

UNIVERSIDAD DE BARCELONA

Departamento de Economía y Organización de Empresas

TESIS DOCTORAL

**LA SOCIEDAD CAPITAL RIESGO COMO MEDIO DE
FINANCIACIÓN DE LA NUEVA EMPRESA**

Presentada por: **Ana M. LAUROBA PÉREZ**

Director: **Dr. Jaime GIL ALUJA**

BARCELONA, julio de 1998

B.U.B. Secció d'Econòmiques
Diagonal, 690, 08034 Barcelona
Tel. 402 19 66

inicial, que duró poco debido a la falta de liquidez. Las razones que explican este fracaso son fundamentalmente las siguientes:

- Los segundos mercados europeos se encuentran bajo la misma dirección que las Bolsas Oficiales y los intereses para promover estas últimas son mayores.

Las empresas se trasladan a las Bolsas Oficiales en cuanto esto es posible, lo cual tiene un efecto negativo sobre el volumen, liquidez e imagen de los segundos mercados. Los promotores, los agentes y los corredores no pueden realizar ganancias suficientes con volúmenes escasos de operaciones.

Lo cierto es que estos segundos mercados europeos se crearon como antesala a las Bolsas Oficiales, al contrario del NASDAQ que no se considera un mercado de segunda elección, sino que se estructura y considera como un mercado primario con su propia identidad, que ha crecido porque también lo han hecho las empresas que en él cotizan y que se ha adaptado para formar un

Casazione, la cual impedía a los intermediarios oficiales realizar operaciones fuera de los cauces de la Bolsa.

Pero en 1978 y en sintonía con lo que ocurría en los países vecinos, la sociedad italiana pensó en llenar el vacío existente entre las reglamentadas operaciones que se realizaban tradicionalmente en las Bolsas Oficiales y las típicas operaciones OTC sin ningún tipo de regulación. El resultado de tal preocupación se materializó en la inauguración, por parte de las Bolsas italianas, de un mercado no oficial pero organizado, el Mercato Ristretto, creado por la Ley de 23 de febrero de 1977.

Uno de los objetivos con que se creó dicho mercado es el de estimular el desarrollo de SCR y permitir la aclimatación de las empresas a la operativa y exigencias de las Bolsas Oficiales.

mercado donde las grandes compañías gustarían también de participar.

En general, puede decirse que en las Bolsas europeas la apertura de los segundos mercados, ha servido más para la introducción en la cotización de sociedades existentes que, con la suavización de las condiciones de admisión, han reconsiderado su posición en cuanto a las ventajas de la cotización bursátil, que para la movilización de recursos financieros hacia las empresas jóvenes.

- Escasa relevancia de los inversores institucionales como compradores de títulos de las pequeñas compañías. La insignificante presencia de los mismos en los segundos mercados europeos determinó su fracaso.

España, al igual que el resto de países desarrollados, sintió la necesidad de ampliar sus cauces de financiación para las pyme y sugirió la creación de segundos mercados al estilo de los existentes fuera de nuestras fronteras. Amparándose en los artículos 161 y 162 del Reglamento de las Bolsas de Comercio, fué la Bolsa de Barcelona la que tomó la iniciativa de crear un segundo mercado bursátil en 1982.

Las directrices de este nuevo mercado se inspiraron preferentemente en el USM de la Bolsa de Londres, así como en el mercado francés, italiano, danés y suizo. Lo cierto es que, pese al carácter de segundo mercado, presentó una regulación bastante estricta,

sobre todo en lo relativo a la información y contratación, mientras que se establecían criterios más amplios, en comparación con los mercados oficiales en todo lo relativo a dimensión, difusión del accionariado, etc. Se pretendía con todo ello que, con menores exigencias, quedaran debidamente garantizadas la regulación jurídica, la información y la posibilidad de mercado.

Esta primera experiencia de la Bolsa de Barcelona llevó a la aparición en 1986 de la regulación oficial de los segundos mercados bursátiles¹⁰⁶. Con ella se consiguieron unas normas de admisión más flexibles que las vigentes en el segundo mercado de la Bolsa de Barcelona y unos requisitos de información para la admisión de sociedades en el mercado un poco más simplificadas que para la cotización oficial, que, esencialmente, era la misma.

Al igual que sucedió en el resto de países europeos, la experiencia no ha sido muy favorable como demuestran los datos que a continuación presentamos:

¹⁰⁶ La regulación oficial de los segundos mercados está recogida en el Real Decreto 18710/1986 de 4 de abril y su posterior desarrollo en la Orden de 26 de septiembre de 1986 por los cuales se crea un segundo mercado de valores en las Bolsas de Comercio.

Número de empresas que cotizan en el segundo mercado de la Bolsa de Barcelona. Periodo 1986-1996

Año	Número de empresas que cotizan
1986	18
1987	20
1988	23
1989	23
1990	22
1991	19
1992	20
1993	20
1994	20
1995	16
1996	19

Figura 3.1. Número de empresas que cotizan en el segundo mercado de la Bolsa de Barcelona. (Fuente: Memorias de la Bolsa de Barcelona de diferentes años y elaboración propia).

Las razones que explican este fracaso coinciden con las mencionados en párrafos anteriores correspondientes a los segundos mercados europeos.

Con la intención de reanimar estos mercados, desde mediados de la década de los 90 se ha iniciado en Europa un nuevo proceso de implantación de mercados de segundo nivel, para empresas que no cumplen los requisitos de cotización en las Bolsas Oficiales. Estos mercados se dirigen a empresas con unas características y necesidades particulares:

- Pequeñas y medianas empresas con un fuerte potencial de crecimiento.
- Sociedades jóvenes que necesitan financiar un proyecto nuevo o sociedades de alta tecnología.
- Empresas que buscan una vía para la internacionalización.
- Sociedades que quieren incorporar nuevos socios.

Los resultados son la aparición de tres iniciativas:

- El Alternative Investment Market (AIM) creado el 19 de junio de 1995 en sustitución del USM, regulado por la Bolsa de Londres que además le presta sus servicios técnicos, de información y vigilancia.

Este mercado está especializado en empresas pequeñas y de reciente creación. Los únicos requisitos de admisión establecidos hacen referencia a:

- la obligación de mantener un sponsor, es decir, un miembro del mercado encargado de preparar a la empresa para la emisión y velar por el cumplimiento de los requisitos de admisión,
 - disponer de un creador de mercado, entendido como aquel miembro del mercado encargado cuya función es garantizar la liquidez de las acciones de cada emisor, comprometiendo su capital en la compra venta de las mismas, y
 - publicar cuentas anuales según normas generalmente aceptadas.
 - Además, a lo largo del periodo de cotización se requiere información sobre los cambios importantes que se vayan produciendo en la empresa.
- El 27 de noviembre de 1996 se creó el European Association of Securities Dealers Automated Quotation (EASDAQ), que ofrece la posibilidad de operar desde cualquier país europeo.

Se ideó a semejanza del NASDAQ, cumpliendo con sus normas de funcionamiento para permitir a las empresas mantener una cotización dual y esta formado por 34 miembros de la Unión Europea y Estados Unidos que cumplen las funciones de sponsor y creador de mercado.

