

ESTRATEGIAS REGIONALES PARA LA PROMOCIÓN DE LA COMPETITIVIDAD EMPRESARIAL

UN ANÁLISIS CONTROVERTIDO

RUBÉN GARRIDO YSERTE
FÉLIX PABLO PINDADO

Universidad de Alcalá y
RegioPlus Consulting

Una de las principales corrientes de investigación en el campo de la economía regional se refiere a los determinantes del crecimiento y al proceso de capitalización regional. La amplia literatura existente a este respecto ha identificado diversos factores explicativos de la diferente capacidad de crecimiento sobre la base del capital humano (Lucas, 1988), el capital tecnológico

(Romer, 1986) y el gasto en infraestructuras y capital público (Aschauer, 1989; Barro, 1990) o los flujos comerciales (Rivera-Batiz y Romer, 1991) entre otros aspectos.

Sin embargo, el capital empresarial, pese a importantes contribuciones teóricas (Schultz, 1975; Casson, 1982; Bond, 1986), en la teoría del crecimiento ha sido sintetizado a la construcción teórica de una función de producción que presenta diversos rendimientos a escala y que servía como síntesis fundamental de los procesos de capitalización, sin discutir en exceso quién está detrás de esta función de producción: la empresa y, en algunas realidades regionales, la pequeña y mediana empresa.

La aparición de recientes construcciones teóricas ha situado al factor empresarial como uno de los principales motores del crecimiento económico. La existencia en la economía regional de un entramado productivo diversificado y orientado hacia activida-

des de elevado valor añadido y de demanda alta constituye un factor determinante de crecimiento y de generación de empleo que abre grandes oportunidades para el progreso económico y social (Barr (1995), Días (1995) o Acemoglu y Zilibotti (1999)).

Pero adicionalmente, el emprendimiento entendido como el desarrollo del capital empresarial se sitúa en el centro del análisis, en la línea de los trabajos de Audretsch (Audretsch, 2007) y otros autores (que sirve para colocar al agente empresa como el protagonista en los procesos de innovación, desarrollo de nuevos productos y acceso a nuevos mercados. En estos aspectos, y siguiendo a Segarra (2009) se produce la confluencia de la dinámica empresarial y el territorio, donde tanto la empresa como el espacio juegan un papel activo en un proceso de crecimiento en el marco de una economía del conocimiento donde ambos aspectos se entremezclan y generan efectos sinérgicos.

Si las diferencias regionales en los distintos tipos de capital son evidentes y ayudan a explicar buena parte del crecimiento diferencial observado y los procesos de convergencia, los guarismos a escala territorial del capital empresarial no son una excepción. Los datos muestran que la vitalidad empresarial, la demografía de las empresas, es diferente por territorios y que las debilidades estructurales de las regiones más pobres son extensivas también a sus empresas.

Desde esta perspectiva, el presente trabajo pretende profundizar, precisamente, en la forma en la que las intervenciones públicas diseñadas y aplicadas en el ámbito regional procuran incrementar la acumulación de capital empresarial, mediante el estímulo de los distintos elementos que favorecen la competitividad empresarial en un contexto de creciente globalización en el que las exigencias son cada vez mayores y donde la innovación o la adopción y aplicación de conocimiento ha pasado de ser una ventaja competitiva a convertirse en un factor de supervivencia.

En el ámbito europeo y especialmente en la puesta en marcha de las políticas de cohesión, la competitividad ha ido ganando peso como objetivo y la mejora de la capacidad empresarial forma parte de la articulación estratégica de los programas financiados con Fondos Estructurales (Mancha y Garrido, 2009) y actúan de forma coordinada, con las medidas desarrolladas por las distintas regiones.

Estos elementos son especialmente relevantes para las regiones con debilidades estructurales más grandes (las actuales regiones convergencia) y también para aquellas que necesitan adaptar sus estructuras a una economía del conocimiento de acuerdo con la Agenda Renovada de Lisboa, donde dicho factor y la innovación empresarial desempeñan un papel más relevante.

Sin embargo, el desarrollo de políticas de fomento de las empresas, especialmente de apoyo a las pyme a escala regional o local no está exenta de dificultades y pueden generar un conjunto de "efectos perversos" que afectan a la competencia y la unidad de mercado.

Con este planteamiento, la organización de este trabajo se articula en cinco secciones, la primera de las cuales se corresponde con este apartado introductorio. La segunda tiene por objeto la revisión de la literatura más relevante sobre el tema de estudio y la descripción de los rasgos más relevantes del tejido productivo español desde una perspectiva territorial. La sección 3 se centra en el diseño estratégico que define la actual política de promoción em-

presarial, identificando las diferentes modalidades de intervención adoptadas en los diversos niveles administrativos con influencia para la formulación e implementación de las políticas públicas de apoyo a las pymes. Finalmente, un cuarto apartado se dedica a destacar las principales conclusiones.

LA EMPRESA COMO ACTOR EN LAS POLÍTICAS DE DESARROLLO REGIONAL

La empresa y, más concretamente la pyme, desempeña un papel básico (y con tendencia a incrementarse en los próximos años) dentro de las actuales políticas de reformas estructurales y de fomento de la competitividad, de forma coherente con la función clave que ejerce en la sociedad actual.

Entre las causas que sitúan a las empresas en el centro de los procesos de desarrollo económico destaca su condición de principal catalizador de la inversión productiva (Cassia y Colombelli, 2006) su capacidad para transformar la innovación tecnológica en empleo, y ser el determinante del cambio estructural que ha condicionado la evolución socioeconómica de las economías desarrolladas en las últimas décadas.

No en vano, casi el 99% de los, aproximadamente, 20 millones de empresas que existen en la Unión Europea –de sectores de mercado no agrarios– son pymes, dando empleo a las dos terceras partes de la mano de obra privada y generando más de la mitad del volumen de negocios total.

A continuación se ofrece una breve revisión de la literatura existente sobre el capital empresarial como factor determinante del crecimiento para, posteriormente, mostrar una imagen actualizada del tejido productivo español a partir de un enfoque territorial, prestando especial atención al comportamiento específico de las pyme en aquellas variables que lo permitan.

La acumulación de capital privado productivo: Competitividad, crecimiento económico y razones para la intervención pública

El estudio del tejido empresarial como factor clave de crecimiento no ha gozado de un protagonismo parejo a la importancia que el factor empresarial tiene sobre la actividad económica. Las primeras aportaciones que incorporan el tejido empresarial como un factor esencial del crecimiento de las economías se encuentran en los últimos años de la década de los 70 y primeros de los 80. Así, Kirzner (1975) destaca los beneficios de la actividad empresarial para aprovechar las oportunidades de

negocio que ofrecen los mercados. Dicho ejercicio permite afrontar los retos del futuro con mayores garantías de éxito y superar la incertidumbre proveniente de los cambios del entorno.

Por su parte, Leibenstein (1978), a partir de un enfoque microeconómico, señala al empresario como un agente que reduce las ineficiencias existentes en la unidad empresarial. Estudios posteriores, como los de Schmitz (1989) o Murphy, Schleifer y Vishny (1991), centran su atención en los determinantes de la oferta de empresarios, examinando las variables que podrían explicar la creación de empresas. Todas estas primeras referencias apuntan dos conclusiones interesantes:

- Por un lado, el incremento de la densidad empresarial y la acumulación de este tipo de capital tiene claras implicaciones para un mayor crecimiento y permite mejorar la eficiencia del sistema económico.
- Por otro lado, la posesión de conocimientos empresariales relativos a organización, gestión, procesos de producción y mercados favorecen el aprovechamiento de nuevas oportunidades y facilitan la generación y asimilación de nuevos procesos de innovación y difusión tecnológica.

Estos avances a nivel teórico han tenido cierta correspondencia empírica en una serie de trabajos en los que se ha tratado de contrastar la hipótesis de la presencia de una relación nítida entre la dotación empresarial existente en una nación o región y su influencia sobre el crecimiento económico de la misma. Entre los más relevantes está el desarrollado por Baumol (1990) en el que se proporciona evidencia que sostiene la idea de que el crecimiento económico es mayor en aquellos territorios donde existe un entramado empresarial y productivo sólido y diversificado.

Asimismo, Iyigun y Owen (1999) demuestran para un conjunto de 42 países de la OCDE como aquellos que tienen un mayor nivel de desarrollo coinciden con los que cuentan con una tradición empresarial y una vocación emprendedora mayor. Audretsch *et al.* (2006) incluyen medidas del capital emprendedor junto con capital físico, trabajo y conocimiento en la función de producción de un conjunto de regiones alemanas en los noventa; encuentran, entre otros resultados, que el capital emprendedor ha tenido un impacto positivo en el crecimiento económico regional.

Los trabajos de Holtz-Eakin y Kao (2003) y Acs y Armington (2006) para los estados de Estados Unidos, muestran que las tasas de entrada y salida de las empresas se relacionan con cambios positivos en la productividad, y que tasas mayores de actividad empresarial se

relacionaban positivamente con tasas de crecimiento regionales más altas.

En el caso de las Comunidades Autónomas españolas, Congregado y O'kean (2000) muestran que las regiones que históricamente han impulsado más firmemente la acumulación de conocimientos empresariales son actualmente las mismas que registran unos valores de productividad más elevados, poniendo de relieve, por lo tanto, la existencia de un efecto positivo del factor empresarial y su eficiencia sobre el crecimiento económico regional.

Sin duda, el cambio tecnológico se ha convertido en una de las principales fuentes de cambio estructural de una economía. La innovación tecnológica es el pilar sobre el cual se sustenta dicho cambio y el desarrollo económico, pero el mismo sólo puede darse siempre y cuando se incorpore a los procesos productivos territoriales. En este sentido, el papel de la empresa se desarrolla, al menos, en una doble perspectiva:

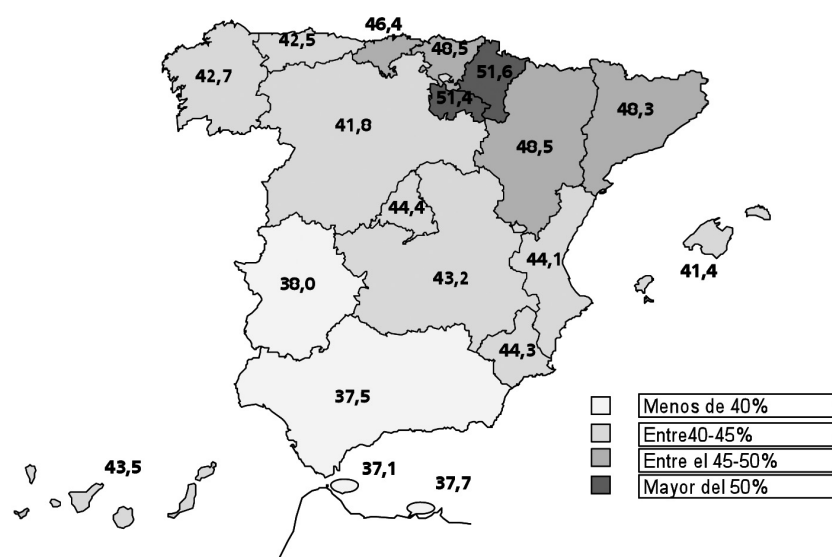
- ✓ Como canalizador de la inversión hacia la innovación.
- ✓ Como introductora de los nuevos conocimientos a la estructura productiva de la economía.

