
INNOVACIÓN Y EMPRENDIMIENTO EN LA TRANSFORMACIÓN DEL MODELO PRODUCTIVO. EL CASO DE LA EMPRESA NACIONAL DE INNOVACIÓN SA, SME (ENISA)

JOSÉ BAYÓN
CARMEN CUESTA
JORDI GARCÍA
ENISA

La Empresa Nacional de Innovación, ENISA, es una sociedad mercantil estatal, adscrita al Ministerio de Industria, Comercio y Turismo, a través de la Dirección General de Industria y de la Pequeña y Mediana Empresa, que participa activamente en la financiación de proyectos viables e innovadores, impulsados por pymes y emprendedores.

Sin embargo, sus inicios fueron otros. En 1982, cuando la tecnología se estaba convirtiendo en un factor clave de la competitividad industrial y en el ámbito financiero se constataban las dificultades para encontrar los recursos necesarios para el desarrollo de proyectos empresariales de tecnología, se crea ENISA como una sociedad de capital riesgo orientada a la promoción de empresas tecnológicamente avanzadas.

Su capital social inicial fue de 1.615 millones de pesetas, siendo entonces el Instituto Nacional de Industria (INI) el único accionista de la sociedad. Esta primera etapa se extendió hasta finales de 1989.

Actualmente, el capital social de ENISA asciende a 149,5 millones de euros y son sus accionistas la Dirección General de Patrimonio del Estado (97,60 %), el Centro para el Desarrollo Tecnológico Industrial (CDTI) (2,21 %), el Instituto para la Diversificación y Ahorro de la Energía (IDAE) (0,12 %) y el ICEX España Exportación e Inversiones (0,07 %).

A mediados de la década de los noventa ENISA inicia su especialización en la financiación a través de la figura del préstamo participativo (1) con el objetivo de promover a partir de ese momento, y como parte fundamental de la política de apoyo a la pyme impulsada desde la Administración General del Estado, la financiación de proyectos innovadores de la pyme española.

Se trataba de paliar los fallos de mercado existentes en el sector financiero, siempre desde el principio de adicionalidad y, al mismo tiempo, propiciar la diversificación de las fuentes de financiación de estas empresas, tradicionalmente muy dependientes de la financiación bancaria.

Estas dificultades de acceso a financiación son aún más acusadas en el caso de start-ups y empresas de reciente creación o en fases semilla, donde una vez consumidos los recursos iniciales de los socios, las aportaciones de los FFF (*Family, Friends & Fools*) o la

GRÁFICO 1
EVOLUCIÓN DEL PIB EN ESPAÑA Y ZONA EURO ENTRE 2014 Y 2018



Fuente: Eurostat

inversión del algún *Business Angel*, el proyecto necesita más fondos y corre un serio riesgo de adentrarse en el denominado «valle de la muerte».

Aquí, el papel que juega ENISA resulta fundamental y es reconocido y valorado por todo el ecosistema, máxime si se tiene en cuenta que más del 65 % de la cartera de préstamos corresponde a empresas de hasta tres años de vida en el momento de la solicitud. Así, a lo largo de estos últimos veinte años, ENISA ha contribuido de manera decisiva a que muchos modelos de negocio innovadores salgan adelante y consigan otras fuentes a través de inversores y fondos de capital riesgo. Algunos casos conocidos que pudieron escalar, gracias al impulso de ENISA, en sus primeras fases son MasMovil, Wallapop, Holaluz, Red Points o Cabify, entre otros.

El préstamo participativo se considera una financiación de entresuelo, a medio camino entre del préstamo tradicional y el capital riesgo, ya que contabiliza como deuda, pero computa como patrimonio neto en los dos supuestos contemplados por la legislación (reducción de capital y disolución de sociedades). Es un instrumento financiero destinado a proporcionar recursos para el desarrollo de proyectos integrales de inversión y liquidez para financiar el activo corriente; nunca necesidades concretas de la empresa.

Sus peculiares características lo convierten en un recurso financiero especialmente ventajoso para las pequeñas y medianas empresas. En el caso de ENISA, sus importes pueden ir de 25.000 a 1.500.000 de euros, no requiere avales ni garantías, no diluye a los socios, amplios plazos de carencia y vencimiento, tipos de interés en dos tramos y vinculados a resultados y empresas de cualquier sector de actividad, excepto inmobiliario y financiero.

En cuanto a la madurez de las pymes, ENISA atiende a todas las etapas de desarrollo, desde la creación y el

crecimiento hasta la consolidación y la internacionalización. Respecto a la definición de innovación, ENISA comparte la visión amplia del Manual de Oslo (OCDE/Eurostat, 2018), considerándola como la introducción de un producto (bien o servicio) o de un proceso, nuevo o significativamente mejorado, o la introducción de un método de comercialización o de organización nuevo aplicado a las prácticas de negocio, a la organización del trabajo o a las relaciones externas.

Si bien la principal razón de las empresas que acuden a ENISA es la obtención de financiación, cabe destacar un segundo factor: el respaldo institucional que supone la financiación de ENISA que, por proceder del ámbito público y asociada al carácter experto de su análisis, genera confianza dentro de la comunidad empresarial, inversores y entidades financieras.

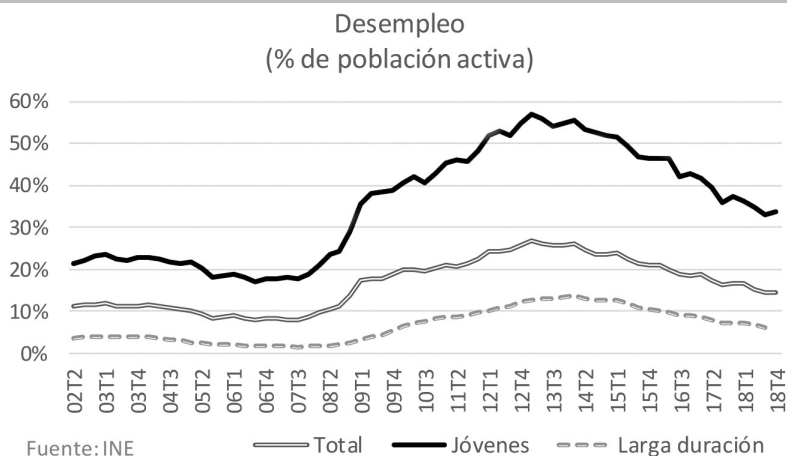
Y así, a lo largo de estos años, ENISA se ha consolidado como entidad líder en la concesión de préstamos participativos tanto por número de operaciones como por volumen de inversión, con una cartera histórica de más de 7.000 préstamos a más de 6.300 pymes por un importe que supera ya los 1.000 millones de euros.

TRANSFORMACIÓN DEL MODELO PRODUCTIVO: COYUNTURA ACTUAL EN ESPAÑA Y LA UNIÓN EUROPEA

Tal y como sugiere el nombre del presente artículo, el objetivo último del mismo no es otro que estudiar la innovación desde el punto de vista de ENISA, como un caso práctico de estudio, dentro de las políticas públicas orientadas a la transformación del modelo productivo de nuestro país.

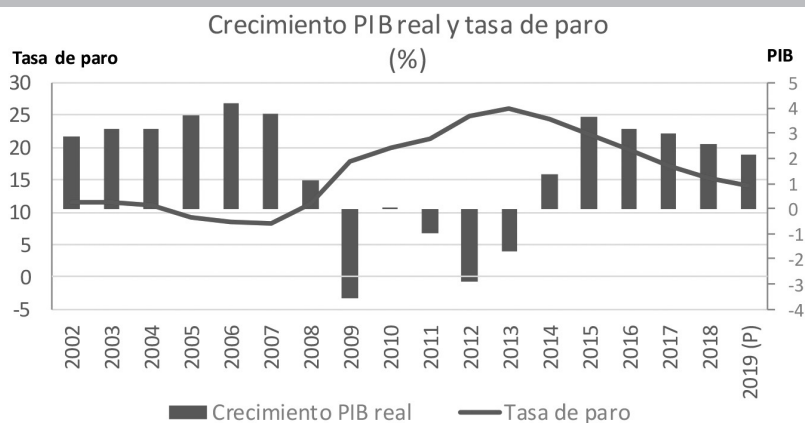
Hay que destacar, en primer lugar, que hablar de transformación de modelo productivo supone en sí mismo un gran avance respecto a otros contextos económicos anteriores, en los que el enfoque se situaba en superar las crisis y volver a una situación positiva dentro de los ciclos económicos. No es, por tanto, menor el he-

GRÁFICO 2
EVOLUCIÓN DE LA TASA DE DESEMPLEO EN ESPAÑA ENTRE 2002 Y 2018



Fuente: INE

GRÁFICO 3
CRECIMIENTO PIB REAL VS TASA DE PARO EN ESPAÑA, AÑOS 2002 A 2018



Fuente: INE

cho de hablar de una necesidad de transformación, tanto en la UE como especialmente en nuestro país. Pero es necesario entender el porqué de la misma.