Las compañías que quieren cotizar en este nuevo mercado deben tener unos activos mínimos de 3,5 millones de ecus, un capital y

reservas por valor de 2 millones de ecus y un mínimo de 100.000 participaciones para subasta pública; además de cumplir unos requisitos de transparencia e información: informes trimestrales e información sobre la financiación de la empresa.

- Con la intención de crear una red europea descentralizada de mercados de valores regulados para empresas innovadoras en crecimiento se constituyó la denominada red Euro-NM, en cuyo interior se han armonizado las normas de admisión, los procedimientos de cotización y las modalidades de difusión de la información, con la finalidad de crear un mercado europeo de capitales unificado y descentralizado para aquellas empresas de alto crecimiento que por sus características busquen grandes cantidades de capital para financiar su desarrollo.

El objetivo primordial de esta red de nuevos mercados es el de proporcionar capital y liquidez a jóvenes compañías que necesitan financiar su crecimiento.

Está formado por cuatro mercados, que al igual que los anteriores necesita de la presencia de un sponsor y de un creador de mercado. Estos son:

- El Nouveau Marché, mercado parisino creado el 14 de febrero de 1996 para empresas pequeñas de rápido crecimiento.

Las condiciones de participación en este mercado autónomo de dimensión internacional son: un mínimo de 20 millones de francos en bienes, 8 millones de acciones, de 10 millones en capital flotante y de 100.000 participaciones disponibles al público. Las compañías que participan en este mercado deberán proporcionar sus resultados trimestrales, pero no se requiere que publiquen sus proyecciones financieras.

- El Nieuwe Markt de Amsterdam, (NMAX), creado el 20 de febrero de 1997 y que exige a las compañías un capital en acciones de más de 2 millones de florines y haber operado e informado de los resultados durante al menos 3 años.
- El Neuer Markt, mercado alemán fundado el 10 de marzo de 1997 en el Frankfurt Stock Exchange. Encargado de ofrecer oportunidades para pequeñas y medianas empresas de alto crecimiento con orientación internacional que tengan un capital mínimo de 10 millones de marcos alemanes y cumplan una serie de requisitos de publicidad.
- El Euro NM Belgium, que se encuentra en fase de desarrollo.

Aunque estas alternativas creadas para el desarrollo de un mercado pan europeo de capitales suficientemente activo y líquido para las pymes innovadoras de rápido crecimiento, sean las más conocidas no por ello son las únicas. Distintos países quieren ajustar sus segundos mercados a

la nueva situación del mercado europeo, así recientemente se ha creado en Austria el mercado FIT de la Bolsa de Viena e Italia se encuentra en proyecto de creación un mercado autónomo para compañías de pequeño y mediano tamaño dentro del contexto de la Bolsa italiana.

Con estos nuevos mercados se pretende igualar los componentes esenciales que han conseguido para NASDAQ el éxito de que hoy disfruta y que se pueden resumir en:

- “un flujo permanente y fiable de información desde las compañías a los inversores;
- un sistema de agentes que siempre intervienen en una parte de la operación;
- un procedimiento electrónico completamente automatizado que proporciona tanto información general de mercados como presencia local;
- un rendimiento mejor que el promedio, y modelos de acción de éxito reconocido;
- una organización profesional orientada al cliente”¹⁰⁷.

¹⁰⁷ PEETERS, Jos B.. “Un mercado europeo para las compañías emprendedoras”. En BYGRAVE, William D.; HAY, Michael; PEETERS, Jos B.. *Realización del valor de las inversiones. Guía práctica de operaciones con los nuevos productos financieros*. Barcelona: Ediciones Folio, S.A., 1994, pág. 279.

Para conseguir este objetivo la Comisión Europea está realizando un exhaustivo seguimiento y recomendando una serie de acciones que eviten y permitan la consolidación de estos nuevos mercados, ya que es consciente de que existen obstáculos potenciales que podrían restringir el inicial éxito de los mismos, como son: reticencias de las propias empresas a la cotización de sus acciones en un mercado bursátil; y, teniendo en cuenta el carácter transnacional de los mercados, diferencias en la legislación en materia fiscal o contable.

Lo cierto es que, de lograrse un desarrollo de estos segundos mercados, podría conseguirse unas valoraciones superiores de la empresa, especialmente en los mercados con liquidez significativa, y una creciente demanda de nuevas compañías cotizadas con alto potencial de crecimiento de continuar los tipos de interés bajos y estables. Adicionalmente las empresas podrían continuar su desarrollo desde la independencia en su gestión y con acceso a mayores fuentes de financiación que puedan permitir su expansión.

3.3.2. Venta a terceros, de la empresa o de la participación de la ECR

Consiste en vender toda la empresa o la participación que posee la ECR a otras del mismo sector, con frecuencia mayores o multinacionales. Este tipo de empresas, posibles compradores, son las que mejor entienden lo que compran y, si no están establecidas en ese territorio,

están normalmente dispuestas a pagar un precio por entrar en el mercado.

El prototipo de empresario que utiliza este método para comprar una empresa sería por ejemplo, el de un industrial que quiere aumentar de forma rápida su cuota de mercado o que quiere diversificar sus líneas de productos. Estos intereses estratégicos pueden llevarle a pagar un precio más alto que el que ofrecería cualquier otro tipo de inversor.

Relander, Syrjänen y Miettinen¹⁰⁸ revelan la existencia de dos tipos básicos entre las ECR que optan por esta forma de desinversión:

- Las ECR que podríamos denominar previsoras y que están profundamente interesados por los problemas de la liquidación. Son conscientes de que la mayoría de las salidas afortunadas se realizan mediante la venta de la empresa y por ello analizan a fondo la empresa a participar así como la posible salida de la misma, llevándoles en muchos casos todas estas consideraciones a cláusulas específicas en los contratos que formalizan con las empresas participadas.

¹⁰⁸ Para llegar a estas conclusiones entrevistaron a 27 capitalistas de riesgo de 24 ECR, situadas en 11 países europeos, sobre el enfoque de la liquidación de inversiones en empresas de base tecnológica, sobre todo mediante venta de la empresa. Vid. RELANDER, Kaj-Erik; SYRJÄNEN, Antti-Pekka; MIETTINEN, Asko. "Análisis de la venta del negocio como vía de retirada para el capital riesgo". En: BYGRAVE William D.; HAY, Michael; PEETERS Jos B.. *Realización del valor de las inversiones. Guía práctica de operaciones con los nuevos productos financieros*. Barcelona: Ediciones Folio, S.A., 1994, pág. 185-223.

- Las ECR que se pueden considerar como oportunistas y que confían en su habilidad de gestión a la hora de desinvertir. Para este tipo de inversores la vía principal de desinversión suele ser la oferta pública inicial aunque no descartan la posibilidad de venta de la empresa. Por todo ello, antes de efectuar una inversión, realizan un exhaustivo análisis del negocio e identifican algunas oportunidades de liquidación, pero a diferencia de las ECR previsoras el problema de la desinversión tiene poca influencia a la hora de tomar su decisión de inversión.

