producción las que reconocen gozar de mayor grado de información, más del 70% de estas empresas creen estar suficientemente informadas, frente a poco más del 35% de las empresas de servicios que así lo manifiestan.

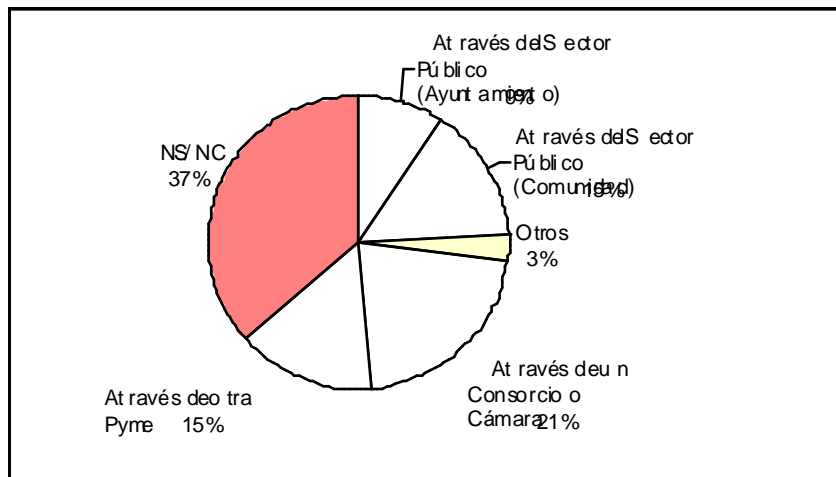
***Pymes suficientemente informadas sobre incentivos crediticios según sector
 (Respuesta de Pymes)***



Fuente: Encuesta EOI. Incentivos Crediticios, 2002

Sorprende el hecho que un **elevado porcentaje de las Pymes no sabe exactamente como obtuvo la información**, de las que afirman como accedieron a las mismas, un 21% dice que lo hizo a través de Consorcio o Cámara y un 24% afirma que accedió a través del sector publico, a través de Ayuntamientos o Comunidades Autónomas.

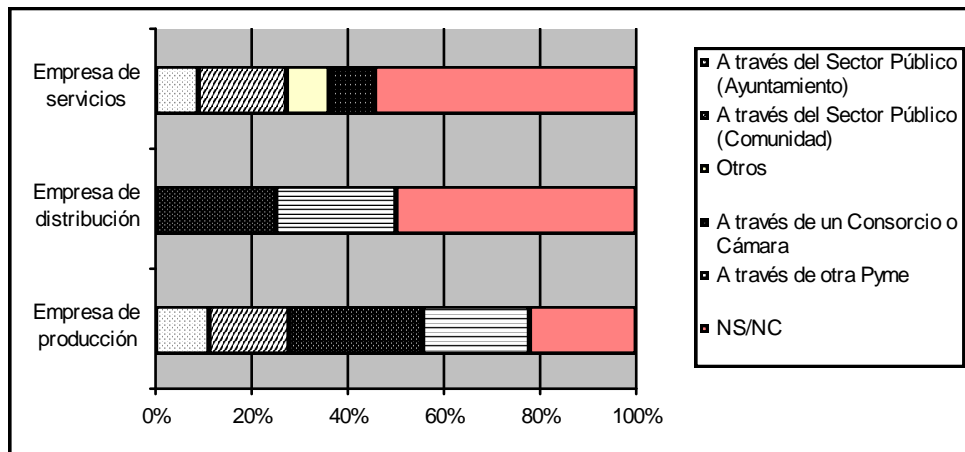
Acceso a la información sobre ayudas



Fuente: Encuesta EOI. Incentivos Crediticios, 2002

Son las empresas de producción las que tienen más clara la fuente a través de la cual accedieron a la información.

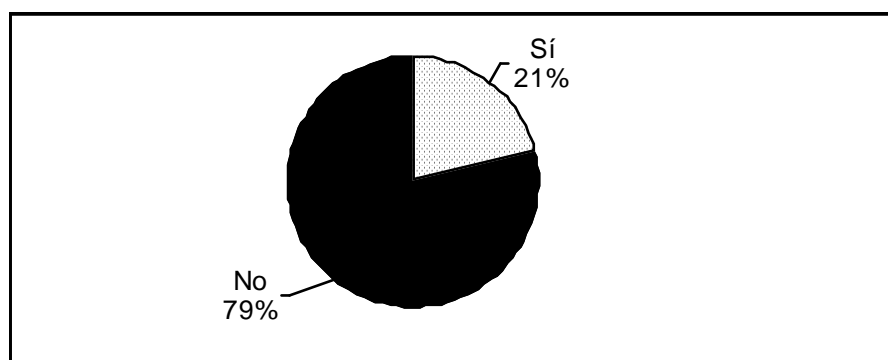
Acceso a la información sobre ayudas según sector



Fuente: Encuesta EOI. Incentivos Crediticios, 2002

No debe de resultar muy sorprendente que los encuestados les cueste identificar en buena parte de las ocasiones la **fuentes a través de la cual recibieron las ayudas**, ya que apenas el 21% de las Pymes encuestadas reconocen disponer de Responsable, Área o Departamento específico para estos temas.

Disponer de Responsable, Área o Departamento para acceso a ayudas

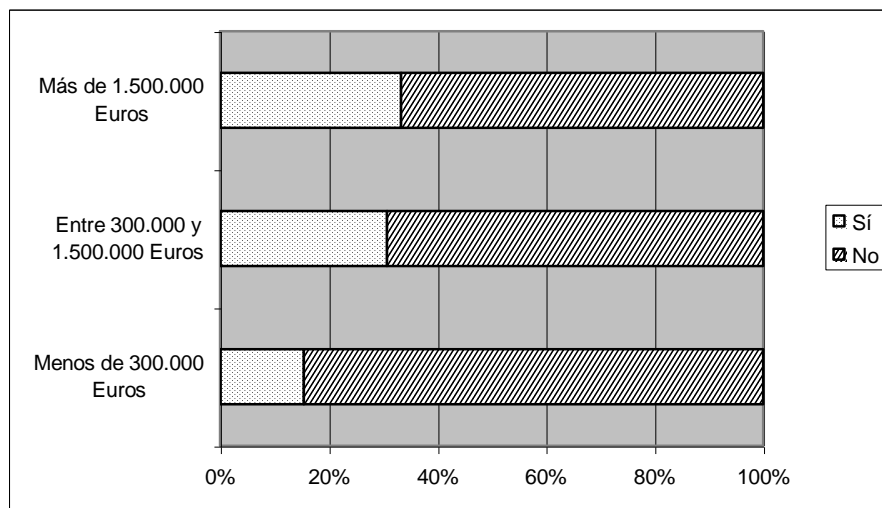


Fuente: Encuesta EOI. Incentivos Crediticios, 2002

Dentro de las encuestadas, son las empresas valencianas las que cuentan en mayor grado de ocasiones con este responsable o área encargada de gestionar el acceso a ayudas o incentivos, más del 60% así lo reconocen.

El tamaño de las empresas medido en términos de facturación parece ser un factor importante a la hora de examinar el contar con responsables a este fin, siendo las que más facturan las que en mayor porcentaje de ocasiones dicen disponer de los mismos.

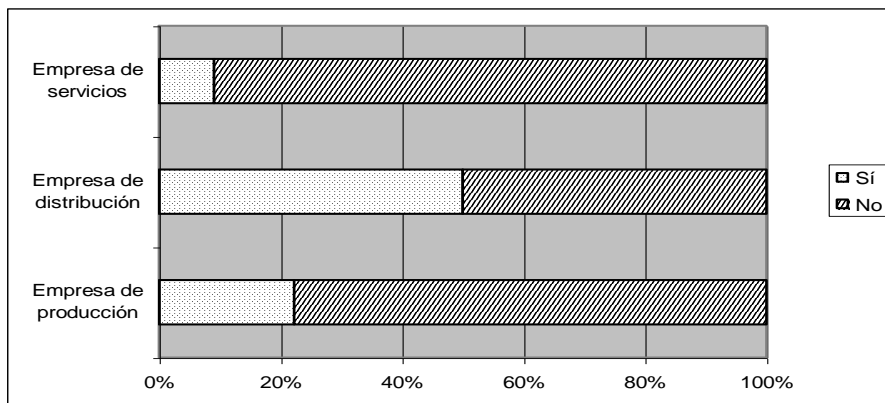
Disponer de Responsable, Área o Departamento para acceso a ayudas según facturación



Fuente: Encuesta EOI. Incentivos Crediticios, 2002

De las encuestadas, son las empresas de distribución las que más disponen de estos responsables, la mitad de las encuestadas de este sector así lo afirman.

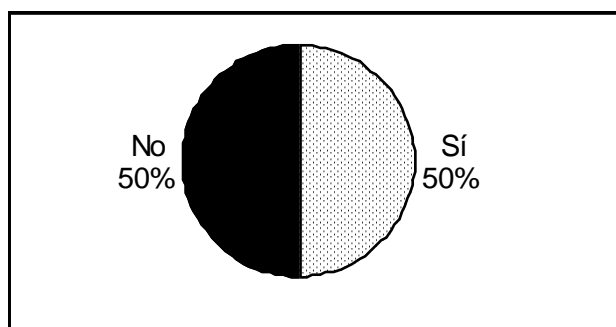
Disponer de Responsable, Área o Departamento para acceso a ayudas según sector



Fuente: Encuesta EOI. Incentivos Crediticios, 2002

Por otra parte, la mitad de los **consorcios, cámaras y agrupaciones empresariales** dicen contar con **áreas específicas para dar información a las Pymes** sobre las ayudas a las que pueden acceder. Entre los organismos de este tipo que superan los 1000 asociados, un 71% de los mismos reconocen contar en áreas específicas para informar a las Pymes.

Disponer de Área específica para informar sobre acceso a ayudas (Consorcios, Cámaras y Agrupaciones)



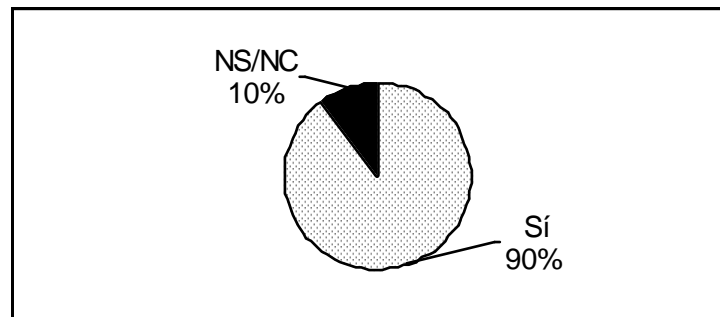
Fuente: Encuesta EOI. Incentivos Crediticios, 2002

Examinando las **funciones de colaboración hacia las Pymes** que realizan los consorcios, cámaras y agrupaciones empresariales, el 90% reconoce asesorar a las Pymes, un 55% reconoce realizar tramitaciones, el 30% dice colaborar con

entidades que realizan préstamos y el 40% dice realizar otras funciones. Ninguna de los organismos encuestados reconocía realizar préstamos directos a las Pymes.

En cuanto al asesoramiento, el 90% de los organismos encuestados dice asesorar a las Pymes, siendo el 100% en el caso de los organismos que superan los 1000 asociados.

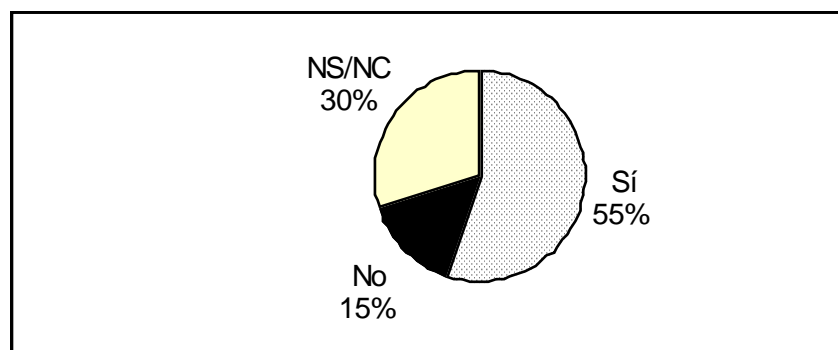
Actividad de apoyo a la Pyme: Asesoramiento
(Respuesta de Consorcios, Cámaras y Agrupaciones)



Fuente: Encuesta EOI. Incentivos Crediticios, 2002

Por otra parte, si poco más de la mitad de los organismos reconocía realizar tramitaciones para las Pymes, en el caso de las que cuentan con más de 1000 asociados, el 86% dice realizar tramitaciones.

Actividad de apoyo a la Pyme: Tramitaciones
(Respuesta de Consorcios, Cámaras y Agrupaciones)

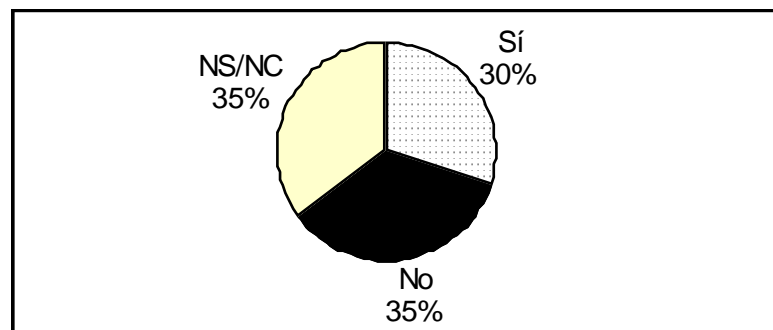


Fuente: Encuesta EOI. Incentivos Crediticios, 2002

En cuanto a la concesión de préstamos directos a las Pymes, ninguna de los organismos encuestados reconocía efectuarlos.

Si el 30% de los organismos afirma que colaboran con entidades que efectúan préstamos para las Pymes, en este caso no son los organismos que cuentan con más asociados los que más se alinean en esta posición, apenas el 28% así lo afirma.

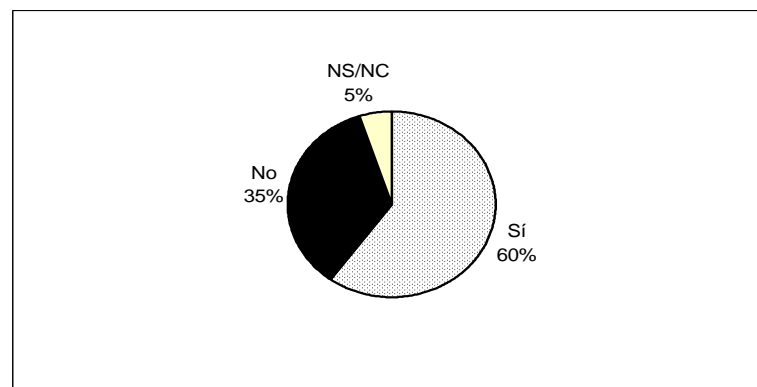
***Actividad de apoyo a la Pyme: Colaboración en la obtención de préstamos
(Respuesta de Consorcios, Cámaras y Agrupaciones)***



Fuente: Encuesta EOI. Incentivos Crediticios, 2002

Por otra parte, apenas el 60% de las entidades financieras reconoce disponer de un área específica para facilitar información, son las entidades de más de 5 empleados las que más afirman contar con dicho área, así lo afirma el 75% de las encuestadas.

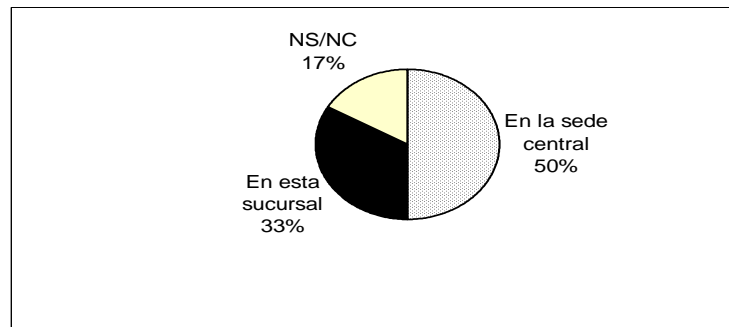
***Disponer de Área específica para informar sobre acceso a ayudas
(Entidades Financieras)***



Fuente: Encuesta EOI. Incentivos Crediticios, 2002

La mitad de las entidades encuestadas afirma que el área específica para dar información se ubica en la sede central, mientras que sólo una tercera parte dice contar con un área específica para ofrecer información sobre incentivos crediticios en la propia sucursal.

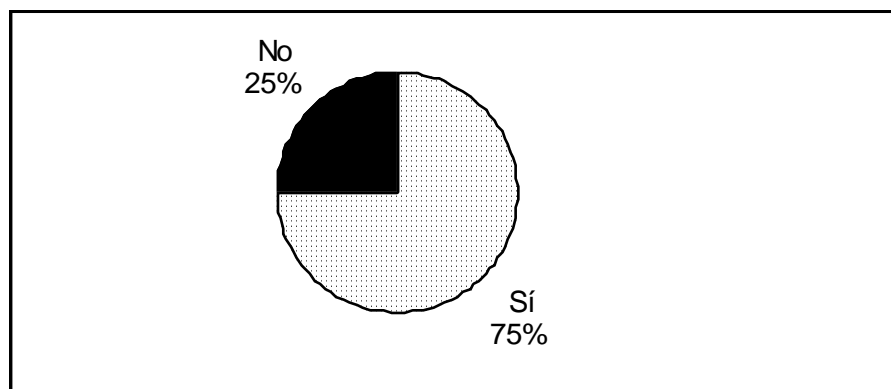
Ubicación del Área para informar sobre acceso a ayudas (Entidades Financieras)



Fuente: Encuesta EOI. Incentivos Crediticios, 2002

Tres cuartas partes de las entidades financieras encuestadas reconocen **realizar acciones formativas de capacitación al personal** que atiende al sector Pyme, porcentaje que llega al 80% en las entidades financieras situadas en Madrid.

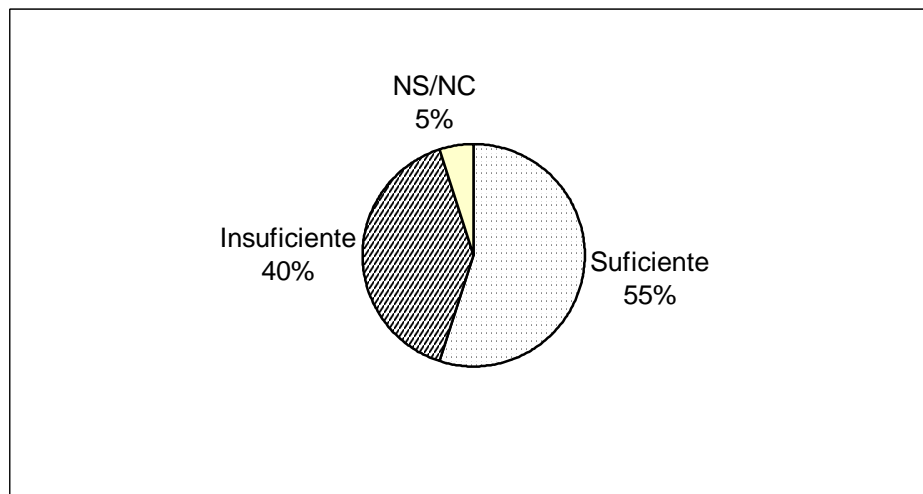
Capacitación al personal en la materia



Fuente: Encuesta EOI. Incentivos Crediticios, 2002

Por otra parte, las entidades financieras encuestadas consideran que realizan por regla general suficiente **publicidad en reacción a los incentivos crediticios**, no obstante, es de notar que para el 40% esta es insuficiente.

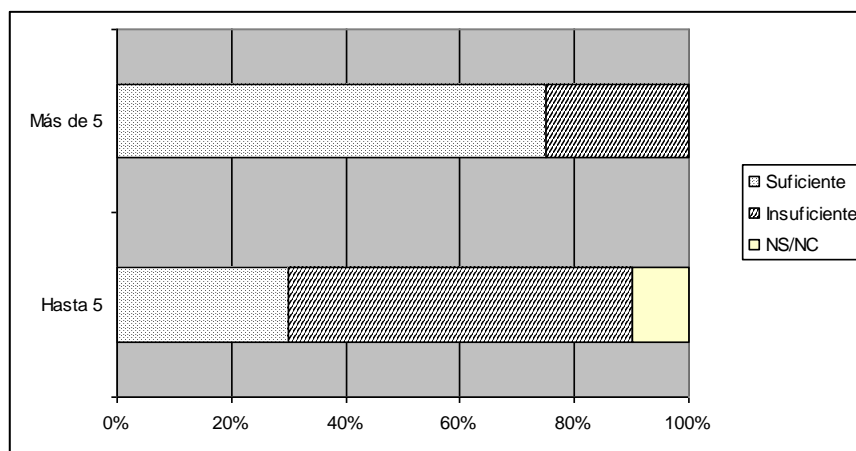
Publicidad en reacción a los incentivos crediticios



Fuente: Encuesta EOI. Incentivos Crediticios, 2002

Son las entidades que disponen de menos personal donde se acentúa la percepción de estar ofreciendo una información insuficiente, así lo considera el 60% de las mismas.

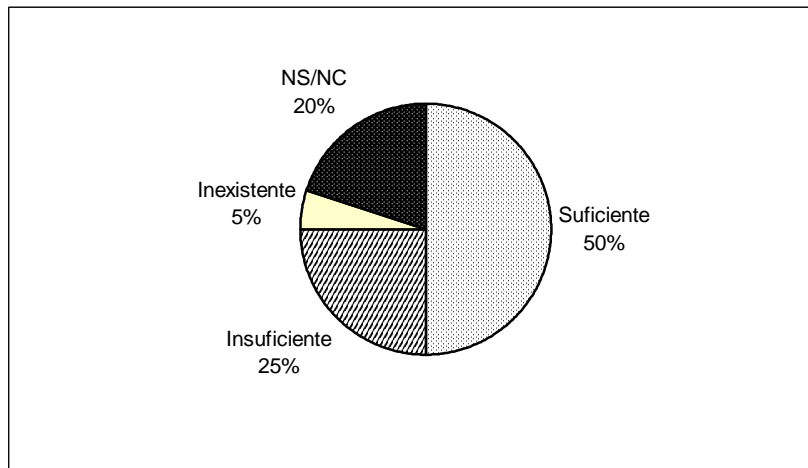
Publicidad en reacción a los incentivos crediticios según asociados



Fuente: Encuesta EOI. Incentivos Crediticios, 2002

Preguntadas estas mismas entidades acerca de su impresión en cuanto a la **publicidad que otras entidades privadas facilitan a las Pymes**, la situación no varía demasiado, creen la mitad de las encuestadas que otras entidades ofrecen suficiente información, apenas la cuarta parte cree que la información que otras entidades faciliten sea insuficiente.