Sin llevar a cabo un detallado estudio macroeconómico, sí merece la pena destacar en las siguientes líneas algunos aspectos y datos que evidencian esta necesidad y que, además, nos darán las claves de la misma.

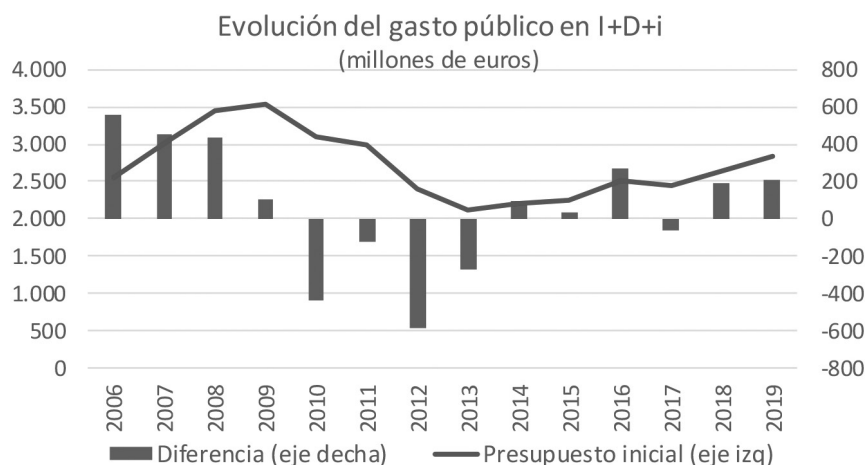
Tras la crisis financiera de 2008, la economía mundial, y con ella la europea y la española, han ido recuperándose paulatinamente. En el caso de España, desde el año 2014 se han registrado tasas de crecimiento positivas que superan las del conjunto de la UE y la zona euro. Desde el pico de un 3,6 % de crecimiento del PIB alcanzado en 2015, se ha ido tendiendo a una tasa sostenida de entre un 1,5 % y un 2 %, que según todos los organismos nacionales e internacionales, preveían se mantendría, también con una tasa de inflación contenida de entorno al 2 %, antes de la crisis sanitaria provocada por la COVID-19. (Ver gráfico 1)

La economía española recuperó, por tanto, una posición cíclica neutral y el crecimiento de estos años permitió corregir algunos desequilibrios de los años de la crisis. Así, por ejemplo, la tasa de paro descendió del máximo alcanzado en 2013 del 26 % al 16 %. Igualmente el patrón de crecimiento ha experimentado un fuerte incremento del sector exterior y la competitividad de las empresas españolas ha mejorado, aumentando también la demanda interna.

Sin embargo, y antes de entrar en el efecto de la crisis originada por la COVID-19, seguían manteniéndose unos desequilibrios que ponían en riesgo, no solo aspectos sociales, sino también la propia sostenibilidad del crecimiento económico a medio y largo plazo. Es en este apartado donde se observa claramente la necesidad de transformar el modelo productivo de nuestro país.

Una tasa de paro de un 15 % en tiempos de crecimiento y expansión económica, que incluso llega al

GRÁFICO 4
GASTO PÚBLICO EN I+D+i EN ESPAÑA ENTRE 2006 Y 2019



Fuente: Ministerio de Hacienda

40 % entre la población joven, con un 50 % de parados de larga duración, muestra un claro problema estructural, que nos diferencia del resto de países desarrollados, situándonos a la cabeza en desempleo en la UE. Esta tasa de paro crece de manera muy rápida en los periodos de recesión y tarda mucho más tiempo en reducirse en los periodos de crecimiento. (Ver gráficos 2 y 3)

La productividad de España sigue siendo moderada en comparación con los países desarrollados y la del capital es baja en volumen de activos intangibles, algo que tiene que ver directamente con la menor inversión en talento e intangibles como I+D+i. (Ver gráfico 4)

Si continuamos con el análisis de los factores socioeconómicos, España ha experimentado durante este periodo de crecimiento un aumento de las desigualdades en diferentes indicadores: renta, salarios, consumo y riqueza, territorio, género y distribución intergeneracional, llegando a producirse una situación que en muchas ocasiones ha generado «trabajadores pobres».

Estos tres indicadores son claramente una consecuencia de un modelo económico excesivamente dependiente de unos servicios, en muchas ocasiones de bajo valor añadido, con una baja aportación del sector industrial y de las actividades de alto valor añadido relacionadas con la I+D+i. Motivos ya constatados que apuntan a la necesidad de transformación del modelo productivo.

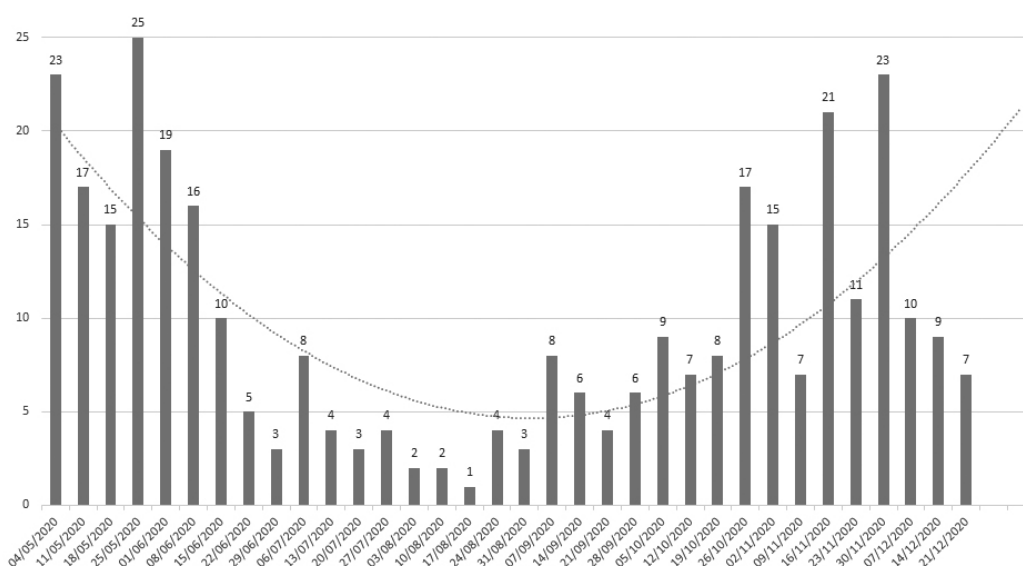
Aunque la situación de España en este aspecto es de especial vulnerabilidad, también desde las propias instituciones europeas se comenzó a apuntar la necesidad de transformación del modelo productivo durante esa etapa de crisis. Y por ejemplo, en 2012, la Comisión Europea estableció en un comunicado sectores estratégicos a desarrollar para mejorar la competitividad de las economías de los países miembros y la salida de la crisis, junto con un plan de reactivación y crecimiento

industrial. Dichos sectores y/o actividades, los cuales se orientaban ya a una profunda transformación, eran los siguientes: Sistemas Tecnológicos Avanzados de Fabricación (SAF-ASM), Tecnologías facilitadoras esenciales (TFE-KET), Bioproductos y tecnologías, una política industrial sostenible, construcción y materias primas sostenibles, vehículos y buques limpios y redes inteligentes (UE/IER Lex, 2012).

Detrás de ellos se encontraban el fortalecimiento de la educación, la ciencia, la industria y la I+D+i asociada y se dejaba entrever los que más adelante se han convertido ya en los dos grandes vectores de cambio de nuestro tiempo: la digitalización y la sostenibilidad ambiental, que quedan recogidos en la Agenda 2030 de Naciones Unidas. Dos aspectos que inciden de lleno, al igual que en anteriores cambios de la historia, como la aparición de la agricultura o la industria, en nuestro modo de vida y que, por tanto, adquieren el carácter de revolución. Es necesario, por tanto orientar a las empresas hacia estas nuevas áreas de oportunidad y especialización, impulsando su innovación, digitalización, crecimiento e internacionalización. Generar, retener y atraer talento, ofreciendo oportunidades para inversores y emprendedores, dentro de una estrategia conjunta, en este caso de toda la UE, denominada la Unión por la Innovación. Un gran reto, pero a la vez una gran oportunidad de cambiar el modelo de crecimiento español, aquejado de importantes debilidades estructurales y que durante muchos años se centró mayoritariamente en el desarrollo del turismo extensivo de escaso valor añadido y la construcción especulativa.