3.3.3 Recompra por parte de los accionistas originarios o de la dirección de la empresa

Ésta es una de las formas más utilizadas por las ECR que no pueden acudir a la oferta pública. Consiste en la firma de un contrato de opción por el que, transcurrido el tiempo pactado, la ECR tiene la opción de vender a los socios mayoritarios de la propia empresa las acciones, con la correlativa obligación de comprar por parte de éstos, a un precio determinado o determinable.

La dificultad fundamental de este método de desinversión radica en la forma en que deben valorarse las acciones en el momento de la venta, por tratarse de sociedades que no cotizan en Bolsa. Normalmente se admiten varios criterios para fijar el precio, y si no hay acuerdo entre las partes, el valor real de las acciones será el que determine el auditor de la sociedad o el nombrado por el Registro.

La ECR no tiene que asegurarse exclusivamente un precio de recompra de sus acciones por parte de los antiguos accionista, sino que también debe de pedir una serie de garantías para cobrar lo invertido. Para solventar este problema adicional existen varias fórmulas que pueden fijarse tanto a nivel privado como público que garantizan el cobro y que pueden ser utilizadas simultáneamente:

- las garantías de la propia empresa¹⁰⁹,
- un contrato de opción por parte de los accionistas mayoritarios plasmado en una escritura pública.
- el aval bancario y
- la creación de acciones privilegiadas a favor de la ECR. Acciones que garantizarían a los inversores el privilegio de obtener el reembolso de lo desembolsado antes de distribuir cantidad alguna a los demás accionistas, en caso de liquidar la sociedad.

Puede darse también el caso de que sean los propios directivos de la empresa quien compre la participación que hasta ahora mantenía la ECR (MBO).

¹⁰⁹ Aunque la Ley de Sociedades Anónimas prohíbe las garantías para adquirir las acciones, hay una excepción cuando es el personal de la empresa quien las adquiere. Esta disposición sería la aplicable en este caso.

3.3.4. Liquidación de la empresa

Tal como indicamos al dar una definición sobre el capital riesgo, este tipo de operaciones lleva implícito la aceptación de un riesgo financiero elevado, es decir, la posibilidad de éxito en la inversión obteniendo los rendimientos esperados de la misma; así como la opción de pérdida ya sea por fracaso absoluto de la empresa o por no obtener los beneficios esperados de la inversión.

- Como indica Martí Pellón¹¹⁰ en caso de fracaso, las posibilidades de salida están prácticamente limitadas a la liquidación de la empresa y la recuperación de lo que sea posible. En su defecto, puede venderse la participación, incluso a un precio simbólico, a los accionistas originarios o a la dirección de la empresa, para evitar que la ECR pudiera incurrir en responsabilidades sobre todo si se produce la quiebra de la empresa.
- La no obtención de los beneficios esperados, nos lleva al término que en el sector de capital riesgo se conoce como “living dead” y que podríamos considerar como específico de este tipo de operaciones. Corresponden a empresas de las que se esperó una determinada rentabilidad, pero que dicho éxito ha quedado mermado por la falta de crecimiento en las ventas y baja rentabilidad, aunque son capaces de autosostenerse. Por ello

¹¹⁰ MARTÍ PELLÓN, José. Op. cit., 1997, pág. 53.

puede decirse que son empresas que no han fracasado totalmente sino que no han conseguido los objetivos marcados, lo cual limita la salida exitosa de la ECR.

Frente a este tipo de situaciones, aunque la ECR puede intentar reconducir la empresa¹¹¹, la estrategia más utilizada es un intento de vender o fusionar la empresa normalmente con una empresa mayor, con un producto o tecnología similar, aunque para ello se tenga que renunciar a posibles beneficios o, incluso, asumir alguna pérdida.

¹¹¹ Infra cap. 5.7. donde se analizan los rasgos de una operación "living dead" así como los intentos por parte de la ECR para reconducir la empresa participada.

Segunda parte

**CAPÍTULO 4. POLÍTICAS PÚBLICAS PARA EL FOMENTO
EL CAPITAL RIESGO Y LA INNOVACIÓN
EN LAS PYMES.**

4.1.	La PYME en la Unión Europea.	183
4.2.	Instrumentos comunitarios de apoyo a la PYME.	185
4.3.	Medidas comunitarias para fomentar el capital riesgo.	189
	4.3.1. Eurotech Capital.	190
	4.3.2. Seed Capital.	198
4.4.	El sistema español de apoyo a la PYME.	203
4.5.	Organismos públicos españoles que fomentan el capital riesgo y la innovación en las pyme.	207
	4.5.1. Instituto de la Pequeña y Mediana Empresa Industrial.	207
	4.5.1.1. Programa de apoyo a la cooperación empresarial.	212
	4.5.1.2. Programa de información empresarial.	217
	4.5.1.3. Programa de apoyo al producto industrial.	221
	4.5.1.4. Programa de apoyo a la financiación.	222
	4.5.1.5. Programa de apoyo a las redes de organismos intermedios.	226

4.5.2. Instituto de Crédito Oficial.	232
4.5.2.1. La actividad del ICO en capital riesgo: AXIS Participaciones Empresariales S.A.	234
4.5.3. Centro para el Desarrollo Tecnológico Industrial.	237
4.5.3.1. Financiación de proyectos de I+D.	239
4.5.4. Sociedades de Desarrollo Industrial.	247
4.5.5. Servicio de Asesoramiento para la Reestructuración del Capital.	251
4.6. Regulación básica de las ECR en España.	257
4.6.1. Características y restricciones del Real Decreto Ley 1/1986.	257
4.6.2. Real Decreto Ley 7/1996 y legislación actual de las ECR.	267
4.6.2.1. Sociedades y Fondos de capital riesgo.	268
4.6.2.2. Sociedades de Desarrollo Industrial Regional.	274
4.6.2.3. Sociedades de promoción de empresas.	277
4.6.3. Tendencia de futuras modificaciones legislativas para el fomento del capital riesgo en España.	280

4.1. LA PYME EN LA UNIÓN EUROPEA

En los últimos años los gobiernos de prácticamente cualquier tendencia política han mostrado un notable interés en fomentar el desarrollo de las pyme. Las razones de ello son bastante claras.

- En primer lugar, es cada vez más evidente que la mayor parte de nuevos puestos de trabajo se derivan de la creación de pequeñas empresas o del desarrollo de las ya existentes.

El enorme incremento de la productividad debido a una mejora en la gestión o a las cada vez más numerosas aplicaciones de la electrónica o la robótica es causa de que las grandes empresas, incluso si gozan de buenas perspectivas de crecimiento, mantengan unos niveles de empleo a la baja o, a lo sumo, estacionarios.

- Es asimismo en las pequeñas unidades de producción donde se alcanza una mayor productividad y satisfacción laboral. Fueron las pequeñas empresas las que permitieron el crecimiento de empleo durante la reciente recuperación económica de los Estados Unidos.
- Por último, para los próximos años, se prevé un aumento del número de pequeñas empresas.

La Comisión de las Comunidades Europeas, consciente de la importancia de las pequeñas y medianas empresas industriales como base de una economía creciente y sana, aprobó en 1986 la puesta en marcha un programa de acción en favor de éstas al mismo tiempo que creó una Task Force para la pequeña y mediana empresa que estaba a cargo de la implementación de este programa¹¹².