Desde esta perspectiva, el protagonismo de la empresa reside en que la innovación tecnológica produce efectos sobre el desarrollo económico sólo en la medida en que los avances se incorporen al sistema productivo. En este sentido, la potenciación de los factores básicos de competitividad pasa, inevitablemente, por el surgimiento de nuevas iniciativas privadas de inversión y por la creación de un entorno favorecedor de dicha inversión privada.

Por ello, las medidas de fomento y desarrollo del tejido productivo constituyen, por lo tanto, un instrumento esencial para contribuir a ese nuevo modelo económico.

Esto ha llevado a que exista consenso entre los gestores de política económica de que la inversión en conocimiento por sí misma no garantiza mayor crecimiento económico, sino que se necesitan otras condiciones claves como los mecanismos institucionales para que dicho conocimiento se convierta en un efectivo motor del crecimiento. En esta lógica, el capital emprendedor constituye un fuerte impulsor del crecimiento económico, al canalizar las externalidades de conocimientos y facilitar su comercialización (Audretsch, 2007).

Sin embargo, a menudo la potenciación de la iniciativa emprendedora a partir de programas públi-



MAPA 1

**DENSIDAD EMPRESARIAL
(NÚMERO DE EMPRESAS POR
MIL ACTIVOS) Y PORCENTAJE
DE EMPLEADOS EN PYMES
RESPECTO DE TOTAL DE
ACTIVOS**

Período 2000-2003

FUENTE:
EPA (INE) y MTI.

cos a diferentes escalas territoriales, no se asienta en bases analíticas claras sobre la dinámica empresarial (aspectos como las entradas, salidas, supervivencia, crecimiento empresarial, las diferencias entre autoempleo y empresa, etc.). Por tanto, más que abordar los efectos agregados de la creación de empresas o las iniciativas emprendedoras, es necesario profundizar en aquellos factores específicos que permiten a las empresas crecer sostenidamente, generar empleo e insertarse o ganar mercados internacionales.

Así, los programas públicos, además de ocuparse de las empresas establecidas, deben ocuparse de la creación de nuevas empresas y de su dinámica empresarial, abordando su problemática con programas específicos diferentes, lo cual permitirá contribuir eficientemente al avance de la actividad productiva, a que ésta sea más intensiva en conocimientos, tecnología y a nivel organizativo (Callejón y Ortún, 2009) (1).

Una visión territorial del tejido productivo español

Una aproximación muy sencilla a los rasgos principales que definen el tejido empresarial de las regiones españolas pone de manifiesto dos características fundamentales:

Por un lado, la distribución territorial que tienen las pymes, y en general el conjunto de las empresas, está muy correlacionado con las variables de dimensión económica en España. Se aprecia una articulación más débil del entramado empresarial en las regiones con niveles de desarrollo más bajos. El menor

carácter emprendedor existente en ellas se ha traducido en un número de empresas por ocupado inferior al del promedio de España. Como puede observarse en el mapa 1, las dos regiones menos desarrolladas de España (Extremadura y Andalucía) son las que registran un menor número de empresas por activo, siendo las únicas que se sitúan por debajo de las 40.

Por otro lado, cabe apuntar, igualmente, la mayor abundancia relativa de pymes de reducido tamaño y microempresas en dicho grupo de regiones con retraso relativo, circunstancia que las coloca en una posición de inferioridad, especialmente en determinados sectores en los que una dimensión mínima es un requisito esencial para ser competitivos a escala europea o, en definitiva, para acometer procesos de internacionalización (cuadro 1).

En relación con lo anterior, el estudio de las diferencias en la estructura regional del tejido empresarial español no revela, directamente, la magnitud de las disparidades existentes al respecto. Un acercamiento más adecuado a la realidad de la actividad productiva que desarrollan las empresas podría considerar, además, otras variables de análisis, como las relacionadas, por ejemplo, con la internacionalización del entramado empresarial y el contenido tecnológico de las empresas.

La atención del grado de internacionalización de la empresa desde una óptica espacial pone de manifiesto, de nuevo, la existencia de diferencias significativas. Las empresas localizadas en las Comunidades Autónomas de menor renta por habitante reducen su esfera de intercambios al ámbito local,

CUADRO 1
NÚMERO DE EMPRESAS POR CC.AA. POR TAMAÑO. 2008

	Micro sin	Micro con	Pequeñas	Medianas	Grandes	Total
Andalucía	262.071	231.339	25.550	3.177	678	522.815
Aragón	47.239	41.713	5.144	683	152	94.931
Asturias	37.534	31.912	3.165	410	103	73.124
Baleares	47.167	41.003	4.501	516	148	93.335
Canarias	71.798	63.249	7.070	1.099	255	143.471
Cantabria	19.640	18.492	1.950	257	54	40.393
Castilla y León	88.878	75.407	7.849	900	175	173.209
Castilla-La Mancha	67.565	62.346	7.072	722	118	137.823
Cataluña	327.904	258.862	33.047	4.916	1.291	626.020
Comunitat Valenciana	183.859	168.999	20.043	2.640	552	376.093
Extremadura	36.038	28.537	2.884	337	56	67.852
Galicia	100.126	92.629	9.203	1.161	255	203.374
Comunidad de Madrid	288.185	199.445	25.042	4.699	1.936	519.307
Murcia	46.801	46.327	6.050	715	182	100.075
Navarra	23.086	17.554	2.605	477	125	43.847
País Vasco	90.853	73.472	9.225	1.391	362	175.303
La Rioja	11.784	10.476	1.388	168	18	23.834
Ceuta y Melilla	3.846	3.257	290	35	5	7.433
TOTAL España	1.754.374	1.465.019	172.078	24.303	6.465	3.422.239

FUENTE: DIRCE, INE.

regional o nacional, lo que dificulta su inserción en un entorno más competitivo y globalizado.

Asimismo, los parámetros de la «nueva economía» alcanzados por el tejido empresarial de estas regiones, gracias a la extensión y al uso de las tecnologías de la información y del conocimiento (TIC), todavía se encuentran lejos de los niveles de las regiones españolas más avanzadas. Esto se observa en el hecho de que dichos territorios acogen a un menor número de empresas de alto contenido tecnológico y en el predominio de industrias de demanda media y débil (cuadro 2, en página siguiente).

Por otra parte, a partir del DIRCE es posible analizar el tejido productivo español, ordenando los sectores de actividad según la intensidad en el uso de la tecnología (véase Garrido, 2006) (2).

En términos generales se observa que uno de los rasgos característicos del tejido productivo español es el predominio de las actividades de baja intensidad tecnológica (en el año 1999 significaron el 59,9% del total de empresas, y en 2005 el 57,4%). Las actividades de media-baja carga tecnológica concentran porcentajes menores, aunque de cierto volumen: el 26% y el 27,6% en los dos años comparados. Mientras, los establecimientos dedicados a las actividades de media-alta tecnología tienen porcentajes menores de participación (en 1999 fue 11% y en 2005 fue 11,6%), siendo mucho menos representativos aún los estableci-

mientos que se dedican a las actividades de alta intensidad tecnológica: 3,2% en 1999 y 3,5% en 2005 respecto al total de sectores considerados.

Por otra parte, la importancia de la actividad empresarial a escala regional, a través de varios indicadores como la concentración de los establecimientos, el índice industrial, y el índice de actividad económica, dan cuenta de que son las comunidades autónomas de Cataluña, Madrid, Andalucía y la Comunidad Valenciana los espacios más atractivos para el desarrollo de las actividades económicas.

La variación de la localización empresarial en el período 1999-2005 en cada una de estas regiones, según intensidad en el uso de tecnología, tanto para el sector secundario como para los sectores de servicios a empresas, si bien no es absolutamente representativa de la importancia económica de cada uno de ellos en las regiones estudiadas, sí sirve para determinar cuáles son los espacios que han ganado o perdido localizaciones y qué tipo de sectores han atraído y expulsado estos territorios (cuadro 3, en página siguiente).

Analizando en conjunto los tres sectores que componen el grupo de servicios a empresas ninguna de las regiones estudiadas tuvo una tasa de variación negativa, lo que indica que estas ramas del sector terciario que prestan servicios a empresas aumentaron en las cuatro comunidades. Además, en cada una de las comunidades autónomas estudiadas, la

CUADRO 2
EXPORTACIONES FOB Y GASTOS TOTALES EN ACTIVIDADES INNOVADORAS POR CC.AA.

	Exportaciones FOB 2009 (miles de euros) (*)	Actividades para la innovación tecnológica: Gastos totales en actividades innovadoras 2008 (miles de euros) (**)
Andalucía	14.333.865,39	1.058.925
Aragón	6.897.976,60	673.853
Asturias	2.529.981,61	343.933
Baleares	1.186.743,76	79.570
Canarias	1.521.485,17	192.542
Cantabria	1.829.099,34	115.051
Castilla la Mancha	2.898.559,46	355.530
Castilla y León	9.340.712,35	798.060
Cataluña	41.157.465,63	3.780.644
Ceuta	144,92	987
Comunidad Valenciana	16.474.541,14	1.180.627
Extremadura	1.162.419,71	115.615
Galicia	13.759.215,43	1.002.938
La Rioja	1.149.785,72	104.538
Madrid	19.244.088,84	7.665.642
Melilla	6.785,10	608
Murcia	4.323.184,22	250.739
Navarra	5.450.002,87	408.044
País Vasco	14.603.055,47	1.791.097
TOTAL	157.869.112,73	19.918.943

FUENTE: (*) ICEX (**) Encuesta sobre innovación en las empresas 2008, INE.