Antes de entrar en más detalle en el análisis del papel de la innovación y el emprendimiento en esta transformación, es imprescindible dedicar unas líneas al efecto de la pandemia causada por la COVID-19 y la respuesta tanto europea como española a la misma ya que, sin duda, marcan el camino en el contexto actual. Lo haremos, en este caso, desde la perspecti-

GRÁFICO 5
SOLICITUD DE «RENEGOCIACIONES COVID» A ENISA DURANTE 2020



Fuente: Elaboración propia

TABLA 1
RENEGOCIACIONES COVID ENISA DURANTE 2020

Resumen de solicitudes de renegociación			
	N.º de empresas	N.º préstamos	Importe*
Solicitudes			
Aprobadas	659	735	80.393.773,03
Rechazadas/Desistidas	87	95	8.487.230,32
Total	746	830	88.881.003,35
Solicitudes aprobadas			
No perfeccionadas	5	6	724.416,67
Formalizadas	603	676	74.702.453,17
Pte. Ratificación	0		0,00
No formalizadas	51	53	4.966.903,19
Total	659	735	80.393.773,03
Solicitudes no formalizadas			
No formalizadas por concurso	21	21	1.991.517,65
No formalizadas por precurso	5	6	834.913,35
No formalizadas por desistimiento	22	23	1.965.992,95
No formalizadas por disolución	2	2	136.979,24
No formalizadas por pago	1	1	37.500,00
Total	51	53	4.966.903,19

* Importe de principal pendiente antes de la renegociación
Fuente: Elaboración propia

va comparada de las *start-ups* y *scale-ups* españolas, que son los principales beneficiarios de las ayudas de ENISA y que, por tanto, mejor conocemos, apoyándonos a continuación en datos del informe *Tech Scaleup Spain 2020*, de Mind the Bridge y ACCIONA y en nuestros propios datos internos.

Si bien es cierto que la crisis sanitaria originada por la pandemia ha paralizado la economía global durante prácticamente todo el año 2020 y parte del 2021, su

efecto ha resultado muy asimétrico en el tejido empresarial, como así hemos visto de manera directa en ENISA, mediante la evolución de nuestras empresas prestatarias y las renegociaciones, que siguiendo la instrucción publicada por la SGIPYME el 27 de marzo de 2020, afectaron a un 34 % de nuestra cartera de préstamos vivos. (Ver gráfico 5 y tablas 1 y 2)

Las empresas que ya habían apostado, o apostaron en ese momento por la digitalización, resistieron

TABLA 2
HISTÓRICO DE SOLICITUDES A ENISA 2015-2020

	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Solicitudes	1.465	1.445	1.625	1.369	1.854	2.055

Fuente: Elaboración propia

mejor esta situación. Igualmente, vimos cómo negocios relacionados con nuevos hábitos de vida y cuidados seguían fortaleciéndose, así como algunas actividades relacionadas con la industria o el sector agroalimentario en su conjunto. Asimismo, ha continuado al alza el emprendimiento en todo tipo de actividades relacionadas con la sostenibilidad y la lucha contra el cambio climático. Dejando al margen el efecto totalmente coyuntural de esta crisis, ha quedado patente cuáles son los vectores de cambio y su carácter estructural, algo que la pandemia ha acelerado de manera notable.

Dentro de este contexto excepcional, el emprendimiento y la innovación no pararon, como así constata el hecho de haber recibido más solicitudes de financiación en dichos ámbitos que nunca en la serie histórica de ENISA.

Los datos del informe GEM 2020-2021, que patrocinamos institucionalmente, dejan ver algo similar. Según este informe, la crisis de la COVID-19 ha supuesto en 2020 un parón en la actividad emprendedora, que sitúa la Tasa de Actividad Emprendedora Total (TEA) en el 5,2 %, con una caída de un punto porcentual motivada por reducción experimentada en las iniciativas nuevas (entre 4 y 42 meses de actividad), que se hace más notorio en las mujeres.

Esta situación se ve respaldada también por los datos del informe *Tech Scaleup Spain*, en el cual Alberto Onetti, CEO de Mind the Bridge, indica que España consolida su posición como el ecosistema innovador líder en el sur de Europa, pero señala el importante gap que sigue existiendo con el centro y el norte de Europa». Esta situación se produce, tanto para *start-ups* como para aquellas que consiguen llegar al estado de *scale-ups*. (Ver gráfico 6)

La respuesta histórica de los Estados miembros de la UE el 20 de julio de 2020, aprobando una hoja de ruta que se sufragará de manera conjunta, no solo para los próximos años, sino para toda una generación como así indica su nombre NextGenerationEU, ofrece las líneas de actuación y el impulso definitivo para la transformación del modelo productivo del que venimos hablando en el presente artículo. Un plan que al igual que su traslación en España en el Plan de Transformación, Recuperación y Resiliencia (PRTR), más conocido como «España Puede», tiene en todo su trasfondo la innovación como un elemento central del mismo en todos los ámbitos: sociales, ambientales y económicos, al igual que el

emprendimiento, entendido en un sentido amplio y ligado intrínsecamente a dicha innovación.

La innovación y el emprendimiento, que no son algo nuevo sino tan antiguo como la propia Humanidad, deben convertirse ahora en herramientas sistémicas y transversales para transformar nuestra economía y nuestra sociedad. Crear nuevas empresas, pero también fortalecer y hacer crecer a las existentes, consolidar las grandes corporaciones o conseguir una Administración Pública realmente eficaz y tractora de la economía requieren toda una cultura emprendedora e innovadora.

La Unión Europea ha marcado las reglas del juego para la próxima generación y ha dotado de recursos a los Estados miembros para jugar un partido que marcará su propio futuro y su papel en el mundo.

El PRTR elaborado por el Gobierno de España tiene un total de 212 medidas de las que 110 son inversiones, 102 son reformas. El Plan se alinea con las seis prioridades europeas: transición verde, transformación digital, crecimiento inteligente, sostenible e inclusivo, cohesión social y territorial, resiliencia sanitaria, económica, social e institucional y políticas próximas generaciones.

Igualmente, es interesante hacer una referencia al último informe sobre innovación que ha elaborado la Comisión Europea (European Commission, junio 2021), en el que España retrocede dos posiciones en la valoración global, principalmente por la baja capacidad de nuestras pymes a la hora de absorber la innovación de cara a ser más competitivas, así como la baja inversión tanto pública como privada de los últimos años. Este factor ha comenzado ya a revertirse, habiendo aumentado el Gobierno casi un 60 % la inversión pública en los presupuestos de 2020, y el primero es claramente uno de los objetivos, incluso objeto social, de la propia ENISA.

El sistema de innovación vinculado al emprendimiento es, por tanto, un elemento clave en la transformación del modelo productivo y si nos fijamos en los países más avanzados al respecto, encontramos siempre tres elementos comunes que son imprescindibles para desarrollarlo con éxito: un sistema educativo y de generación de conocimiento y transferencia del mismo al tejido productivo de máxima calidad, una aportación y colaboración decidida y correctamente orientada del capital público y privado y una base industrial sólida que sustente y alimente a los anteriores elementos.

GRÁFICO 6
COMPARATIVA SCALE-UPS ESPAÑA VS OTRAS REGIONES

	 SPAIN	 ITALY	 GREECE	 PORTUGAL	 GERMANY	 FRANCE	 UNITED KINGDOM	 ISRAEL
	407	261	53	97	865	1216	2,907	2,070
	12	6	0	2	46	44	92	87
	0	0	0	0	3	0	6	0
	\$6.9B	\$2.7B	\$0.4B	\$0.9B	\$27.1B	\$20.6B	\$63.4B	\$44.5B
	0.86	0.43	0.50	0.95	1.04	1.81	4.35	18.4
	0.35%	0.1%	0.13%	0.25%	0.58%	0.62%	1.97%	11.07%
 TOTAL NUMBER OF SCALEUPS								
 TOTAL NUMBER OF SCALERS*								
 TOTAL NUMBER OF SUPER SCALERS*								
 TOTAL AMOUNT OF CAPITAL RAISED								
 SCALEUP DENSITY RATIO (POPULATION 2019)								
 SCALEUP INVESTING RATIO (GDP 2019)								

*Data as of September 2020

Fuente: Mind the Bridge

MARCO TEÓRICO: FINANCIACIÓN DE EMPRESAS INNOVADORAS Y ECOSISTEMAS EMPRENDEDORES

En este apartado, se plantea el marco teórico y las hipótesis que pretendemos contrastar en este artículo, entorno a la utilidad e impacto sobre el cambio de modelo productivo de las actividades de ENISA:

- La financiación del emprendimiento y la pyme innovadora.
- La dinamización y orientación del ecosistema emprendedor.