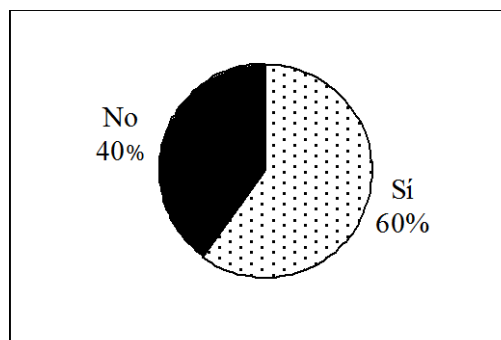
Publicidad sobre ayudas de otras entidades financieras



Fuente: Encuesta EOI. Incentivos Crediticios, 2002

En cuanto a **ofrecer publicidad específica para atraer a Pymes**, el 60% de las entidades encuestadas reconocen realizarlo.

Publicidad sobre incentivos crediticios para atraer a Pymes

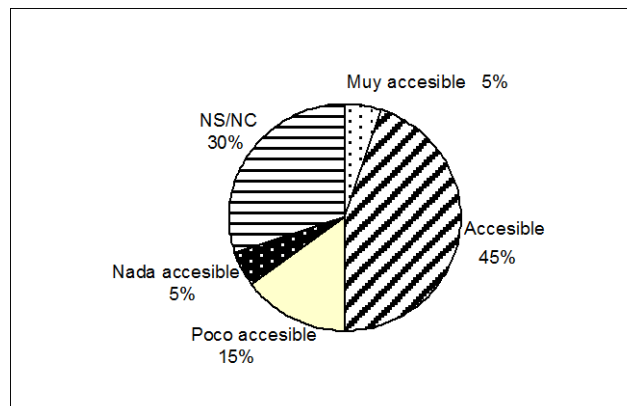


Fuente: Encuesta EOI. Incentivos Crediticios, 2002

Atendiendo a la ubicación geográfica de las entidades, puede concluirse que se realizan más acciones en este sentido en la Comunidad Valenciana que en Madrid.

Por otro lado, examinado la opinión de los diferentes actores acerca del **nivel de información existente de las ayudas e incentivos en función de donde provengan**, en primer lugar, cerca de mitad de las **entidades privadas financieras** consultadas creen que la información relativa a los incentivos crediticios y/o ayudas europeas es accesible, aunque es significativo el hecho que para un 30% la cuestión no esté clara y una quinta parte lo considerara poco o nada accesible. Son las entidades con más empleados donde la cuestión parece más clara, el 62% de las entidades que cuentan con más de 5 empleados cree que el acceso a la información europea es accesible.

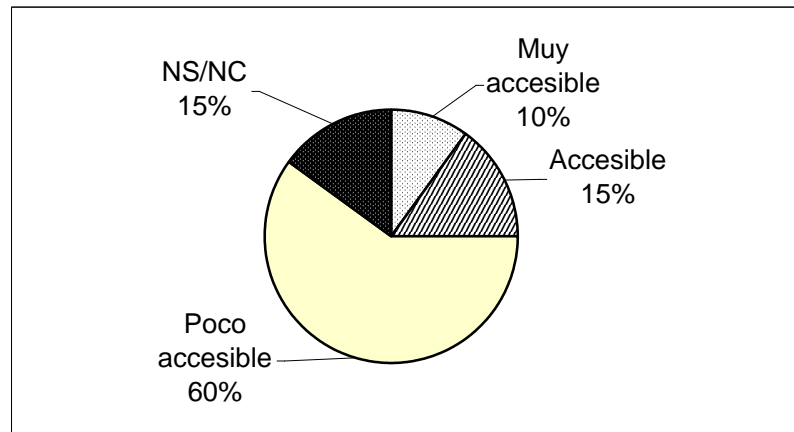
***Acceso a la información relacionada con los incentivos crediticios y/o ayudas en Europa
(Respuesta de Entidades Financieras)***



Fuente: Encuesta EOI. Incentivos Crediticios, 2002

Si analizamos la accesibilidad de la información relativa a los incentivos crediticios y/o ayudas europeas de acuerdo a la opinión de los **consorcios, cámaras y agrupaciones empresariales**, para el 60% de estas esta información es poco accesible, acentuándose esta opinión entre los organismos de más afiliados, de forma que para el 85% de los organismos con más de 1000 asociados, cree que es poco accesible.

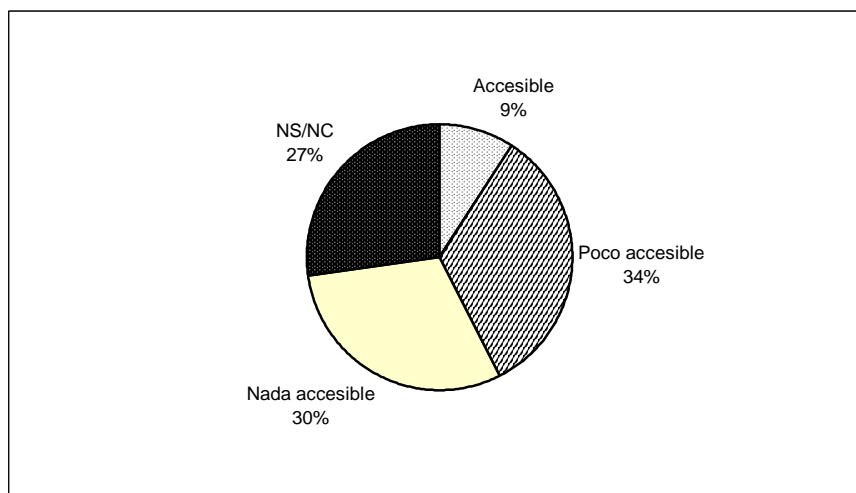
**Acceso a la información relacionada con los incentivos crediticios y/o ayudas en Europa
(Respuesta de consorcios, cámaras y agrupaciones empresariales)**



Fuente: Encuesta EOI. Incentivos Crediticios, 2002

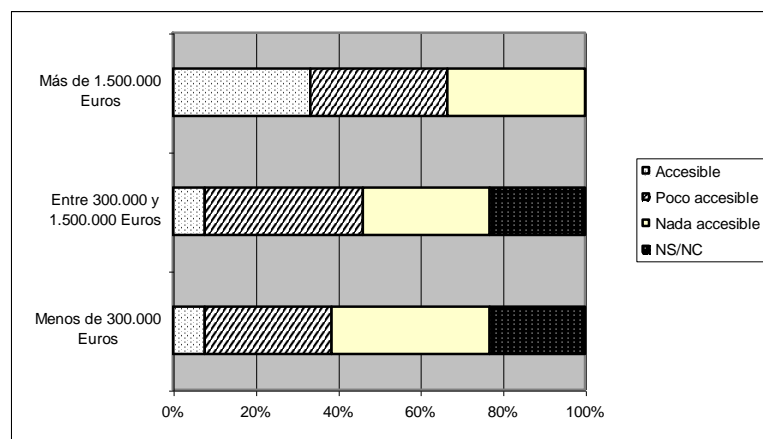
En cuanto a la **opinión de las propias Pymes acerca del acceso a la información relacionada con los incentivos crediticios y/o ayudas en Europa**, las conclusiones son poco alentadoras, apenas el 9% las considera accesibles y un 30% cree que no son accesibles. En función del tamaño de las Pymes medido en términos de facturación, se observa que son las que más facturan las que parecen tener una opinión algo más optimista.

Acceso a la información relacionada con los incentivos crediticios y/o ayudas en Europa (Respuesta de Pymes)



Fuente: Encuesta EOI. Incentivos Crediticios, 2002

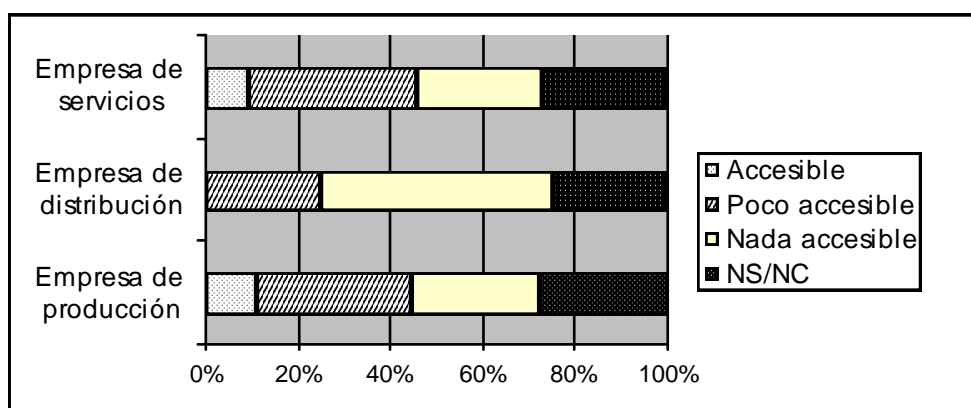
Acceso a la información relacionada con los incentivos crediticios y/o ayudas en Europa según facturación (Respuesta de Pymes)



Fuente: Encuesta EOI. Incentivos Crediticios, 2002

Son las Pymes que se enmarcan en el proceso de producción, las que tienen una opinión más positiva acerca del acceso a la información sobre ayudas europeas, si bien el porcentaje que las considera accesibles sólo alcanza el 10%.

Acceso a la información relacionada con los incentivos crediticios y/o ayudas en Europa según sector (Respuesta de Pymes)

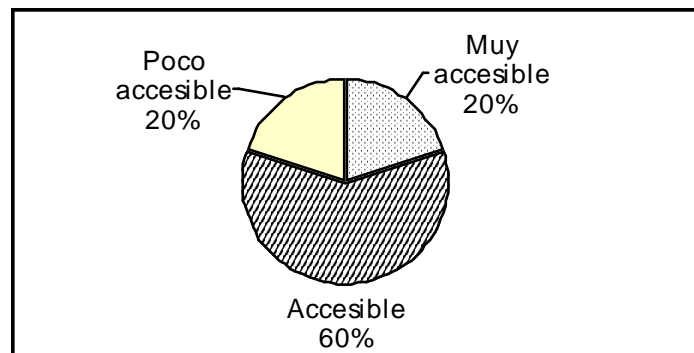


Fuente: Encuesta EOI. Incentivos Crediticios, 2002

En cuanto al **acceso a la información relativa a las ayudas e incentivos crediticios de las Pymes a nivel nacional**, la situación es más optimista para las

entidades financieras, estas consideran que es mayoritariamente accesible, así opina el 60% de las encuestadas, sólo la quinta parte cree que sea poco accesible.

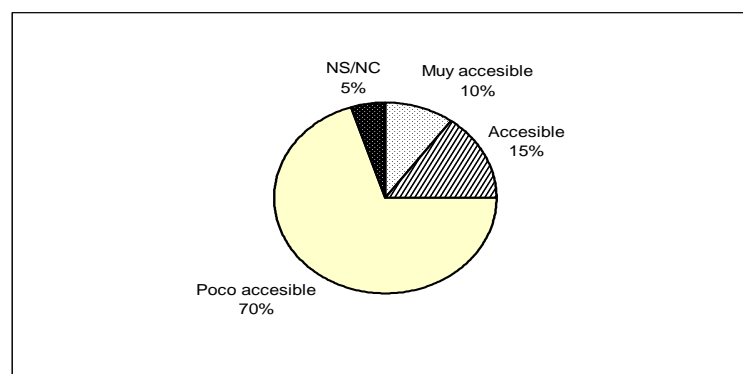
Acceso a la información relacionada con los incentivos crediticios y/o ayudas en España (Respuesta de Entidades Financieras)



Fuente: Encuesta EOI. Incentivos Crediticios, 2002

Mucho menos positiva es la opinión de los **consorcios, cámaras y agrupaciones empresariales**, para el 70% de estos la información es poco accesible.

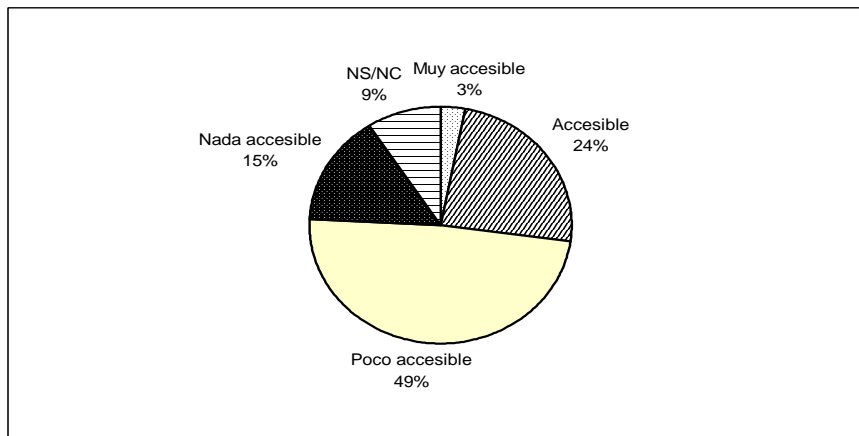
Acceso a la información relacionada con los incentivos crediticios y/o ayudas en España (Respuesta de Consorcios, Cámaras y Agrupaciones Empresariales)



Fuente: Encuesta EOI. Incentivos Crediticios, 2002

Examinando la **opinión de las Pymes acerca del acceso a ayudas nacionales**, casi la mitad de las Pymes encuestadas creen que son poco accesibles, mientras que casi una cuarta parte cree que son accesibles.

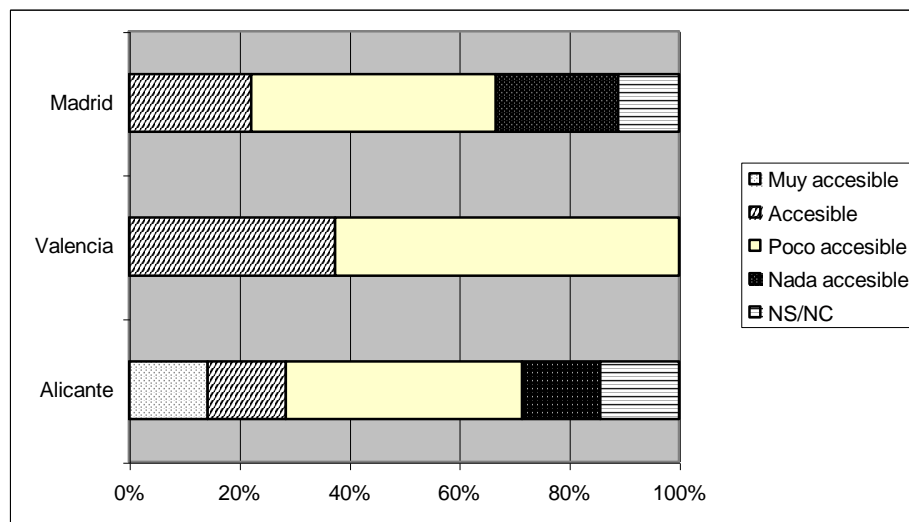
Acceso a la información relacionada con los incentivos crediticios y/o ayudas en España (Respuesta de Pymes)



Fuente: Encuesta EOI. Incentivos Crediticios, 2002

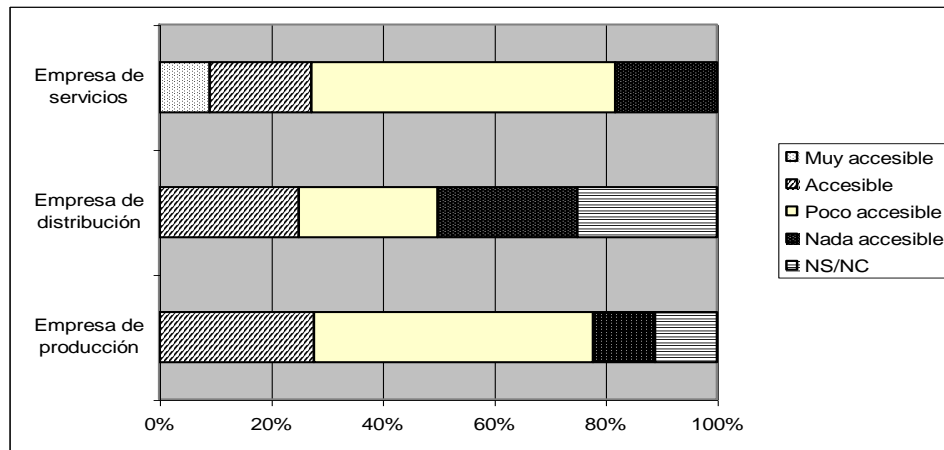
Son las Pymes ubicadas en Valencia las que parecen tener una opinión más favorable acerca del acercamiento a esta información. Igualmente son las empresas de producción las que ven más accesibles estas ayudas.

Acceso a la información relacionada con los incentivos crediticios y/o ayudas en España según ubicación (Respuesta de Pymes)



Fuente: Encuesta EOI. Incentivos Crediticios, 2002

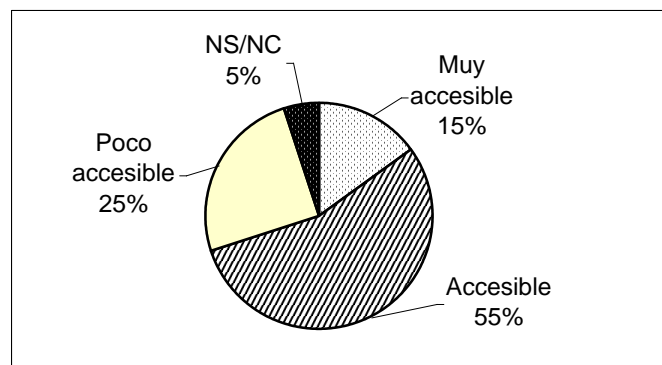
Acceso a la información relacionada con los incentivos crediticios y/o ayudas en España según sector (Respuesta de Pymes)



Fuente: Encuesta EOI. Incentivos Crediticios, 2002

En cuanto a la **información de los incentivos crediticios y de ayudas a nivel de comunidad**, la situación no difiere demasiado, si bien poco más de la mitad de las **entidades financieras** encuestadas creen que sea accesible esta información. La cuarta parte de las encuestadas cree que es poco accesible.

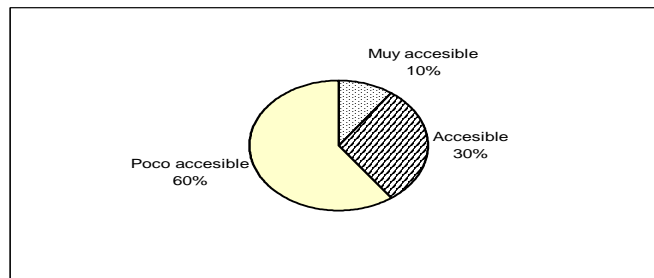
Acceso a la información relacionada con los incentivos crediticios y/o ayudas en la Comunidad (Respuesta de Entidades Financieras)



Fuente: Encuesta EOI. Incentivos Crediticios, 2002

Los **consorcios, cámaras y agrupaciones empresariales** tienen una opinión muy poco positiva respecto del acceso a la información de las ayudas a nivel autonómico, para el 60% esta es poco accesible.

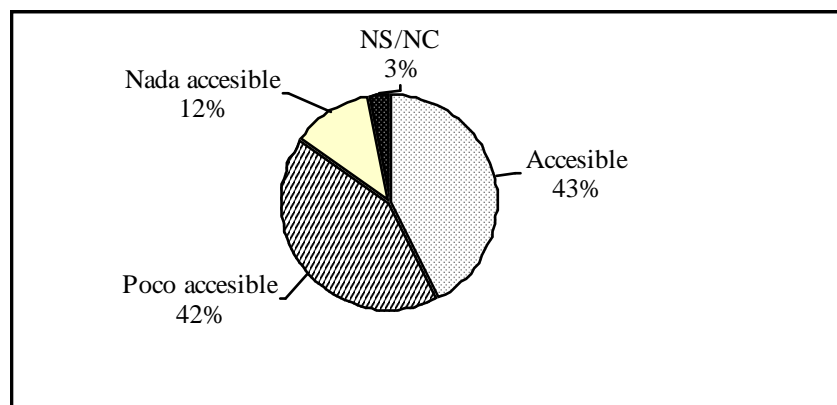
Acceso a la información relacionada con los incentivos crediticios y/o ayudas en la Comunidad (Respuesta de consorcios, cámaras y agrupaciones empresariales)



Fuente: Encuesta EOI. Incentivos Crediticios, 2002

Examinando la opinión acerca del **acceso a ayudas comunitarias por parte de las Pymes**, la opinión es más positiva pero no muy alentadora, para el 43% es accesible, pero un 42% es poco accesible.

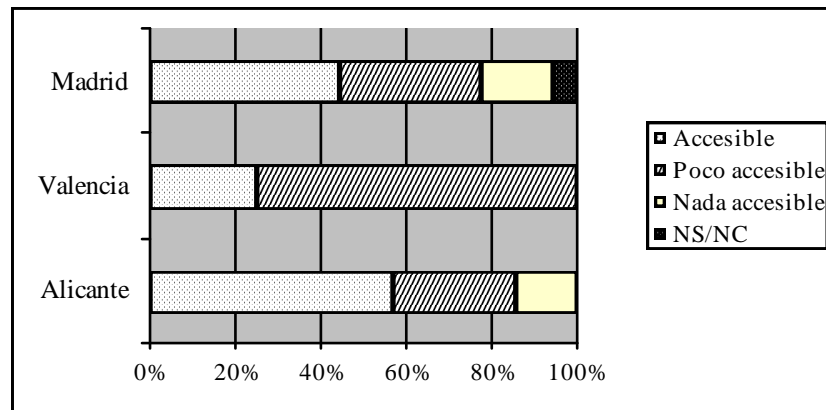
Acceso a la información relacionada con los incentivos crediticios y/o ayudas en la Comunidad (Respuesta de Pymes)



Fuente: Encuesta EOI. Incentivos Crediticios, 2002

Son las Pymes alicantinas las que mejor opinión tienen acerca del acceso a las ayudas comunitarias.