CUADRO 3
ESTABLECIMIENTOS EN LOS SECTORES MANUFACTUREROS Y DE SERVICIOS A EMPRESAS EN LAS CUATRO
COMUNIDADES AUTÓNOMAS CON MAYOR CONCENTRACIÓN EMPRESARIAL
TASAS DE VARIACIÓN 1999-2005

		Madrid	Cataluña	Andalucía	Com. Valenciana
Sectores					
Servicios a empresas	Actividades informáticas	82,84	60,79	91,76	82,91
	Investigación y desarrollo	29,59	5,59	42,18	13,33
	Otras actividades empresariales	30,68	28,33	36,23	29,13
Totales tasa de variación Ss. a empresas		33,97	29,30	38,27	30,63
Sectores agrupados según carga tecnológica					
Manufacturas según intensidad tecnológica	Alta	11,80	6,15	19,03	14,55
	Media-Alta	4,74	-0,56	22,28	12,74
	Media-Baja	6,03	-0,93	28,56	8,38
	Baja	6,23	-8,44	6,51	-3,86
Totales tasa de variación manufacturas		6,33	-4,83	13,91	1,24

FUENTE: Garrido (2006).

región que más amplió el tamaño de este sector fue Andalucía con relación al tamaño que este sector tenía en 1999.

Para cada una de los sectores que componen las actividades de servicios se encuentra que en relación a las Actividades informáticas Andalucía es la

región que en mayor proporción aumentó el tamaño de su sector, mientras que Cataluña es la que lo hizo en menor medida. En Investigación y desarrollo existe una situación análoga a la descrita anteriormente, donde Andalucía presenta la mayor tasa de variación y Cataluña la menor. En Otras actividades empresariales es también Andalucía la comunidad

que en mayor proporción aumentó el tamaño de esta rama, siendo la Comunidad Valenciana la que presenta una tasa de variación menor.

Respecto a las actividades manufactureras se aprecia que en Cataluña se presenta un descenso en la cantidad de establecimientos en determinados sectores manufactureros localizados en su territorio, como son los sectores de media-alta, media-baja y baja tecnología, que presentan, actualmente, un tamaño menor (en cantidad de establecimientos localizados) que en 1999, siendo este último grupo el que muestra una tasa variación negativa más amplia. Sólo las empresas dedicadas a actividades de alto contenido tecnológico obtuvieron una tasa de variación positiva, aunque dicha tasa de variación es comparativamente menor a la de las otras regiones en esa categoría tecnológica.

Asimismo, otra región que ha visto disminuir el número de localizaciones en alguna de las cuatro categorías de uso de la tecnología es la Comunidad Valenciana, que presenta una tasa de variación negativa en el conjunto de empresas de baja tecnología. En los conjuntos de empresas de alta, media-alta y media-baja tecnología se incrementó el número de establecimientos localizados en esta región, siendo el grupo de alta intensidad en el uso de la tecnología el que tiene una tasa de variación más elevada en la región valenciana.

Tanto la Comunidad de Madrid como Andalucía registran tasas de variación positivas en todas las categorías tecnológicas, lo cual está indicando una entrada de empresas en los cuatro grupos. Comparada con la situación de 1999, Madrid ganó localizaciones empresariales especialmente de alta tecnología; categoría en el que se aprecian las tasas más altas. Mientras, Andalucía captó un mayor número de localizaciones de empresas de media-baja intensidad tecnológica, categoría donde la tasa de variación es mayor.

IMPLICACIONES TERRITORIALES DEL MARCO DE INTERVENCIÓN PÚBLICA PARA EL DESARROLLO EMPRESARIAL Y LA MEJORA DEL TEJIDO PRODUCTIVO

El enfoque estratégico de actuación europeo como marco de referencia

Las bases de la estrategia a favor de la pyme son formuladas a nivel europeo. En este sentido, la estrategia de la UE para la reforma estructural de la economía se estableció en el Consejo Europeo de Lisboa de marzo de 2000. En concreto, en lo que respecta a la estrategia de apoyo público a la pyme,

los principales referentes a partir del año 2000 han sido la Carta Europea de la Pequeña Empresa (3) y el Programa Europeo en favor del Espíritu Empresarial (4), cuyos elementos fundamentales debían ser tenidos en cuenta por los desarrollos nacionales y regionales de políticas de apoyo a la pyme.

Estos referentes estratégicos han derivado en la reciente iniciativa denominada Ley de la pequeña empresa para Europa «*Small Business Act*» (5), que se basa en la convicción de que es necesario reconocer y compensar la labor de los empresarios que constituyen, como no puede ser de otra forma en una economía de mercado, el eje central del sistema productivo y de generación de renta y riqueza.

Dicho marco se ha traducido, para el período 2007-2013, en un conjunto de instrumentos y programas de ayuda, que pueden clasificarse en cuatro grandes categorías:

Instrumentos financieros: Tienen como finalidad facilitar el acceso a la financiación de la pyme y la mejora de las condiciones de ésta (coste, plazo y garantías). La mayoría de los instrumentos financieros llegan a los beneficiarios de manera indirecta, a través de intermediarios financieros, tales como bancos, instituciones de crédito y fondos de inversión. Se instrumentan fundamentalmente a través del capital riesgo, financiación mezzanine (préstamos participativos) y aportación de garantías a la financiación bancaria a las pymes. Los programas están gestionados o supervisados por el Fondo Europeo de Inversiones (FEI).

Oportunidades temáticas de financiación: Este tipo de financiación suele tener un carácter temático y/o sectorial, con objetivos específicos (medio ambiente, investigación, educación) que diseñan y ponen en marcha distintos Departamentos de la Comisión Europea. Son ayudas de carácter transnacional y generalmente pueden solicitarse directamente por las pymes y, en función del programa, otras organizaciones, como asociaciones, grupos industriales, agencias de asesoramiento empresarial, etc. El principio básico es la cofinanciación: por lo general, el apoyo prestado por la Unión Europea consiste en subvenciones que cubren únicamente una parte de los costes del proyecto (6).

Subvención directa a través de los Fondos Estructurales: Los Fondos Estructurales, compuestos por el Fondo Europeo de Desarrollo Regional (FEDER) y el Fondo Social Europeo (FSE), son los mayores instrumentos de financiación de la Comunidad del que se benefician las pymes, por medio de diferentes programas y de iniciativas comunitarias aplicadas en las regiones. Los beneficiarios de estos fondos reciben una contribución directa para financiar sus

CUADRO 4
FINANCIACIÓN DE LAS POLÍTICAS DE AYUDA A LA PYME. PERIODO 2007-2013
EN MILLONES DE EUROS

Categoría	Cuánta	%
Instrumentos financieros*	21.180	6
Oportunidades de financiación	53.942	14
Medioambiente, energía y transporte	3.657	1
Cultura y medios de comunicación	755	0
Innovación	49.530	13
Trabajo**	nd	Nd
Ayuda a la internacionalización de la pyme***	nd	Nd
Fondos estructurales	308.000	80
Convergencia	251.000	66
Competitividad regional y empleo	49.100	13
Cooperación territorial europea	7.900	2
TOTAL Fondos Unión Europea	383.122	100

* La cuantía de instrumentos financieros recoge 20.000 M de euros destinados a préstamos del BEI y 1.180 millones de euros aportados por los Fondos Estructurales para capital riesgo y garantías. No se tiene información de la previsión de otras aportaciones específicas para los instrumentos de capital riesgo y garantías. Lo aportado en total hasta 31/12/2007 supuso en torno a 16.000 M de euros.

** No se dispone de datos presupuestarios.

*** No se ha contado con datos presupuestarios de estos programas. De forma general, las ayudas que éstos facilitan no son financieras, sino en «especie», básicamente proporcionando servicios de valor añadido, promoción exterior ...

FUENTE: Pablo (2006).

proyectos. Estos programas, aunque puedan beneficiar directamente a las pymes, no tienen por objetivo fundamental el apoyo a la misma, sino que, por lo general, persiguen otros objetivos, como el reequilibrio territorial o favorecer a colectivos especialmente afectados por problemas sociales y/o económicos. La pyme beneficiaria constituye un vehículo a través del cual se canaliza la ayuda.

Ayuda a la internacionalización de las pymes: Por lo general, este tipo de programas consiste en ayudas a organizaciones intermediarias y entes públicos activos en el campo de la internacionalización, que ayudan las pymes a introducirse en mercados fuera de la UE.

El marco financiero de los programas comunitarios de apoyo a las pyme se puede sintetizar como se detalla en el cuadro 4.

Analizando este marco estratégico y financiero de las ayudas de la UE a las pyme se podrían destacar tres debilidades o limitaciones en su diseño que marcan y condicionan el funcionamiento del sistema de ayudas públicas a las pyme en todos los países integrantes de la UE:

- Los programas específicamente destinados a las pymes (instrumentos financieros y ayuda a la internacionalización) tienen un reducido peso dentro del conjunto total presupuestario.

- Los dos grandes grupos de ayudas de la UE a las pymes (oportunidades de financiación y fondos es-

tructurales) no son ayudas exclusivas para las pymes; sino que gran parte de estos fondos se destinan a infraestructuras, medio ambiente o inversiones de carácter social.

- La mayor parte del presupuesto comunitario supuestamente destinado a la ayuda a la pyme (fondos estructurales) no tiene como objetivo último la ayuda a la pyme. Estos programas de ayuda incentivan la actividad productiva (no exclusivamente de las pymes) sólo como instrumento para mejorar el equilibrio territorial, o la cohesión social; e introducen, por su naturaleza, importantes discriminaciones e ineficiencias en la asignación de recursos, aunque éstas pudieran estar plenamente justificadas desde el punto de vista político y social.

Retos actuales y actuaciones de la Política Industrial en España↓

La necesidad de una política industrial renovada en el contexto europeo y global, basada en el conocimiento, se convierte en un requisito para afrontar los nuevos retos de las grandes transformaciones económicas y sociales que terminan afectando en gran parte a las actividades industriales. Por lo que, es preciso disponer de estrategias de intervención que permitan hacer frente a las transformaciones industriales y corregir los fallos de mercado que subyacen a los procesos de generación, adopción y difusión de innovaciones.

Las políticas de focalización en sectores industriales con alto contenido tecnológico o basados en cono-

cimiento, con alta propensión innovadora, se constituyen en el motor de la política industrial europea, que se traduce en el desarrollo de nuevas tecnologías (Trullén, 2006).

Dentro del marco del Plan Nacional de Reformas de 2005, se destacan en particular los ejes de: 1) La estrategia de I+D+i (INGENIO 2010), 2) El Mercado de Trabajo y Diálogo Social, y 3) El Plan de Fomento Empresarial, por sus implicaciones en la actividad industrial, y en los objetivos e instrumentos de la política industrial a través de la estrategia de I+D+i, el sistema de financiación de las Pymes, las regulaciones de las contrataciones, entre otros.

En este escenario, el objetivo de la política industrial para estos años es contribuir al crecimiento de la productividad agregada y a la capacidad innovadora de las empresas y los entornos industriales, vía rendimientos crecientes a través del fortalecimiento de las ventajas de escala, por un lado (dimensión empresarial), y del fortalecimiento de las ventajas del entorno (aglomeración de pequeñas y medianas empresas innovadoras), por otro.