Consideramos que ambas actividades de ENISA, por la naturaleza emergente e innovadora de las empresas y organizaciones involucradas en ellas, contribuyen críticamente al cambio de modelo productivo, convirtiendo algunas de estas organizaciones en las grandes empresas de los nuevos sectores o haciéndolas desarrollar suficientemente como para que las ya existentes las compren o absorban, con el consecuente cambio de modelo productivo que se genera en estas compañías.

La primera hipótesis se contestará con el estudio de resultados e impacto de la actividad de ENISA de los últimos veinte años, desde una perspectiva cuantitativa. La segunda, utilizando como metodología un caso de estudio de las actividades organizadas y desarrolladas por parte ENISA, los últimos tres años, en aras de la orientación del ecosistema emprendedor hacia el nuevo modelo productivo.

La financiación del emprendimiento y la pyme innovadora

Se identifican diferentes fases operativas en la dinámica del emprendimiento, relacionadas con tres fases derivadas de la literatura sobre emprendimiento: reconocimiento de oportunidades, movilización de

recursos y explotación de oportunidades (Shane y Venkatamaran, 2000; Garnsey *et al.*, 2006). Suponiendo que el talento y el emprendimiento se distribuyan por igual en el territorio, el acceso a oportunidades y al apoyo de recursos de otros a la empresa (específicamente el apoyo financiero) pueden ser los factores principales que expliquen esa diferencia dentro de las regiones y localidades.

Históricamente, la financiación pública ha venido siendo relevante para la empresa privada. En las últimas décadas, sin embargo, los instrumentos de financiación puestos a disposición a las empresas han ido ganado en diversidad y complejidad, adaptándose a cada tipo de necesidad: desde la cobertura de necesidad puntual o estructural de liquidez a la financiación de diferentes tipos de inversiones consideradas como bienes públicos. Entre estos últimos, se observan diferentes instrumentos óptimos para la financiación de la I+D, con un necesario componente de subvención, para la internacionalización, la transformación digital o transición ecológica de los procesos y líneas industriales, o en relación con este artículo, para la creación o escalado de nuevas empresas emergentes e innovadoras.

En este último caso, tanto en el ámbito del capital semilla como en el de las posteriores rondas de crecimiento, el préstamo participativo se ha demostrado como un instrumento adecuado (Bustos Contell, 2002).

El mercado de préstamos participativos en España se inició en la década de los 90 del siglo pasado, especialmente desde la Administración pública, como alternativa a la financiación de la pyme. Pese a sus pocos años, ha tenido un rápido proceso de consolidación tanto a nivel privado como público, nacional y regional. Esto ha sido así por sus características diferenciales que le convierten, en determinadas situaciones, en el sustituto perfecto del capital social.

Siendo ENISA y Luzaro, en el País Vasco, en la que también participa ENISA, los primeros agentes públicos en el lanzamiento de este instrumento en España, este artículo pretende demostrar, en el próximo apartado 5, que efectivamente, este instrumento ha sido en los últimos años un instrumento adecuado para financiar los nuevos ámbitos aparecidos con el cambio de modelo productivo, a través de la financiación de las pymes innovadoras que proponen, muchas veces como pioneras, estos nuevos ámbitos de actividad.

La dinamización y la orientación del ecosistema emprendedor ↓

El emprendimiento como proceso social ↓↓

Investigadores recientes consideran al emprendedor no de forma aislada, sino dentro de un contexto y entorno (Welter, 2011, 2019). Cuando se comparan las definiciones actuales de emprendimiento con las anteriores, se puede reconocer el cambio desde la visión más unidimensional —enfocada al emprendimiento como proceso individual— a los enfoques más multidimensionales, enfocados también a factores ambientales y contextuales. Según Acs *et al.* (2014, p. 119), el espíritu emprendedor puede definirse como «una interacción dinámica e institucionalmente arraigada que un grupo de individuos desarrolla entre sus actitudes, sus capacidades y sus aspiraciones empresariales, y que consiguen impulsar la asignación de recursos a través de la creación y administración de nuevas empresas».

Por lo anterior, la perspectiva del capital social aplicada al espíritu emprendedor viene a subrayar los vínculos de la persona emprendedora con su entorno externo y con terceras personas para iniciar una nueva empresa; o, como dice Dimov (2007): «El contexto social influye en la generación y formación de ideas». Esta perspectiva está fuertemente relacionada con la creciente atención a las etapas por las que atraviesan los futuros empresarios y empresarias y los recursos que posteriormente necesitan (Shane y Venkataraman, 2000; Stuart y Sorenson, 2003; Stam, 2007). El efecto del capital social y, más específicamente, los patrones de intercambio social en el proceso de descubrimiento de emprendedores naciescentes ha sido estudiado y probado empíricamente por Davidsson y Honig (2003). Además, después de esta etapa de reconocimiento de oportunidades, cuando se trata de llevar a cabo realmente el proyecto, los emprendedores no tienen otra opción que depender de otros para intercambiar recursos, conseguir credibilidad inicial, oportunidades y capital inicial o mercado. El espíritu empresarial simplemente no es una «búsqueda individualista» (Hanlon y Saunders, 2007, p. 619).

Las conexiones sociales, por ejemplo, influyen en la cantidad de capital financiero que pueden reunir los emprendedores. Desde las primeras relaciones habituales, la familia, los amigos y los inconscientes (*Family, Friends & Fools*) a los inversores profesionales, todos los agentes que dan soporte o recursos a las personas

emprendedoras muestran patrones similares de conocimiento y reconocimiento social previo. Los agentes de capital riesgo, por ejemplo, rara vez financian a emprendedores con los que no tienen una relación previa directa o indirecta (Shane y Stuart, 2002; Shane y Cable, 2002). En parte, esto probablemente refleja el hecho de que estos fondos pueden recopilar información [realizar la debida diligencia] de manera más eficaz sobre los empresarios y empresarias con los que comparten una conexión (Sorenson y Stuart, 2001). En parte, se debe al hecho de que también pueden asesorar y monitorear más fácilmente a estas empresas después de haber invertido en ellas (Sorenson y Stuart, 2001; Bernstein *et al.*, 2016).

El concepto de ecosistema emprendedor ↓↓

El enfoque a esta dinámica social alrededor del emprendimiento —llamado ecosistema emprendedor— proporciona una forma muy visual de comprender cómo podemos mejorar el desarrollo regional (Mason y Brown, 2014; Stam, 2015).

Esta comparación del entramado de relaciones que se establecen en el desarrollo del emprendimiento y la innovación empresarial con un ecosistema natural (un lago o un bosque, por ejemplo) ha resultado muy útil tanto a nivel científico como en la práctica, aunque Isenberg (2016) identifica ciertos errores en la forma en que se aplica esta metáfora del ecosistema desde las ciencias naturales.

La especialización inteligente y la orientación a misiones ↓↓

Este enfoque de ecosistema emprendedor, además, comparte muchas características comunes con el enfoque de las estrategias de especialización inteligente (Morisson y Pattinson, 2020, *Smart Specialization Strategies* - S3). La visión sistémica, la centralidad del proceso de descubrimiento emprendedor, la importancia de las acciones políticas de abajo hacia arriba que dependen de los actores locales y el importante rol de configuración y priorización de ámbitos de oportunidad concretos que desempeña las fuerzas específicas de cada región, son características clave de ambos conceptos (Szerb Ortega-Argiles, *et al.*, 20209).

Finalmente, cabe destacar y hacer referencia a las políticas de innovación orientadas a misiones (Mazzucato, M., 2013). Ya adoptada por la estrategia europea de investigación, ciencia e innovación, entre otras, la política orientada a misiones se describe como aquella que se centra en los desafíos sociales específicos de un problema, en el que muchos sectores diferentes están llamados e interactúan para resolverlo. Probablemente sea el concepto que históricamente resulta más útil para enfocar la innovación y el emprendimiento hacia desafíos sociales y ambientales concretos, como direcciones para el cambio de modelo productivo hacia el que la actual revolución tecnológica nos ha llevado.

CASO ENISA. FINANCIACIÓN DEL EMPRENDIMIENTO Y LA PYME INNOVADORA ▼

Siendo ENISA, ICO y CDTI los primeros agentes públicos estatales en España en el impulso de la orientación de sus políticas públicas a la inversión de impacto y/o a misiones, este artículo pretende demostrar, en el próximo apartado 6, que efectivamente, esta orientación ha sido, en los últimos años, un instrumento adecuado para desarrollar las relaciones dentro del ecosistema emprendedor, alineándolas a los nuevos ámbitos de oportunidad aparecidos con el cambio de modelo productivo.

Para el cumplimiento de la misión y funciones que le han sido asignadas, ENISA financia su actividad tanto con recursos propios como mediante convenios de colaboración con el Ministerio de Industria, Comercio y Turismo (2), en los que se establecen tres líneas de financiación del Estado para la concesión de préstamos participativos a pymes.