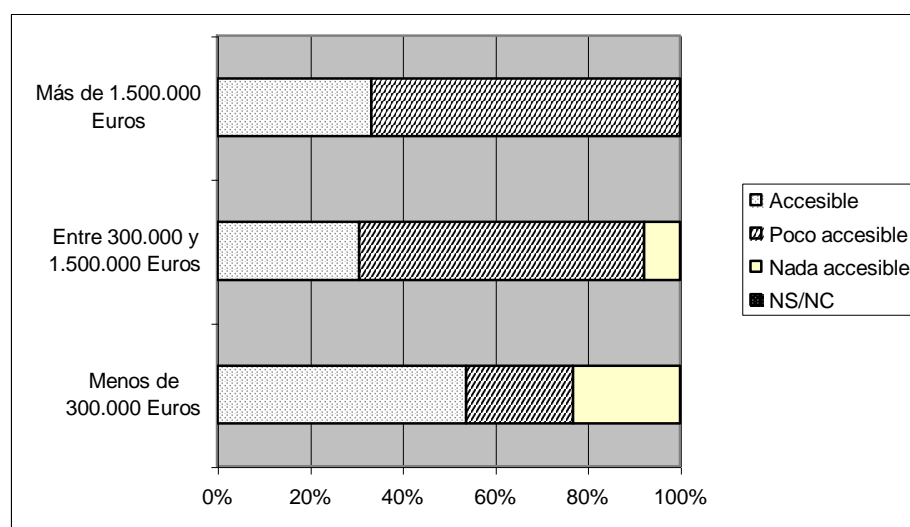
Acceso a la información relacionada con los incentivos crediticios y/o ayudas en la Comunidad según provincia (Respuesta de Pymes)



Fuente: Encuesta EOI. Incentivos Crediticios, 2002

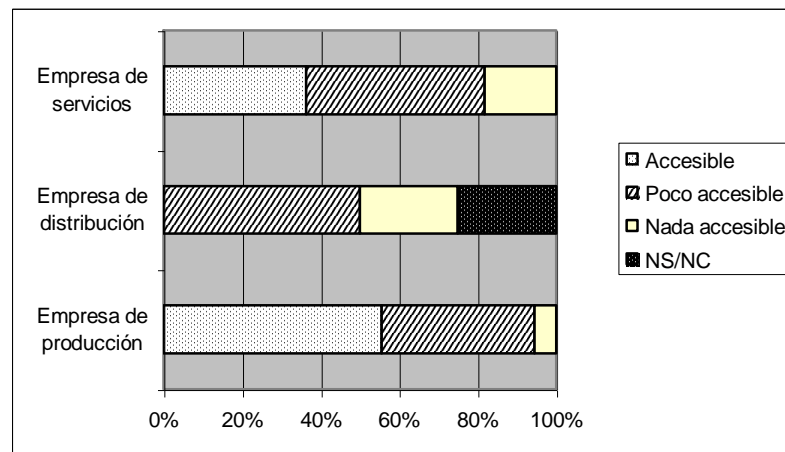
Atendiendo al tamaño de las empresas, choca que entre las empresas encuestadas las que menos facturan sean las que en mayor porcentaje opinen que el acceso a ayudas comunitarias sea accesible. Por otra parte, más de la mitad de las empresas de producción reconocen que si son accesibles los incentivos en su Comunidad.

Acceso a la información relacionada con los incentivos crediticios y/o ayudas en la Comunidad según facturación (Respuesta de Pymes)



Fuente: Encuesta EOI. Incentivos Crediticios, 2002

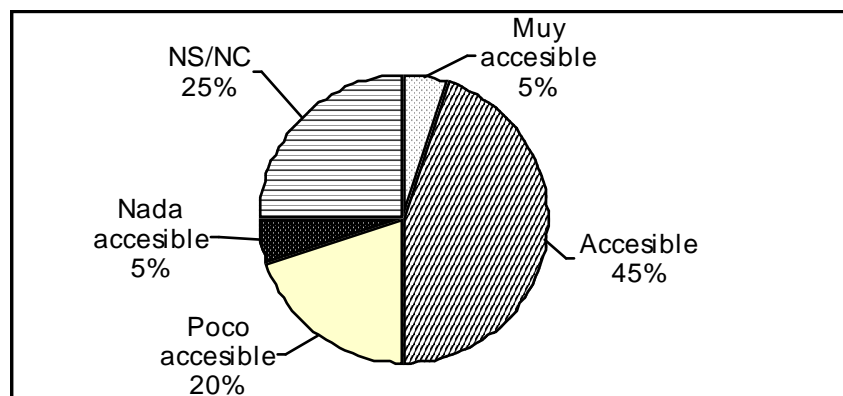
Acceso a la información relacionada con los incentivos crediticios y/o ayudas en la Comunidad según sector (Respuesta de Pymes)



Fuente: Encuesta EOI. Incentivos Crediticios, 2002

Descendiendo a nivel de ayuntamientos, la mitad de las entidades creen que la información referente a las ayudas y créditos a para las Pymes no es accesible.

Acceso a la información relacionada con los incentivos crediticios y/o ayudas en el Ayuntamiento (Respuesta de Entidades)

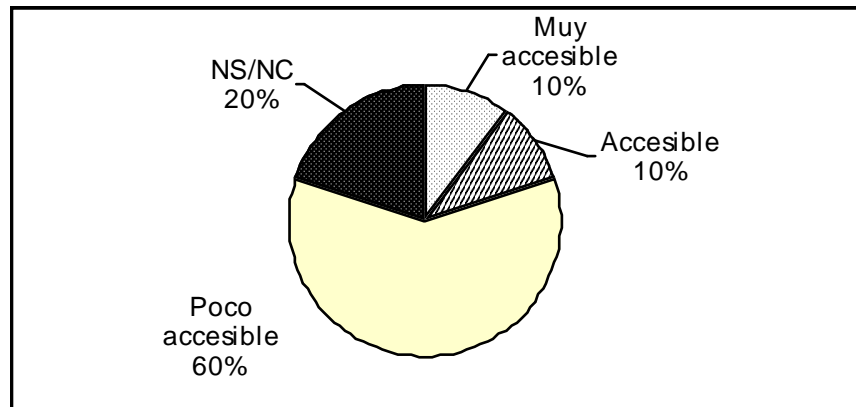


Fuente: Encuesta EOI. Incentivos Crediticios, 2002

Como sucede en los casos anteriores, testando la opinión de los consorcios, cámaras y agrupaciones empresariales, la opinión de los mismos es negativa. Para el 60% de estos organismos es poco accesible el acceso a la información de

la Pyme a la información municipal relacionada con las ayudas e incentivos crediticios.

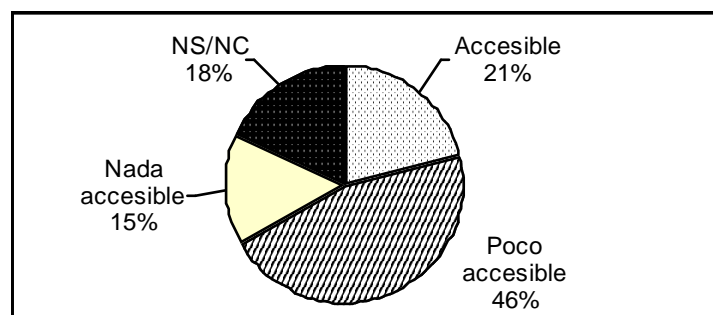
Acceso a la información relacionada con los incentivos crediticios y/o ayudas en el Ayuntamiento (Respuesta de consorcios, cámaras y agrupaciones empresariales)



Fuente: Encuesta EOI. Incentivos Crediticios, 2002

En cuanto a la opinión de las Pymes respecto de las ayudas municipales, el 46% cree que son poco accesibles y apenas el 21% las ve accesibles.

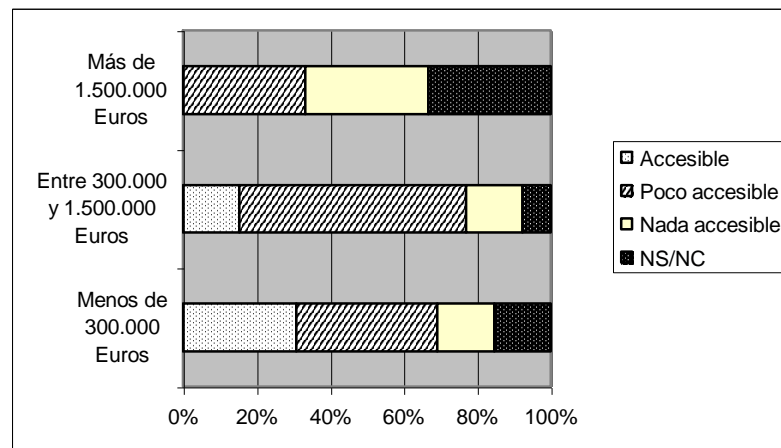
Acceso a la información relacionada con los incentivos crediticios y/o ayudas en el Ayuntamiento (Respuesta de Pymes)



Fuente: Encuesta EOI. Incentivos Crediticios, 2002

Son las Pymes que menos facturan las que tienen una opinión más positiva respecto del acceso a las ayudas municipales.

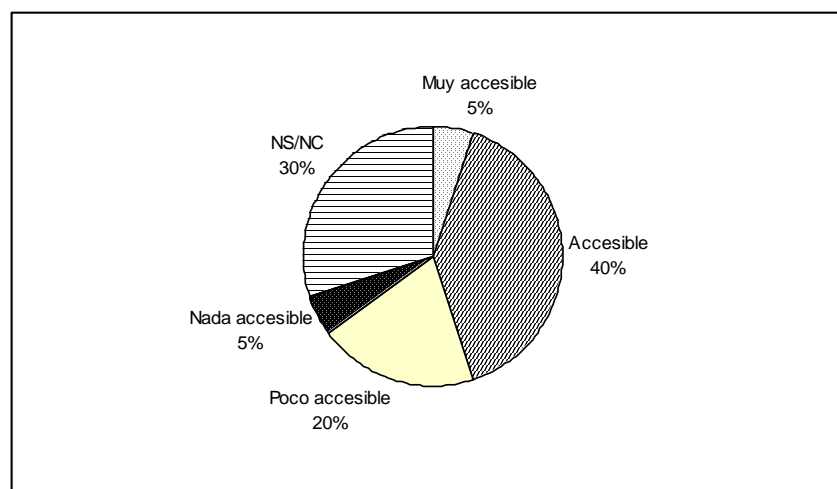
Acceso a la información relacionada con los incentivos crediticios y/o ayudas en el Ayuntamiento según facturación (Respuesta de Pymes)



Fuente: Encuesta EOI. Incentivos Crediticios, 2002

Situación parecida a la anterior nos encontramos si el análisis se centra en las **corporaciones**, si bien en este caso, las **entidades** parecen tener menos clara la situación, como lo demuestra el hecho que un 30% de las encuestadas opina que no sabe como está el acceso de las Pymes a estas ayudas. Del resto, un 40% cree que esta información es accesible.

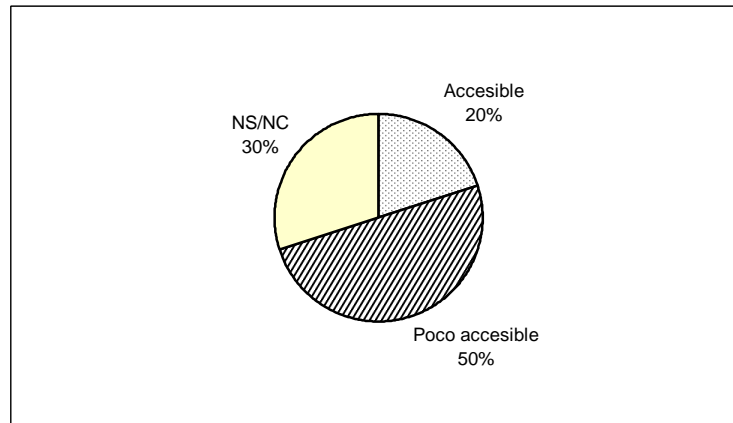
Acceso a la información relacionada con los incentivos crediticios y/o ayudas en las Corporaciones (Respuesta de Entidades Financieras)



Fuente: Encuesta EOI. Incentivos Crediticios, 2002

La mitad de los **consorcios, cámaras y agrupaciones empresariales** ven poco accesible el acceso de la Pyme a las ayudas e incentivos de las Corporaciones.

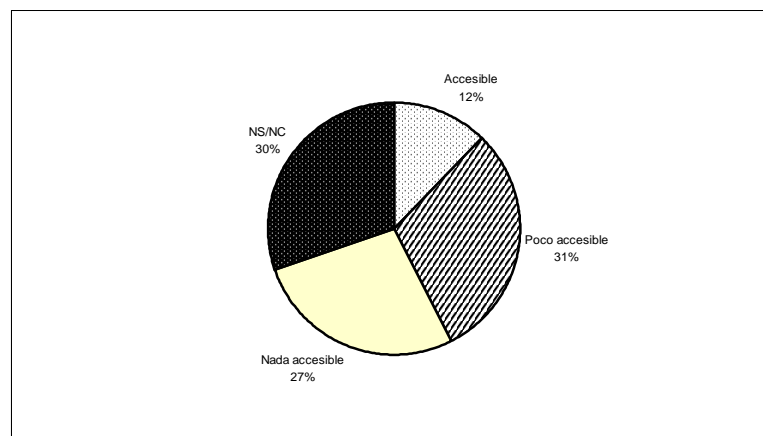
Acceso a la información relacionada con los incentivos crediticios y/o ayudas en las Corporaciones (Respuesta de Consorcios, Cámaras y Agrupaciones Empresariales)



Fuente: Encuesta EOI. Incentivos Crediticios, 2002

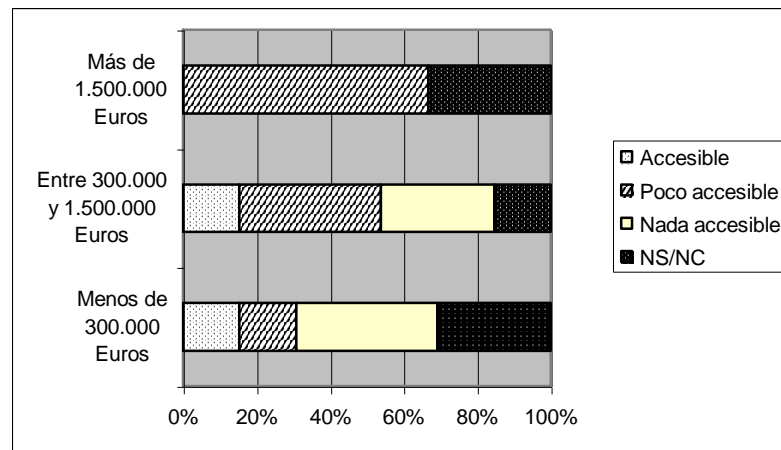
En cuanto a la opinión de las Pymes acerca de las ayudas por parte de las corporaciones, apenas un 12% cree que el acceso a las mismas es accesible.

Acceso a la información relacionada con los incentivos crediticios y/o ayudas en las Corporaciones (Respuesta de Pymes)



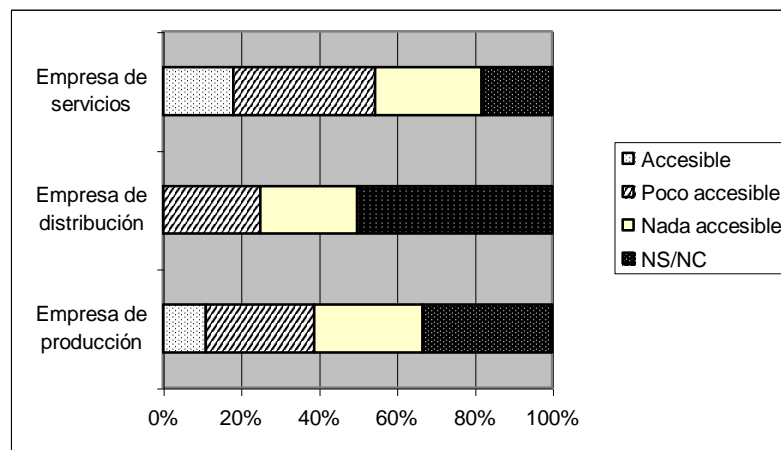
Fuente: Encuesta EOI. Incentivos Crediticios, 2002

Acceso a la información relacionada con los incentivos crediticios y/o ayudas en las Corporaciones según facturación (Respuesta de Pymes)



Fuente: Encuesta EOI. Incentivos Crediticios, 2002

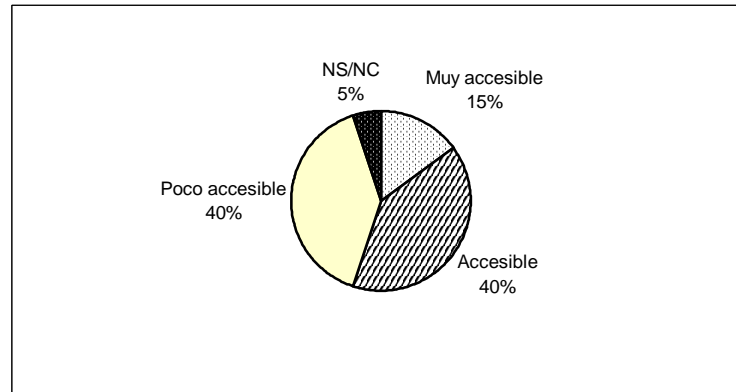
Acceso a la información relacionada con los incentivos crediticios y/o ayudas en las Corporaciones según sector (Respuesta de Pymes)



Fuente: Encuesta EOI. Incentivos Crediticios, 2002

Por otra parte, respecto del acceso de las Pymes a la **información crediticia a través de las Cajas**, las **entidades financieras** encuestadas no tiene una idea clara, si un 40% cree que esta información es poco accesible, pero el mismo porcentaje cree que el acceso a esta información puede calificarse de accesible.

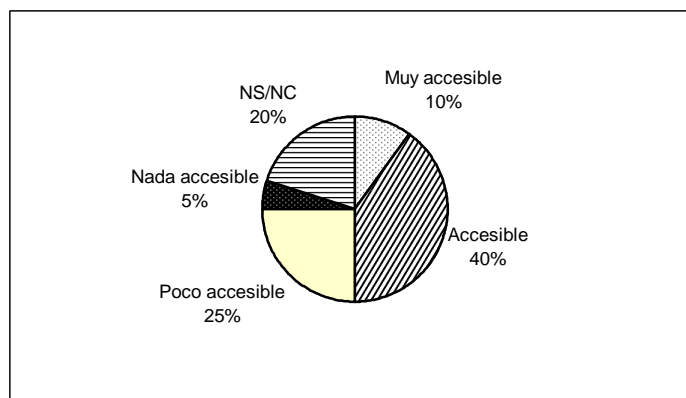
Acceso a la información relacionada con los incentivos crediticios y/o ayudas en las Cajas (Respuesta de Entidades Financieras)



Fuente: Encuesta EOI. Incentivos Crediticios, 2002

En cuanto a la información de las ayudas a las Pymes de las Cajas, según los **consorcios, cámaras y agrupaciones empresariales** son accesibles para el 40% de las encuestadas, apenas una cuarta parte cree que sean poco accesibles.

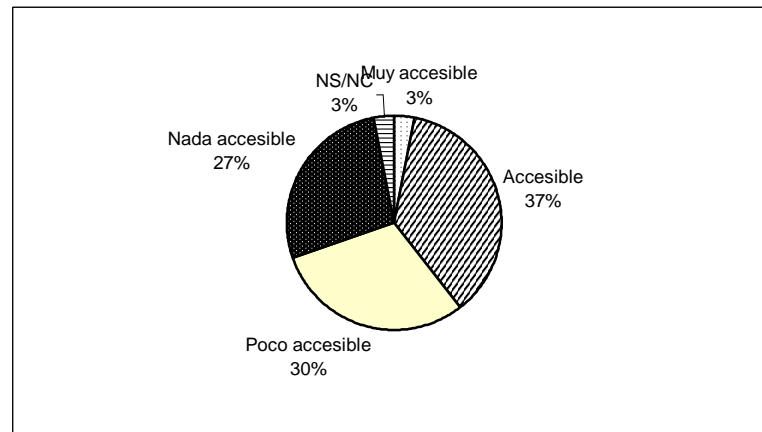
Acceso a la información relacionada con los incentivos crediticios y/o ayudas en las Cajas (Respuesta de consorcios, cámaras y agrupaciones empresariales)



Fuente: Encuesta EOI. Incentivos Crediticios, 2002

Respecto de la opinión de las Pymes acerca del acceso a las ayudas por parte de las cajas, la opinión más vertida, en un 37% de las ocasiones es que son ayudas accesibles, aunque para un 57% son poco o nada accesibles.

Acceso a la información relacionada con los incentivos crediticios y/o ayudas en las Cajas (Respuesta de Pymes)

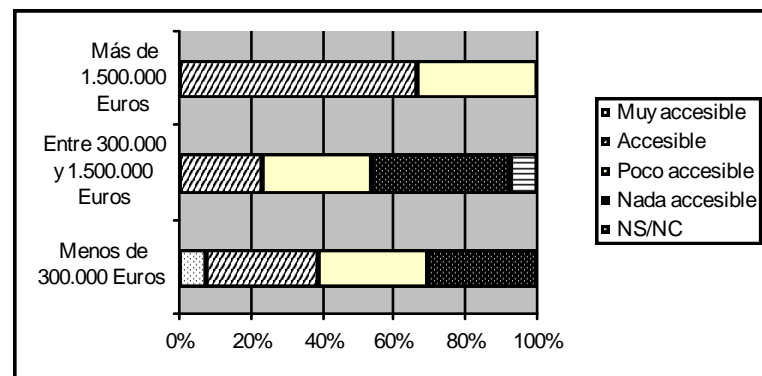


Fuente: Encuesta EOI. Incentivos Crediticios, 2002

Por otra parte, atendiendo a la facturación de las empresas, son las empresas que mayor facturación realizan las que notablemente mejoran la opinión respecto de las ayudas que les pueden ofrecer las cajas.

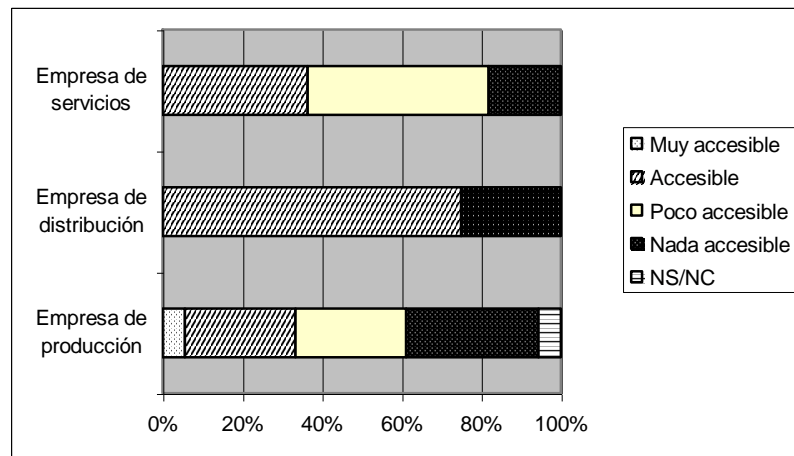
Si lo que analizamos es en que sector se ubica la Pyme, sorprende el dato que para tres cuartas partes de las empresas de distribución, estas ayudas tengan el carácter de muy accesibles.