De hecho la entrada de España en la Comunidad supuso un gran empuje en la política comunitaria a favor de este sector. Ya que la Task Force para la pequeña y mediana empresa, con su programa de acción, fueron responsabilidad directa del Comisario español Abel Matutes. Cabe destacar que ésta fue la primera vez que la Comisión asignó a un comisario la labor de hacer política para las pyme, hecho que demuestra claramente la preocupación que la Unión Europea (UE) sentía por este sector.

Dentro del marco de las instituciones comunitarias, una Task Force se crea cuando la Comisión reconoce la necesidad de formar un grupo de trabajo, dotado de suficientes recursos, rápido y efectivo para llevar a cabo una misión determinada. En este caso, la misión era la de promocionar el sector de la pyme en todas sus dimensiones.

Las funciones más importantes de la Task Force para la pequeña y mediana empresa, son las siguientes:

¹¹² Boletín de las Comunidades Europeas. Noviembre de 1986, núm. 10, pág. 12.

- Coordinar todas las actividades dentro de la Comisión que se encuentren relacionadas con la pyme.
- Promocionar el acercamiento de las legislaciones y políticas nacionales a la política comunitaria.
- Ser punto central de todas las organizaciones que representen a las pyme en el territorio comunitario.
- Y por último y quizás su papel más importante, desarrollar políticas que favorezcan a las pyme; el identificar y resolver sus problemas prácticos de infraestructura y acceso a los fondos y programas comunitarios y ayudar la capitalización y financiación de las mismas por el sector privado, así como definir y desarrollar las estrategias adecuadas en la formación de personal cualificado, para superar los retos propios.

4.2. INSTRUMENTOS COMUNITARIOS DE APOYO A LAS PYME

En enero de 1989, la Task Force de las PYME pasó a ser la Dirección General XXIII, con ampliación de funciones y de presupuestos. A partir de esta fecha la Unión, a fin de llevar a cabo su política de apoyo a las pyme centra sus actuaciones en lo que se puede considerar como necesidades o carencias básicas de este segmento económico, como son: información, promoción, desarrollo y financiación. Para ello pone en

marcha una serie de instrumentos con la intención de mejorar el entorno de las pyme:

- Instrumentos de información.

Para la creación de una empresa o el funcionamiento con más potencial de una en marcha, el empresario que tenga mejor estructurada su fuente de información será el más competitivo, por ello la UE ha instituido los Centros de Información Empresarial (euroventanillas). Estos centros tienen como misión crear canales permanentes y recíprocos de información entre los empresarios y las actividades comunitarias. Han sido creados en organizaciones descentralizadas ya existentes, con una influencia comarcal o regional remarcable y con cierta experiencia en cuanto al trabajo directo con las pyme.

Las euroventanillas son una fuente básica de información para la UE, ya que recogen las necesidades fundamentales y sugerencias de los empresarios, muy importantes para adecuar las futuras políticas comunitarias.

- Instrumentos de promoción.

La política comunitaria de promoción se divide claramente en:

- Desarrollo del mercado interior. Para potenciar este mercado la Unión pone en marcha las medidas necesarias

para llegar a conseguir la libre circulación de mercancías, de trabajadores, de servicios y de capitales.

- Política del mercado exterior. Los responsables de este tipo de política son la Comisión y el Consejo, que han propuesto, como instrumento general para desarrollar la política de promoción externa, el Programa Comunitario de Fomento de la Exportación. Con él, se trata de cubrir, con ayudas, la asistencia a ferias comerciales, seminarios técnicos y estudios de mercado.
- Instrumentos de desarrollo.

Para el desarrollo empresarial, y sobre todo de las pyme, la Comunidad ha tomado varias iniciativas tendentes a la cooperación entre empresas. Estas iniciativas son:

- El Centro de Cooperación Empresarial (CCE), instrumento que ofrece, dentro del ámbito de la UE y de otros países asociados, la posibilidad, a los empresarios pyme, de buscar socios tanto para una cooperación técnica y comercial como financiera.

Este servicio se ocupa de oportunidades de cooperación no confidenciales y su funcionamiento se basa en una red de profesionales repartidos por todo el territorio comunitario y de otros países asociados que intercambian información con el fin de asociar las diversas demandas de cooperación.

- La red BC-NET. Desarrollada por el CCE como vehículo para realizar la comunicación a través de los medios informáticos.

Esta iniciativa funciona igual que la anteriormente descrita, pero con las características de la confidencialidad y velocidad, ya que la solicitud se hace vía informática.

- El Grupo Europeo de Interés Económico (EEIG). Como medio de solucionar los problemas de desigualdad en cuanto a la legislación de los Estados miembros para el tratamiento de una misma situación.
- Europartenariat. Cuyo objetivo es el fomento de contactos y cooperación entre empresas de diferentes regiones de la Unión con el fin último de reducir los desequilibrios regionales de la misma.
- Instrumentos de financiación.

La UE ha procurado, a través de este tipo de instrumentos, equilibrar las deficiencias detectadas con programas destinados a aumentar las posibilidades de financiación existentes en el mercado. Para ello, presta a las pyme miles de millones de ECUs del Banco Europeo de Inversiones (BEI) a través de los bancos nacionales o regionales. Además subvenciona servicios a empresas a través de los Fondos Estructurales, y apoya iniciativas que aumentan la posibilidad de financiación.

En 1994, con la intención de dar un nuevo impulso a la actividad económica y de crecimiento de la UE, se creó el Fondo Europeo de Inversiones (FEI) que centra su actividad en dos grandes ámbitos de interés comunitario: las pyme y las redes transeuropeas. Este fondo deberá centrar sus actividades en dos tipos de productos financieros complementarios de las fuentes de financiación ya existentes: las garantías de préstamo y las participaciones en las empresas, a través de entidades intermediarias.

Aparte de los apoyos financieros de la Unión Europea a las pyme con criterios geográficos, también se ha utilizado el concepto de capital riesgo como instrumento para fomentar la financiación empresarial.

4.3. MEDIDAS COMUNITARIAS PARA FOMENTAR EL CAPITAL RIESGO

La Comisión Europea, consciente de la importancia que el capital riesgo tiene como forma de financiación de pymes desea fomentarlo, confiriendo a esta actividad una dimensión europea. Para ello procura:

- Crear un flujo de intercambio de experiencias e información entre las ECR europeas.

- Favorecer el desarrollo de actividades de capital riesgo, especialmente en el sector de tecnología avanzada.
- Apoyar la financiación de proyectos innovadores cuyas aspiraciones y estrategias los sitúen ya en una perspectiva europea.

Para conseguir estos objetivos ha establecido unos programas de promoción de la financiación de las pyme mediante capital riesgo.

4.3.1. Eurotech Capital

Con la intención de fomentar la inversión de capitales en alta tecnología de forma pan europea, la Dirección General XVIII de la Comisión Europea (Créditos e Inversión), ha establecido la iniciativa Eurotech Capital.

El programa Eurotech Capital tiene como objetivo promover la financiación de Proyectos Transnacionales de Alta Tecnología (PTAT). Estas iniciativas exigen la participación de entidades financieras de gran capacidad de inversión, dado que a menudo los proyectos poseen una considerable envergadura financiera y una dimensión plurinacional.