La primera línea de financiación en el marco de dichos convenios fue la de Empresas de Base Tecnológica, establecida en 2001, y a partir de 2005 se lanza la línea PYME y en 2010 la de Jóvenes Emprendedores.

En el marco de dichos convenios, en 2020 ENISA ha contado con una dotación de 98,5 millones de euros, misma cantidad asignada para 2021: Línea de Empresas de Base Tecnológica, por importe de 20.500.000 euros; Línea de Pequeñas y Medianas Empresas, por importe de 57.500.000 euros, y Línea de Jóvenes Emprendedores, por importe de 20.500.000 euros.

En 2010 y 2011 se gestionó una línea de microcréditos para mujeres con fondos propios de ENISA, al amparo de un convenio suscrito entre el Ministerio de Industria, Turismo y Comercio y el Ministerio de Igualdad. Por otra parte, de 2010 a 2014 hubo una línea de préstamos para financiar la salida de medianas empresas al Mercado Alternativo Bursátil (MAB) también con fondos propios de ENISA.

Entre 2013 y 2016 ENISA contó con una línea adicional, Agenda Digital, por un importe total de 10,6 millones de euros, procedente de los presupuestos de la Secretaría de Estado de Telecomunicaciones y para la Sociedad de la Información del entonces Ministerio de Ciencia y Tecnología.

Cabe destacar que en 2021 ENISA gestiona, además, dos nuevas líneas de financiación: la Línea PYME Agro, del Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación, dotada con 13 millones de euros anuales, que favorecerá la creación de nuevas empresas y el desarrollo de pymes en fase de crecimiento, consolidación o internacionalización, a través de la financiación de proyectos empresariales promovidos por pymes que desarrollen actividades de base tecnológica (agrotic), con especial atención a aquellas con capacidad de generar empleo de calidad para jóvenes y mujeres.

Y la Línea Emprendedoras Digitales del Ministerio de Asuntos Económicos y Transformación Digital, dotada con 17 millones de euros anuales, apuesta por impulsar el emprendimiento femenino, cuya actividad sea el desarrollo y comercialización de herramientas tecnológicas innovadoras de cualquier sector.

Asimismo, en 2022 se materializará otro convenio con el Ministerio de Asuntos Económicos y Transformación Digital y el Ministerio de Cultura y Deporte para una línea de financiación dirigida a pymes del sector audiovisual y de las industrias creativas y culturales por un importe de 7,5 millones anuales.

A lo largo de los años, ENISA también ha desarrollado una actividad significativa para dinamizar el mercado de capital riesgo privado nacional e internacional en nuestro país. Actualmente, ENISA cuenta con una cartera de inversiones de 21,2 millones de euros en 15 fondos y sociedades de capital riesgo, contribuyendo al desarrollo del mercado de capital riesgo privado español.

En las tablas 3 a 8 se repasan las principales magnitudes de la evolución de la actividad de ENISA entre en relación a la entrada de solicitudes, préstamos aprobados y distribución sectorial, geográfica, por tamaño y antigüedad.

Informe Impacto económico y social de los préstamos de ENISA ▼

Por octavo año consecutivo y dirigido por José Martí Pellón, catedrático de Economía Financiera de la Universidad Complutense de Madrid y experto en capital riesgo, se elabora un informe de seguimiento y valoración del impacto económico y social de las inversiones realizadas por ENISA. En esta última edición, publicada en marzo de 2021, se han analizado las empresas financiadas entre 2005 y 2016 y su evolución hasta 2018.

Los datos y análisis de este estudio son de gran interés para ENISA ya que ratifican la tesis de la necesidad y conveniencia del préstamo participativo como instrumento financiero con indudables ventajas para la creación y consolidación de pymes innovadoras. Por otra parte, al obtener información sobre qué líneas de financiación tienen mayor impacto económico y social, en qué sectores, en qué fase del desarrollo de la empresa, etc., aporta elementos de valoración que contribuyen de manera fundamental a la definición y desarrollo de iniciativas y planes para el futuro.

En esta ocasión, se ha seleccionado y estudiado un grupo de 3.562 empresas en las que ENISA había invertido un total de 701,2 millones de euros, calculando su crecimiento posterior hasta una fecha de referencia, a través de los datos contables que tienen obligación de presentar al Registro Mercantil. Las variables analizadas han sido plantilla, ventas, resultado bruto, activos totales y activos inmateriales desde el año anterior a la inversión hasta 2018.

TABLA 3
NÚMERO DE PRÉSTAMOS FORMALIZADOS POR ENISA

LÍNEA/AÑO FORMALIZACIÓN	AGENDA DIGITAL	EBT	ENISA	JOV-E	MAB	MUJ-E	PYME	TOTAL
2001		3	13					16
2002		5	10					15
2003		16	5					21
2004		14	6					20
2005		26	8				17	51
2006		59	4				20	83
2007		32					35	67
2008		56					42	98
2009		69	5				73	147
2010		65	6	160	6	74	205	516
2011		72	9	523	7	73	168	852
2012		72	4	354	1		202	633
2013		116	1	329			189	635
2014	15	74		242	2		240	573
2015	18	140		206			336	700
2016	23	37		187			376	623
2017	7	20		196			258	481
2018		90		93			328	511
2019		97		112			450	659
2020		60		66			286	412
TOTAL	63	1.123	71	2.468	16	147	3.225	7.113

Fuente: Elaboración propia

TABLA 4
CUANTÍA (€) DEL PRÉSTAMO FORMALIZADO POR ENISA

LÍNEA/AÑO FORMALIZACIÓN	AGENDA DIGITAL	EBT	ENISA	JOV-E	MAB	MUJ-E	PYME	TOTAL
2001		2.550.000	7.506.579					10.056.579
2002		2.700.000	6.600.000					9.300.000
2003		6.550.000	2.200.000					8.750.000
2004		5.150.000	2.850.000					8.000.000
2005		7.550.000	3.560.000				6.320.000	17.430.000
2006		18.075.000	2.800.000				7.251.905	28.126.905
2007		10.110.000					13.390.000	23.500.000
2008		16.605.000					14.200.000	30.805.000
2009		17.985.000	1.400.000				22.265.000	41.650.000
2010		17.080.000	3.100.000	6.596.631	3.670.000	999.951	62.985.000	94.431.582
2011		19.230.000	5.900.000	20.716.164	1.310.000	1.000.000	50.375.000	98.531.164
2012		16.627.478	6.550.000	18.652.376	100.000		59.340.000	101.269.854
2013		21.018.000	850.000	17.070.173			44.863.490	83.801.663
2014	2.032.000	12.359.000		12.710.600	250.000		40.876.750	68.228.350
2015	3.210.000	24.575.000		10.911.000			51.629.000	90.325.000
2016	3.740.000	5.102.000		9.910.500			52.415.000	71.167.500
2017	870.000	3.170.000		10.465.000			32.665.480	47.170.480
2018		15.558.000		5.233.500			43.853.500	64.645.000
2019		19.936.000		6.422.000			66.103.000	92.461.000
2020		13.090.000		4.027.000			48.841.507	65.958.507
TOTAL	9.852.000	255.020.478	43.316.579	122.714.944	5.330.000	1.999.951	617.374.632	1.055.608.584

Fuente: Elaboración propia

TABLA 5
CLASIFICACIÓN POR SECTORES DE LAS EMPRESAS CON PRÉSTAMOS FORMALIZADOS POR ENISA

Año formalización 2001-2020

Sector	N.º formalizaciones	Importe (€)
Actividades administrativas y servicios auxiliares	110	11.000.337
Actividades artísticas, recreativas y de entretenimiento	94	10.838.000
Actividades profesionales, científicas y técnicas	256	35.244.822
Actividades sanitarias y de servicios sociales	87	10.663.000
Agricultura, ganadería, silvicultura y pesca	122	24.887.343
BIO	282	66.347.870
Comercio y reparación de vehículos	1.066	138.941.291
Construcción	26	5.757.000
Educación	122	12.890.050
Hostelería	131	14.004.500
Industria manufacturera	908	215.443.655
Industrias extractivas	50	18.122.518
Otros servicios	1.666	186.682.377
Suministro de agua, saneamiento, gestión de residuos y descontaminación	11	2.250.000
Suministro de energía eléctrica, gas, vapor y aire acondicionado	166	38.035.980
TIC	1.951	253.228.340
Transporte y almacenamiento	65	11.271.500
TOTAL	7.113	1.055.608.584