Acceso a la información relacionada con los incentivos crediticios y/o ayudas en las Cajas según facturación (Respuesta de Pymes)



Fuente: Encuesta EOI. Incentivos Crediticios, 2002

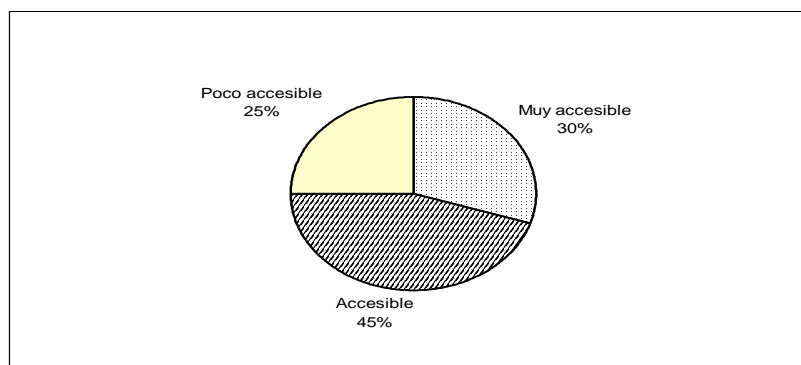
Acceso a la información relacionada con los incentivos crediticios y/o ayudas en las Cajas según sector (Respuesta de Pymes)



Fuente: Encuesta EOI. Incentivos Crediticios, 2002

Más clara aparece la **opinión cuando son los bancos los que ofrecen la información sobre las ayudas y créditos a las Pymes**, en estos casos las **entidades** encuestadas creen en su gran mayoría, un 75%, que la mismas es accesible o muy accesible. Apenas la cuarta parte cree que esta información siga siendo poco accesible.

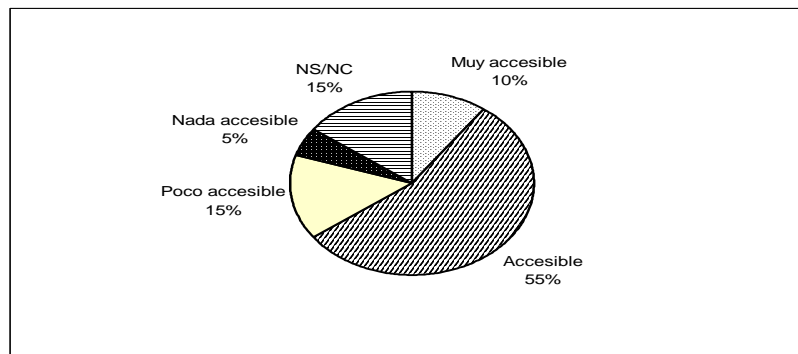
Acceso a la información relacionada con los incentivos crediticios y/o ayudas en los Bancos (Respuesta de entidades financieras)



Fuente: Encuesta EOI. Incentivos Crediticios, 2002

Para el 55% de los **consorcios, cámaras y agrupaciones empresariales** la información que proporcionan los bancos sobre los incentivos crediticios y ayudas para las Pymes es accesible.

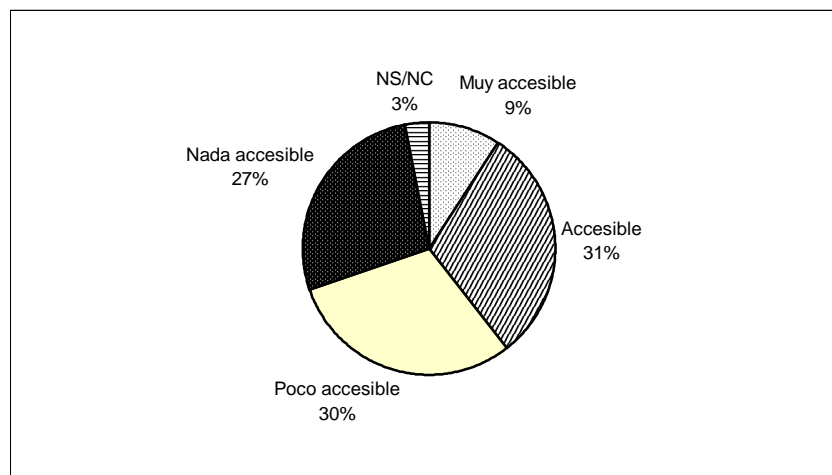
Acceso a la información relacionada con los incentivos crediticios y/o ayudas en los Bancos (Respuesta de consorcios, cámaras y agrupaciones empresariales)



Fuente: Encuesta EOI. Incentivos Crediticios, 2002

Por otra parte, para el 61% de las **Pymes** el acceso a ayudas por parte de los bancos es poco accesible o accesible.

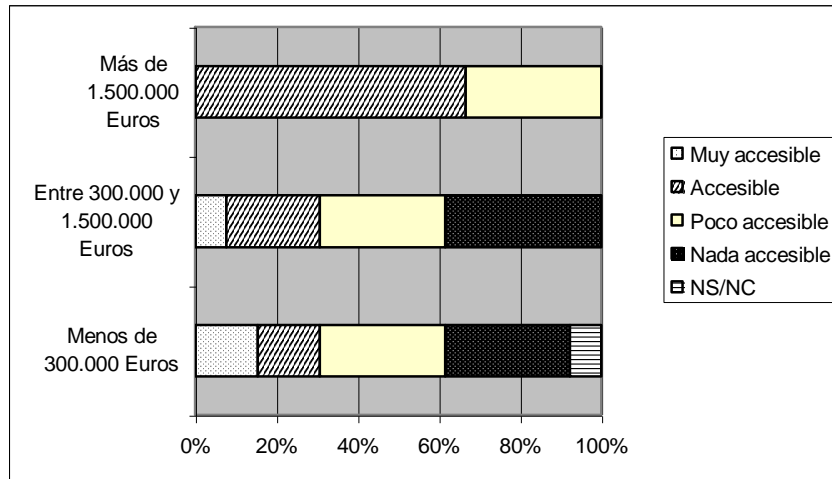
Acceso a la información relacionada con los incentivos crediticios y/o ayudas en los Bancos (Respuesta de Pymes)



Fuente: Encuesta EOI. Incentivos Crediticios, 2002

En cuanto a la opinión de las Pymes según su facturación, encontramos diferencias muy notables, aquellas que más facturan ven accesibles las ayudas en casi el 70% de las ocasiones.

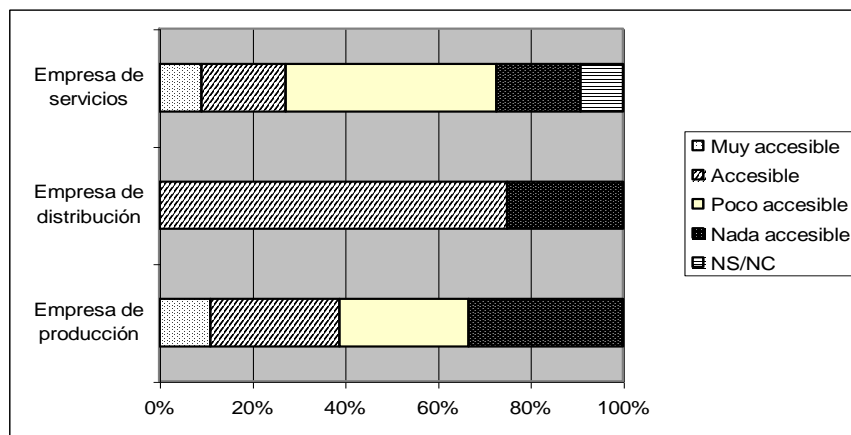
Acceso a la información relacionada con los incentivos crediticios y/o ayudas en los Bancos según facturación (Respuesta de Pymes)



Fuente: Encuesta EOI. Incentivos Crediticios, 2002

Son las empresas de distribución las que mejor opinión muestran respecto del acceso a las ayudas a través del banco.

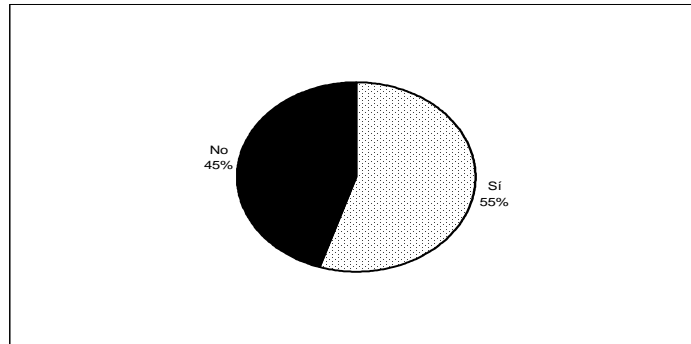
Acceso a la información relacionada con los incentivos crediticios y/o ayudas en los Bancos según sector (Respuesta de Pymes)



Fuente: Encuesta EOI. Incentivos Crediticios, 2002

El 55% de las entidades privadas encuestadas reconocen **conocer otras alternativas para fomentar la inversión de las Pymes** además de los incentivos crediticios y otras ayudas.

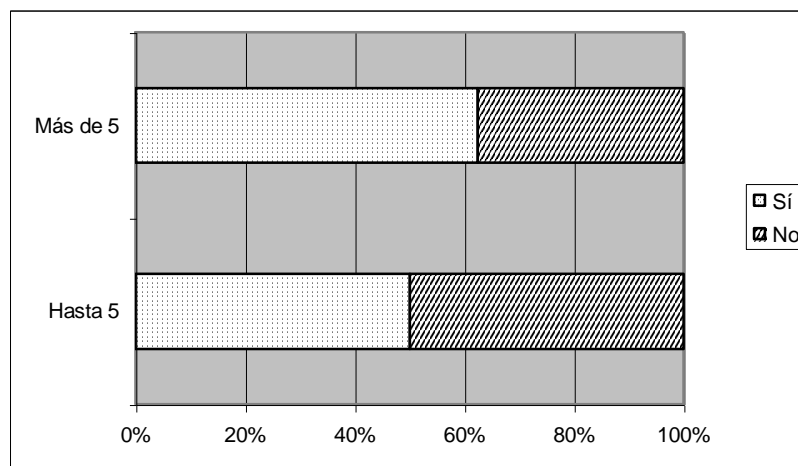
Conocimiento de otras alternativas para la inversión (Entidades Financieras)



Fuente: Encuesta EOI. Incentivos Crediticios, 2002

Son además aquellas entidades que cuentan con más personal las que parecen tener más información al respecto.

Conocimiento de otras alternativas para la inversión según empleados (Entidades Financieras)



Fuente: Encuesta EOI. Incentivos Crediticios, 2002

Preguntando a las entidades financieras privadas que otras opciones de ayudas o incentivos conocen, las respuestas son variadas, pudiendo destacarse las ayudas a fondo perdido, las exenciones fiscales, reducciones impositivas, rebajas en los tipos de créditos, contratación de personal mediante subvenciones, ayudas en el Impuesto de Sociedades y la Seguridad Social, subsidios para acceso a las nuevas tecnologías, etc.

Examinadas las respuestas de las empresas respecto de los aspectos relativos al acceso a las ayudas e incentivos, interesa además conocer otros aspectos puestos de manifiesto en la fase cualitativa, esto es en los grupos de discusión de los empresarios realizados y las entrevistas en profundidad a los responsables del resto de partes implicadas.

Comunicación e información con Entidades Privadas

El empresario dice estar informado y conocer la oferta existente. La comunicación con Bancos y Cajas es directa, personal y muy frecuente. En ocasiones es valorada como excesiva y contraproducente, se la percibe como un acoso, de modo que en muchos casos ni se lee la información que llega.

Los Bancos se comunican frecuentemente con sus clientes y esta comunicación es entendida más como una oferta de producto, como una venta, que como información.

Los Bancos Privados intentarían, según dicen, captar clientes con ofertas atractivas que publicitan de modo general sin aproximarse al cliente. El empresario prima la confianza existente que es lo que hace viable el contacto y la comunicación, captando la atención para la escucha de la información.

La comunicación del Banco privado o la Caja es una oferta, es la propuesta de soluciones para el pequeño empresario que demanda orientación en un momento

dado. Las Entidades Privadas admiten que el empresario conoce las ofertas existentes y ambos reconocen la existencia de comunicación informativa frecuente.

Reconocen que el cambio cultural del empresario le posiciona de un modo proactivo, interesado y que sabe de los convenios suscritos cada vez más. A ello habrían contribuido las campañas institucionales realizadas a través de los medios de comunicación de masas.

Comunicación e información con Entidades Publicas

Los empresarios manifiestan que la información que se les da no toma en cuenta sus necesidades ni sus posibilidades reales de actuación. Aunque existe, más que informar desinforma debido a las características del mensaje recibido que es:

- Poco objetivable
- Alambicado
- Excesivo
- Interesado
- Complejo

En general es valorada como deficitaria, que sesga y genera ruido en el flujo comunicacional.

Existe una gran suspicacia por parte de los empresarios que desconfían de todo lo que sea público. La comunicación deficitaria hace presumir la prevaricación.

Se generaría un agravio comparativo con el pequeño empresario que no puede acceder a subcontratar asesores que le ayuden. El pequeño empresario dice no conocer efectivamente la oferta pública.

La gran dispersión informativa y la dificultad de gestión hace que la comunicación no sea buena y que cuando llega no informe pues el mensaje resulta críptico. Esto es connotado por mor de la hostilidad proyectada como algo intencionado, como falta de interés en conceder las ayudas a quienes la necesitan.

La dificultad del empresario le hace hostil y presume mala intención entre los funcionarios y políticos que gestionarían según creen, los dineros públicos, como algo personal y privado.

El empresario joven puede comprender mejor la información que se le da, disminuye entonces el nivel de suspicacia, es más proactivo y sabe dónde ha de informarse.

Este tipo de empresario al igual que los representantes de las Entidades Públicas consideran que la política de comunicación forma parte de la acción de la entidad, se hace de forma normalizada en canales estables, y se utilizan habitualmente para publicitar los programas.

Se admite que los empresarios no siempre están satisfechos de la comunicación recibida, especialmente cuando el crédito no ha sido otorgado. Quienes sí la han recibido la valoran como:

- Satisfactoria
- Plena
- Adecuada
- Facilitadora
- Inteligible

Desde las Entidades Públicas no se percibe la búsqueda de información ni la demanda empresarial. Se dice que el empresario critica cuando la oferta no le conviene. Esto generaría una comunicación defectuosa, unilateral, que se interrumpe con la negativa de la concesión esperada.

Los argumentos para la negativa radican en un déficit del proyecto:

- Inconsistencia financiera del proyecto
- Inconsistencia económica del proyecto
- Insolvencia del empresario
- Inconsistencia del mercado

Sin embargo estas objeciones no parecen ser asumidas por el empresario Pyme, quien según manifiestan las entidades financieras, sólo crítica la comunicación recibida.

Información recibida

Los empresarios dicen recibir información procedente de dos fuentes:

- Las propias Entidades Financieras
- Las Asociaciones Profesionales del sector

La gran dispersión de información y la falta de coordinación entre las entidades hace más difícil al empresario poder controlar y manejar los datos que le llegan.

Para ello, existen además de los gestores, asociaciones de empresas que facilitan y vertebran la información, que sirven de transmisión informativa.

La comunicación es valorada por los organismos mediadores como mejor y más coordinada puesto que es intermediada, seleccionada y armonizada, por estas asociaciones que tienen entre sus funciones la de poder comunicarle al empresario aquello que pueda ser de su interés.

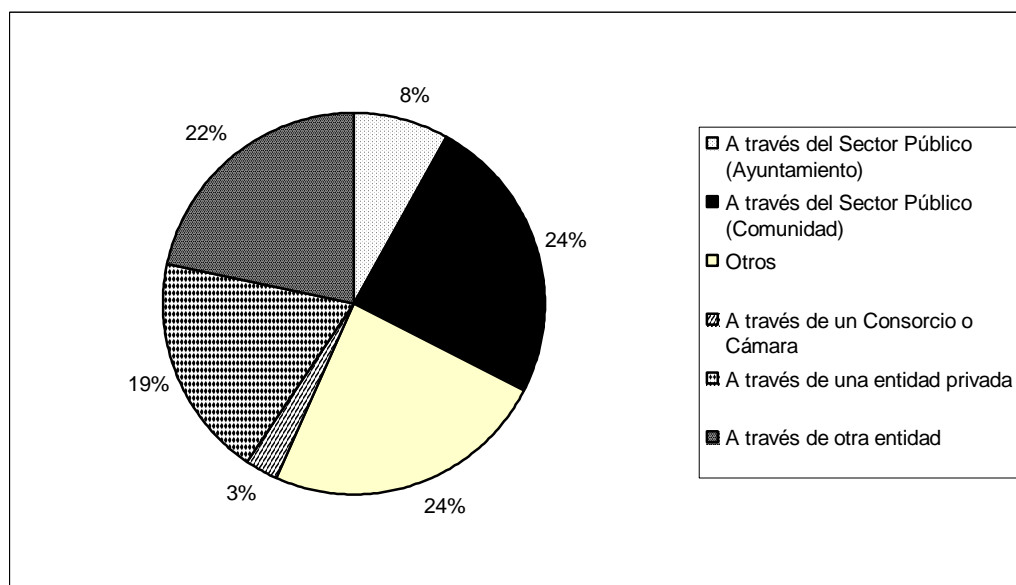
Las cámaras divulgan a través de un periódico mensual las informaciones a los empresarios. Cuentan para ello con los registros del censo empresarial de la región o de la provincia que se confecciona a partir del IAE abonado que es remitido por la correspondiente Delegación de Hacienda.

La percepción y la apreciación de comunicación dependen no tanto de la información sino de la utilidad real de la misma y la posibilidad del empresario de utilizarla.

7.3. Tramitación

Preguntando a las Pymes **a través de que entidades procedió a tramitar los incentivos crediticios o ayudas**, el 27% reconoce haberlo hecho a través de algún organismos publico de la Comunidad Autónoma, sólo el 9% reconoce haberlo hecho a través del ayuntamiento. Un 21% reconoce haberlo hecho a través de una entidad privada y un 24% a través de otra entidad. Finalmente solo un 3% reconoce haberlo hecho a través de un Consorcio o Cámara.

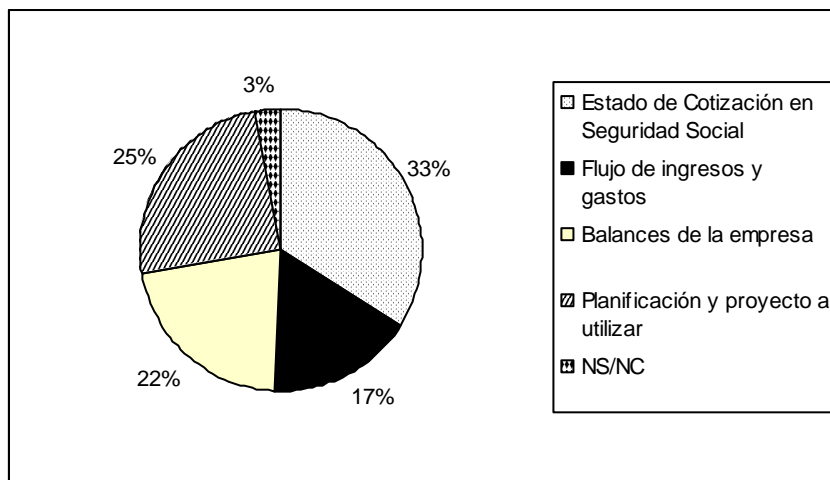
Cómo tramitaron los incentivos o ayudas crediticias



Fuente: Encuesta EOI. Incentivos Crediticios, 2002

Acerca de la **documentación que se les solicitó a las Pymes**, tres cuartas partes de las empresas dicen habérseles solicitado el estado de cotización a la Seguridad Social. En un 48% de las ocasiones les fue solicitada la planificación del Proyecto y en un 42% los Balances de la empresa. Finalmente en una tercera parte de las ocasiones se les solicitó el flujo de ingresos y gastos.

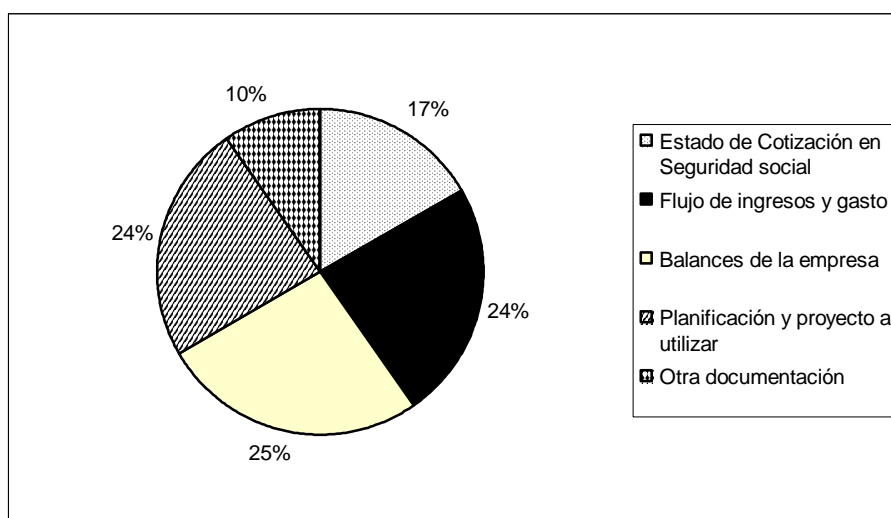
Documentación que se les solicitó a las Pymes



Fuente: Encuesta EOI. Incentivos Crediticios, 2002

Por otra parte, examinando las acciones que tienen que ver con la tramitación de los incentivos crediticios, preguntadas las **entidades financieras** acerca de la **documentación solicitada para la tramitación**, el 95% afirma que se solicitan los balances de la empresa, el 85% afirma que se solicita el flujo de ingresos y gastos y la planificación del proyecto donde lo empleará, mientras que apenas el 60% dice solicitar el estado de cotización a la Seguridad social. Finalmente el 35% afirma pedir otro tipo de documentación.