Las pyme que escojan este tipo de financiación deberán seleccionar sus posibles socios. Podrán optar o bien por un préstamo que les

garantice el mantenimiento de sus intereses patrimoniales, o bien por la búsqueda de fondos propios.

Por su parte Eurotech Capital está constituida por una red de entidades que han acordado invertir aproximadamente 150 millones de ECUs en pymes, relacionadas con la alta tecnología.

Las entidades, que financian este tipo de programa, deberán ser sociedades cuya finalidad principal sea la adquisición de participaciones temporales en sociedades que no coticen en bolsa con objeto de financiar su desarrollo. Además, deberá poseer una capacidad de inversión de 50 millones de ECUs como mínimo y destinar al menos el 20% de este importe, "parte reservada", a nuevas inversiones en PTAT. Toda empresa que cumpla estos requisitos puede solicitar el certificado Eurotech Capital.

Las ventajas que ofrece la Comisión a las entidades que obtengan el certificado Eurotech Capital son las siguientes:

- La contribución financiera de la Comisión, que representa un veinticincoavo de los fondos reservados por la entidad a la financiación de los PTAT. Dicha contribución en ningún caso podrá superar la cantidad de 1 millón de ECUs. En un plazo máximo de diez años se devolverá la contribución comunitaria, a la que se añadirá la mitad de la plusvalía extraída y sólo si el valor final de la parte reservada es superior a su valor inicial actualizado.

- El acceso al servicio Eurotech Invest, base de datos confidencial, que contiene propuestas presentadas por empresas pequeñas y medianas que están desarrollando PTAT y buscan financiación.

Con esta información básica, los miembros de la red de Eurotech Capital pueden seleccionar los proyectos que pueden interesarles. De este modo se pone en relación permanente el sector de capital riesgo y los promotores de PTAT.

- El acceso a "Eurotech Data", servicio de ayuda a la evaluación tecnológica y comercial de los proyectos. A través del mismo, las entidades con certificado Eurotech Capital, reciben, en el plazo de quince días hábiles, un estudio sobre los PTAT que se les ha propuesto.

Eurotech Data es un servicio que desempeña una función, de recogida de datos y valoración, entre el sector de capital riesgo y los promotores de proyectos de alta tecnología. Del mismo modo, satisface las necesidades de información que tienen los administradores de fondos de capital riesgo.

- Además la Comisión organiza reuniones periódicas entre los directivos de las entidades que hayan obtenido el certificado Eurotech Capital y los promotores de PTAT con objeto de establecer una relación y un contacto personal entre ellos.

Por su parte las obligaciones que deben cumplir las entidades con certificado Eurotech Capital son las siguientes:

- Deberán procurar invertir la “parte reservada” en un plazo de tres años a partir de la concesión del certificado.
- La “parte reservada” deberá invertirse exclusivamente en la financiación de sociedades que cumplan los siguientes requisitos:
 - que se encarguen de la promoción de PTAT;
 - que su domicilio social y su sector de actividad principal se sitúen en el territorio de un Estado miembro de la Comunidad Europea.
- Las entidades deberán, en caso de venta de una inversión de PTAT, reinvertida en nuevos PTAT hasta el total del importe nominal de la “parte reservada”; cualquier superavit podrá destinarse a otros tipos de inversiones. Cuando la reinversión del producto de una venta no permita alcanzar el importe nominal de la “parte reservada”, la entidad no tendrá ninguna obligación de invertir nuevos capitales.
- Con objeto de permitir el control de las operaciones, las entidades con certificado Eurotech Capital están obligadas a facilitar a la Comisión:

- Un informe anual que incluya: el balance, una memoria de la actividad anual y los datos necesarios sobre las operaciones relativas a los PTAT.
- Un informe final que deberá presentar al concluir el décimo año, a partir de la concesión del certificado Eurotech Capital, donde ofrecerá una evaluación final de todas las participaciones en sociedades promotoras de PTAT, así como el importe de la devolución de la contribución comunitaria. No se tendrá obligación a devolver dicha cantidad, si el valor final de los fondos invertidos en los PTAT es inferior al valor de los fondos iniciales actualizados invertidos en dichos proyectos.
- En caso de incumplimiento de las disposiciones que regulan el propio programa o en caso de irregularidades, la Comisión podrá retirar el certificado Eurotech Capital a la entidad. De ello se derivará la devolución de la contribución financiera aún no invertida y la suspensión de todas las demás ventajas concedidas.

En el programa Eurotech Capital se da prioridad a las pyme en busca de financiación inicial o de expansión o a organizaciones del sector privado o público en busca de capital riesgo para formar empresas subsidiarias. Para poder participar, la empresa debe:

- tener menos de 500 empleados

- estar relacionada con alta tecnología. Entendiendo como alta tecnología, cualquier producto o proceso que resulte de un programa de investigación a nivel nacional, internacional, o de la Comisión Europea o la introducción de un nuevo nivel de tecnología en el producto o proceso, así como una mejora del actual.
- Ser transnacional. Es decir, ser resultado de un intercambio de conocimientos significativos entre socios de al menos dos estados miembros, o proceder de una compañía en la que sus accionistas provengan de al menos dos países comunitarios.
- Estar basada en un país de la UE.

El tipo de financiación que el programa Eurotech Capital pone a disposición de las empresas participadas podemos clasificarlo en:

- Financiación prospectiva. Financiación destinada a la investigación, desarrollo y consolidación de un concepto inicial antes de que el proyecto haya alcanzado la fase de inicio.
- Financiación inicial. Aquella destinada a empresas para el desarrollo de productos y comercialización inicial. Las empresas en cuestión se hayan en fase de crecimiento o en actividad desde hace poco, pero no han procedido a la venta de su producto de forma comercial.

- Financiación de primera fase. Dirigida a empresas que ya han superado la fase de desarrollo del producto y precisan financiación complementaria para entrar en las etapas de fabricación comercial y de venta. Son empresas que no se hallan todavía en situación de generar beneficios.
- Financiación de expansión. Dirigida al crecimiento y expansión de una empresa sin pérdidas ni beneficios o con beneficios. El capital se puede usar para financiar un aumento de capacidad productiva, para el desarrollo de su mercado o de su producción o para obtener un aumento de capital de trabajo.

De la gestión de este programa se encarga la Asociación Europea de Capital Riesgo¹¹³, EVCA.

Las entidades que en la actualidad poseen certificado Eurotech Capital son las siguientes:

¹¹³ Infra cap. 4.3.2.

Miembros de la red EUROTECH CAPITAL en 1996

Entidad	País	Capacidad inversora (millones de ECUs)	Fases de inversión preferente
Finanziaria Italiana di Partecipazione Spa.	Italia	65	• Expansión
Società Finanziaria di Partecipazione	Italia	70	• Crecimiento • Expansión
Innolion	Francia	55	• Primeras etapas
Partech International	Francia	55	• Puesta en marcha
Sodis	España	70	• Puesta en marcha
Sofinnova	Francia	90	• Puesta en marcha
Euroventures Benelux Team N.V.	Benelux	85	• Todas
Guilde Investment Funds	Holanda	55	• Todas
Eurosud Capital	Italia y Francia	60	• Todas
Techno Venture Management	Alemania y EEUU	179	• Todas
Biotechnology Investments Limited	Inglaterra	165	• Puesta en marcha

Figura 4.1. Miembros de la red Eurotech Capital. (Fuente: elaboración propia).