Fuente: Elaboración propia

TABLA 6
CLASIFICACIÓN POR CC. AA. DE LAS EMPRESAS CON PRÉSTAMOS FORMALIZADOS POR ENISA

Año formalización 2001-2020

CC. AA.	N.º formalizaciones	Importe (€)
Andalucía	598	77.590.216
Aragón	167	28.720.887
Asturias, Principado de	128	18.950.370
Baleares, Illes	83	11.479.457
Canarias	67	6.519.017
Cantabria	42	6.225.653
Castilla-La Mancha	154	25.616.893
Castilla y León	134	24.763.794
Cataluña	2.085	308.936.516
Ceuta	3	190.000
Comunitat Valenciana	504	70.879.293
Extremadura	56	12.919.000
Galicia	211	25.777.399
Comunidad de Madrid	2.234	331.686.619
Región de Murcia	268	30.390.975
Comunidad Foral de Navarra	106	17.248.406
País Vasco	235	51.494.089
La Rioja	38	6.220.000
TOTAL	7.113	1.055.608.584

Fuente: Elaboración propia

TABLA 7
CLASIFICACIÓN POR TAMAÑO DE LAS EMPRESAS CON PRÉSTAMOS FORMALIZADOS POR ENISA

Clasificación por tamaño de las empresas financiadas

Año formalización 2001-2020

Tamaño (N.º de empleados)	N.º formalizaciones	Importe (€)
De 0 a 1	2.774	250.862.148
De 2 a 4	1.567	159.045.826
De 5 a 7	847	121.461.861
De 8 a 10	454	81.975.845
De 11 a 20	629	146.876.140
De 21 a 55	541	161.706.728
+ de 55	301	133.680.036
TOTAL	7.113	1.055.608.584

Fuente: Elaboración propia

TABLA 8
CREACIÓN POR ANTIGÜEDAD EN EL MOMENTO DE LA SOLICITUD DE LAS EMPRESAS CON PRÉSTAMOS FORMALIZADOS POR ENISA

Año formalización 2001-220

Antigüedad	N.º formalizaciones	Importe (€)
De 0 a 3 años	4.786	483.754.170
De 4 a 7 años	1.107	225.142.490
Más de 7 años	1.220	346.711.925
TOTAL	7.113	1.055.608.584

Fuente: Elaboración propia

Al considerar la evolución hasta 2018 en todas las magnitudes analizadas, desde la situación anterior a la concesión de los préstamos del período 2005-2016, se han observado los siguientes crecimientos medios positivos:

- En ventas, de los 1.946 millones de euros de incremento hasta el tercer año, se pasó a 7.313 millones, con una media de 2,1 millones euros por empresa.
- En margen bruto, de los 834 millones de euros de incremento hasta el tercer año, se alcanzaron 3.308 millones, a razón de 929 mil por empresa.
- En activos totales, el incremento hasta el año 2018 fue de 7.489 millones de euros, un 105 % por encima del valor anterior a la recepción del préstamo, casi triplicando el aumento de 2.602 millones experimentado hasta el tercer año.
- En activos inmateriales, el aumento acumulado ascendió a 1.773 millones de euros hasta 2018 (498 mil euros por empresa), que también logra que se tripliquen los 541 millones registrados hasta el tercer año.

Además del impacto directo, destacan varios efectos indirectos con un elevado valor cualitativo, como es que gran parte del empleo neto creado corresponde a personas con alta cualificación científica o técnica.

Asimismo, en relación con un grupo de control de em-

presas no apoyadas por ENISA, hasta el año 2018, los valores medios de todas las variables de las empresas apoyadas por ENISA superaron significativamente a las anteriores en el número de empleados (7,3 trabajadores más), en ventas (1,6 millones de euros más) y en margen bruto (760 mil euros más).

En julio de 2020, una notable proporción de los importes de los préstamos otorgados (54,3 %) ya se había recuperado solo en reembolsos del principal, sin contar con otros ingresos derivados de intereses, participación en beneficios y comisiones de cancelación anticipada. Martí Pellón concluye que los préstamos participativos de 2005 a 2016 han contribuido a la generación de riqueza y empleo con un limitado coste.

Otros beneficios a considerar derivan del aumento de actividad económica generada por los préstamos en las empresas apoyadas y, en concreto para 2018, la recaudación neta adicional generada por las 3.562 empresas de la muestra se estima en 1.100 millones de euros por IVA y 64 millones de euro por IRPF.

EL CASO DE ENISA. DESARROLLO DE ECOSISTEMAS ORIENTADOS DE EMPRENDIMIENTO ↓

ENISA y el desarrollo de ecosistema emprendedor ↓

La función de ENISA, aunque principal, no solo es la financiación a través del préstamo participativo

anteriormente descrito. También ha tenido un papel relevante en la consolidación del ecosistema emprendedor, generando relaciones estables y de confianza con una serie muy diversa de agentes que tienen relación sistemática con la compañía, como son las Agencias de Desarrollo Regional, Agencias de Desarrollo Local, organismos y empresas públicas de todas las escalas territoriales, corporaciones, asociaciones empresariales, patronales, clústeres, universidades, centros de empresas, parques empresariales, científicos y tecnológicos, centros de investigación, centros tecnológicos, incubadoras, aceleradoras, fondos de inversión, asesorías y consultorías de innovación e inversión, plataformas de financiación y entidades financieras.

Todas ellas —cerca de 600— son prescriptoras de su préstamo y sus servicios de identificación, formación, acompañamiento, incubación y/o financiación/inversión en pequeñas y medianas empresas innovadoras que, a menudo, suponen un claro complemento a su financiación. Esta relación y alineación ha resultado ser básica e imprescindible para la recepción de las miles de solicitudes anuales que llegan a los procesos de admisión y análisis.

Aunque su actividad de promoción activa con una media de 200 convocatorias anuales como congresos, jornadas, talleres, premios o foros de inversión, y su presencia en medios y redes sociales es intensa y continua durante todo el año, sin esta asociación informal con la gran mayoría de agentes del ecosistema español de emprendimiento no sería posible llegar a los centenares de empresas innovadoras a las que ENISA financia anualmente.

En sentido contrario, ENISA proporciona a todas estas organizaciones colaboradoras un instrumento de financiación ya muy conocido y que, por su ejecución ininterrumpida durante estos más de veinte años, genera una certidumbre futura de potencial financiación no comparable con muchos otros instrumentos.

Por todo esto, y respondiendo a la segunda hipótesis planteada en este artículo, podemos concluir que ENISA ha desarrollado una actividad, secundaria y complementaria a la propia financiación de empresas innovadoras, basada en la dinamización, consolidación y crecimiento del ecosistema de emprendimiento español y, por tanto, ha contribuido a generar un mayor y mejor acceso a recursos por parte de las empresas innovadoras que han representado el cambio de modelo productivo en cada momento de este periodo, en los diferentes territorios y sectores de actividad económica del país.

Algunos de los convenios de colaboración a destacar son los suscritos con el Foro de Agencias de Desarrollo Regional, que agrupa a las de las 17 comunidades más las dos ciudades autónomas; la Confederación Española de Asociaciones de Jóvenes Emprendedores, y el Observatorio del Emprendimiento de España (RED GEM España), quien anual-

mente presenta su informe *Global Entrepreneurship Monitor* (GEM), que cuenta con el patrocinio principal de ENISA.

Además, en coherencia con lo expuesto en el marco teórico sobre la posibilidad de que el Estado contribuya a poner dirección —no solo financiación— en esta transformación del modelo productivo a través de su relación y conversación constructiva con los ecosistemas de emprendimiento e innovación, la compañía ha desarrollado estos tres últimos años una aproximación seria y clara al nuevo fenómeno de las inversiones y los fondos de impacto. Ha colaborado con el Consejo Asesor Nacional para la Inversión de Impacto en España (<https://spainnab.org/>), constituido en 2019, y ha participado y patrocinado varios eventos de promoción de estos ámbitos, incluida la Comisión de Inversiones de Impacto de la Asociación Española de Capital, Crecimiento e Inversión (ASCRI), contribuyendo así en la necesaria socialización de personas y equipos emprendedores con su ecosistema emprendedor, como se ha señalado en el apartado 4.

Ahondando en este objetivo, ENISA se ha dedicado en estos mismos años a la identificación de misiones o estrategias tractoras, conjuntamente con los principales actores del ecosistema emprendedor.

Orientación a misiones

En el Plan Operativo de ENISA 2019 y ya de una manera más sólida en su Plan Estratégico 2020-2022, la compañía establece entre sus objetivos aportar mayor alcance y valor añadido a la financiación de las empresas, introduciendo un nuevo modelo de impulso de la innovación empresarial, orientado a misiones estratégicas tendientes a cambiar y a hacer más competitivo y sostenible el modelo productivo de España. A partir de la actual actividad de ENISA, en colaboración con otras entidades de la Administración General del Estado, se propuso impulsar misiones con doble impacto: social y productivo. Este concepto, inscrito en el periodo europeo de programación 2021-2027, se basa en la identificación e impulso de grandes retos colectivos que cubran una necesidad social y, a la vez, creen oportunidades para los sectores económicos tradicionales. Las misiones deberán reflejar y poner dirección al actual cambio de estilo de vida y, responder, p. ej., a la transición a la economía circular, la transición a la sociedad digital y a la reducción de desigualdades. Todos los sectores maduros de la economía española deberán estar implicados en alguna de las misiones.