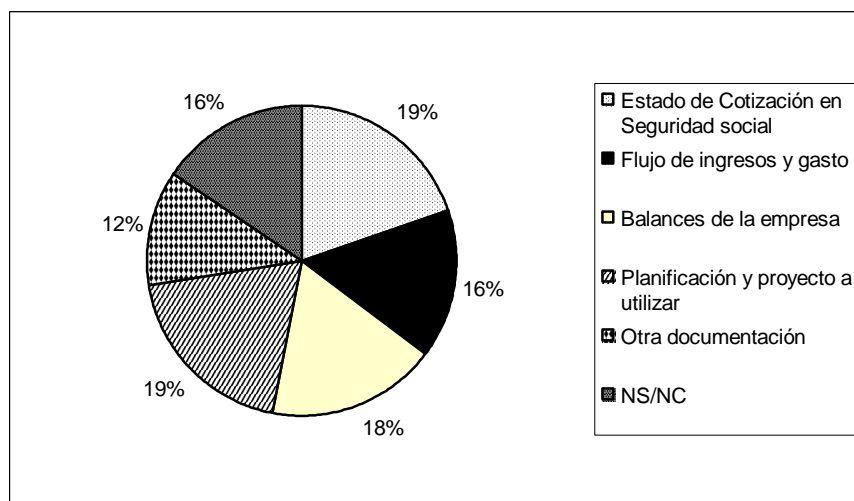
Documentación que solicitan a las Pymes las Entidades Financieras



Fuente: Encuesta EOI. Incentivos Crediticios, 2002

En cuanto a la **documentación que se solicita a las Pymes por parte de los consorcios, cámaras y agrupaciones empresariales**, la mitad de estos organismos dice solicitar el estado de cotización de la Seguridad Social, así como la Planificación del Proyecto a realizar, en un 45% de los caso se dice solicitar el balance empresarial, en un 40% se solicita el flujo de ingresos y gastos y un 30% se solicita otra documentación.

Documentación solicitan a las Pymes los consorcios, cámaras y agrupaciones empresariales



Fuente: Encuesta EOI. Incentivos Crediticios, 2002

Otro de los aspectos que tienen que ver con la tramitación, aparte de la documentación que es precisa es la **celeridad o el tiempo que tardan en conseguirse estos créditos**. En este sentido, preguntando a los **consorcios, cámaras y agrupaciones empresariales** acerca de su impresión sobre la celeridad en la obtención de un incentivo crediticio, puntuando entre uno y diez (de muy lento a muy rápido), la opinión media es que es algo lento, un 4,16, siendo los organismos de Valencia los que mejor opinión muestran (4,4).

Las opiniones mostradas por las empresas al respecto son muy variadas, estos organismos ponen de manifiesto en ocasiones que tendría que ser más rápido

porque existen demasiadas trabas, solicitándose muchos documentos que además a las empresas les cuesta entregar en tiempo y forma. Otras veces es la administración la que se percibe que actúa muy despacio y se burocratiza, tardándose bastante en realizar las comprobaciones necesarias para ver viabilidad.

En cuanto a la opinión de las **entidades privadas financieras** acerca de la celeridad en la obtención del incentivo crediticio, la opinión es bien distinta, la opinión media de estas entidades es que se obtiene bastante rápido, un 7,30. Entre los motivos de esta buena percepción por parte de las entidades es que estarían concienciados que las empresas necesitan rapidez para lograr los incentivos a pesar que en último extremo depende de la rapidez de la Administración, analizándose casi exclusivamente por las entidades los riesgos de las operaciones. Cuando están claros los objetivos y las necesidades, si cumplen las condiciones, lo obtienen rápidamente las Pymes, pero además debe tenerse en cuenta que estas entidades dan prioridad a este tipo de operaciones porque supone conseguir clientes a financiar.

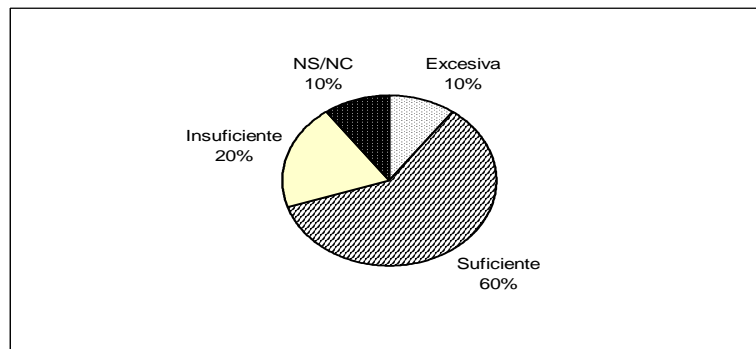
Por último, examinado la **opinión de las empresas acerca de sus impresión en la celeridad de la obtención del crédito**, la impresión general es satisfactoria, siendo la valoración media de 6,12.

Las respuestas de las Pymes en este sentido son muy variadas y en todos los sentidos. Algunas empresas se quejan de que cada vez solicitan más documentación distinta y pasan por muchos departamentos diferentes, el proceso es muy lento y supera el año en ocasiones. Otras veces dicen cumplir los requisitos y haberlos obtenido sin problemas.

7.4. Legislación

En otro orden, examinando la **legislación respecto a los incentivos crediticios** para las Pymes, un 60% de las entidades privadas encuestadas la considera suficiente.

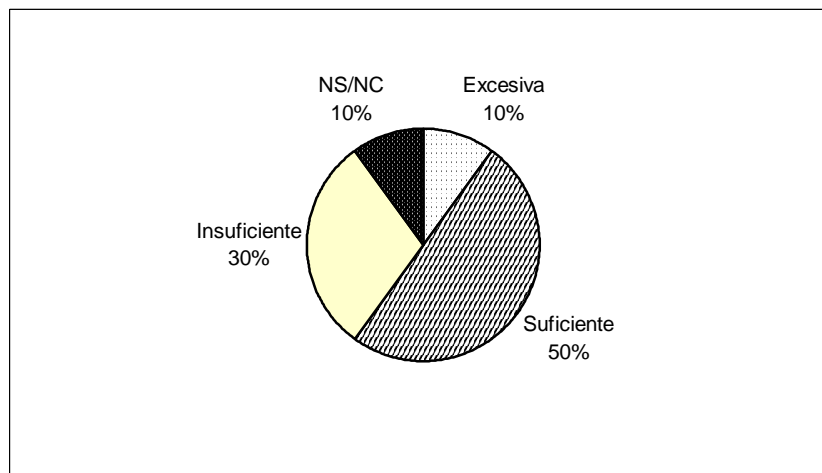
Legislación respecto a los incentivos crediticios (Entidades Financieras)



Fuente: Encuesta EOI. Incentivos Crediticios, 2002

Desciende ligeramente el porcentaje de entidades que considera suficiente la legislación sobre ayudas cuando se trata de la legislación autonómica, la mitad de las entidades encuestadas cree que esta sea suficiente.

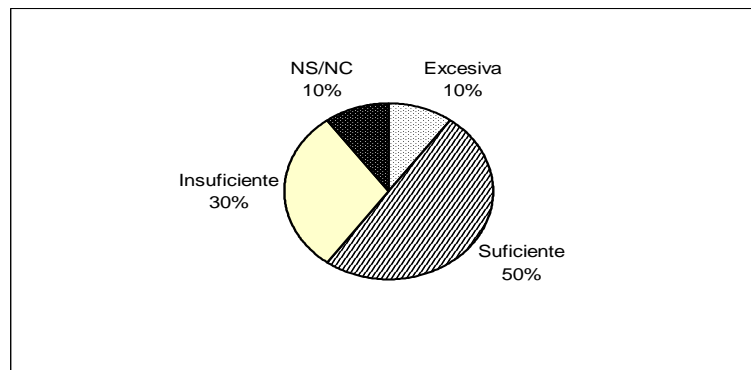
Legislación autonómica respecto a los incentivos crediticios (Entidades Financieras)



Fuente: Encuesta EOI. Incentivos Crediticios, 2002

Para la mitad de las entidades encuestadas la legislación estatal sobre ayudas es suficiente.

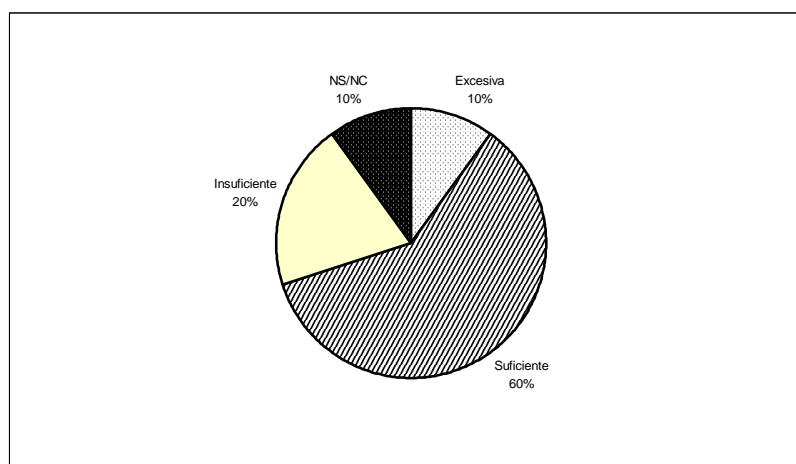
Legislación estatal respecto a los incentivos crediticios (Entidades Financieras)



Fuente: Encuesta EOI. Incentivos Crediticios, 2002

Preguntando a los **consorcios, cámaras y agrupaciones empresariales** en cuanto a como ven la legislación sectorial respecto a los incentivos crediticios y ayudas para la mitad de los encuestados es suficiente, pero un 35% cree que es insuficiente.

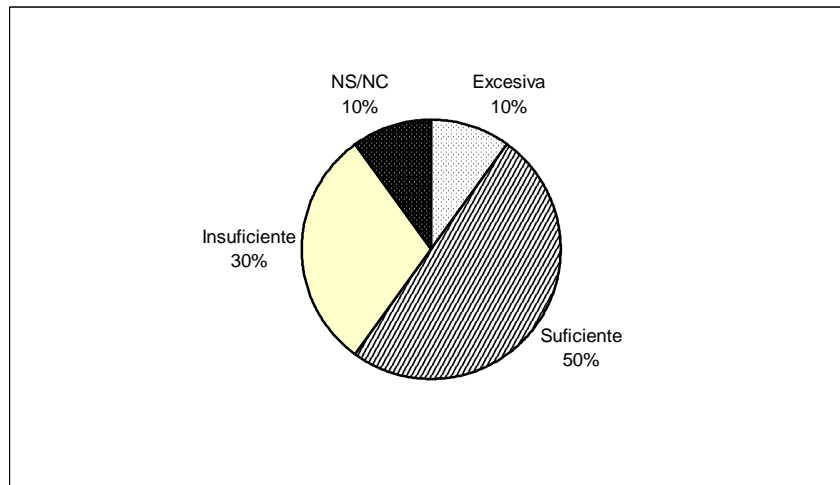
Legislación respecto a los incentivos crediticios (Organismos)



Fuente: Encuesta EOI. Incentivos Crediticios, 2002

En cuanto a la legislación autonómica referida a los incentivos crediticios de sus sectores, para la mitad de los consorcios, cámaras y agrupaciones empresariales es insuficiente.

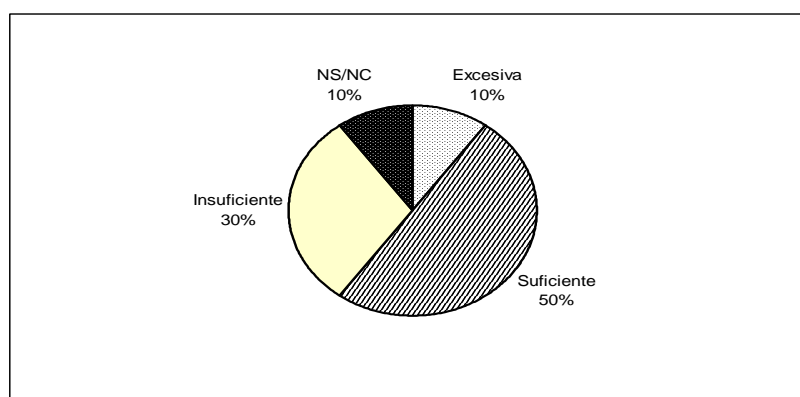
Legislación autonómica respecto a los incentivos crediticios (Organismos)



Fuente: Encuesta EOI. Incentivos Crediticios, 2002

En cuanto a la legislación estatal referida a los incentivos crediticios de sus sectores, el 45% de los consorcios, cámaras y agrupaciones empresariales encuestados es insuficiente.

Legislación estatal respecto a los incentivos crediticios (Organismos)



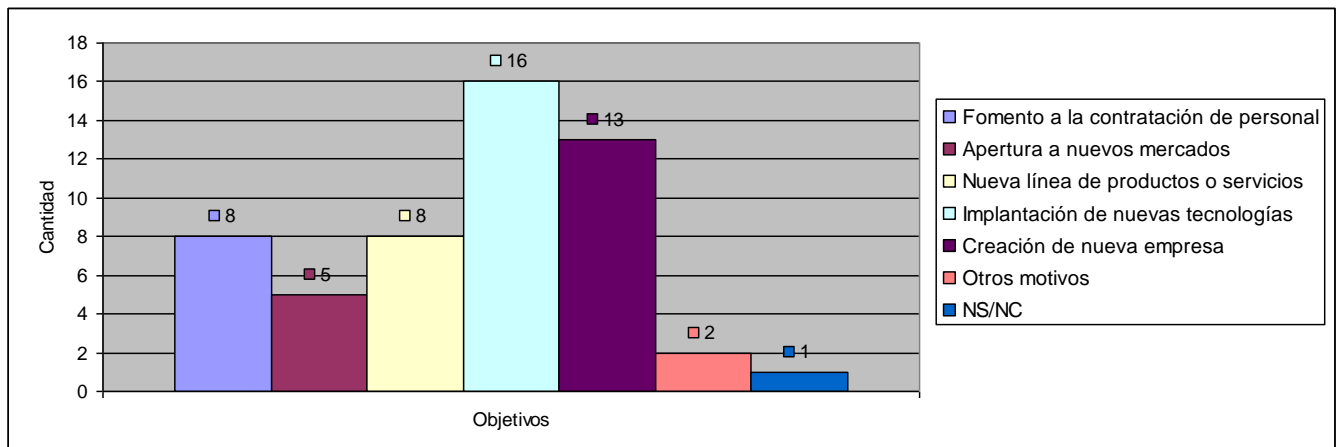
Fuente: Encuesta EOI. Incentivos Crediticios, 2002

7.5. Objetivos para solicitar un incentivo crediticio

7.5.1. *Objetivos de solicitud según las entidades financieras*

La respuesta de las entidades financieras privadas se decantan claramente sobre la implantación de nuevas tecnologías (80%). La creación de nuevas empresas (65%), creación de nuevas líneas de productos (40%) y la contratación de personal (40%) siendo por último el interés por acceder a nuevos mercados.

Objetivos para los que solicitan los créditos las Pymes.



Fuente: Encuesta EOI. Incentivos Crediticios, 2002

Del análisis del cuadro se refleja la consecuencia de que el incentivo crediticio se pretende, según las entidades financieras, para actualizar la actividad con la aplicación de las nuevas tecnologías y la expansión de la empresa fundamentalmente.

Puede asimismo objetivarse que con relación a las personas encuestadas, la implantación de nuevas tecnologías y la apertura de nuevos mercados es similar en las tres, siendo claramente superior la contratación del personal en Madrid y la apertura de nuevos mercados en Valencia.

En cuanto a la incidencia por número de empleados siempre es superior cuando la empresa tiene más de 5 empleados excepto cuando se trata de la creación de nuevas empresas en las que es ostensiblemente superior y favorable a la empresa con 5 empleados o menos.

Se puede extraer, que las empresas se interesan por los incentivos crediticios para ampliar o actualizar su negocio y en consecuencia una visión optimista de futuro o exigencia del mercado en la actualización de los medios productivos.

Para las entidades financieras, el cumplimiento de los objetivos planteados por las Pymes para solicitar los incentivos crediticios se consiguen en un porcentaje del 95%, destacándose Madrid y siendo indiferente el número de empleados que tiene la empresa.

7.5.2. *Objetivos de solicitud de crédito según la Pyme*

Las respuestas de las Pymes con relación a esta pregunta se cifraron en los siguientes resultados:

- Implantación de nuevas tecnologías ----- 42.4%
- Fomento a la contratación de personal ----- 36.4%
- Creación de nuevas empresas ----- 21.2%
- Nueva línea de productos ----- 6.1%
- Nuevos mercados ----- 3.0 %

Constatándose que igual que la respuesta de las entidades financieras el porcentaje superior se destina a la inversión en nuevas tecnologías.

La contratación de personal figura en segundo lugar, cuando para las entidades financieras es el cuarto y con un similar porcentaje de 36.4% frente a un 40%, donde se produce mayor diferencia es en la creación de nuevas empresas: 65% frente a 21.2%.

Del análisis de las respuestas se obtiene la conclusión de que Valencia es la provincia con mayor porcentaje de utilización de créditos para la implantación de nuevas tecnologías duplica a Madrid y sin embargo esta provincia quintuplica a Valencia en el destino del crédito para la contratación de personal.

Significativos son los resultados similares de las tres provincias en la creación de nuevas empresas.

El destino del incentivo crediticio tiene un elemento común, es la informatización de la empresa y la compra de equipos de producción (empresas de servicio y empresas de distribución) y sin embargo son las empresas de distribución quienes destacan en la implantación de nuevas tecnologías en almacenamiento, logística y sistemas de gestión de flotas (localización, comunicación, etc.).

Dependiendo de la facturación anual de la empresa también se consolida el destino de los créditos:

Destino de los créditos

Monto (en euros)	Destino
Más de 1.500.000	Nuevas líneas de producto y nuevas tecnologías.
Entre 300.000 y 1.500.000	Nuevas tecnologías Nuevas empresas Contratación de personal
Menos de 300.000	Nuevas tecnologías Contratación de personal Nuevas empresas

Fuente: Encuesta EOI. Incentivos Crediticios, 2002

Una cantidad significativa de respuestas de inversión en nuevas tecnologías, puede producir confusión debido al desconocimiento, por parte de las Pymes, del concierto de nuevas tecnologías y equiparar el concepto a la compra de un ordenador.

Por otra parte, el estudio cualitativo puro (reuniones de grupo y entrevistas en profundidad) existe una distancia en cuanto a lo explicitado en las encuestas.

Las opiniones en cuanto a los objetivos por los que fueron solicitados los créditos son los siguientes:

La aplicación de los créditos solicitados y otorgados es muy variopinta. Según se desprende del discurso de los empresarios no existiría un campo específico para el cual se solicitan las ayudas, si bien éstas están orientadas en su mayoría a la adquisición de activos fijos.

“Financiación en este país se utiliza para todo, desde comprar maquinaria e incluso para el día a día para la financiación de circulante en general, pues el empresario español no capitaliza mucho en las empresas y suele acudir al crédito” comentan algunos de los entrevistados.

Desde la propia cultura popular, el empresario como parte de ésta, utiliza el crédito como una *plataforma de desahogo* y *no lo percibe como un incentivo*. Más bien es entendido como un facilitador y auxilio para su gestión.

La demanda del empresario viene orientada por la oferta existente. Cuando las necesidades concretas no se adaptan a las ofertas de planes oficiales por tratarse de temas concretos (continuidad del negocio, transporte, adquisición de locales) la financiación es privada.

Se plantea por parte de los empresarios una cierta compulsión a aprovechar las ofertas existentes, no dejar pasar nada.

“Vamos consiguiendo apoyos, si tienes un asesor lo buscas porque hay un apoyo por ahí pero no porque sea algo que bueno, que te esté dando una puerta para que tu negocio coja otra perspectiva... que podría ser.”

El objetivo es aprovechar lo que dan. Cuando el empresario conoce la posibilidad de acceder a algún tipo de crédito porque sus asesores así se lo dicen, lo pide, lo recibe, lo utiliza, sin que ello marque ningún hito en la vida de la empresa dada su escasa cuantía. Se intenta adecuar algún proyecto posible a la oferta que existe.

El uso que se da a los créditos es entendido por los empresarios como una ayuda para el funcionamiento de la empresa, por lo cual se aplica en muchos casos en conseguir liquidez para los pagos.

“Necesitas una ayuda para poder montar alguna cosa o simplemente para traer mercancía... El año pasado yo lo usé para ir a la Feria anual de Colonia...”

Los usos más frecuentes, cuando los créditos tienen como finalidad la consecución de liquidez para los pagos son:

- descuentos de letras
- pagos de facturas en el extranjero
- saldar líneas de crédito
- créditos específicos para la compra de maquinaria
- asistencia a ferias y gastos concretos

Aunque no se reconozca, pareciera que la necesidad de estos empresarios sí que está efectivamente vinculada al crédito como forma de obtener liquidez para la empresa.

Mantener los puestos de trabajo es otras de las finalidades de los créditos según manifiestan, este es uno de los criterios de concesión de subvenciones y por ende se utiliza a nivel regional como un incentivo.

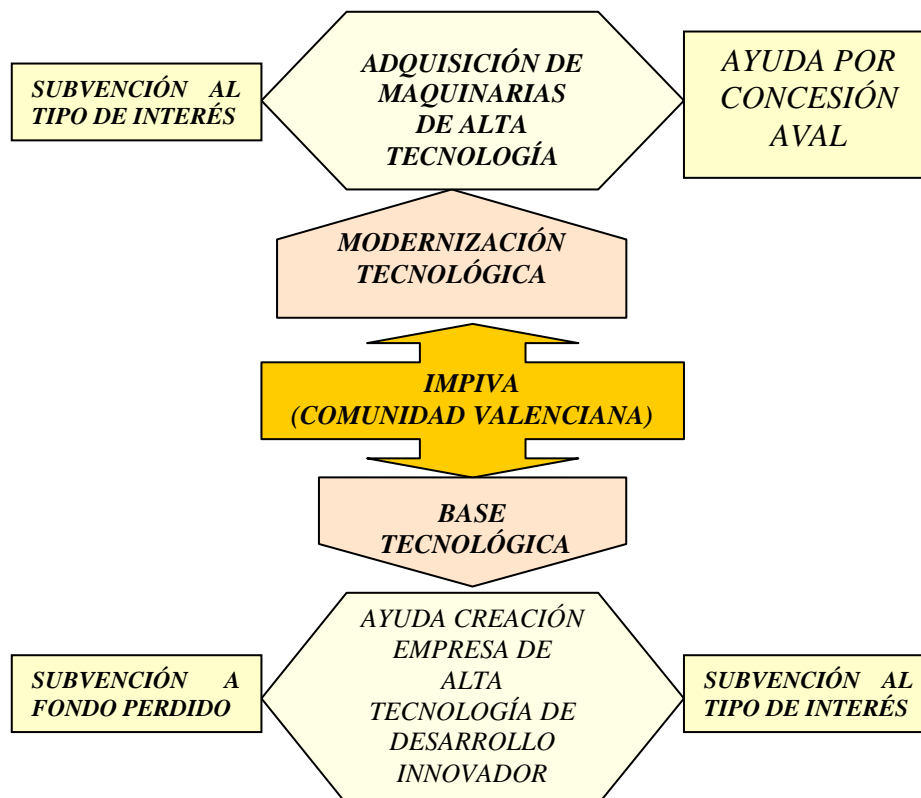
“Los incentivos regionales están en las subvenciones y están para mantener los puestos de trabajo por lo menos y mantenimiento de la capitalización.”