Entre las actuaciones a destacar están el programa CENIT dirigido a la gran empresa y al aprovechamiento de las economías de escala, que está orientado a fomentar la I+D a través de consorcios de empresas de gran dimensión; y los programas de apoyo a las Agrupaciones de Empresas Innovadoras (AEI) que están encaminados a promover y fortalecer clusters o distritos industriales a través del fomento de procesos innovadores.

Las políticas de innovación dirigidas a las Pymes y a las Pymes industriales en particular, afrontan el desafío de mejorar su productividad, modernizar sus procesos productivos y su gestión, promover la innovación tecnológica y no tecnológica, y favorecer su competitividad e internacionalización. Entre las actuaciones públicas desarrolladas en los últimos años para promover la competitividad de las Pymes españolas se destacan: El Plan de Fomento Empresarial del 2006, las Agrupaciones de Empresas Innovadoras (AEI), el Plan de Consolidación y Competitividad de la pyme (PCCP) (2000-2006) y el Plan INNOEMPRESA (2007-2013), el Programa de Consorcios Estratégicos Nacionales en Investigación Tecnológica (CENIT), y el Programa de Fomento de la Investigación Técnica (PROFIT), entre otros.

Asimismo, cabe destacar las actuaciones en sectores clave en la economía española por su competitividad como son el sector textil (con tecnología media-baja y baja), y por su importancia estratégica como los sectores aeronáuticos y de locomoción (sectores con tecnología alta y media-alta). En el primer caso,

a través del Plan de Apoyo al Sector Textil, con la coordinación de las CCAA. que incorpora medidas industriales y financieras, la creación del Observatorio Industrial Textil, además de incentivos fiscales, actuaciones del ICEX, y diversas medidas socio laborales. En el segundo caso, medidas de apoyo financiero al sector aeronáutico para el desarrollo de nuevas tecnologías, y en el sector del automóvil, la participación del Grupo de Alto Nivel CARS 21, y la creación de dos Observatorios Industriales.

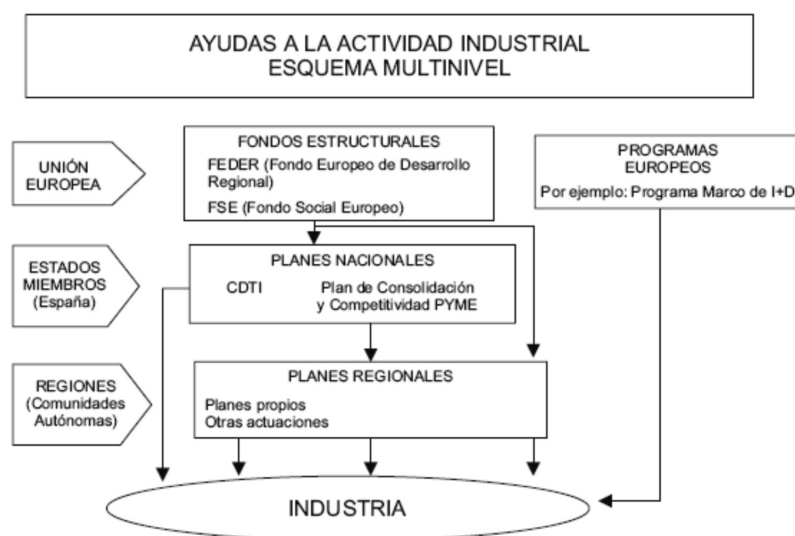
A modo de resumen, dichas actuaciones para la promoción de la competitividad de las empresas industriales incluyen los siguientes rasgos comunes. En primer lugar, comparten los desafíos que enfrenta la industria española a partir de las transformaciones globales, los riesgos de la deslocalización, el agotamiento de las ventajas de costes, la baja productividad, y el predominio de sectores con bajo contenido tecnológico. En segundo lugar, el reto de la promoción de la innovación como motor de la competitividad. En tercer lugar, el reto de aumentar la base tecnológica de las empresas para garantizar su sostenibilidad, Y finalmente, la necesidad de generación de economías externas a las pymes, a través de mecanismos de cooperación.

Ayudas a las pymes, competencia y mercado único: un difícil equilibrio↓

El marco normativo de las ayudas a la pyme en todos los Estados miembros de la Unión Europea se encuentra sometido a la reglamentación comunitaria en esta materia. La referencia fundamental se podría situar en el artículo 87 del Tratado Constitutivo de la CE, en virtud del cual «serán incompatibles con el mercado común, en la medida en que afecten a los intercambios comerciales entre Estados miembros, las ayudas otorgadas por los Estados o mediante fondos estatales, bajo cualquier forma, que falseen o amenacen falsear la competencia, favoreciendo a determinadas empresas o producciones».

De este artículo se derivan dos claras consecuencias en lo relativo a las ayudas a las empresas en la UE: la excepcionalidad de éstas, y la amenaza que suponen para la libre concurrencia, en la medida que puedan falsear la competencia. Sin embargo, en la actualidad existe un amplísimo abanico de ayudas a las empresas en la UE, especialmente a la pyme. No en vano, las ayudas a empresas, lejos de constituir una excepción, se han convertido, junto con la inversión en infraestructuras, en uno de los principales vehículos canalizadores de los fondos comunitarios.

A su vez, los Estados miembros gozan de un amplio margen para el diseño e instrumentación de sus pro-



ESQUEMA 1

LA ARTICULACIÓN DE LAS ACTUACIONES PÚBLICAS DE PROMOCIÓN

FUENTE:
Elaboración propia

plias medidas de apoyo a la pyme, que son autorizadas siempre que cumplan los criterios de ayuda máxima establecidos para cada región o, incluso, no requieren comunicación a la Comisión, siempre que se cumplan los criterios del reglamento de *minimis* (7).

Este Reglamento tiene un campo de aplicación muy amplio, ya que contempla sólo unas pocas excepciones, como son las ayudas a los sectores de la agricultura, la pesca, la acuicultura y transporte; o las ayudas que puedan ser consideradas ayudas a la exportación.

Pero la aplicación de dicho Reglamento, si bien, seguramente, salva los posibles falseamientos de la competencia a nivel comunitario mediante el límite de los 150.000 euros, ¿evita realmente que las ayudas a la pyme puedan falsear la competencia a nivel local, regional y nacional?

La respuesta a esta pregunta puede ser negativa. Efectivamente, cuando la competencia en una actividad se realiza fundamentalmente entre pymes a nivel local o regional, la concesión de ayudas públicas a algunas de éstas (aunque éstas ayudas cumplan los criterios de *minimis*), puede proporcionarles claras ventajas competitivas sobre el resto de competidoras; falseándose, en este caso, la libre competencia.

Se puede argumentar, por tanto, que el reglamento de *minimis* podría garantizar que las ayudas a las empresas por parte de los Estados miembros no alteren la competencia a nivel comunitario; sin embargo, a nivel local y regional, difícilmente puede

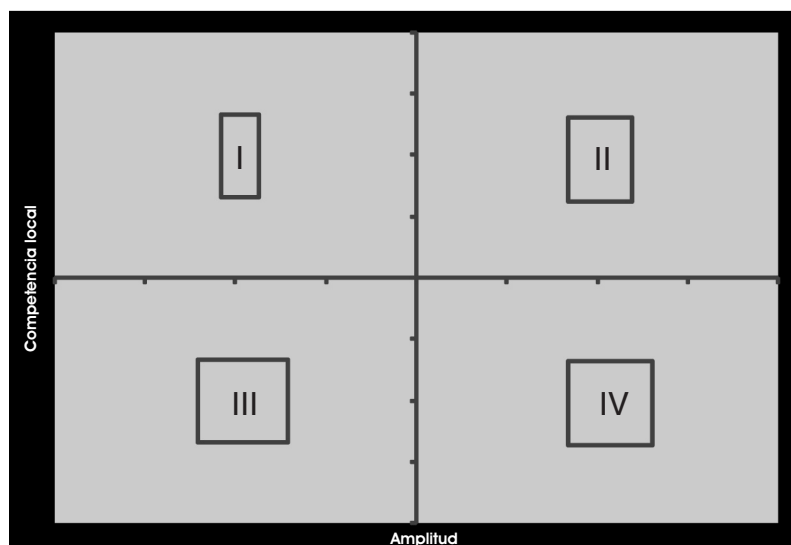
defenderse que el reglamento de *minimis* garantice esta protección.

Lo anterior se explica por dos razones fundamentales. En primer lugar, aunque de la redacción del mencionado artículo se deriva que las ayudas a las empresas deberían ser una excepción, en la práctica se ha consolidado un amplio sistema de ayudas a las empresas que afecta a la pyme de todos los sectores de actividad. En segundo lugar, el sistema de ayudas a la pyme podría falsear la competencia, sobre todo a nivel local o regional. Una gran parte de este efecto se corresponde con el objetivo político, también recogido en el Tratado constitutivo de la CE, de corregir los desequilibrios regionales.

La instrumentación en el territorio de las políticas de competitividad empresarial y sus efectos distorsionadores↓

La UE orienta las políticas nacionales de apoyo a la pyme a través de sus competencias normativas, sus iniciativas y, en gran parte, mediante la negociación y reparto de los Fondos Estructurales. La instrumentación de las medidas de apoyo a la pyme la realizan (salvo alguna excepción que instrumenta directamente la Comisión) las administraciones nacionales, regionales y, en mucho menor grado, las locales. Los instrumentos y la gestión de estas políticas deben cumplir la normativa comunitaria y cuentan, en aquellas regiones beneficiadas con Fondos Estructurales, con un importante volumen de recursos comunitarios.

La fase de negociación del reparto de Fondos Estructurales se lleva a cabo entre la Comisión y las ad-



ESQUEMA 2

DISTORSIONES SOBRE EL MERCADO LOCAL DE LAS AYUDAS A LA PYME

FUENTE:
Elaboración propia

ministraciones nacionales, que representarán los intereses de las regiones, principales receptores de estos fondos. Pero estas negociaciones no van más allá de discutir la asignación de fondos, cuyos criterios para su instrumentación en ayudas a empresas son lo suficientemente amplios para que las administraciones nacionales y regionales los instrumenten atendiendo a sus prioridades estratégicas en materia de apoyo al sistema productivo.

En España, son las Comunidades Autónomas las principales protagonistas del marco de apoyo a la pyme, instrumentando y gestionando con plena facultad, además de sus propios fondos, la mayor parte de los fondos comunitarios y nacionales en materia de ayudas públicas a la empresa. La Administración General del Estado orienta y coordina, en parte, las políticas de apoyo a la pyme de las Comunidades Autónomas a través del mecanismo de la cofinanciación y colaboración. En este sentido, el eje central de la coordinación de las políticas de pyme se encuentra en la DGpyme, a través de la Subdirección General de Entorno Institucional y Coordinación Internacional en políticas de pyme. La articulación de las actuaciones públicas de promoción de las Pymes se presenta en el Esquema 1 (de la página anterior).