4.3.2. Seed Capital

Este programa comunitario de estímulo de los capitales generadores, creado en 1989, tiene como finalidad, financiar el desarrollo de proyectos empresariales innovadores en su fase de puesta en marcha, es decir, impulsar la adaptación de capital inicial hasta que se tome la decisión de aportar capital riesgo u otra forma de financiación.

Esto objetivo se consiguió con la creación de 24 fondos Seed Capital que estaban descentralizados a escala de regiones en todo el territorio de la Comunidad, y eran gestionados por la DG XXIII Política de Empresa, y la DG XVI Política Regional de la Comisión Europea.

Las ventajas que obtienen los fondos que participan en este programa son las siguientes:

- La Comisión contribuye a los mismos, con una ayuda general para todo el territorio comunitario, haciéndose cargo del 50 por 100 de los costes de funcionamiento durante un periodo de tres a cinco años.
- Todos los fondos generados se agrupan en una red europea European Seed Capital Found Network (ES CFN), con el fin de estimular la colaboración entre ellos y otros fondos de características similares, que estén trabajando esta misma área y aporten su experiencia.

Esta red está financiada por la Comisión y de su gestión se encarga, al igual que del programa Eurotech Capital, la EVCA¹¹⁴, con los objetivos específicos de:

- informar, mediante una publicación periódica, a todos los asociados, sobre su actividad y sobre los acontecimientos más importantes acaecidos en el programa.
- Preparar seminarios y cursos continuados de formación sobre creación de empresas.

¹¹⁴ La finalidad de EVCA es actuar como un catalizador en el desarrollo de los mercados de capital, para las empresas europeas gestionadas por emprendedores y específicamente en los siguientes ámbitos:

- promover negocios en los mercados de capital para las empresas emprendedoras y animar la participación activa de inversores institucionales, bancos de inversión, intermediarios financieros, fondos de inversión y otros;
- facilitar el desarrollo de los contactos y el intercambio de información entre éstos participantes en el mercado;
- evaluar la necesidad y viabilidad de una asociación permanente;
- desarrollar una estructura para explotar las oportunidades ofrecidas por los mercados de capital para las empresas innovadoras;
- ayudar, por medio de acciones prioritarias específicas, a los organismos públicos y a los participantes en el mercado.

Estas actividades deben conducir hacia:

- La puesta en marcha de estructuras de mercado más eficientes.
- La adopción de regulaciones y directivas apropiadas.
- Un canal para conducir la inversión en empresas innovadoras.
- Un acercamiento entre los participantes en el mercado y los proveedores de servicios.
- Un aumento en la calidad y la cantidad de los títulos emitidos.

- Promocionar las relaciones entre asociados y hacer de consultor o buscar los interlocutores apropiados en los diversos temas que necesiten los asociados.

Los fondos que participan en este programa deben de cumplir los siguientes requisitos:

- Ajustarse a las particularidades características de las empresas definidas en el programa.
- Comprometerse durante el periodo que dura la ayuda, por parte de la Comisión, a realizar una gestión transparente.
- Invertir, durante los primeros cinco años, más del 80 por ciento del volumen comprometido en el programa.
- No solo deben actuar como puros inversores, sino también de consultores para el emprendedor que lo solicite y el proyecto que tenga interés.

Por su parte, las empresas receptoras de la inversión deben reunir una serie de requisitos:

- La necesidad de capital inicial de la sociedad no debe superar los 350.000 ECUs para empresas que se encuentren en la primera etapa de desarrollo.

- En el caso de empresas en funcionamiento, una pyme debe reunir los siguientes requisitos:
 - Que las inversiones existentes en capital riesgo no deben exceder de 50.000 ECUs.
 - Que las ventas anuales no podrán exceder de 100.000 ECUs.
 - No tener más de 10 empleados.
 - Que el valor del capital social no exceda de 1.500.000 ECUs.
 - Que la actividad a financiar se constituya en una unidad separada.

Toda pyme que cumpla estos requisitos puede acudir a los fondos Seed Capital con sus proyectos, donde los gestores de los fondos decidirán la conveniencia o no de invertir. Teniendo en cuenta que los límites de financiación estarán comprendidos entre 25.000 y 100.000 ECUs.

Fondos Seed Capital en 1996

País	Fondo
Alemania	<ul style="list-style-type: none"> •Refit GmbH& Co Kg. •SCB-GmbH. •SCF-LBB. Seed Capital Fund Berlin GmbH. •Technostart.
Bélgica	<ul style="list-style-type: none"> •F.A.I.R. S.A. •Seed Capital Fonds Kempen.
España	<ul style="list-style-type: none"> •Catalana d'Iniciatives C.R. S.A. •Seed Capital de Bizkaia. •Sevilla Seed Capital.
Francia	<ul style="list-style-type: none"> •Face Auvergne Sofimac. •Fonds d'investissements R.T.V.L. •Mistral Investissements.
Holanda	<ul style="list-style-type: none"> •Starfonds Zuid- Nederland.
Inglaterra	<ul style="list-style-type: none"> •Innovation Equity Limited N.I.I.P. •Korda Associates. •Scottish Enterprise Tayside.
Irlanda	<ul style="list-style-type: none"> •Business Innovation Fund.
Italia	<ul style="list-style-type: none"> •Innoinvest Piemonte. •Seed Invest Sardegna. •Ligur Capital
Francia-España	<ul style="list-style-type: none"> •France-Espagne Investissements
Benelux-Francia	<ul style="list-style-type: none"> •Innovi-Euroventures.
Francia-Luxemburgo	<ul style="list-style-type: none"> •Saar-Lor-Lux Seed Capital.

Figura 4.2. Fondos Seed Capital. (Fuente: elaboración propia).

4.4. EL SISTEMA ESPAÑOL DE APOYO A LA PYME

Durante los últimos años, las diferentes administraciones públicas de nuestro país, conscientes de la importancia de las pyme como fuente de empleo, han desarrollado multitud de iniciativas dirigidas a salvar las restricciones que surgen de su reducido tamaño y que se convierten en obstáculo de su crecimiento.

El sistema español de apoyo a las pyme ha adolecido de excesiva fragmentación y ha carecido de cualquier tipo de coordinación destinada a lograr una mayor eficacia para las empresas y eficiencia en el uso de los fondos públicos.

Este gran número de iniciativas, llevadas a cabo por las distintas administraciones, han sido dirigidas en la mayoría de los casos de forma aislada, lo que ha llevado a menudo a provocar duplicidades en los proyectos y a conflictos de competencias entre las distintas administraciones, sin que, por otra parte, ello haya sido óbice para dejar algunos aspectos de las necesidades perentorias de las pyme sin una solución concreta.

Por todo ello, y con la intención de encuadrar la política española de fomento y apoyo a las pyme en las nuevas corrientes de colaboración e integración llevadas a cabo desde la UE, el Ministerio de Industria y Energía y las consejerías de industria de las 17 Comunidades Autónomas representadas en la correspondiente Conferencia Sectorial suscribieron

el 13 de abril de 1994 la ejecución del "Programa de Iniciativa PYME de Desarrollo Industrial 1994-1999"¹¹⁵.