Se utilizan para remediar una situación crítica transitoria o para gestionar los puestos de trabajo que estratégicamente conviene mantener en un momento difícil.

La compra de maquinaria de alta tecnología es finalidad de los créditos para empresas que según el sector se ven obligados a una renovación de los activos fijos para mantener competitividad. La maquinaria de alta tecnología conlleva una inversión imposible de asumir para una empresa joven o pequeña.

La mejora tecnológica es una apartado muy tomado en cuenta como objetivo también por parte de las propias entidades como sucede por ejemplo en la Comunidad Valenciana con el IMPIVA que tiene un programa específico de mejora tecnológica.

“...innovar en estos momentos es lo importante, hay programas que subvencionan los tipos de interés en la creación de empresas de base tecnológica... otro de modernización tecnológica, adquirir equipos de alta tecnología.”



En general los créditos están orientados a la mejora de la calidad y la rentabilidad empresarial. En este sentido se inscriben las mejoras medioambientales.

Se están solicitando ayudas para mejoras del medio ambiente dentro de la oferta de ayudas para la actualización de la empresa.

“Acaba de surgir esto, la línea de actuación en medio ambiente que han dicho que también tienen unos incentivos fiscales pero bueno... por ejemplo cambiar la furgoneta que no contamine pero lo que debiera fomentarse son los grandes proyectos” comenta alguno de los entrevistados.

La finalidad de los créditos oficiales va estimulando la actuación empresarial, son interesados. Van dirigidas a facilitar la gestión y la compra de bienes en áreas que son del interés de las Administraciones, que figuran en los planes de

actualización regionales o nacionales, que no siempre figuran en primer lugar en el orden de prioridades del empresario.

En este sentido, las ayudas dirigidas a áreas de desarrollo son incentivos empresariales más allá del interés inmediato del mismo ya que le ayudan a largo plazo a mejorar su nivel de competitividad.

La finalidad de los préstamos y de los créditos está sesgada. Uno de los sesgos estaría en relación a las políticas del mercado exterior. Se están pidiendo subvenciones para el crecimiento a nivel de exportación y acceso a nuevos mercados. Para eso se opta por la promoción privada puesto que ciertas Entidades Privadas dicen que no participan de este tipo de finalidad.

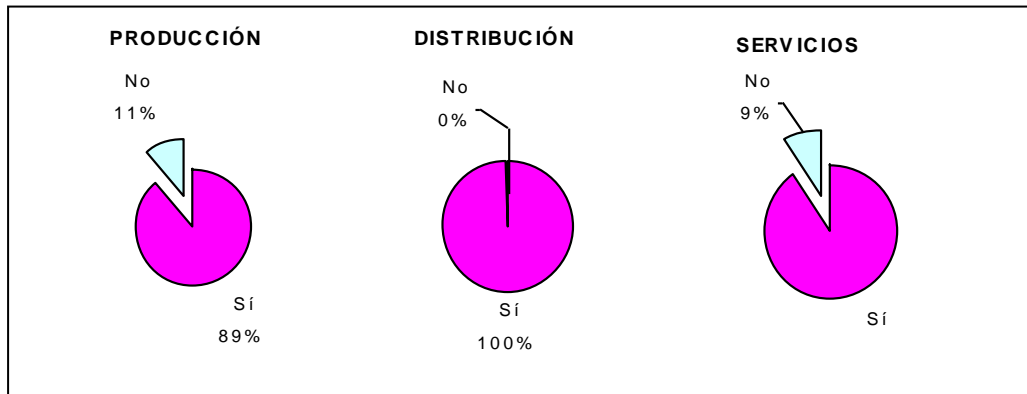
Según se manifiestan desde las Entidades Crediticias Valencianas de carácter público no se ofrecen ayudas para la exportación por estar penadas a nivel europeo.

Se apoya la implantación de inversiones comerciales y la creación de Consorcios. Incluso se dice que el Instituto Valenciano de la Exportación genera un contexto de ayudas a las inversiones pero no a la exportación.

Además comentan que se han buscado opciones alternativas como por ejemplo la creación de redes para la distribución de productos en el exterior.

7.5.3. Cumplimiento de objetivos

Cumplimiento de objetivos a través de incentivos crediticios (respuestas por sector)



Fuente: Encuesta EOI. Incentivos Crediticios, 2002

De la visualización de los gráficos puede observarse como el grado de cumplimiento ha sido altamente satisfactorio y para las empresas de distribución alcanza el 100%.

Las respuestas negativas de los encuestados se basan en motivos muy concretos como son:

- Negación del crédito.
- Retraso en la concesión del crédito.
- Cantidad solicitada menor a la necesaria.
- Poco tiempo transcurrido para comprobar resultados.
- Las empresas tienen una facturación superior a 300.000 euros.

7.5.3.1. Objetivos de solicitud del crédito según los consorcios, las cámaras y agrupaciones empresariales

De las respuestas obtenidas de este tipo de entidades, y del aval de las mismas, se pueden extraer las siguientes conclusiones que son confirmación del principal

objetivo al cual se designa el incentivo crediticio y de las misiones recomendadas en este tipo de organización y el nivel de comunicación con el asociado.

Resultados

Destino:

- Implantación de nuevas tecnologías ----- 75%
- Contratación personal ----- 45%
- Nuevos mercados ----- 40%
- Nuevas empresas ----- 40%
- Nueva línea de productos ----- 25%

Existe una similitud con las respuestas dadas por las entidades financieras y las Pymes solamente con una diferencia importante sobre la creación de nuevos mercados.

- Entidades financieras ----- 25%
- Pymes ----- 3%
- Organismos: cámaras y consorcios ----- 40%

Esta diferencia puede venir alabada por la declaración de la Pyme cuando solicita información en su agrupación.

Se constata como en las preguntas abiertas del estudio cuali-cuantitativo, las respuestas se centran especialmente en como objetivo las modificaciones de locales, mantenimiento de la empresa y la actualización de la empresa.

Los porcentajes de respuestas a la utilización del crédito para implantar nuevas tecnologías son similares en las tres provincias –Alicante, Madrid y Valencia- y superiores cuando se trata organizaciones con más de 1000 socios.

Objetivo de crédito según número de asociados

	Menos de 1000	Más de 1000
Nuevas tecnologías	61,5%	100%
Contratación de personal	30,8%	71,4%
Nuevos mercados	23,1%	71,4%
Nuevas empresas	53,8%	14,3%
Nueva línea de productos	30,8%	14,3%

Fuente: Encuesta EOI. Incentivos Crediticios, 2002

De la visualización del cuadro anterior se puede comprobar como en las organizaciones de mayor número de asociados la preocupación es mayor, o la necesidad de créditos, se centra en temas como las nuevas tecnologías, contratación de personal, apertura hacia nuevos mercados y prácticamente se recurre muy poco para crear nuevas empresas o nuevas líneas de producto. Estas cuestiones ocupan lugares preferentes cuando se trata de organizaciones de tamaño menor.

7.5.3.2. Consecución de objetivos

Los resultados obtenidos de las respuestas de las respuestas de los directivos de las organizaciones muestran aspectos muy interesantes que señalan la falta de comunicación entre organización – asociados:

Ante la pregunta, si se consiguen los resultados para los cuales se solicitó el incentivo, las respuestas fueron las siguientes:

- Sí ----- 45%
- No ----- 20%
- Ns/nc. ----- 35%

Se hace necesario comentar al respecto:

- a) Resaltar el porcentaje de Ns/nc, 35%. Esto indica la falta de comunicación en ambas direcciones en gran manera en aquellas organizaciones con menos de 1.000 asociados, un 46,2% y NO en aquellas de más de 1.000 asociados, un 14,3%.
- b) Las respuestas a las preguntas abiertas son todas de la misma índole en cuanto que las organizaciones responden que ellos solamente informan y no gestionan.
- c) Las respuestas de que no se consiguen cumplir los objetivos dan un resultado de un 20%, cuando las entidades financieras proporcionan un 5%, las Pymes un 10% aproximadamente de no cumplimiento de objetivos.

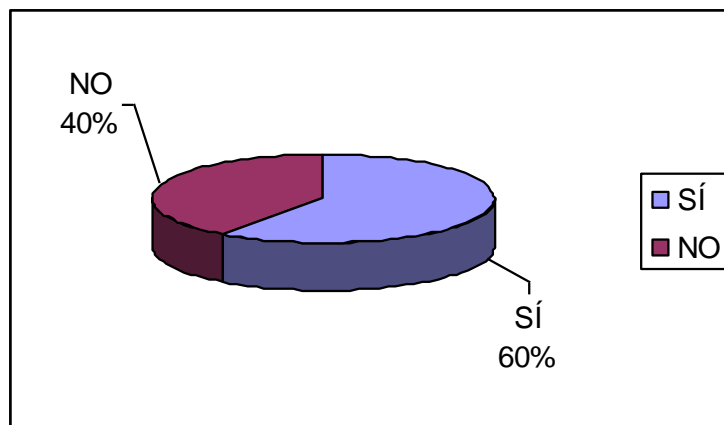
7.6. Condiciones de los incentivos crediticios

7.6.1. *Tipos de Interés*

Se preguntó a los directivos de las entidades financieras, si el tipo de interés que aplicaban a las Pymes era diferente que el que se fijaba a otras empresas.

Las respuestas nos dan los siguientes valores:

Diferentes tipos de interés entre Pymes y otras empresas



Fuente: Encuesta EOI. Incentivos Crediticios, 2002

En la respuesta, no ha sido significativo el tamaño de la entidad financiera (por número de empleados).

En las provincias de Alicante y Madrid la respuesta afirmativa sobre la negativa está en las mismas proporciones aproximadamente (60% frente a 40%) y sin embargo, en Valencia los resultados son opuestos en la misma proporción.

Los motivos esgrimidos por las entidades para no mantener los mismos tipos de interés a las Pymes que a las demás empresas se basan en:

- Establecimiento de convenios específicos para Pymes.
- Riesgo de la empresa y volumen de negocio.

Los motivos para tener el mismo tipo de interés:

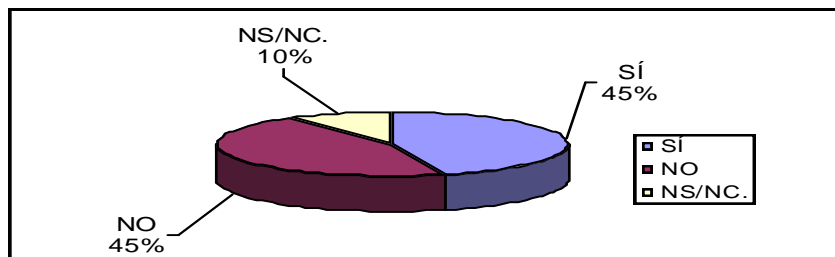
- Para que no exista discriminación.
- Igual tipo de interés del mercado.

7.6.2. *Diferentes tipos de interés en el sector de las Pymes según actividad*

Las respuestas obtenidas a la siguiente pregunta son: ¿Existen distintos tipos de interés en el sector de las Pymes según su actividad?

Las respuestas obtenidas dieron el siguiente resultado:

¿Existen diferentes tipos de interés según la actividad de la Pyme?



Fuente: Encuesta EOI. Incentivos Crediticios, 2002

Por provincias, las respuestas han sido las siguientes:

***¿Existen diferentes tipos de interés según la actividad
de la Pyme (por comunidad)?***

COMUNIDAD	SI	NO	NS/NC.
Madrid	40%	60%	0%
Valencia	60%	20%	20%
Alicante	40%	40%	20%

Fuente: Encuesta EOI. Incentivos Crediticios, 2002

En el 50% de las entidades encuestadas se aplican distintos tipos de interés a la Pyme según la actividad que se dedique, siendo significativa esta diferencia en Valencia y no siendo significativa en función del número de empleados de las mismas.

Los motivos aducidos para que existan diferentes tipos de interés según la actividad se basan en:

- El riesgo según actividad.
- La cuantía solicitada.
- Características de la Pyme.

Cuando se aplica el mismo tipo de interés, se explica que las causas son:

- El crédito oficial de trato igualitario.
- Tarifas generales de tipo de interés.
- No diferenciación entre sectores dentro del universo de las Pymes.

La experiencia demuestra que en determinadas circunstancias de declive de una determinada actividad sectorial se establecen tipos de interés diferentes de ayuda

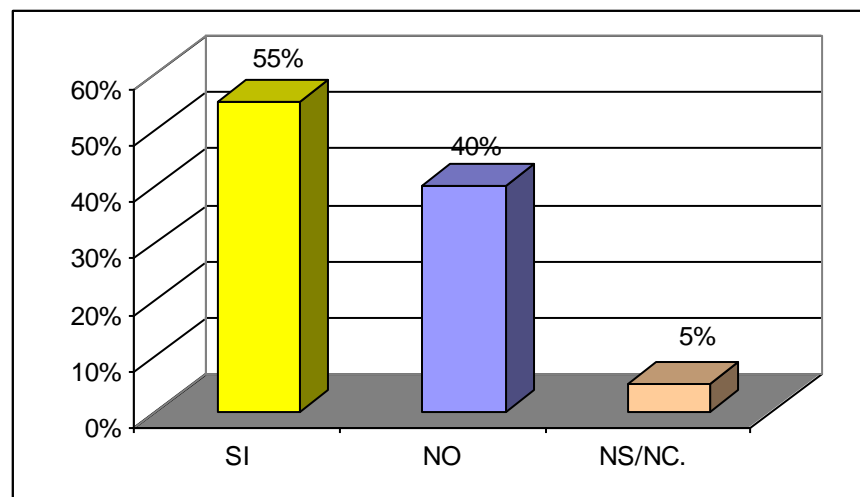
a ese sector, aunque sea preceptivo la autorización de las autoridades comunitarias.

7.7. Sistemas de control, eficacia e incobrables

7.7.1. *Sistemas de control, eficacia e incobrables según las entidades financieras.*

De los resultados obtenidos en las respuestas de los directivos de entidades financieras, se resume el siguiente gráfico:

¿Realizan algún tipo de control a los incentivos crediticios?



Fuente: Encuesta EOI. Incentivos Crediticios, 2002

Siendo estos porcentajes de control independientes de las provincias pero exigiéndose más control en aquellas entidades que cuentan con un número mayor de empleados, en la proporción de 62,5% frente a un 25%.

La consecuencia es que en las entidades financieras de menor tamaño existe una mayor relación, a veces de carácter muy personal, con la empresa que solicita el crédito.

Los motivos por los cuales se realiza o no los controles son muy variables, destacándose especialmente los siguientes:

Existencia de control

Seguimiento de los incentivos crediticios otorgados a través de:

- Facturas de pago a proveedores.
- Auditorías.
- Pago a través de la entidad financiera.

No existencia de control

- Conocimiento de la Pyme (confianza).
- No tienen obligación.
- El control lo realiza el organismo que lo concede.
- Falta de personal.

7.7.2. Incobrabilidad

Este porcentaje es relativamente alto en las provincias de Madrid (52,8%) y Alicante (64%) pero bajo en la provincia de Valencia con un 21% y manteniéndose el mismo porcentaje independiente del tamaño de la entidad.

Una de las causas del bajo porcentaje de incobrables en Valencia, con relación a Madrid y Alicante, es la situación económica estable que atraviesan las pequeñas y medianas empresas de esta provincia en los sectores de la automoción, comercio, calzados y todos aquellos subsectores relacionados con la construcción.

Las causas esenciales de la incobrabilidad pueden establecerse en:

- Mala gestión empresarial.
- Desconocimiento del sector.
- Optimismo infundado de futuro.

En cuanto a la evolución de la incobrabilidad las respuestas son bastantes variables, reflejándose en el siguiente cuadro:

Evolución de incobrabilidad por provincia

EVOLUCIÓN	ALICANTE	VALENCIA	MADRID	TOTAL
Aumentó		20%	10%	10%
Se mantuvo	60%	60%	30%	45%
Decreció		20%	30%	20%

Fuente: Encuesta EOI. Incentivos Crediticios, 2002

La eficacia en el control de la ejecución del incentivo crediticio otorgado a la Pyme se considera como notablemente efectiva siendo la valoración similar para las tres provincias e independiente del tamaño de la entidad.

Se extrae como consecuencia la necesidad de llevar a cabo un sistema de control y seguimiento realizado de forma nada burocrática con el apoyo de los sistemas informáticos actuales.

7.7.3. Sistemas de control, eficacia e incobrabilidad, según las Pymes.

En cuanto a la realización de algún tipo de control por la entidad financiera la respuesta de las Pymes se reflejan en los siguientes porcentajes para el total de entidades entrevistadas:

- SÍ \longrightarrow 45,5%
- NO \longrightarrow 45,5%
- Ns/nc. \longrightarrow 9,0%

Pero estos porcentajes varían dependiendo de la facturación anual de la Pyme:

Control en Pymes (por facturación anual)

	Menos de 300.000 euros	Entre 300.000 y 1.500.000 euros	Más de 1.500.000 euros
CONTROL	38,5%	30,8%	100%

Fuente: Encuesta EOI. Incentivos Crediticios, 2002

Lo que permite visualizar que en entidades con mayor facturación el control en la utilización de los incentivos ha sido contundente, disminuyendo tales porcentajes a medida que disminuye la facturación.

En cuanto a las provincias, el cuadro resumen de las respuestas es el siguiente:

Control en Pymes (por provincia)

	Alicante	Valencia	Madrid
CONTROL	42,9%	62,5%	38,9%

Fuente: Encuesta EOI. Incentivos Crediticios, 2002

Tales porcentajes varían también en relación a la actividad de la Pyme, observándose un mayor control en relación a las entidades dedicadas a la distribución.

Control en Pymes (por sector)

	Producción	Distribución	Servicios
CONTROL	44,4 %	75%	36,4%

Fuente: Encuesta EOI. Incentivos Crediticios, 2002

Del análisis de los anteriores cuadros se extraen consecuencias de eficacia en la aplicación del crédito y de que son menos controladas las entidades de facturación media anual y aquellas cuya actividad son los servicios.

Puede considerarse que las respuestas a las Pymes son coherentes con las de las entidades financieras en cuanto a controles realizados y eficacia de los mismos.

Los controles realizados a las Pymes para comprobación de la utilización de los incentivos crediticios se puede resumir en las siguientes actividades:

- Auditorías periódicas.
- Comprobación y análisis de las facturas de las inversiones.

En la generalidad de las respuestas de las Pyme se constata la relación y comunicación continua y fluida existente entre la Pyme y la entidad financiera destacándose los siguientes aspectos:

- Las entidades financieras no son proclives a dar una gran publicidad a los programas de ayudas/subvenciones.
- Las Pymes conocen estos programas en gran medida a través de las asociaciones y el “boca a boca”.

Sistemas de control, eficacia e incobrabilidad, según los consorcios, cámaras y agrupaciones empresariales.

El resultado de las respuestas ante la pregunta si realizan algún tipo de control han sido:

- SÍ → 25,0%
- NO → 75,0%
- Ns/nc. → 0,0%

Y según la provincia:

Control según consorcios, cámaras y agrupaciones (por provincia)

	Alicante	Valencia	Madrid
CONTROL	40%	40%	10%
NO CONTROL	60%	60%	90%

Fuente: Encuesta EOI. Incentivos Crediticios, 2002

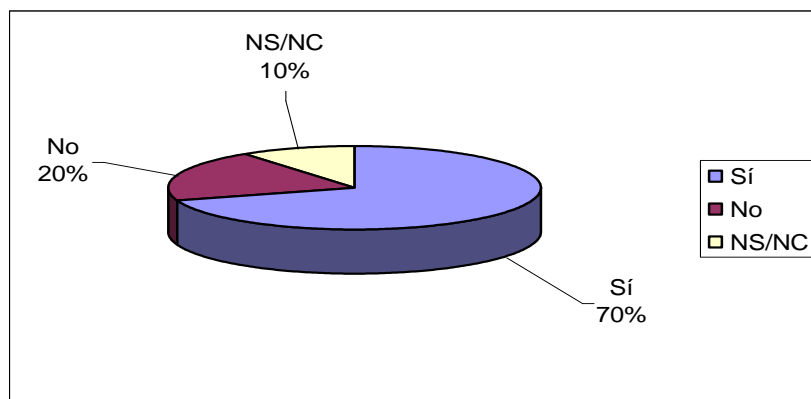
En este sentido es llamativa la falta de control avalada por justificaciones mayoritarias como:

- Necesidad de presentación de facturas.
- Control continuo de la inversión y análisis de resultados.
- Control inmediato de la ejecución.

7.8. Vinculaciones entre entidades privadas y públicas

Al consultar a las entidades privadas financieras sobre el cumplimiento de algún tipo de intermediación entre organismos públicos y pymes en relación a las ayudas públicas, las respuestas se resumen en el siguiente gráfico:

Ayudas públicas: intermediación en relación a incentivos crediticios



Fuente: Encuesta EOI. Incentivos Crediticios, 2002

Tal como se visualiza, un 70% de las entidades financieras privadas consultadas realizan algún tipo de intermediación en la gestión y concesión de ayudas públicas a Pymes.

También se visualiza como un porcentaje bastante alto el de la falta de respuesta.

Entre las entidades y organismos públicos mencionados, se destaca la línea de incentivos crediticios de ICO, observándose otras entidades y mecanismos de gestión que las vinculan a entidades privadas y públicas, tanto en las comunidades de Madrid como en la de Valencia:

- **ICO:** línea específica a las Pymes, bonificación tipos de interés y ventajas crediticias, fomentar la inversión. transformación de desempleados, financiación de nuevas tecnologías y renovación de elementos productivos para la ampliación e inversión de negocios, fomentar la adquisición de maquinaria, subvención de financiación.
- **Banco Comercial Portugués** (facilitan transacciones con Portugal).
- **Cámara de Comercio, Gremios y Colegios Profesionales.**
- **LICO.**
- **Colegio de Veterinarios:** para el acceso a viviendas y locales;
- **Asociación de Taxistas:** facilitar acceso a licencias y coches
- **SGR . y Comunidad Autónoma de Murcia:** para la financiación diversa a Pymes
- **Aval-Madrid:** ayudas en mejores condiciones
- **Generalitat:** creación nuevas empresas
- **Administración de Murcia e ICO:** para la financiación diversa a Pymes
- **Generalitat y Cámara de Comercio:** promover nuevos negocios, controlar y aumentar los negocios
- **Consellería:** estar al día de las ayudas que ofrecen a las empresas

Dicha comunicación es considerada como fluida y seguramente irá en incremento en el corto y mediano plazo.