El desarrollo de políticas de apoyo a la empresa en el ámbito regional y local puede ser fuente de posibles efectos distorsionadores:

- Distorsionan la competencia, en la medida en que no todas las empresas se benefician en la misma medida.
- Perjudican a terceros, por cuanto las ayudas a empresas no sólo lesionan indirectamente a las empre-

sas que no las reciben (al menos las del mismo sector de actividad) o las reciben en menor cuantía; sino que, también, afectan a los agentes económicos que tienen que financiarlas, ya sean éstos el sector familias o el sector empresas.

Existen dos variables de las que va a depender fundamentalmente la intensidad de los efectos perjudiciales sobre las empresas de un determinado ámbito territorial:

En primer lugar, dónde se encuentren las principales empresas competidoras de las empresas beneficiarias de las ayudas. En la medida en que la competencia se sitúe fuera del ámbito territorial de la ayuda, las distorsiones o efectos perjudiciales sobre la estructura productiva local serán menores.

En segundo lugar, en qué medida la ayuda llegará a todas las empresas (siempre dentro del ámbito territorial que se esté analizando) del sector o rama de actividad objeto de ayuda. Si la ayuda es muy amplia, es decir, que llega en la misma medida a todas las empresas del sector o rama de actividad beneficiado por ésta, los posibles efectos distorsionadores y perjudiciales de la ayuda serán menores, puesto que todas las empresas afectadas se beneficiarán en la misma medida.

En base a estas dos variables o características de las ayudas y sector beneficiario, se puede realizar una clasificación de los programas de ayuda en función de las distorsiones de mercado que puedan causar a nivel local, a partir de la valoración, por un lado, del grado de amplitud del programa de ayuda y, por otro, de las características de la competencia a la que se enfrenten las empresas.

De esta forma, se podría representar gráficamente en el cuadrante más alejado del origen de ordenadas los programas de ayuda más amplios, es decir, aquellos de los cuales se pueden beneficiar, en la misma medida, casi todas las empresas del sector o rama de actividad en el ámbito territorial objeto de ayuda. Mientras, cuando la competencia sea fundamentalmente local nos encontraremos lo más alejado del origen de ordenadas y, por el contrario, cuando ésta se localice fundamentalmente fuera del ámbito territorial de la ayuda nos situaremos junto al origen de ordenadas (véase esquema 2 de la página anterior).

En base a estos criterios, se podrían clasificar los programas de ayuda en cuatro tipos:

El primer cuadrante (I) se correspondería con programas de ayuda dirigidos a empresas/sectores de actividad cuya principal competencia es a nivel local (como, por ejemplo, la mayoría de las actividades de servicios, comercios, pequeños talleres industriales, etc.). También se correspondería con programas de ayuda que, bien por su reducido presupuesto, o bien por el gran número de empresas potencialmente beneficiarias, no pueden beneficiar más a que a un reducido número de empresas del sector al que van dirigidas. Este es el caso, por tanto, en el que las distorsiones introducidas por las ayudas a empresas son mayores,

El cuadrante (II) recogería los programas de ayuda dirigidos a los mismos sectores que los del cuadrante (I), pero serían programas dirigidos a áreas de actividad u objetivos subvencionables más específicos y con dotaciones presupuestarias mejor dimensionadas. Estos programas de ayuda introducirían un menor nivel de perjuicios derivados de la alteración de la competencia; pero, por otro lado, al tratarse de actividades cuya competencia es fundamentalmente a nivel local, no mejoraría la competitividad de éstas (cuyo principal indicador es la cuota de mercado). Por lo tanto, estas ayudas no se traducirían en aumentos significativos de la producción y el empleo.

El tercer cuadrante (III) representaría los programas de ayuda dirigidos a empresas cuyos principales competidores no son locales. Sin embargo, serían programas que, bien por la escasez de su presupuesto, o por la gran dimensión del sector o sectores a los que va dirigido, beneficiarían sólo a una parte de las empresas del sector, por lo que introducirían cierto grado de discriminaciones y falseamientos de la competencia a nivel local.

En el cuadrante (IV) se encontrarían las ayudas que, si bien pueden introducir importantes distorsiones en el

mercado, éstas serían fundamentalmente fuera del ámbito territorial de la institución que las concede. Los perjuicios serían, en este sentido, ocasionados a terceros fuera del ámbito local, mientras que las empresas locales beneficiarias podrían obtener, a nivel agregado, ganancias de competitividad frente a su competencia situada fuera de su ámbito territorial.

Teniendo en cuenta las anteriores consideraciones, el mejor aprovechamiento de los efectos beneficiosos de las ayudas a empresas y, al mismo tiempo, la minimización de los posibles efectos negativos sobre la correcta asignación de recursos y libre competencia, exige una clara definición y delimitación de los objetivos estratégicos de éstas, su cuantificación y seguimiento.

Por otro lado, y especialmente en países en los que el grado de descentralización administrativa es muy elevado, como en el caso de España, se hace imprescindible un alto grado de coordinación y cooperación entre los distintos niveles de la administración del Estado.

Evidencia empírica sobre la aplicación de los instrumentos de ayuda para la mejora de la competitividad empresarial↓

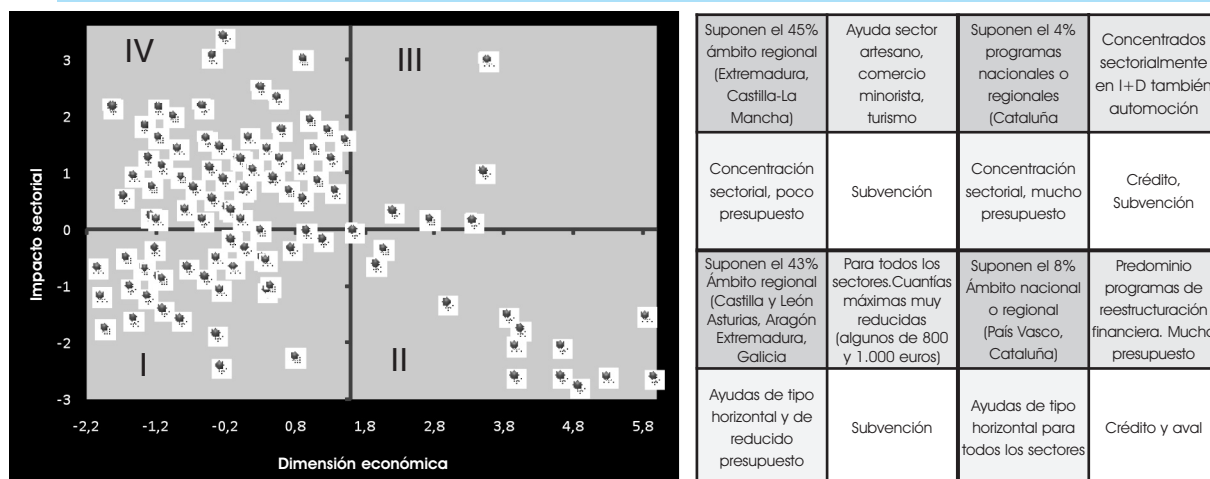
Debido al amplio marco institucional en el que se encuadra la política de competitividad empresarial, el número de instituciones y programas de ayuda existentes es muy elevado. Esto hace que las fuentes de información sobre ayudas a empresas sean también muy variadas, lo que dificulta una recopilación exhaustiva del conjunto de ayudas a la pyme existentes en todo el territorio nacional.

No obstante, el Ministerio de Industria, Turismo y Comercio, a través de la D.G. de Política de la Pequeña y Mediana Empresa, puso en marcha una iniciativa denominada Sistema de Información Empresarial (SIE) que, entre otra relevante información, ofrece una base de datos en la que se registran todos los programas de ayuda a la pyme en España ofrecidos, tanto por la Administración Central, como por las Comunidades Autónomas y Corporaciones Locales.

Esta base de datos recoge cerca de 16.000 programas de ayuda (hasta octubre de 2009) de los cuales, identifica como vigentes un total de más de 5.600 ayudas. La base de datos contiene diversa información sobre los programas, como, entre otros, el organismo convocante, el sector y subsector al que va dirigida, el tipo de ayuda y sus destinatarios. A partir de aquí, se han seleccionado 482 programas de ayuda de publicación reciente (2008-2009), tanto de ámbito nacional, como regional. En el

ESQUEMA 3

REPRESENTACIÓN GRÁFICA DE LOS FACTORES ESTIMADOS Y CLASIFICACIÓN DE LOS PROGRAMAS DE AYUDA EN FUNCIÓN DE LOS FACTORES ESTIMADOS DE IMPACTO SECTORIAL Y DIMENSIÓN ECONÓMICA



FUENTE:
Elaboración propia

anexo que se incluye al final del artículo, se recoge una selección de los Planes en los que se encuadran los programas de ayuda examinados.

Utilizando dicha base de datos, se han compuesto una serie de indicadores que pueden ser muy valiosos para analizar y clasificar la información sobre programas de ayuda a la pyme. Sin embargo, con el fin de caracterizar y clasificar, de la forma más útil posible, los distintos programas de ayuda existentes, se han tratado de construir indicadores agregados que puedan sintetizar, de una manera más sencilla, la acción combinada de distintas características de los programas de ayuda. Para ello, se han aplicado técnicas de análisis factorial, consistentes en métodos estadísticos multivariantes que tratan de identificar estructuras subyacentes en un conjunto de datos, derivadas de las interrelaciones entre diversas variables o características de estos datos.

El análisis factorial realizado es de carácter exploratorio, ya que no se conocen a priori las variables (método varimax). Esta explotación de la información disponible ha permitido clasificar los programas de ayuda en función de dos factores representativos: su impacto sectorial y su dimensión económica (8). De esta forma, los grupos formados son (véase esquema 3):

- La mayor parte de los programas analizados (Grupo IV) son generalmente de ámbito regional y presentan una relativa concentración sectorial (artesanía, comercio, turismo ...) pero una reducida di-

mensión económica. Los más característicos se localizan en Extremadura, Castilla-La Mancha y Canarias.