Esta iniciativa aporta tres elementos que pueden ser claves para el desarrollo de los programas de apoyo a las pyme.

- La participación de las administraciones regionales y central. Lo que permitirá que los desarrollos territoriales de la política pyme sean más fácilmente determinables.
- La colaboración manifiesta entre el Ministerio de Industria y Energía y el Ministerio de Economía y Hacienda para potenciar la política de pequeña empresa de nuestro país.
- El cambio en los planteamientos de las medidas de apoyo, rehuyendo limitar las acciones a la concesión de subvenciones y orientando una parte importante de sus actuaciones a mejorar el entorno económico, financiero, tecnológico y de servicios, a las empresas.

Los proyectos empresariales beneficiarios de la Iniciativa PYME van dirigidos en su mayor parte a la constitución de redes territoriales, para las que se han previsto fondos por valor de 154.084 millones de pesetas, cerca del 50 por ciento del programa; pretendiendo con esta medida

¹¹⁵ Aprobado por el Consejo de Ministros el 6 de mayo de 1994.

fomentar las operaciones de sociedades de garantía recíproca, reafinanciamiento y capital riesgo. En torno a los 50.000 millones de pesetas se dotarán para apoyar la financiación (53.540), la cooperación empresarial (53.376) y el producto industrial (49.440), mientras que los restantes 28.200 millones se destinarán a la información empresarial. En total 337.640 millones de pesetas con los que se pretende, aunando los esfuerzos del Estado, Comunidades Autónomas y Unión Europea, preparar a las pymes para los inmediatos retos del siglo XXI.

Iniciativa PYME de Desarrollo Industrial 1994-1999

Programas	Recursos previstos (millones de ptas.)
Redes territoriales de organismos intermedios	154.084
- Capital riesgo	6.542
- Sistemas de garantías recíprocas	81.362
- Servicios tecnológicos	66.180
Financiación	53.540
- Préstamos avalados para inversiones	16.740
- Préstamos participativos	21.100
- Préstamos reestructuración financiera	15.700
Cooperación empresarial	52.376
Apoyo al producto industrial	49.440
Servicios de información empresarial	28.200
TOTAL	337.640

Figura 4.3. Iniciativa PYME de Desarrollo Industrial 1994-1999. (Fuente: Vicenti Huete).

La "Iniciativa PYME de Desarrollo Industrial" no supone un gasto público adicional, sino que obedece a una reordenación de los recursos ya previstos por las Administraciones central y autonómicas, mediante la descentralización de la política industrial y la coordinación entre tales instituciones. Para poder llevar a cabo este acuerdo las Administraciones autonómicas asignarán hasta el año 1999 un máximo de 216.618 millones de pesetas. Por su parte la Administración central, Ministerio de Industria y Energía e Instituto de la Pequeña y Mediana Empresa Industrial, aportarán 47.394 millones de pesetas, que se completarán con 73.628 millones con cargo a los fondos estructurales de la Unión Europea.

Aportaciones de las distintas Administraciones a la Iniciativa PYME

(millones de ptas.)

Año	Administración General del Estado	Comunidades Autónomas	FEDER	Total
1994	3.475	15.660	4.454	23.589
1995	8.095	37.222	13.655	58.972
1996	9.187	41.651	14.125	64.963
1997	8.867	40.766	14.202	63.835
1998	9.599	43.215	14.241	67.055
1999	8.171	38.104	12.951	59.226
TOTAL	47.394	216.618	73.628	337.640

Figura 4.4. Aportaciones de las distintas Administraciones. (Fuente: Vicenti Huete).

4.5. ORGANISMOS PÚBLICOS ESPAÑOLES QUE FOMENTAN EL CAPITAL RIESGO Y LA INNOVACIÓN EN LAS PYMES

4.5.1. Instituto de la Pequeña y Mediana Empresa Industrial

El Instituto de la Pequeña y Mediana Empresa Industrial (IMPI), es un Organismo Autónomo Administrativo, adscrito al Ministerio de Industria y Energía. Se creó en 1978 y se configuró como un instrumento capaz de desarrollar las políticas en relación con la pyme, prestando especial atención a la corrección de las deficiencias asociadas con ellas derivadas de su escasa dimensión, facilitando su adecuación a las exigencias del mercado, promoviendo la reorganización y modernización de las mismas mediante ayudas técnicas o financieras y posibilitando su asociación para un mejor funcionamiento de los distintos sectores económicos.

Conscientes del importante papel que desempeñan las pyme en la creación de empleo y en la dinamización y consolidación del tejido empresarial del país, el IMPI ha centrado históricamente sus objetivos en la adopción de medidas tendentes a desarrollar sistemas para facilitar la captación de recursos, a fomentar la cultura de la cooperación entre empresas y a corregir las carencias de formación e información de los empresarios.

El cumplimiento de estos objetivos deberá permitir reducir las condiciones de desigualdad en que se encuentran las pyme españolas

con respecto a sus homólogas comunitarias e introducir una mayor homogeneidad entre las distintas regiones españolas.

Para tratar de resolver los problemas señalados anteriormente, se han puesto en marcha una serie de actuaciones centradas en las siguientes áreas:

- Fomentar la cooperación entre empresas. (Programa de apoyo a la cooperación empresarial)¹¹⁶.

La excesiva automatización del sistema productivo español y la necesidad de adaptación de las empresas a las condiciones del entorno en el que operan, caracterizado por una creciente internacionalización de los mercados y globalización de la competencia, la reducción de los periodos de maduración de los productos y el rápido desarrollo tecnológico, hacen de la cooperación empresarial una estrategia competitiva fundamental.

La cooperación puede definirse como "un acuerdo entre dos o más empresas independientes, que uniendo o compartiendo parte de sus capacidades y/o recursos, sin llegar a fusionarse,

¹¹⁶ Infra cap. 4.5.1.1.

instauran un cierto grado de interrelación, con objeto de incrementar sus ventajas competitivas”¹¹⁷.

En este contexto, el IMPI desarrolla una importante actividad de fomento y apoyo de la cooperación entre empresas.

- Facilitar y difundir la información relevante para la pequeña y mediana empresa.(Programa de apoyo a la promoción de servicios de información empresarial)¹¹⁸.

La información es un ingrediente vital para la gestión de cualquier empresa. El reto, en la actualidad, es utilizar toda la información disponible como soporte de la actividad gerencial y base de los procesos de toma de decisiones. Conscientes de la importancia que ésta tiene, el IMPI intenta contribuir para que la pyme pueda tener acceso al mayor número de fuentes de información relevantes para su gestión.

- Promocionar la innovación tecnológica. (Programa de apoyo al producto industrial)¹¹⁹.

¹¹⁷ FERNÁNDEZ SÁNCHEZ, Esteban. “La cooperación empresarial”. *Información Comercial Española*. Mayo de 1991, núm. 693, pág. 27.

¹¹⁸ Infra cap. 4.5.1.2.

¹¹⁹ infra cap. 4.5.1.3.