Al consultarle a los directivos de consorcios, agrupaciones empresariales y organismos públicos de las Comunidades de Madrid y Valencia sobre tal vinculación también se visualiza la estrecha vinculación con las entidades privadas.

Aparecen las siguientes entidades públicas y privadas como ejemplos de tal vinculación:

- **IMADE (general ayudas), DDI (fomento del diseño industrial), IFEMA (promoción ferial).**
- **Ministerio de Fomento y Comunidad Autónoma: para mejora de la regulación del sector y Ministerio de Hacienda para crear un epígrafe especial para Entidades Públicas.**
- **Dirección General de Pymes y la Consejería de Ciencia y Tecnología: para la intermediación.**
- **Ministerios de Hacienda y de Ciencia y Tecnología: para la incorporación de las Pymes.**
- **ICEX: para fomento del comercio exterior, y ministerios para subvencionar la inversión.**
- **Consellería de la Juventú: cuyo objetivo es acercar a jóvenes desorientados. Generar nuevas modalidades en emprendimientos.**
- **Consellerías: promoción, gestión e Información. Bancos y Cajas. Convenios y créditos para Pymes.**
- **IMPIVA: fomentar actividades empresariales. ADL. Fomentar creación nuevas empresas.**
- **Generalitat: regularizar mejor los trámites.**
- **Ayuntamiento y generalitat: informar cuando sale publicado todo el trámite necesario.**

- **Ministerio de Ciencia y Tecnología: para el desarrollo de nuevos servicios.**
- **IMADE: ayudas para la internacionalización de empresas madrileñas.**
- **ICEX: ayudas para la internacionalización empresas nacionales.**
- **COE: para tener información y apoyo en las áreas de nuestra patronal.**
- **Entidades bancarias y asesorías técnicas: mejoras de acceso y mejoras de las condiciones de acceso.**
- **CEIM y CECOMA: apoyo e intercambio de información.**
- **Asociación de Jóvenes Empresarios. afianzar relaciones para fortalecer sector inmobiliario para jóvenes con emprendimientos e inquietudes.**
- **Bancos privados: créditos para Pymes.**

Desde el punto de vista de los consorcios y agrupaciones empresariales el futuro de la gestión por parte de entidades privadas y públicas, mencionan que entidades como la CEIM, CEPYME, AVAL MADRID, Ministerios de Trabajo y de Ciencia y Tecnología son considerados como de un buen funcionamiento en la tramitación y gestión de incentivos crediticios.

A diferencia la relación con entidades como ICO, Comunidad de Madrid, Conserjería de Economía y Ayuntamientos, es escasa y puntual y las principales críticas hacia éstos son la burocracia, lentitud y trabas existentes en la actualidad.

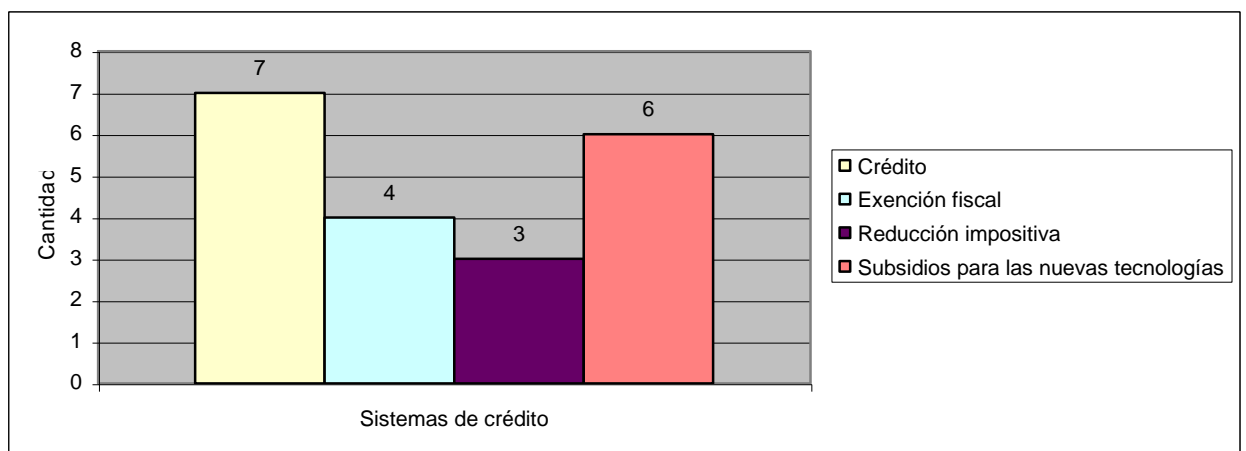
Consideran que la gestión futura deberá estar encaminada a una mayor articulación entre entidades privadas y públicas, así como las Pymes opinan que los créditos oficiales no se gestionen por Entidades Crediticias Públicas sino por Cajas de Ahorro.

7.9. Alternativas del sistema de crédito. Preferencias

7.9.1. Alternativas de crédito desde el punto de vista de Entidades Financieras

Al consultar a las entidades financieras privadas, sobre alternativas de crédito, las mismas respondieron lo siguiente:

Elección del sistema de crédito según entidades financieras



Fuente: Encuesta EOI. Incentivos Crediticios, 2002

En relación a las diferentes alternativas en cuanto al crédito las recomendaciones principales de las Entidades Financieras, en orden de importancia, son seleccionar tales sistemas:

- Crédito (35% del total)
- Subsidios para nuevas tecnologías (30%)
- Exención Fiscal (20%)
- Reducción Impositiva (15%)

Tal jerarquía cambia en relación a aquellos que modifican la ordenación, pero se mantiene como porcentajes más altos, aquellos que seleccionan en primero y segundo lugar respectivamente el Crédito y la Exención Fiscal.

Se visualizan diferencias entre las provincias de Alicante, Valencia y Madrid, observándose una mayor recomendación hacia el crédito propiamente dicho por parte de directivos de entidades financieras de Valencia.

Se clasificó las respuestas de las entidades encuestadas, por la cantidad de personal existente: menos ó más que 5 empleados; pero no se observan diferencias importantes por tal característica.

Sobre las recomendaciones que se daría a la Pyme para la mejor utilización de su crédito, analizada sobre preguntas abiertas a directivos de Entidades Financieras, surgen como principales recomendaciones:

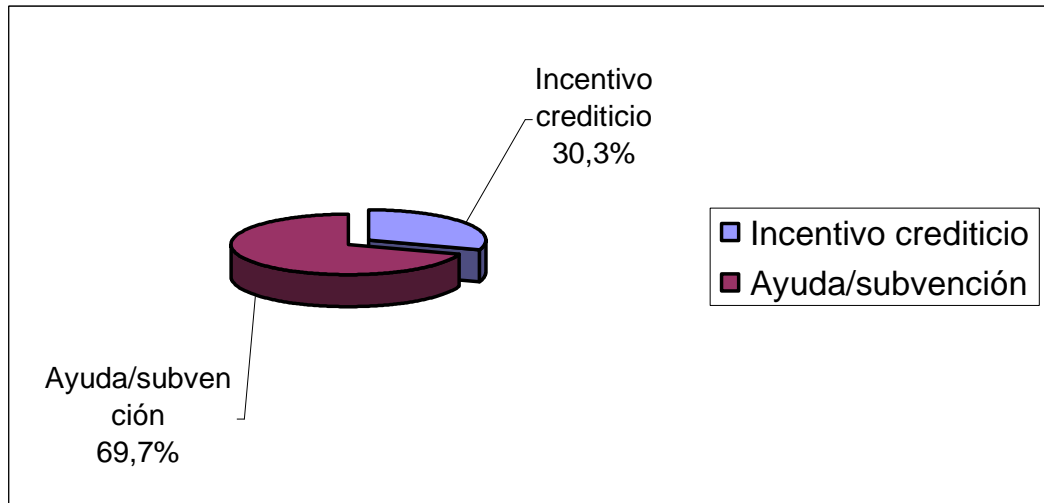
- Que cumplan los requisitos por los que han pedido la subvención.
- Contar con un correcto asesoramiento de gente especializada.
- Informarse previamente.
- Orientar el proyecto a las necesidades que tiene la empresa/ orientar sobre el producto que se ajusta a las necesidades y estructura de balance/ ventajas fiscales.
- Consulten sobre propuestas de incentivos.
- Realizar previamente análisis empresa y estudio mercado. Hacer un cálculo exacto de la financiación que necesitan.
- Que realicen una auditoría en base a la cuantía exacta del capital a financiar.
- Planificación de los gastos. Fiabilidad en sus datos.
- No diversificar su utilización y utilizar para lo que lo solicita.

7.9.2. Alternativas de crédito desde el punto de vista de las Pymes

En el trabajo de campo realizado a directivos de Pymes, tal como se puede visualizar en los cuestionarios, la primera pregunta era consultarle sobre si habían utilizado incentivo crediticio, ayuda o subvención.

Se hace necesario comentar que los términos ayuda/subvención fueron tomados como el mismo, por razones de comprensión de los encuestados.

Alternativas crediticias utilizadas por Pymes



Fuente: Encuesta EOI. Incentivos Crediticios, 2002

Tal como se puede visualizar en el gráfico anterior, sobre un total de 33 entrevistados (100%), el incentivo crediticio fue utilizado por la minoría de éstos.

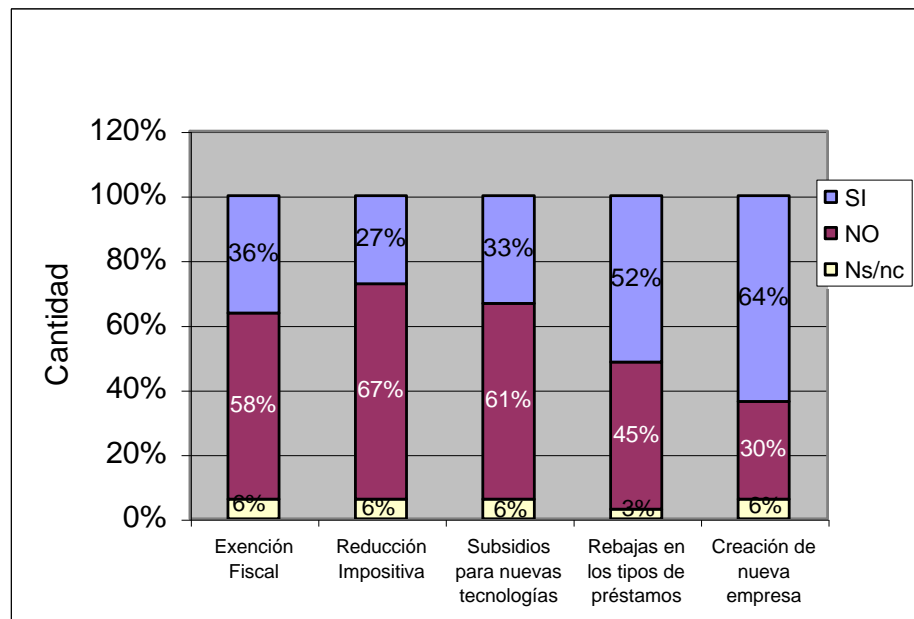
A partir de esta pregunta, tal como se visualizará en otros resultados, los entrevistados no diferencian entre un tipo alternativa de crédito u otro –incentivo crediticio, subvención o ayuda- aunque sí, si éste fue otorgado por entidades privadas o públicas.

Al mencionar diferentes alternativas de incentivo como las siguientes:

- Exención fiscal.
- Reducción impositiva.
- Subsidios para nuevas tecnologías.
- Rebajas en los tipos de los préstamos.
- Creación de nueva empresa.
- Ns/nc.

Los directivos de Pymes afirman tener conocimiento de las mismas tal como se visualiza en el siguiente gráfico:

Conocimiento de alternativas de incentivos crediticios



Fuente: Encuesta EOI. Incentivos Crediticios, 2002

En cuanto a la utilización de las mismas, las respuestas se distribuyen de la siguiente manera:

- Rebajas en los tipos de los préstamos (30.3%).
- Creación de nueva empresa (18.2%).
- Exención fiscal (15.2%).
- Subsidios para las nuevas tecnologías (12.1%).
- Reducción impositiva (2.1%).

Como se puede visualizar en lo mencionado anteriormente, muchos de los mecanismos pueden ser conocidos, tal como Subsidios para nuevas tecnologías (33% lo conocían), pero menos utilizado (sólo un 12.1% mencionó haberlo utilizado).

En este sentido, en el estudio cualitativo aparecen como otros mecanismos el de **préstamos en operaciones de leasing**².

Lo que se visualiza es que la mayoría de los representantes de las Entidades Privadas, en el estudio cualitativo puro, apenas tenían conocimiento de la existencia o aplicación de incentivos alternativos.

Se menciona que la **subvención** aparece como un incentivo que tenderá a desaparecer ya que prima la ayuda ala actuación y es considerado por eso discriminatorio con los empresarios de menos recursos.

Estas subvenciones comentan, ahondarían en la diferencia discriminatoria de quienes no pueden demostrar o avalar históricamente su capacidad de riesgo.

Otra alternativa, mencionada en los grupos de discusión y entrevistas en profundidad ha sido:

- **Reducción de impuestos** que explican, funciona a través del encaje del binomio fiscal y financiero de las empresas.
- **Créditos orientados al financiación de activo fijo productivo**, que tiene deducciones de intereses y amortizaciones de capital. Pero si el sistema impositivo del empresario es de módulos, éste no puede acceder a estos créditos, lo cual sucede en la mayoría de las Pymes.

7.9.3. Alternativas de crédito desde el punto de vista de consorcios, cámaras y agrupaciones empresariales

Con porcentajes similares a los mencionados por las entidades financieras privadas, en cuanto al conocimiento de alternativas crediticias, un 55% de los

² Alquiler de una maquinaria o equipo con opción a compra

directivos o representantes de entidades públicas manifestaron conocer otro tipo de alternativas.

En cuanto a distribución de las respuestas por Comunidad, nuevamente Valencia aparece como el porcentual más alto de conocimiento de otras alternativas.

En relación a las diferentes alternativas las recomendaciones principales de los consorcios, agrupaciones empresariales y entidades públicas, en orden de importancia, son seleccionar tales sistemas:

- Crédito (40% del total).
- Subsidios para nuevas tecnologías (35%).
- Reducción Impositiva (15%).
- Exención Fiscal (5%).

A diferencia de las entidades financieras privadas, se sitúa a la reducción impositiva como un alternativa con mayor posibilidad que la exención fiscal. En cuanto a los aspectos positivos y negativos de los diferentes sistemas de crédito las respuestas de directivos de Pymes, no establecen claras diferencias entre unos y otros, salvo especificar que la elección de un sistema en relación a otro es en virtud de las características de la Pyme y su prospección al riesgo.

7.9.4. Recomendaciones para la mejor utilización del crédito

Entre las recomendaciones que los Consorcios, cámaras y agrupaciones empresariales sugieren a las Pymes para la mejor utilización del crédito aparecen:

- Tener claridad para lo que se solicita el crédito.
- Contar con estudios previos de mercado, calidad, proyección y control para lo que han solicitado el incentivo.
- Negociar mejores plazos y cuotas de intereses.

- Contar con personal especializado que los asesore en cuanto a la planificación y utilización del crédito.
- Analizar bien los plazos para los que se demanda los créditos.

7.9.5. Conocimiento de otros organismos públicos y privados que otorgan incentivos crediticios. Opinión sobre el futuro de su gestión

Para resumir las opiniones de directivos de consorcios y cámaras empresariales en relación a otros organismos que colaboren en la gestión de incentivos crediticios, se sugiere la lectura de la siguiente tabla:

Mención de organismos que colaboran en la gestión. Opinión sobre futura gestión

Organismos	Opinión
Agencia local de desarrollo económico y social	Apoyan la creación de nuevas empresas
Aval Madrid	Buen funcionamiento.
CEIM	Buen gestión en relación a las subvenciones para ayudas de las Pymes.
Comunidad de Madrid	Demoras en la gestión. Algunos opinan que funcionan bien pero sus presupuestos son escasos.
Consellería de Comercio en Valencia	Demoras y trabas en la gestión. Burocracia.
Generalitat Valencia	Su funcionamiento va mejorando. Mayor flexibilidad en las concesiones.
ICO	Demoras y trabas en la gestión.
IMPIVA	Estrictos en cuanto a requisitos solicitados para la obtención del crédito.
Ministerio de Ciencia y Tecnología	Buena gestión. Fomento de utilización de nuevas tecnologías.
Ministerio de Trabajo	Buena gestión especialmente en cuanto a cursos de formación.

Fuente: Encuesta EOI. Incentivos Crediticios, 2002

A diferencia de lo comentado, en los grupos de discusión y entrevistas de profundidad se visualiza que la percepción del empresario en cuanto a la colaboración y gestión de las entidad públicas se caracteriza especialmente por una *“percepción de escasa colaboración de parte de éstas y afirman que las mismas no conocen las ayudas que conceden”*.

En ciertas ocasiones la política de las entidades públicas es valorada negativamente por la utilización de criterios “ajenos” que los empresarios no comparten. Se prima las garantías del empresario a las expectativas de los proyectos presentados.

Los errores más sobresalientes asignados estaría en relación a la gestión y selección de proyectos, especialmente a no apoyar “fuertemente” las empresas en nueva creación.

Recomiendan que los incentivos deben acompañarse de medidas de disminución del riesgo, para que la colaboración sea efectiva, aumentando la protección del empresario frente a la entidad financiera, cosa que se consigue con estos programas.

A diferencia de las entidades privadas, se les reconoce a las entidades públicas un carácter de colaboración *“no mercantilista”*, aunque se les atribuye un bajo potencial financiero con lo cual se justifica de alguna manera, la escasa cuantía de sus préstamos y reducido campo de sus ayudas.

Para evitar este desconocimiento, en las propias Pymes subcontratan empresas cuya función es la de averiguar, gestionar y aportar las documentaciones necesarias para solicitar las ayudas.

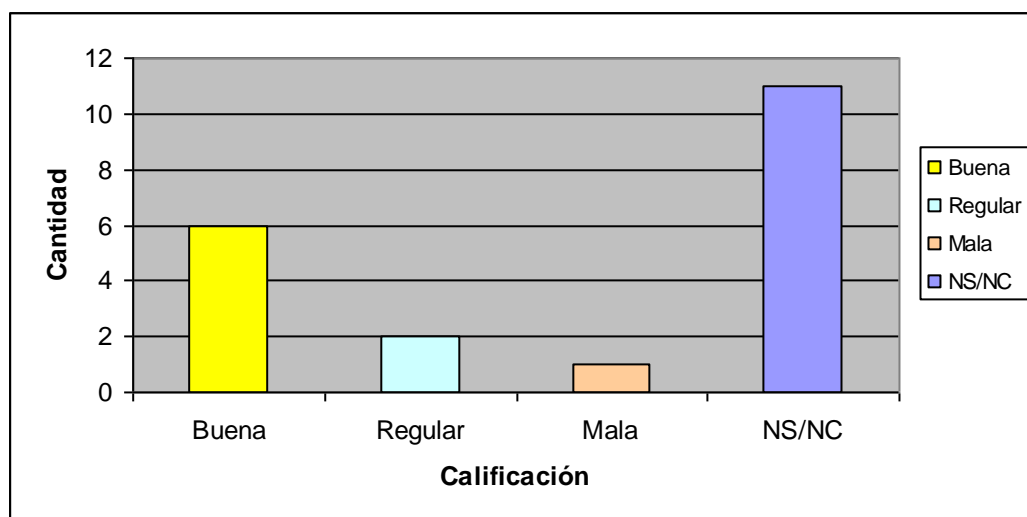
En cuanto a las entidades privadas, la crítica (negativa) se atempera, ya que afirman que la colaboración y gestión de éstas, se encuentra dentro de los límites que la legislación les permite.

A pesar de que esto es mencionado en puntos anteriores del informe, las Pymes valoran en forma positiva la calidad de comunicación con entidades privadas, cuyas características son ser *directas, personales y muy frecuentes*.

7.10. Comparativa entre sistemas de incentivos crediticios entre Comunidad, Países y resto de Europa

La opinión de las Entidades Financieras sobre la dinámica en la obtención de los incentivos crediticios en España, es la que se resume en el siguiente cuadro:

Calificación de la dinámica en la obtención de créditos en Pymes españolas en relación a otros países de Europa (opinión de entidades financieras)



Fuente: Encuesta EOI. Incentivos Crediticios, 2002

Tal como se observa en el gráfico anterior, el más alto porcentaje se relaciona directamente al desconocimiento de la modalidad de incentivos en relación a otros países de la Unión Europea, lo cual se relativiza al consultar las causas de tal opinión.

Entre las opiniones de las causas de la calificación observamos como principales las siguientes:

- Alemania: están intentando realzar el país y crear nuevos empleos.
- España, porque está a la altura de otros países europeos y está ampliando sus canales de comercialización.
- Italia: se habían quedado un poco rezagados en cuanto a comercio, aunque incentiva mucho el mercado exterior.
- Francia e Italia, apoyo estatal y privado.
- Francia, apoyo a todos los organismos.
- Francia, Inglaterra y USA, reciben apoyo estatal y privado.
- Suiza, buena dirección organizativa.
- Alemania y Holanda. Subvenciones estatales y les interesa la ampliación de sus mercados.

Según informan en relación a España, ha aumentado el fomento de nuevas empresas ya que cada día existen más ayudas por parte de las Instituciones privadas y públicas.

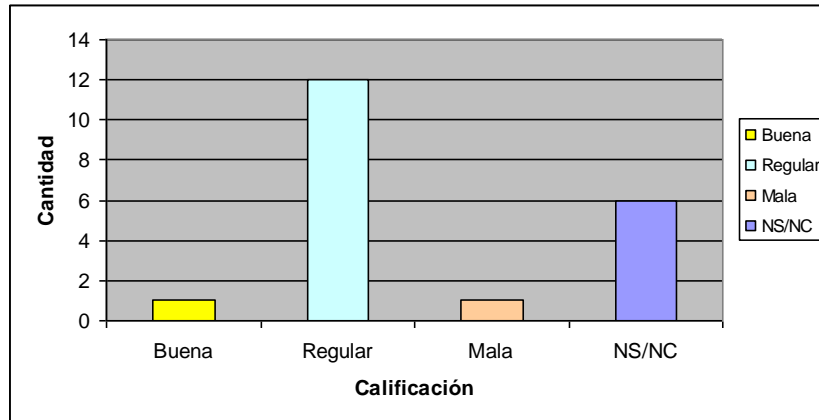
La tendencia es el aumentar cada vez las pymes, se asesoran unas y se promueve la inversión en otras.