- Se ha identificado, también, un grupo importante de programas (Grupo I) caracterizados por presentar una reducida dimensión económica y un reducido impacto sectorial. Se trata de programas de ayuda generalmente de corte horizontal, escaso presupuesto y cuantías máximas muy reducidas. El instrumento de ayuda utilizado en este grupo es la subvención a fondo perdido. Son programas de los que, en principio, muchas empresas pueden beneficiarse pero el grado de ayuda que ofrecen es muy reducido. Los casos más característicos encontrados se localizan en Castilla y León, Asturias, Aragón, Extremadura y Galicia.
- Mucho menos representativos son los programas, en general, de tipo horizontal, abiertos a un elevado número de sectores de actividad (Grupo II). Presentan una elevada dimensión económica y el instrumento de ayuda más característico es el crédito o el aval. Predominan en este grupo los programas nacionales o regionales de reestructuración financiera (País Vasco, Cataluña).
- Los programas de ayuda de una elevada dimensión económica y, además, concentrados sectorial o funcionalmente son los menos numerosos (Grupo III). Los instrumentos de ayuda de estos programas son el préstamo y/o subvención. Los más característicos encontrados son programas de fomento de I+D nacionales.

Estos resultados corroboran varias de las afirmaciones anteriores. Así, se deduce, fácilmente, que el diseño de los programas de ayuda no atiende, en general, las características del mercado en el que operan las empresas a las que va dirigido, sobre todo en lo concerniente a las características de la competencia. Si la competencia de las empresas beneficiarias se realiza fundamentalmente a nivel local, las ayudas concentrarán sus efectos perjudiciales, en cuanto a distorsión de la competencia, a nivel local. Es decir, los costes en términos de ineficiencias se «pagarán» localmente.

Entre los programas de ayudas a la pyme en España, predominan los programas muy abiertos sectorialmente, que afectan a casi todos los sectores de actividad. Entre éstos, lógicamente, hay muchos cuyo grado de exposición a la competencia internacional es mínimo (casi todas las actividades de servicios, pequeños talleres industriales, etc.). En estos sectores, la eficiencia de las ayudas a nivel agregado es muy inferior.

Por el contrario, las actividades o empresas cuya principal competencia se encuentre fuera del ámbito territorial de la ayuda, los costes de ésta, en términos de distorsión de la competencia, tenderán a recaer sobre las empresas situadas fuera del ámbito territorial de la ayuda.

Por otro lado, los programas observados de ayuda a la pyme, en general, además de ser muy abiertos sectorialmente, suelen contar con una reducida dimensión económica. Estas características generan dos importantes limitaciones o ineficiencias:

- Provocan una distorsión de la competencia ya que, en la medida en que el programa no cuenta con presupuesto suficiente para todo el conjunto de empresas susceptibles de recibir la ayuda, el programa introduce distorsiones y discrimina a unas empresas respecto a otras.
- Tienen poca capacidad de orientar la toma de decisiones, puesto que, en la medida en que la dimensión económica de las ayudas sea reducida, es probable que ésta no consiga llegar al nivel «umbral» necesario para que realmente oriente o facilite la toma de decisiones en el conjunto de empresas a la que va dirigida.

Con las dotaciones presupuestarias con las que cuentan muchos programas de ayuda, el impacto que pueden tener sobre el conjunto de empresas de su ámbito territorial hace que no sea muy significativo. Esto induce a pensar que el criterio de repartir los recursos entre un gran número de empresas puede pesar más que el de concentrar recursos en

aquellos proyectos y sectores en los que se estime una mayor eficiencia económica y social de las ayudas. Esta hipótesis, desde luego, abre un frente interesante a explorar en el que debería insistirse en futuros estudios.

Asimismo, no se ha detectado una clara diferenciación entre lo que son ayudas directas a la pyme y otro tipo de ayudas que presentan matices que hacen muy distinto su análisis. Es el caso, por ejemplo, de ayudas específicas para la contratación de determinados colectivos que, si bien son percibidas por la empresa, su objetivo central no es económico, (el apoyo a la pyme y la mejora de su competitividad) sino social, al favorecer la contratación de determinados colectivos.

Por último, hay que apuntar que los programas de ayudas generalmente persiguen objetivos muy amplios y deseables socialmente, en torno a los cuales no es difícil obtener un consenso, pero sobre los que poco se podrá incidir si se pretende abordar en su totalidad, mediante los actuales instrumentos de apoyo a la pyme.

Sin embargo, los principales objetivos que deberían perseguir los programas, es decir, el aumento de la competitividad, fundamentalmente a través de ganancias de productividad, no está generalmente explicitado, cuantificado y establecido unos mecanismos de evaluación que puedan medir, ex post, el éxito del programa de ayudas.

CONCLUSIONES

La importancia de la empresa a la hora de explicar el crecimiento está fuera de toda duda. El capital empresarial y las diferencias territoriales en el mismo han sido objeto de una importante atención de la literatura y ésta, a su vez, ha contribuido a la formulación de las políticas públicas que han desarrollado un conjunto amplio de programas dirigido a la empresa y, especialmente, a la pequeña y mediana empresa, con el objeto de fomentar su aparición, mejorar sus resultados o favorecer la incorporación de determinados insumos intangibles (calidad, por ejemplo) o la adaptación de comportamientos innovadores de tendentes a una mayor competitividad e internacionalización.

Sin embargo, la realidad de la empresa en el territorio es heterogénea y las regiones más débiles se corresponden con un tejido económico caracterizado por débiles pequeñas y medianas empresas.

Las actuaciones regionales en este terreno se han desarrollado, en muchas ocasiones con el concurso

de los Fondos Estructurales y en el marco de la política regional (de cohesión en la actualidad) y se han estructurado sobre la base del respecto a las normas relativas a la competencia.

Sin embargo, el importante desarrollo de los instrumentos de apoyo en las Comunidades Autónomas no sólo responde al reconocimiento de la necesidad de apoyar a la empresa sino que genera resultados, que no por imprevistos, merecerían un análisis en profundidad sobre sus posibles efectos perversos.

El análisis somero realizado en estas páginas sobre la situación actual muestra un panorama caracterizado por un conglomerado de ayudas, generalmente de corte horizontal y escasa dimensión económica, que transmiten ligeros y, a veces, arbitrarios impulsos al tejido productivo, y que, muchas veces, se muestran incapaces de orientar a éste hacia una senda de claras ganancias de competitividad a medio y largo plazo.

La política de apoyo a la pyme a escala territorial, salvo raras excepciones, se encuentra demasiado fragmentada e inconexa entre sí. Los programas e iniciativas de ayuda a la pyme son similares en las distintas regiones, pero éstos parecen instrumentarse sin estrategias y objetivos claramente definidos y coordinados, lo que es fuente de potenciales problemas no sólo de competencia territorial sino de ausencia de aprovechamiento de las posibles sinergias que puedan existir.

De hecho, la compleja articulación institucional hace que las actuaciones públicas de promoción lleguen a las empresas a través de un sistema escalonado intrincado, en el que las regiones, en cuanto administraciones más cercanas al tejido empresarial, suelen actuar como gestoras e implementadoras, no sólo de sus propios programas, sino también de los de administraciones supranacionales y también de determinadas acciones de carácter estatal.

Esta organización, que permite generar importantes ventajas derivadas de la cercanía y el conocimiento de las necesidades del tejido empresarial, no está también exenta de riesgos que se deriva de una cierta carencia de ambiciosos y concentrados programas sectoriales que tengan una incidencia real sobre todo el sector a escala nacional, en aras de conseguir mejoras competitivas estables y crecientes en el tiempo.

Todo lo anterior supone destacar la necesidad de plantear un difícil equilibrio entre el desarrollo de las estrategias regionales de apoyo a las empresas, que pudiera suponer ventajas para el logro de una mayor eficiencia de la misma, basadas en un cono-

cimiento más estrecho del tejido empresarial y de la estructura productiva regional por parte de las Administraciones Autonómicas pero con una mayor coordinación de las actuaciones, que garantice la aplicación de una estrategia común, con cierta potencia financiera a escala del conjunto de país aunque con un diseño flexible para adaptarse a las particularidades regionales.

Finalmente, en los programas de apoyo a las pyme que se han analizado se observa un cierto desequilibrio entre los objetivos a desarrollar a escala agregada, ligados a la mejora de la productividad básicamente, y el desarrollo posterior de las medidas (la escala micro o empresarial) que tienen un impacto reducido sobre esta variable clave para la economía de nuestro país.

NOTAS

- [1] Un análisis comparativo de las ayudas públicas a la I+D+i de las empresas en el contexto de la Unión Europea y de los países de la OCDE se desarrolla en Callejón et al. (2001)
- [2] Dentro de las actividades con intensidad alta en el uso de tecnología se consideran: i) Fabricación de máquinas de oficina y equipo informático; ii) Fabricación de material electrónico, fabricación de equipos; iii) Fabricación de equipo e instrumentos médico-quirúrgicos; iv) Actividades informáticas; v) Investigación y desarrollo y vi) Otras actividades empresariales; con intensidad media-alta: i) Industria química; ii) Industria de la construcción de maquinaria y equipo mecánico; iii) Fabricación de maquinaria y material eléctrico; iv) Fabricación de vehículos de motor y componentes, y v) Fabricación de otro material de transporte; con intensidad media baja: i) Coquerías, refino de petróleo y combustibles nucleares; ii) Fabricación de productos de caucho y materias plásticas; iii) Fabricación de otros productos minerales no metálicos; iv) Metalurgia, y v) Fabricación de productos metálicos, excepto máquina y equipo; y con intensidad baja: i) Industria de productos alimenticios y bebidas; ii) Industria del tabaco; iii) Industria textil; iv) Industria de confección y de peletería; v) Industria del cuero; calzado, marroquinería; vi) Madera, corcho, cestería, excepto muebles; vii) Industria del papel; viii) Ediciones, artes gráficas y reproducción. Soportes; ix) Fabricación de muebles, otras industrias manufactureras.
- [3] La Carta Europea para las pequeñas empresas fue adoptada por el Consejo Europeo celebrado en Santa María de Feira (Portugal) los días 19 y 20 de mayo de 2000.
- [4] Bruselas, 11.02.2004 COM(2004) 70 final.
- [5] Bruselas, 25.6.2008 COM(2008) 394 final.
- [6] Un análisis de los aspectos relativos a la financiación a las pyme\$ por parte los fondos europeos en España está contenido en Pablo (2006).
- [7] «A la luz de la experiencia de la Comisión, se puede sostener que las ayudas que no excedan de un límite máximo de 150.000 euros concedidas durante un período de tres años no afectan al comercio entre los Estados miembros y/o no falsean o amenazan con falsear la competencia y, por consiguiente, no se incluyen en el ámbito de aplicación del artículo 87, apartado 1, del Tratado».

- [8] El factor 1 «dimensión económica» recoge los efectos del presupuesto del programa, cuantía máxima de la ayuda y la intensidad de la ayuda derivada del instrumento de apoyo utilizado. Por tanto, los programas con mayor factor 1 (dimensión económica) serán aquellos dotados con mayor capacidad económica en un sentido amplio. El factor 2 denominado «impacto sectorial» muestra la incidencia que un programa de ayuda puede tener sobre el sector o sectores a los que está dirigido. Cuanto más acotado sea la actividad beneficiaria del programa, mayor será, por tanto, el impacto esperado del programa sobre dicho sector.