En esta línea, en 2019, ENISA organizó cinco talleres. Los tres primeros en junio de 2019, dentro de la primera edición del evento *Mañana empieza hoy*, en colaboración con IFEMA y Barrabés y los dos restantes, se organizaron en septiembre del mismo año, en la Escuela de Organización Industrial (EOI).

Los contenidos tratados fueron:

- *Vivienda Sostenible*: acceso a vivienda (jóvenes, población mayor y semidependiente, familias con necesidades flexibles), modelos de propiedad y uso, edificación sostenible (construcción, nuevos materiales, consumo energético...)
- *Movilidad sostenible urbana*: desplazamientos y reducción de contaminación ambiental, transición a modelos de espacios y servicios más orientados al bienestar de las personas, cambio de hábitos de consumo, trabajo y relación con otras personas.
- *Sociedad de los cuidados*: dependencia, digitalización (robótica, monitorización, teleasistencia y telediagnóstico), biomedicina y farmacia.
- *Vida saludable, Cuidarse*: cambio de los patrones de vida y el paradigma de estilo de vida. Nuevas pautas de alimentación, corrección de la tendencia al sedentarismo y re-activarse para poder crecer con mejor calidad de vida.
- *Revalorización y activación de las zonas rurales*: impulso del desarrollo rural sostenible, eficaz para la Estrategia nacional frente al reto demográfico, entendiendo el territorio poco poblado como complemento al urbano. Destaca en esta misión la transformación digital y ecológica de la cadena agroalimentaria.

Los objetivos principales que se buscaron en las sesiones que se realizaron en los talleres fueron testear y refrendar las misiones como ejes de innovación empresarial para la generación de doble impacto: social y productivo; crear ámbitos de oportunidad y nuevas actividades productivas alrededor de las misiones estratégicas e identificar posibles mercados alrededor de las misiones estratégicas. El 89 % de los participantes opinaron que la iniciativa había sido interesante o muy interesante, sobre todo en lo que se refiere a contactos y a experiencia personal.

En 2020, se planteó dar un paso más al proceso de concreción de las misiones o estrategias tractoras, ahora ya cuatro de ellas (al fusionar la de «Cuidarse» y la de «Ser cuidado»). En este caso, los talleres de misiones de ENISA, también celebrados en el marco del evento Mañana, en su segunda edición en noviembre de 2020, se plantean con el objetivo de identificar soluciones/nuevos ámbitos de negocio, con un enfoque de innovación abierta, en torno a las misiones planteadas dentro de cada taller. En total participaron 75 personas que se escogieron, como muestra, mezclando diversos tipos de agentes orientados a retos concretos de cada misión. Se diseñó a imagen de los ecosistemas emprendedores y sus relaciones. Cada taller se compuso de 3 grupos de 5-7 personas, con representación en cada grupo de 1 gran empresa, 2-3 pymes y 2-3 agentes facilitadores (expertos, administraciones o asociaciones sectoriales).

Los retos para cada una de las cuatro misiones planteadas fueron los siguientes:

- *Misión 1*: Nueva movilidad urbana. Transición a vehículos compartidos (M1R1), Impulso del vehículo verde (M1R2) y Distribución y logística sostenible (M1R3)
- *Misión 2*: Acceso universal vivienda sostenible. Soluciones verdes disruptivas para la rehabilitación intensiva de viviendas (M2R1), Vivienda accesible y social (M2R2) y Energía y digitalización (M2R3)
- *Misión 3*: Revalorización y activación zonas rurales. Transición y reactivación de los territorios rurales (M3R1), Nuevo modelo circular agrorural (M3R2) y Digitalización inclusiva del medio rural (M3R3)
- *Misión 4*: Sociedad de los cuidados. Promoción de un estilo de vida saludable (M4R1), Envejecimiento activo (M4R2) y Bio, farmacia y sanidad (M4R3)

En conclusión, este ejercicio de conversación y desarrollo de direcciones consensuadas de cambio de modelo productivo no solo permite al Estado tener una base para futuras políticas públicas de orientación o especialización de la innovación empresarial y el emprendimiento, sino que también posiciona a ENISA (y a su Ministerio de tutela) en el grupo de organizaciones críticas para el cambio de modelo productivo del país. Apoya la financiación, pero también genera y difunde relato del cambio de modelo productivo. En este caso, en dirección al mayor impacto en la calidad de vida y la sostenibilidad del planeta y, muy concretamente, en cuatro misiones iniciales, a las que necesariamente tendrán que añadirse nuevas, basadas en la conversación permanente que tiene ENISA con el ecosistema emprendedor del país.

CONCLUSIONES Y PROPUESTAS ▼

Al inicio de este artículo se ha presentado a ENISA como una empresa pública de la Administración General vinculada a la política de la pyme y el emprendimiento. La Empresa Nacional de Innovación, SME, SA (ENISA), aunque es un instrumento pequeño dentro de este contexto de transformación profunda y de la propia Administración General del Estado, es la referencia para el emprendimiento e innovación en la pyme y los emprendedores y emprendedoras de nuestro país, tal y como se ha expuesto anteriormente y ratifican los datos de empresas e importes financiados en los últimos años.

Por otra parte, se ha analizado el contexto socioeconómico actual, marcado por una revolución digital y ecológica que está reformulando nuestros propios hábitos y modos de vida y transformando los modelos productivos en todo el mundo. Lógicamente, la Unión Europea y España, como parte de la misma, no son ajenas a ello y han marcado una ambiciosa hoja de ruta en la que los instrumentos de gestión públicos como ENISA tienen un papel relevante.

Como se observa en el caso de estudio, ENISA ha demostrado durante los últimos años y en diferentes periodos económicos, su utilidad tanto para la financiación de las empresas de referencia vinculadas a los nuevos negocios y mercados como para el desarrollo del propio capital privado, un factor determinante en nuestro país para acelerar la transformación del modelo productivo.

Igualmente se advierte que ha desarrollado y desarrolla una intensa actividad como instrumento clave del ecosistema emprendedor y de las pymes en España, mediante el contacto y la colaboración continua y directa con todos sus agentes. Es en el marco de esta actividad donde se ha expuesto como caso de estudio el trabajo realizado en la identificación conjunta de retos y misiones de país, que a su vez, son el granero de nuevas actividades y negocios, en torno al emprendimiento innovador. Los retos y problemas que tenemos como sociedad, se convierten así en inspiración para las nuevas *start-ups*, *scale-ups* y pymes disruptivas, que nacen ya desde el principio con una vocación global y transformadora de nuestro modelo económico.

El fomento de la cultura innovadora y emprendedora como elementos transversales y sistémicos imprescindibles para conseguir el cambio de modelo productivo y su vinculación con los nuevos estilos de vida, inspiran y orientan igualmente estas actividades.

En el contexto actual, la actividad de la Compañía se encuadra en el Marco Estratégico de la PYME, como uno de los actores principales en el apoyo financiero a estos nuevos modelos de negocio. Dicha actividad se concreta en la consolidación de las líneas de financiación dotadas por el MINCOTUR y se ve reforzada por el encargo de otros ministerios, que han confiado a ENISA la gestión de líneas de financiación específicas. Actualmente una del MAPA destinada al desarrollo del sector agroalimentario y otra de MINECO (SEDIA) para el impulso del emprendimiento femenino.

Además, las conclusiones del caso de estudio invitan a revisar y escalar el instrumento de préstamo participativo en los próximos años, críticos para conseguir la transformación económica antes expuesta.

Finalmente, en lo que se refiere a la dinamización del ecosistema emprendedor, se propone un papel activo de la Compañía dentro de la Estrategia España Nación Emprendedora (ENE) y el Plan de Recuperación, Transformación y Resiliencia (PRTR) del Gobierno español, a través de las nuevas funciones asignadas. Estos cometidos consolidan el papel de ENISA como dinamizador y orientador del ecosistema hacia el cambio de modelo productivo mediante el desarrollo de la Marca España Nación Emprendedora y principalmente, de su identificación como entidad certificadora en el anteproyecto de Ley de fomento del ecosistema de empresas emergentes (conocida como Ley de *startups*), aprobado por el Consejo de Ministros el 6 de julio de 2021.

Se ha tratado de exponer, por tanto, en este artículo, a ENISA como un caso de estudio de la actividad pública innovadora de nuestro país, mediante la descripción de sus actividades pasadas y presentes y la orientación que, por parte del MINCOTUR y del Gobierno de España, se le ha dado en el actual contexto de transformación del modelo económico.