En relación a otros países, que no involucraba la pregunta, se opinó lo siguiente:

- USA, mas preparación y dinero.
- Japón y USA, Apuestan por las ideas.

En cuanto a la ***opinión de los consorcios, cámaras y agrupaciones empresariales***, la opinión respecto a la dinámica en la gestión de incentivos de España en relación a otros países, se resume en el siguiente gráfico:

Calificación de la dinámica en la obtención de créditos en Pymes españolas en relación a otros países de Europa (opinión de agrupaciones empresariales)



Fuente: Encuesta EOI. Incentivos Crediticios, 2002

Además de visualizar un alto desconocimiento en cuanto a la dinámica en otros países, la opinión respecto a España es considerada en un 65% entre regular y mala, lo cual es un índice bastante alto de visualización negativa. De todas maneras estas opiniones han mejorado en relación al pasado tal como se podrá leer en el próximo punto. En cuanto a la consideración de los entrevistados de agrupaciones empresariales, sobre la mejor gestión y mayor eficacia en los mecanismos para ayudar a las Pymes en el fomento del crédito, la opinión se resume en el siguiente cuadro:

**Mayor eficacia en cuanto a los mecanismo de ayuda a las Pymes (opinión de
 Consorcios, agrupaciones y cámaras empresariales)**

ITEMS	PAÍSES	CAUSAS (POR PAÍSES MENCIONADOS)
Fomento a la contratación de personal	<ul style="list-style-type: none"> • Finlandia • Francia • Alemania • Alemania, Holanda y Suiza • España • Italia • Suiza y Alemania 	<ul style="list-style-type: none"> • No carga el peso de los trabajadores sobre la empresa. • Mejoras para empleados y empresas. • Las exenciones fiscales están acompañadas de seguimiento permanente. • Calidad del asesoramiento. • España: por el exceso de inmigrantes, se están abriendo nuevos canales de empleo. • Inserción de nuevas tecnologías. • Para expandirse económicamente.
Apertura a nuevos mercados	<ul style="list-style-type: none"> • Italia • Francia , Inglaterra y Alemania • Países nórdicos • Inglaterra 	<ul style="list-style-type: none"> • Mayor posibilidad de decisión. • Menor burocracia. • Dinamicidad y agilidad en las gestiones. • Quiere llegar a los diversos mercados europeos que ahora no llegan.
Nueva línea de productos o servicios	<ul style="list-style-type: none"> • Italia • Francia , Inglaterra y Alemania • Alemania • Inglaterra 	<ul style="list-style-type: none"> • Mayor creatividad. • Agilidad en la toma de decisiones y ayudas. • Fomento a los nuevos productos. • Para mayor expansión.
Implantación de nuevas tecnologías	<ul style="list-style-type: none"> • Alemania • Francia , Inglaterra y Alemania • Alemania y Francia • Grecia • Suiza • Grecia, Italia y Francia 	<ul style="list-style-type: none"> • Creación de soluciones a problemas. • Agilidad en la toma de decisiones y ayudas • Preparación y sustento tecnológico. • Estaba algo atrasada y quiere estar a la altura del resto de países europeos. • Exigencia máxima en cuanto a tecnología. • Tecnología anticuada.
Otros	<ul style="list-style-type: none"> • España 	<ul style="list-style-type: none"> • Por la diversidad de culturas existentes y los distintos tipos de negocios que están apareciendo.

Fuente: Encuesta EOI. Incentivos Crediticios, 2002

7.11. Proyección de futuro de los incentivos crediticios

En cuanto al futuro de la gestión de organismos específicos que hoy otorgan o tramitan ayudas para Pymes, los comentarios fueron los siguientes. Aparecen frases explícitas de los entrevistados (grupo de consorcios y agrupaciones empresariales):

- CEIM: buena gestión respecto a las subvenciones para ayudas a las Pymes.
- Comunidad de Madrid : tarda mucho y ponen trabas.
- ICO. Trabas y lentitud.
- CEPYME: están trabajando mucho.
- Aval Madrid funciona muy bien, y Comunidad de Madrid y Consejería de economía que funcionan bien pero los presupuestos son escasos.
- Agencia local de desarrollo Económico y social: apoyar a la creación de nuevas empresas.
- IMPIVA: empresas tendrán que cumplir requisitos estrictos para obtener incentivos.
- Conselleria de Comercio: funcionamiento regular.
- Ayuntamientos: regular.
- Generalitat: cada vez funciona mejor, se están concientizando más de que dan mucha ayuda.
- Ayuntamiento y Generalitat, tendencia a informar más puntualmente/ más flexible en las concesiones.

En el estudio cuantitativo se observa que según las Entidades Financieras, se mantendrá el nivel en cuanto a ayudas e incentivos crediticios en España, dado el desconocimiento que hay aún por parte de la Pymes.

Pese a ello, observan este fenómeno como muy alentador porque se está colaborando con las pequeñas y medianas empresas de manera más eficaz que hace unos años y en ello, se hace hincapié a la gestión de las comunidades

autónomas (CCAA), especialmente en cuanto a acceso de información y asesoramiento.

En el estudio de observación directa y entrevistas en profundidad, tales opiniones se mantienen y confirman.

Visualizan que se mantendrán las necesidades de ayudas y crecerán puesto que la renovación de equipos ha de ser mayor cada vez debido al ritmo del avance tecnológico que disminuye el período de vigencia de las maquinarias y aumenta la obsolescencia de los bienes de equipo.

“Es importante la renovación de equipos, la tecnología va a un ritmo muy rápido... una máquina comprada hace tres años ya está fuera del mercado... de competencia...”

Se plantea la necesidad de resolver en la financiación a la innovación el problema de la intermediación, del tema de la garantía para el empresario.

“La asignatura pendiente en la financiación a la innovación es el tema de la garantía, lo que los financieros llamamos el fenómeno de la desintermediación.”

Se requiere un cambio relacionado con las subvenciones, que según dicen los empresarios, no motivan sino que frenan la actuación, porque la subvención no permite visualizar las necesidades de crecimiento y la dinámica de la empresa.

Se considera más útil y eficaz la disminución de impuesto a las empresas. De esta manera la empresa podría destinar estas partes a inversiones o a liquidez, a cubrir necesidades actuales y planificar el futuro.

“Si en lugar de pagar un 35 por ciento se pagase un 28 estaría mejor. Si en vez de que nos den dos millones de subvenciones, las bajarán, todo iría mejor...”

Los empresarios manifiestan la necesidad de un cambio en el modelo bancario, un paso hacia “el modelo americano” en el que se conceden las ayudas en base a los proyectos y no a la historia económica de la empresa.

“Los Bancos tienen que empezar a confiar en proyectos, tendrían que copiar un poco el modelo americano en que un Banco si existe un buen proyecto te lo financia.”

Visualizan la necesidad de una gestión articulada entre Entidades Públicas y Privadas, entre la financiación de un Banco y una Entidad Crediticia Pública.

Entre las necesidades aparece de manera destacada la de agilizar la gestión para la obtención de créditos. Existe una verdadera identificación entre burocracia y gestión pública lo cual obstaculiza a priori la prestación hasta llegar a eclipsar toda posibilidad de pensar sobre el tema. Este cambio se demanda de manera imperiosa.

Algunos directivos plantearon que los créditos oficiales no se gestionen por Entidades Crediticias Públicas sino por Cajas de Ahorro.

“Si las Cajas de Ahorro tuvieran la base social que cumplir y fueran las encargadas de concederlos y distribuirlos se evitaría toda esa trama burocrática, pero claro, la función social no se cumple.”

Apoyan una política de incentivos reales no de apoyos posteriores según el cual los créditos son un modo de paliar un defecto de gestión o de solventar una fase de crisis.

El cambio consistiría en que el empresario entienda el incentivo como un estímulo. Para ello ha de cambiar su mentalidad consecuentemente, admitiendo el papel de las empresas intermediarias como un elemento importante y necesario. El empresario no concibe la intermediación más que como un gasto y no como una inversión recuperable.

Admitir ciertos cambios para el empresario es un elemento que le irá facilitando la obtención de ayudas lo que provocará una demanda que conducirá a la ampliación de las ofertas. Actualmente el proceso es el inverso.

Manifiestan sobre todo la necesidad de una mayor calidad y acceso a la información así como flexibilidad y dinamicidad en los criterios y en la gestión de los incentivos crediticios para Pymes.

8. CONCLUSIONES

Entre las conclusiones más relevantes de este estudio podemos dividir las en dos partes:

En relación a la información secundaria: gran cantidad de información existente en las comunidades de Valencia y Madrid referidas a incentivos crediticios para Pymes. Esta información en gran parte se encuentra detallada en los capítulos 6, a través del fomento a la creación de empresas y en los capítulos 7.1 y 7.2. en cuanto a los incentivos crediticios obtenidos desde el sector público y desde el sector privada.

Tal información en un principio, aparece claramente detallada y diferenciada según los objetivos para los que se desee la misma. Entre los principales objetivos encontramos:

Respecto a la información proveniente del sector objetivo, las ayudas se diferencian en:

8.1. Política crediticia del sector público

Programa de ayudas a la Pyme de la Dirección General de Política de la Pyme (DGPP)

- Programa de financiación de Pyme.
- Incentivos para Pyme por contratación de trabajadores.
- Programas de la Unión Europea.
- Programa de innovación y Pymes.

En **Valencia** encontramos como ayudas e incentivos, las otorgadas para:

- Ayudas de las Comunidades Autónomas.
- Realización de estudios e investigaciones sobre el sector comercial.

- Urbanización comercial y modernización de infraestructuras.
- Realización de acciones de internacionalización, promocionales y de comercialización exterior de los productos valencianos.
- Ayudas para la implantación de empresas valencianas en el exterior.

En las comunidad de **Madrid** encontramos también, además de gran parte de los anteriores:

- Ayudas para promoción ferial.
- Plan de Innovación Empresarial.
- Ayudas para incorporación de tecnologías de la información.
- Ayudas a nuevas empresas o nuevas instalaciones.
- Ayudas a la internacionalización.
- Ayudas para el comercio.
- Ayudas para energías renovables.
- Ayudas a la contratación de técnicos de prevención de riesgos laborales.

8.2. Política crediticia del sector privado

Por otra parte, las ayudas privadas presentan también características diferenciadas, ocurriendo que gran parte de tales entidades actúan de intermediarios con organismos que conceden tales ayudas e incentivos.

Entre los principales mecanismos encontramos:

- | | |
|-------------------------------|---------------------|
| - Préstamo y Crédito | - Hipoteca y Prenda |
| - Descuento | - Factoring |
| - Capital - Riesgo | - Leasing |
| - Préstamo participativo | - Renting |
| - Garantías - Reafianzamiento | - Forfaiting |
| - Pagaré | - Confirming |

- Cesión de crédito

- Otros instrumentos financieros

Toda esta información ha permitido acercarse a la situación existente entre entidades crediticias públicas, privadas, organismos y asociaciones empresariales, en cuanto a su colaboración con pequeñas y medianas empresas (Pymes).

El objetivo central ha sido la visualizar las políticas crediticias hacia este sector, pero no el financiamiento por sí y para sí, sino la utilización del mismo en las siguientes finalidades:

- Fomento a la contratación de personal.
- Apertura a nuevos mercados.
- Nueva línea de productos o servicios.
- Implantación de nuevas tecnologías.

En este sentido los objetivos son cumplidos en cierta parte, aunque se visualizan deficiencias en cuanto al acceso a la información, utilización de los incentivos, seguimiento, control y expectativas suscitadas. También se visualizan ciertas diferencias –no profundas- según los entrevistados pertenezcan al sector Producción, Distribución y Servicios, así como entre las comunidades de Valencia y Madrid que han sido objetivo de nuestro estudio. Tales diferencias no adquieren un nivel importante de relevancia, surgiendo como conclusiones las que se visualizan a partir del próximo párrafo, que surgen del sector Pymes propiamente dicho, entidades financieras privadas, consorcios, cámaras y agrupaciones empresariales.

8.3. Observaciones principales

A continuación presentamos los comentarios más importantes en cuanto a estos aspectos, los cuales creemos permitirán conocer de manera sintética la opinión de los diferentes actores involucrados.

8.3.1. *Colaboración de Entidades Públicas*

- Los empresarios perciben poca colaboración de parte de estas entidades y dicen no llegar a conocer las ayudas que conceden.
- Se pide mayor colaboración para poder presentar proyectos y adaptarlos a los requisitos solicitados.
- El funcionamiento de las Entidades Públicas sería idéntico al de las privadas, ambas actuarían por proyectos que se financian según las garantías presentadas por el empresario.
- Excesiva burocracia en la tramitación y plazos relativamente extensos en el cobro de las ayudas.

8.3.2. *Colaboración de Entidades Privadas*

- Los empresarios perciben positivamente la colaboración de las Entidades Privadas de quienes dicen recibir apoyo útil y que es “más fácil trabajar con la privada que con la pública”, por su agilidad y por la rapidez de respuesta.
- Queja sobre la no publicidad, por parte de las entidades privadas, de las ayudas que proporcionan las entidades públicas.
- El empresario busca fuentes de financiación que no son valoradas como incentivo ya que no son un motor para la actuación sino un refuerzo, que dada la dificultad es utilizada en la actividad cotidiana de la empresa y no con el fin por el cual se ha solicitado.

8.3.3. *Percepción de la colaboración desde las Entidades Crediticias Privadas*

- Estas entidades colaboran con los empresarios dentro de los límites que la legislación les permite, dan asesoramiento y orientación.
- Existen programas de colaboración que se aplican en activos fijos productivos (robótica, automatización, franquicias, patentes extranjeras y acciones de empresas).
- Los incentivos deben acompañarse de medidas de disminución del riesgo para que la colaboración sea efectiva, aumentando la protección del empresario frente a la entidad financiera, cosa que se consigue con estos programas por subsidiarse los intereses.
- Una colaboración muy valorada por las entidades es la de avalar proyectos viables generadores de riqueza y empleo, semejantes a un fondo de innovación.
- Se les atribuye un potencial financiero escaso lo que justificaría la escasa cuantía de sus préstamos y el reducido campo de sus ayudas.

8.3.4. *Comunicación e información*

Con Entidades Privadas

- La comunicación con Bancos y Cajas es directa, personal y muy frecuente. Es entendida más como una oferta de producto, como una venta, que como información.
- El cambio cultural del empresario le posiciona de un modo proactivo y conoce los convenios suscritos cada vez más. A ello habrían contribuido las campañas institucionales realizadas.

Con Entidades Públicas

- Según los empresarios, la información ofrecida no toma en cuenta sus necesidades ni sus posibilidades reales de actuación.

- El empresario joven es menos suspicaz pues comprende los mensajes, es más proactivo y ve la política de comunicación como algo habitual que forma parte de la estrategia normalizada de la entidad.
- Se admite que los empresarios no están satisfechos de la comunicación recibida, especialmente cuando el crédito no ha sido otorgado.

Información recibida

- La gran dispersión de información y la falta de coordinación entre las entidades hace más difícil al empresario manejar los datos que le llegan por lo que recurre a gestores y asociaciones de empresarios que asesoran y sirven de transmisión informativa.
- La percepción y la apreciación de comunicación dependen no tanto de la información sino de la posibilidad del empresario de utilizarla.
- Falta de información en términos generales.

8.3.5. Incentivos alternativos

- Los representantes de las Entidades Privadas apenas si tienen conocimiento de la existencia o aplicación de incentivos alternativos.
- Se conocen las subvenciones que son valoradas de modo desigual pues ahondarían en la diferencia entre quienes no pueden avalar su capacidad de riesgo. Esto se intenta solventar con planes locales.
- Otra alternativa como puede ser la reducción de impuestos funciona a través del encaje del binomio fiscal y financiero de las empresas.

8.3.6. Valoración de aciertos y errores

- Los representantes de las Entidades Privadas apenas si tienen conocimiento de la existencia o aplicación de incentivos alternativos.

- Se conocen las subvenciones que son valoradas de modo desigual pues ahondarían en la diferencia entre quienes no pueden avalar su capacidad de riesgo. Esto se intenta solventar con planes locales.
- Otra alternativa como puede ser la reducción de impuestos funciona a través del encaje del binomio fiscal y financiero de las empresas.
- Se requiere mayor facilidad para la obtención de la ayuda, tanto en cuanto al lenguaje como la complejidad del texto legislativo.
- En la gestión de los incentivos el factor tiempo es percibido como un obstáculo ya que estaría forzando al empresario a cambiar sus ritmos y someter su gestión a los tiempos institucionales.

Valoración de las Entidades Privadas

- Según la perspectiva empresarial sobre la actuación de estas entidades existe una serie de errores en la gestión y colaboración.
- Los Bancos privados buscan disminuir sus riesgos por lo que más que créditos o incentivos lo que otorgan son únicamente préstamos.

8.3.7. Eficacia y alcance de las respuestas

Comparación con Europa

- Según los empresarios no se puede comparar el nivel de satisfacción en las respuestas dadas por las entidades nacionales con las de otros países de Europa debido a la cultura financiera diferente.
- Las diferencias en el riesgo son más graves y las más notorias se manifiestan entre empresarios emprendedores.
- Se visualizan claras diferencias a favor de Alemania, Inglaterra, Francia e inclusive de países Escandinavos, debido a una percepción de mayor apoyo de estas administraciones hacia pequeñas y medianas empresas.

8.3.8. Seguimiento y control de incentivos

Perspectiva Entidades Públicas

- Se admiten mecanismos de seguimiento y control para comprobar el cumplimiento de los objetivos del préstamo o el incentivo.
- Los empresarios dicen que están satisfechos de este seguimiento.
- Se busca confirmar el cumplimiento de los fines previstos a través de la intervención de la Entidad en el propio procedimiento para el que el préstamo ha sido solicitado.

Perspectivas Entidades Privadas

- El control se realiza sobre los avales de la operación, no sobre la utilización de los préstamos lo que genera un clima de laxitud y de facilidades a la hora de asumir la deuda.
- Las auditorías controlan la adecuación a los requisitos legales impuestos y admitidos para cada tipo de ayuda.

Déficits en el control

- Los empresarios manifiestan la necesidad de un cierto control no fiscalizador.
- La necesidad del empresario de pedir un préstamo o una ayuda es entendida como algo que no se puede mostrar porque es señal de insolvencia.

Un ítem importante a considerar, son las necesidades y proyección futura de la política de incentivos crediticios para el fomento de empleo, apertura de nuevos mercados y adquisición de nuevas tecnologías.

8.3.9. Necesidades futuras

- Agilizar la gestión para la obtención de créditos. Existe una verdadera identificación entre burocracia y gestión pública que obstaculiza la

prestación o la posibilidad de pensar sobre el tema. Este cambio se demanda de manera imperiosa.

- También se demanda que los créditos oficiales no se gestionen por Entidades Crediticias Públicas sino por Cajas de Ahorro.
- Se observa que se mantendrá la necesidad de ayudas y crecerán, puesto que las exigencias de renovación y competitividad han de ser mayores cada vez.
- Se reclama un cambio en el modelo bancario, un paso hacia un modelo donde se conceden las ayudas en base a los proyectos y no a la historia económica de la empresa.
- Será necesaria una gestión articulada entre Entidades Públicas y Privadas.
- Se requiere un cambio de mentalidad del empresario que irá facilitando la obtención de ayudas lo que provocará una demanda que conducirá a la ampliación de las ofertas.
- Se espera libertad de gestión con el progreso de la unificación europea.
- Se proponen la inversión de empresas con un excedente de capital para generar una plataforma de lanzamiento y mantenimiento de productos innovadores que garanticen la permanente creación de nuevos productos.
- El cambio generacional posiblemente facilite el surgimiento de un empresario más capaz, autónomo, que accede con más facilidad a la información y tiene menos prejuicios en admitir sus necesidades.
- Las políticas estatales han de tender a la agilización y a la disminución de trabas administrativas que en definitiva facilitarán la obtención de ayudas.

Se han analizado las actuales prácticas en relación a las ayudas e incentivos crediticios para Pymes, esperando que se continúe en la línea de colaboración entre sector público y entidades financieras privadas con este importante sector “motor” de la economía, así como mejorar aquellos aspectos que obstaculicen el crecimiento en general y el fomento del empleo en Valencia y Madrid en particular, así como en España en general.

BIBLIOGRAFÍA

- Las Pyme en España 1996/2000. Colección Panorama Pyme. Ministerio de Economía. 2001.
- La pequeña y mediana empresa ante la globalización de la economía. Luis Alberto Jara. 1999.
- Una introducción al concepto de pequeña y mediana empresa. Luis Alberto Jara Sarrua. 1999.
- Las Políticas de financiación de la Pyme en España. Jose M^a Ibáñez. Economía Industrial nº 284 (1992).
- Desarrollo y capacidad competitiva de las empresas Pyme en España. Informe del Observatorio de empresas medias en Europa. 2000.
- Las Pymes y la creación de Empleo. Revista: Economistas, 1998, Saez González, D.(OCDE-España).
- “La Pyme en España. Políticas y Realizaciones 1996-1999. Dirección General de Política de la Pequeña y mediana Empresa:. Enero, 2000.
- El Directorio Central de Empresas (DIRCE). Resultados Estadísticos 1999. Instituto Nacional de Estadística.
- Encuesta de Población Activa. 19998, 1999, 2000. INE.
- España en cifras 1998.1999.2000.INE.
- Instituto Nacional de Estadística. www.ine.es
- Instituto de Estadística de la Comunidad de Madrid.
- Directorio Central de Empresas (DIRCE). Resultados Estadísticos 1999. Instituto Nacional de Estadística.
- Informe de Coyuntura de la Comunidad de Madrid. Abril 2002.
- Generalitat Valenciana: Ayudas 2002.

- Información Productos BBVA, BSCH.
- Informe sobre la Estructura Empresarial Española. DIRCE 2000.
- Eusostat. Empleo.
- Información ayudas Dirección General de la Pyme.
- Ministerio de las Administraciones Publicas. 2001.
- D.G. Política Autonómica S.G. Análisis Económico y Financiero de las CCAA.
- Línea Pyme 2000. ICO.

Webs:

- <http://www.europasf.org/pymes.asp>
- <http://www.cofide.com>
- <http://home.fundes.org>