BIBLIOGRAFÍA

- ACS, Z. y ARMINGTON, C. (2006): *Entrepreneurship, Agglomeration and US Regional Growth*, Cambridge, Cambridge University Press.
- ACEMOGLU, D. y ZILIBOTTI, F. (1999): «Information Accumulation in Development», *Journal of Economic Growth*, 4, pp. 5-38.
- ASCHAUER, D.A. (1989): «Back of the G-7 pack: public investment and productivity growth in the Group of Seven», *Working Paper Series, Macroeconomic Issues* 89-13, Federal Reserve Bank of Chicago.
- AUDRETSCH, D., KEILBACH, M. y LEHMANN, E. (2006): *Entrepreneurship and Economic Growth*, Oxford, Oxford University Press.
- AUDRETSCH, D. (2007): «Entrepreneurship capital and economic growth», *Oxford Review of Economic Policy*, Volume 23, Nº1, pp. 63-78. Version en castellano, 2009, en *Investigaciones Regionales*, nº 15.
- BARR, A. (1995): «The Missing Factor: Entrepreneurial Networks, Enterprises and Economic Growth in Ghana», *Centre for the Study of African Economies WPS*, 95/11, pp. 1-26.
- BARRO, R. (1990): «The Stock Market and Investment», *Review of Financial Studies*, 3, pp. 115-132.
- BAUMOL, W. (1990): «A Entrepreneurship: productive, Unproductive, and Destructive», *Journal of Political Economy*, 98, pp. 893-921.
- BOND, E.W. (1986): «Entrepreneurial Ability, Income Distribution, and International Trade», *Journal of International Economics*, 20, pp. 343-356.
- CALLEJÓN, M., CALZADA, J., GARCÍA, J. y RIBERA, R. (2001): *Tecnología y Política Industrial. Informe Final. Grup de Recerca en Regulació i Politiques Públiques. Universitat de Barcelona*.
- CALLEJÓN, M. y ORTÚN, V. (2009): «La caja negra de la dinámica empresarial», *Investigaciones Regionales*, nº 15, pp. 167-189.
- CASSIA, L. Y COLOMBELLI, A. (2006): «Entrepreneurship As Regional Development Catalyst», ERSA Conference paper, Volos.
- CASSON, M. (1982): «The Entrepreneur an Economic Theory», Totowa, NJ: Barnes & Noble Books.
- CONGREGADO, E. y O'KEAN, J.M. (2000): «Indicadores de tejido empresarial en las Comunidades Autónomas españolas», *Conference Proceeding: III Encuentro de Economía Aplicada*, Valencia.
- DIAS, J. (1995): «The Quantum of Knowledge Theory», *Revista Brasileira de Economia*, 49, pp.109-126.
- GARRIDO, R. (2006): *Localización y movilidad de las empresas en España*. Fundación EOI, Madrid.
- HOLTZ-EAKIN y KAO (2003): «Entrepreneurship and Economic Growth: The proof is in the productivity», Center for Policy Research, Syracuse University.
- MYGUN, M.F. y OWEN, A.L. (1999): «Entrepreneurs, Professionals, and Growth», *Journal of Economic Growth*, 4 (2), pp. 213-232.
- KIRZNER, I. (1975): «Competencia y Función Empresarial», Madrid, Unión Editorial.
- LEIBENSTEIN, H. (1978): «General X-Efficiency. Theory and Economic Development», New York, Oxford.
- LUCAS, R.E.Jr. (1988): «On the Mechanics of economic Development», *Journal of Monetary Economics*, 22, pp. 3-42.
- MANCHA, T. Y GARRIDO, R. (2009): «Regional Policy in the European Union: The Cohesion-Competitiveness dilemma», *Regional Policy and Practices*, vol 1, nº 1.
- MURPHY, K.M.; SCHLEIFER A. y VISHNY, R. (1991): «The Allocation of Talent: Implications for Growth», *The Quarterly Journal of Economics*, pp. 503-530.
- PABLO, F. (2006): «El tejido productivo de las regiones españolas del Objetivo 1: El papel de la Política Regional Comunitaria», *Revista de Estudios Regionales*, nº 76; pp. 13-47.
- RIVERA-BATIZ, L. y ROMER P. (1991): «Economic Integration and Endogenous Growth», *Quarterly Journal of Economics*, 106, pp.531-55.
- ROMER, P.M. (1986): «A Increasing Returns and Long-Run Growth», *Journal of Political Economy*, vol. 94, nº 5; pp. 1002-37.
- SEGARRA, A. (2009): «Dinámica empresarial e innovación: la incidencia del espacio», *Investigaciones Regionales*, 15. Número monográfico.
- SCHMITZ, J.A. (1989): «Imitation, Entrepreneurship, and Long-Run Growth», *Journal of Political Economy*, 97, pp. 721-739.
- SCHULTZ, T. W. (1975): «The Value of the Ability to Deal with Disequilibria», *Journal of Economic Literature*, September, XIII(3), pp. 827-846.
- TRULLÉN, J. (2006): «La nueva política industrial española: innovación, economías externas y productividad». Documento de Trabajo, SGI Ministerio de Industria, Turismo y Comercio, septiembre.

ANEXO
PROGRAMAS DE APOYO A LA PYME

Ámbito territorial	Estrategias de intervención	Descripción
Estatat	Plan Avanza: Programa Pyme Digital	El programa Pyme digital, enmarcado en el área de competitividad e innovación del Plan Avanza, se orienta a aumentar la implantación del negocio electrónico, mediante los siguientes objetivos: – Implantar en las pymes soluciones TIC (aplicaciones o servicios) disponibles en el mercado. – Fomentar la disponibilidad de nuevas soluciones de negocio electrónico, incluida la factura electrónica. – Facilitar la participación efectiva de las pymes en los mercados electrónicos, incluidos los de la contratación pública. – Promover la utilización de la factura electrónica y de los procedimientos telemáticos en las relaciones de las pymes con las Administraciones públicas. – Proporcionar asesoramiento personalizado a la pyme en el uso de las TIC para la mejora de sus procesos empresariales.
Estatat	VI Plan Nacional de I+D+i: Innoempresa 2007-2013.	El Plan contempla medidas de apoyo y actuaciones de fomento destinadas a las pequeñas y medianas empresas españolas en el marco de una política orientada a fortalecer el tejido empresarial español, incrementar la capacidad innovadora de las empresas como medio para aumentar su competitividad, contribuir al crecimiento sostenible y, como consecuencia, propiciar el empleo y la creación de riqueza.
Andalucía	III Plan Integral de Fomento del Comercio Interior de Andalucía 2007-2010.	Plan dirigido específicamente a fomentar la modernización de las pequeñas y medianas empresas comerciales andaluzas.
	Plan de Innovación y Modernización de Andalucía.	Plan dirigido a las siguientes áreas de actuación: 1. Política de igualdad de oportunidades digitales. 2. Impulso emprendedor y desarrollo empresarial. 3. Sostenibilidad, medioambiente y energía. 4. Política de industria del conocimiento y universidades. 5. Sociedad de la información. 6. Administración inteligente.
Aragón	II Plan Autonómico de Investigación, Desarrollo y Transferencia de Conocimientos de Aragón	Los objetivos que inspiran los Planes de Investigación de Aragón se especifican en el artículo 11 de Ley de la Ciencia de Aragón: 1. El fomento de la ciencia y la transferencia de tecnología en todos los campos. 2. La articulación de un sistema racional y sostenible de desarrollo científico y tecnológico. 3. El avance de la innovación y del desarrollo tecnológico, con la suficiente incidencia en la capacidad productiva de los diferentes sectores de la economía aragonesa. 4. La mejora de la calidad de vida, tanto en lo relativo al bienestar social como a la salud y el acceso a la cultura. 5. La aplicación de la tecnología para la defensa y conservación del medio natural. 6. El ahorro energético y la minimización en la producción de todo tipo de residuos. 7. La conservación, defensa y promoción del patrimonio cultural de Aragón. 8. El desarrollo de alternativas de ocio creativo y el potencial turístico aragónés 9. La consolidación de una estructura investigadora de excelencia, mediante la creación y promoción de infraestructuras estables de investigación. 10. La formación, inserción y movilidad del personal investigador.
	I Plan Director para el desarrollo de la Sociedad de la Información en Aragón	Incluye, entre otros, los siguientes programas: 1. Programa Negocio digital. 2. Programa Gestión digital. 3. Programa mejora de la competitividad del sector TIC. 4. Programa Servicios y contenidos digitales.
		Plan que integra los siguientes programas: 1. Programa de dinamización del comercio urbano. 2. Programa de innovación, nuevas tecnologías y comercio electrónico. 3. Programa de formación e información comercial. 4. Programa de calidad y excelencia comercial. 5. Programa de apoyo al relevo generacional. .../...