NOTAS

- [1] La normativa vigente de los préstamos participativos se encuentra en el Real Decreto-Ley 7/1996, de 7 de junio, sobre Medidas Urgentes de Carácter Fiscal y de Fomento de la Liberalización de la Actividad Económica.
- [2] Convenios regulados por las siguientes leyes:
Ley 6/2000, de 13 de diciembre, por la que se aprueban medidas fiscales urgentes de estímulo al ahorro familiar y a la pequeña y mediana empresa (Línea EBT).
Ley 2/2004, de 27 de diciembre, de Presupuestos Generales del Estado para 2005 (Línea PYME).
Ley 39/2010, de 22 de diciembre, de Presupuestos Generales del Estado para el año 2011, modificada por la disposición final duodécima de la ley 48/2015, de 29 de octubre, de Presupuestos Generales del Estado para el año 2016 (Línea Jóvenes Emprendedores).

REFERENCIAS

- Acs, Z. y Autio, E. y Szerb, L. (2014, abril). National Systems of Entrepreneurship: Measurement issues and policy implications. *Research Policy*, 43. DOI:10.2139/ssrn.2008160
- Bernstein, S., Giroud, X., Townsend, R. (2016, agosto). The impact of venture capital monitoring. *Journal of Finance*, 71(4), 1591-1622. <https://doi.org/10.1111/jofi.1237>
- Davidsson, P. y Benson, H. (2003, mayo). The role of social and human capital among nascent entrepreneurs. *Journal of Business Venturing*. [https://doi.org/10.1016/S0883-9026\(02\)00097-6](https://doi.org/10.1016/S0883-9026(02)00097-6)
- Dimov, D. (2007, julio). From opportunity insight to opportunity intention: The importance of person-situation learning match. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 31. DOI:10.1111/j.1540-6520.2007.00188.x
- Garnsey, E. y Stam, F. C. y Heffernan, P. y Hugo, O. (2006, marzo). New firm growth: Exploring processes and paths. *Industry & Innovation*, 13 (1). <https://doi.org/10.1080/13662710500513367>
- Hanlon, D. y Saunders, C. (2007, julio). Marshaling resources to form small new ventures: Toward a more holistic understanding of entrepreneurial support. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 31. DOI:10.1111/j.1540-6520.2007.00191.x
- Isenberg, D.J. (2016). Applying the Ecosystem Metaphor to Entrepreneurship: Uses and Abuses. *The Antitrust Bulletin*, 61(4), 564-573. <https://doi.org/10.1177/0003603X16676162>
- Martí Pellón, J. (2020). Informe Valoración del impacto económico y social de los préstamos otorgados por Enisa entre 2005 y 2016. ENISA. <https://www.enisa.es/es/sala-de-prensa/estudios-informes/impacto-economico-y-social-de-los-prestamos-enisa-262>
- Mason, C., & Brown, R. (2014, enero). Entrepreneurial ecosystems and growth oriented entrepreneurship. Final report to OECD. <https://www.oecd.org/cfe/leed/entrepreneurial-ecosystems.pdf>

Mazzucato, M. (2013) *The Entrepreneurial State: debunking private vs. public sector myths*. London: Anthem.

OECD/Eurostat (2018). *Oslo Manual 2018: Guidelines for Collecting, Reporting and Using Data on Innovation*, 4th Edition, The Measurement of Scientific, Technological and Innovation Activities. OECD Publishing, Paris/Eurostat, Luxembourg. <https://doi.org/10.1787/9789264304604-en>

Shane, S. y Cable, D. (2002). Network ties, reputation, and the financing of new ventures. *Management Science*, 48 (3) 364-381. <https://doi.org/10.1287/mnsc.48.3.364.7731>

Shane, S. y Venkataraman, S. (2000, enero). The promise of entrepreneurship as a field of research. *The Academy of Management Review*, 25(1), 217-226. <https://doi.org/10.2307/259271>

Shane, S., & Stuart, T. (2002, marzo). Organizational endowments and the performance of university start-ups. *Management Science*, 48(3), 364-381. <https://doi.org/10.1287/mnsc.48.3.364.7731>

Sorenson, O. y Stuart, T. (2001, mayo). Syndication networks and the spatial distribution of venture capital investments. *American Journal of Sociology*, 106(6), 1546-1588. <https://doi.org/10.1086/321301>

Stam, E. (2007, enero) Why Butterflies Don't Leave. *Locational behavior of entrepreneurial firms*. *Economic Geography*, 83(1), 27-50. <https://www.jstor.org/stable/30033098>

Stam, E. (2015, septiembre). Entrepreneurial ecosystems and regional policy: a sympathetic critique. *European Planning Studies*, 23. DOI:10.1080/09654313.2015.1061484

Stuart, T. y Sorenson, O. (2003, febrero). The geography of opportunity: spatial heterogeneity in founding rates and the performance of biotechnology firms. *Research Policy*, 32. DOI:10.1016/S0048-7333(02)00098-7

Szerb, L., Ortega-Arjiles, R., Acs, Z. J. y Komlósi, É. (2020, abril). Optimizing entrepreneurial development processes for smart specialization in the European Union. *Papers in Regional Science*, 99. DOI:10.1111/pirs.12536

VV. AA. *Global Entrepreneurship Monitor Informe GEM España 2020-2021*. Observatorio del Emprendimiento de España. Editorial Universidad de Cantabria. <https://www.gem-spain.com/informes-nacionales/>.

Welter, F. (2011, marzo). Contextualizing entrepreneurship - Conceptual challenges and ways forward. *Entrepreneurship theory and Practice*, 35, 165-184. DOI:10.1111/j.1540-6520.2010.00427.x

Welter, F. (2019). *Entrepreneurship and context*. Edward Elgar Publishing.

OTRAS

Datos propios de ENISA 2020-2021

Gobierno de España. (2021, febrero). *Estrategia España Nación Emprendedora*. https://www.lamoncloa.gob.es/temas/espana-nacion-emprendedora/Documents/ENE_Resumen%20ejecutivo.pdf

European Commission. *European Innovation Scoreboard 2021* (2021, junio 21). <https://ec.europa.eu/docsroom/documents/46013>

Gobierno de España. (2019, febrero). *Agenda del cambio*. https://www.lamoncloa.gob.es/consejodeministros/referencias/documents/2019/refc20190208e_3.pdf

Gobierno de España. (2020, octubre). *Plan de Recuperación, Transformación y Resiliencia (PRTR)*. https://portal.mineco.gob.es/RecursosArticulo/mineco/ministerio/ficheros/plan_de_recuperacion.pdf

[gob.es/RecursosArticulo/mineco/ministerio/ficheros/plan_de_recuperacion.pdf](https://portal.mineco.gob.es/RecursosArticulo/mineco/ministerio/ficheros/plan_de_recuperacion.pdf)

Gobierno de España. *Anteproyecto de Ley de fomento del ecosistema de empresas emergentes*, de 6 de julio de 2021. <https://portal.mineco.gob.es/es-es/ministerio/participacionpublica/audienciapublica/Paginas/210706-APL-startups.aspx>

Mind the Bridge y Acciona. (2020, diciembre). *Tech scaleup Spain 2020*. <https://mindthebridge.com/tech-scaleup-spain-2020-report/>

Ministerio de Industria, Comercio y Turismo. Dirección General de Industria y de la Pequeña y Mediana Empresa. (2019, abril). *Marco estratégico en política de pyme*. https://plataformapyme.es/sitecollectiondocuments/estrategiapyme/marco_estategico_politica_pyme_2030.pdf

Morisson, A. y Pattinson, M. (2020). *Smart Specialisation Strategy (S3)*. Lille: Interreg Europe Policy Learning Platform. https://www.interregeurope.eu/fileadmin/user_upload/plp_uploads/policy_briefs/Smart_Specialisation_Strategy_S3_-_Policy_Brief.pdf

Naciones Unidas. (2015). *Agenda 2030*. <https://www.un.org/sustainabledevelopment/es/development-agenda/>

Real Decreto-ley 7/1996, de 7 de junio, sobre medidas urgentes de carácter fiscal y de fomento y liberalización de la actividad económica. *Boletín Oficial del Estado*, núm. 139, de 8 de junio de, 1996, 18977-18988. <https://www.boe.es/eli/es/rd/1996/06/07/7>

UE. (2020, junio). *NextGenerationEU*. https://europa.eu/next-generation-eu/index_es

UE/UEX Lex. (2012, octubre 10). *Comunicación de la Comisión al Parlamento Europeo, al Consejo, al Comité Económico y Social Europeo y al Comité de las Regiones. Una industria europea más fuerte para el crecimiento y la recuperación económica. Actualización de la Comunicación sobre política industrial /* COM/2012/0582 final */*. <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/?uri=CELEX%3A52012DC0582&qid=1626868918525>