Ámbito territorial	Estrategias de intervención	Descripción
Aragón	Plan General para el Equipamiento Comercial de Aragón.	6. Programa de comercio rural. 7. Programa de atención a nuevas culturas. 8. Programa de distribución comercial. 9. Programa de relación del comercio con otras actividades sociales. 10. Programa de desarrollo de sucursales, marcas y franquicias aragonesas. 11. Programa de internacionalización. 12. Programa de modernización, reformas, y adaptación de comercios a personas con movilidad reducida.
Asturias	Plan de Ciencia, Tecnología e Innovación del Principado de Asturias.	Plan destinado a impulsar los proyectos de investigación y desarrollo tecnológico para aportar valor añadido al tejido empresarial asturiano.
Islas Baleares	Plan de Ciencia, Tecnología e Innovación de las Islas Baleares	Plan que persigue los siguientes objetivos particulares: 1. Reforzar las capacidades del sistema de innovación de las Islas Baleares. 2. Fomentar la investigación científica y tecnológica con especial énfasis en áreas temáticas de interés estratégico para las Islas Baleares. 3. Promover la innovación en las empresas de las Islas Baleares. 4. Fortalecer el capital social de las Islas Baleares, reforzando la relación entre los agentes del sistema. 5. Fomentar la cultura científica y el interés social por la ciencia, la tecnología y la innovación.
Islas Canarias	II Plan Canario de Investigación y Desarrollo, Innovación y Difusión 2007-2010.	Plan que persigue los siguientes objetivos: 1. Incrementar las capacidades y calidad del Sistema Canario de Ciencia, Tecnología e Innovación. 2. Fomentar y desarrollar la economía del Conocimiento y la Innovación. 3. Mejorar la gestión y difusión de la I+D+i.
Cantabria	Plan de Empleo para Cantabria 2008/2009	Plan de fomento del espíritu empresarial y a consolidación de empresas familiares y pymes a través de las siguientes líneas estratégicas: 1. Promoción del espíritu empresarial y adaptabilidad de las empresas. 2. Refuerzo de las competencias de las personas trabajadoras y del empresariado.
	I Plan de Investigación Científica, Desarrollo Tecnológico e Innovación 2006-2010.	Plan destinado a fomentar y localizar la actividad empresarial y atraer nuevas empresas industriales de tecnología avanzada para conseguir una mayor diversificación y modernización del sector industrial de la región.
Castilla-La Mancha	Plan Regional de Investigación Científica, Desarrollo Tecnológico e Innovación (2005-2010)	Plan cuyos objetivos básicos son: 1. Incrementar y optimizar los RRHH y materiales dedicados a actividades de investigación e innovación. 2. Potenciar la articulación del Sistema de Investigación e Innovación de Castilla-La Mancha. 3. Promover la innovación en las empresas y la diversificación del tejido empresarial para mejorar la productividad del sector productivo. 4. Fomentar una cultura de investigación en el conjunto de la sociedad castellano-manchega en general y, particularmente, la cultura de la innovación en el sector empresarial.
	Pacto por el Desarrollo y la Competitividad de Castilla-La Mancha (2005-2010)	Plan de acción destinado al fomento del desarrollo y la competitividad de la Comunidad Autónoma, en el que se definen las siguientes áreas de actuación: 1. Dinámica Empresarial. 2. Mercado de Trabajo. 3. Innovación e Investigación. 4. Infraestructuras y Medio Ambiente.
Castilla y León	Plan Regional de Empleo: Programa de formación específica de empresas con compromiso de contratación.	Programa cuyo objetivo es la financiación de acciones de formación profesional ocupacional desarrolladas por empresas de nueva implantación o con ampliación de sus plantillas por la puesta en marcha de nuevos procesos productivos.
	Plan Estratégico de Comercio	Algunos de los objetivos a conseguir con este Plan son: 1. La modernización de las estructuras comerciales 2. La optimización del factor humano 3. El fortalecimiento del tejido comercial urbano y rural 4. La mejora de la cooperación empresarial 5. La implantación de un marco normativo y cultural que incida en la seguridad y profesionalización del sector/...

Ámbito territorial	Estrategias de intervención	Descripción
Cataluña	Plan PIMESTIC para el asesoramiento técnico a las empresas	El servicio de orientación PIMESTIC ofrece dos tipos de servicios de acuerdo con las necesidades de la empresa: 1. servicio básico: dirigido a empresas que se encuentran en un estado básico de digitalización (posiblemente tienen acceso a internet, correo electrónico y/o una página web estática) pero que desean iniciar el camino hacia el aprovechamiento de las TIC a su negocio. 2. servicio avanzado: dirigido a empresas que ya han incorporado las nuevas tecnologías a su negocio pero que desean mejorar el grado de aprovechamiento de las TIC.
	Plan de Investigación e Innovación	Plan que tiene como objetivos el pleno acceso a la sociedad del conocimiento, la investigación, el desarrollo y la innovación.
Extremadura	Plan de Impulso y Consolidación Empresarial de Extremadura 2008-2011	Plan que contempla el desarrollo de múltiples actuaciones, complementarias entre sí, que inciden sobre tres ejes, como son favorecer la cultura emprendedora, el desarrollo de instrumentos que agilicen y faciliten la creación de una empresa, y la consolidación de empresas mediante iniciativas orientadas a dotar de mayor dimensión y competitividad el tejido empresarial.
	Programa de financiación prioritaria del tejido empresarial (2007-2013)	Ayudas en forma de apoyo financiero destinadas a facilitar el acceso de las empresas a la financiación, mejorar su estructura económico-financiera y mejorar su competitividad.
Galicia	Plan gallego de investigación, desarrollo e innovación tecnológica 2006-2010	El objetivo del plan es vertebrar el sistema y desarrollar de una manera eficaz y completa el potencial investigador e innovador de Galicia de forma que repercuta cualitativamente y cuantitativamente en el desarrollo económico y en el bienestar social.
	Plan de renovación y mejora del comercio gallego 2006-2009	Plan destinado a promocionar e incentivar la modernización y la implantación de comercios situados en zonas rurales de Galicia.
La Rioja	III Plan Riojano de I+D+i 2008-2011	Plan que persigue los siguientes objetivos estratégicos: 1. Desarrollar una política pública integral y participativa de ciencia, tecnología e innovación, que sirva para planificar, promover y monitorizar la Investigación, Desarrollo e Innovación en la Comunidad Autónoma de La Rioja en todos sus ámbitos. 2. Incrementar los niveles de generación de conocimiento y excelencia científica. Aumentar la masa crítica del Sistema Riojano de Investigación, Desarrollo e Innovación, atrayendo talento y potenciando la inserción de investigadores en el sistema. 3. Orientar la evolución del tejido industrial hacia una economía y una sociedad basadas en el conocimiento, la investigación, y el desarrollo y la innovación y la competitividad en los diferentes sectores productivos, aumentando la capacidad y participación de las pymes y los Centros Tecnológicos en la I+D+i y modernizando el tejido productivo con la creación de empresas basadas en tecnologías emergentes. 4. Aumentar la relevancia nacional e internacional de la I+D+i riojana. 5. Fomentar, promocionar e impulsar la Transferencia de Conocimiento y Tecnología nacional e internacional en La Rioja. Conectar la investigación universitaria con las necesidades de conocimiento aplicado de las empresas mejorando los sistemas de transferencia de conocimiento. 6. Identificar los sectores estratégicos para la innovación en La Rioja, fomentando el crecimiento en clusters de estos sectores. 7. Alineación con la estrategia comunitaria y nacional de ciencia y tecnología, incorporando las particularidades regionales.
	Plan para la competitividad del comercio riojano	Plan destinado a impulsar el comercio minorista de La Rioja.
Madrid	Plan de Fomento e Impulso del Pequeño Comercio y de la Hostelería 2008/2011	Plan que integra las siguientes líneas de actuación: 1. Ayudas a pymes comerciales y de hostelería para la modernización de sus establecimientos 2. Apoyo a la innovación tecnológica en ambos sectores. 3. Ayudas a Ayuntamientos para la modernización de las infraestructuras comerciales locales y la promoción del pequeño comercio. .../...

Ámbito territorial	Estrategias de intervención	Descripción
Madrid	Plan de Fomento e Impulso del Pequeño Comercio y de la Hostelería 2008/2011	4. Promoción comercial, Fomento del Asociacionismo y de los Centros Comerciales Abiertos. 5. Potenciación de los Mercados y Galerías Comerciales. 6. Comercio y Turismo. 7. Formación de los Sectores Comercio y Hostelería.
	Plan de innovación empresarial	Programa de ayudas que apoya proyectos de investigación y desarrollo, tanto de procesos como de productos y/o servicios, la creación de Pymes y unidades de negocio vinculadas a actividades relacionadas con las nuevas tecnologías y la contratación de servicios externos que impulsen la innovación de las Pymes mediante la introducción o el uso de nuevas tecnologías.
Murcia	II Plan de Ciencia y Tecnología Región de Murcia (2007-2010)	Plan que persigue incrementar en cantidad y calidad la investigación y el desarrollo tecnológico, favorecer las actividades empresariales intensivas en conocimiento, mejorar el entorno innovador y facilitar la articulación de los diferentes agentes del Sistema, tanto públicos como privados.
	Plan industrial 2008-2013	Plan que persigue los siguientes objetivos: El fomento de la contribución del sector industrial al crecimiento. El incremento del valor añadido del sector industrial. El incremento de la competitividad de la industria.
Navarra	II Plan de Modernización del Comercio Interior de Navarra 2008-2011	Plan compuesto por los siguientes programas: Programa I: Mejora de la competitividad del comercio minorista de Navarra. Programa II: Fomento y gestión de colectivos (territoriales y sectoriales). Programa III: Formación y empleo en el comercio. Programa IV: Urbanismo comercial. Programa V: Planificación territorial del comercio y marco legal. Programa VI: Generación, gestión y difusión de la información del comercio interior de Navarra.
País Vasco	Plan de Ciencia, Tecnología e Innovación 2010	Plan que integra los siguientes programas: 1. Programas de actuación para la mejora de la competitividad de la base empresarial. 2. Programas de actuación para la diversificación sectorial. 3. Programas de actuación para la política científica. 4. Programas de actuación para las actividades emprendedoras de carácter tecnológico y de presencia global.
	Plan de Competitividad Empresarial e Innovación Social 2006 - 2009	Entre los objetivos del Plan se encuentran: 1. Extender la cultura emprendedora en la sociedad vasca. 2. Fomentar el emprendizaje a través de la formación. 3. Apoyar integralmente el proceso de emprendizaje. 4. Favorecer procesos de relevo generacional en empresas de carácter familiar. 5. Reforzar los mecanismos e instrumentos de financiación para apoyar los proyectos de crecimiento. 6. Favorecer la aparición de nuevos grupos empresariales y desarrollar los grupos actuales. 7. Facilitar el ajuste a la globalización y la cohesión territorial. 8. Fomentar la cooperación empresarial y las alianzas estratégicas. 9. Fomentar vocación de expansión internacional. 10. Capacitar a las personas y a las organizaciones para la internacionalización. 11. Potenciar la actividad exterior del tejido empresarial. 12. Promover la cooperación para la internacionalización.
Comunidad Valenciana	Plan de Competitividad Sector Turístico 2009-2011	Plan en el que se integran los siguientes ejes prioritarios: 1. Gestión participativa. 2. Adecuación del Marco Normativo y de los procesos de aplicación. 3. Modernización y adecuación del tejido empresarial. 4. Reconocimiento y cualificación del Capital Humano. 5. Promoción comunicación y posicionamiento en Mercado 6. Fomento y potenciación del I+D+i 7. Excelencia empresarial.
	Plan de Ayudas a Empresas.	En el Plan se encuentran integrados los siguientes programas destinados a las Pymes: • Programa de Investigación y Desarrollo tecnológico para Pymes: Programa destinado a mejorar las capacidades tecnológicas de las empresas, apoyando la generación de conocimientos científicos o técnicos que permitan obtener productos, procesos o servicios de mayor nivel tecnológico y adecuar su oferta a las crecientes exigencias de los mercados. • Programa de Creación de Empresas de Base Tecnológica: Programa destinado a fomentar la diversificación del tejido empresarial apoyando la puesta en marcha y el mantenimiento de nuevas actividades industriales en el ámbito de la tecnología.

FUENTE: Elaboración propia.