El objetivo fundamental del IMPI en esta área es favorecer la incorporación de nuevas tecnologías, impulsar la difusión de las ya existentes y fomentar la participación de organismos y asociaciones de empresas españolas en programas nacionales y europeos de innovación.

- Facilitar el acceso de las pequeñas y medianas empresas a las fuentes de financiación. (Programa de apoyo a la financiación)¹²⁰.

Los problemas de financiación a que se enfrentan las pyme en España y en el resto de países de la Unión Europea son esencialmente similares y tienden a agravarse, no solo por su situación económica sino debido a "su grado de subcapitalización y a sus debilidades en materia de planificación financiera"¹²¹. Por ello el IMPI, tiene como objetivo el facilitar el acceso a las fuentes de financiación, para así contribuir a la generación de mayor volumen de actividad económica y empleo, con lo que se refuerza el tejido industrial del país.

- Promover el funcionamiento en red de agentes financieros y tecnológicos que prestan servicios a las pequeñas y medianas

¹²⁰ Infra cap. 4.5.1.4.

¹²¹ GONZÁLEZ DE LA RIVERA, Daniel. "Las políticas industriales para las PME en España". *Economía Industrial*. Mayo/junio de 1993, núm. 291, pág. 79.

empresas (Programa de apoyo a las redes de organismos intermedios)¹²².

Su objeto es potenciar el desarrollo de redes territoriales de Organismos con implicación en las Comunidades Autónomas, que actuando de forma coordinada favorezcan el desarrollo de las empresas de sus respectivas zonas de influencia.

La articulación de las ayudas a través de redes de organismos de implantación territorial, que resulta novedosa en la política industrial española, es, sin embargo, un método habitual de trabajo en los países más avanzados de la Unión Europea. Tales organismos denominados "intermedios"¹²³, se constituyen en nodos de la red de agentes capaces de prestar servicios de valor añadido a las empresas.

Todas estas actuaciones llevadas a cabo por el IMPI se enmarcan dentro del programa "Iniciativa PYME de Desarrollo Industrial 1994-1999", donde al IMPI le ha sido asignada, a través de la ejecución de sus distintos programas y la coordinación de un conjunto de sociedades especializadas que giran en torno a él, una misión de liderazgo.

¹²² Infra cap. 4.5.1.5.

¹²³ VICENTI HUETE, Jesús. "800 proyectos empresariales aprobados por la iniciativa pyme de desarrollo industrial". *Economía Industrial*, 1995, núm. 305, pág. 10.

4.5.1.1. Programa de apoyo a la cooperación empresarial

El Ministerio de Industria y Energía, consciente de la importancia de la cooperación como instrumento para la mejora de la competitividad del tejido industrial, puso en marcha en 1990 un programa de ayudas, regulado por Orden Ministerial, cuyo objetivo fundamental era fomentar los acuerdos de cooperación o las alianzas estratégicas.

Dentro del programa de apoyo a la cooperación empresarial, se han impulsado actividades orientadas a consolidar acuerdos de tipo interempresarial, en particular aquéllos relacionados con la internacionalización de las pyme españolas, mediante el estímulo de su presencia en los foros europeos e iberoamericanos.

Las acciones desarrolladas por el IMPI en este terreno se centran en:

- Programas de ayudas a la cooperación. Estas ayudas, en forma de subvenciones, y con una cuantía máxima del 50 por 100 de los gastos considerados subvencionables, están dirigidas a financiar las actividades requeridas para el cumplimiento de las diversas etapas del proceso de cooperación. Entre las que cabe destacar: las de promoción de la cooperación, búsqueda e identificación de socios, firma de los acuerdos y puesta en marcha de los mismos.

En este programa se contemplan dos tipos de beneficiarios:

- Las empresas industriales o de servicios que suscriben el acuerdo de cooperación con otras empresas.
- Las entidades u organismos públicos o privados que desarrollan actividades de orientación y apoyo a la cooperación empresarial.
- Organización de encuentros empresariales de cooperación. El IMPI participa y promueve los dos principales programas, de este tipo, organizados por la UE, en calidad de Consultor Nacional para España, captando empresas que estén interesadas en asistir a estos encuentros y proporcionándoles asistencia técnica durante la celebración de los mismos:
 - El Programa Europartenariat. Donde la misión del IMPI se materializa en :
 - La difusión de la información relativa al programa a través de la distribución de catálogos, difusión del programa en prensa y presentación del programa en diversas ciudades españolas.
 - La gestión de las inscripciones recibidas y de los aspectos logísticos relacionados con la asistencia de empresas españolas a los encuentros.
 - La evaluación y seguimiento de los resultados a través de los cuestionarios remitidos a las empresas participantes.

- El programa Medpartenariat. Cuyo objetivo es la promoción y búsqueda de un mayor acercamiento con los países mediterráneos.

- Redes de cooperación interempresarial. Estas redes han sido creadas para facilitar el acercamiento entre empresas de distintos países que presentan demandas u ofertas individuales de cooperación. Estas demandas individuales de cooperación pueden ser confidenciales o no, difiriendo su gestión en función de esta característica.

- Demandas no confidenciales. La actividad del IMPI en este área se centra en la difusión de las solicitudes de cooperación procedentes de empresas de otros países, así como de los perfiles de empresas españolas que demandan cooperación transregional o transnacional. Los mecanismos fundamentales a través de los cuales se propicia este tipo de cooperación son:
 - El correo electrónico que une la red de euroventanillas de la UE. A través de este sistema se reciben y difunden, distintos perfiles de cooperación. El IMPI realiza la función de coordinador de la red de euroventanillas en España.

 - El Bureau de Rapprochement des Entreprises (BRE). Oficina que depende de la Comisión y actúa de forma descentralizada, por medio de una red de corresponsales establecidos en los estados Miembros de la Comunidad y en terceros países. Dichos países envían al BRE las solicitudes

de cooperación de las empresas de su región que buscan un socio extranjero, difunden en su región las solicitudes de cooperación de empresas de otros países procedentes del BRE y favorecen los contactos. Además, apoyan y asesoran a los empresarios durante la fase de negociación de los acuerdos. El IMPI es uno de estos corresponsales.

- Demandas confidenciales. El acceso a estos servicios no requiere de características especiales por parte de las empresas. La gestión de las demandas de cooperación de carácter confidencial se realiza a través de la Business Cooperation Network (BC-NET), una red informática europea que facilita la cooperación internacional entre empresas, al permitir identificar de forma rápida y confidencial a aquellas empresas que deseen asociarse con las de otros estados en respuesta a una proposición concreta de cooperación.

Esta red cubre la UE, el resto de países de la EFTA y determinados terceros países como Brasil, México, Polonia y Turquía. Los organismos conectados a esta red informática actúan como consultores intermediarios. El IMPI es uno de ellos.

El BC-NET abarca todos los sectores y cubre todos los tipos de cooperación: comercial, técnica o financiera, permitiendo además, la participación de las pequeñas y medianas empresas en programas comunitarios de investigación y desarrollo.

- Apoyo a acciones colectivas. El impulso de las sociedades de acción colectiva es una de las políticas del IMPI dirigidas a fomentar la competitividad de las pyme.

Estas sociedades son empresas conjuntas creadas por pequeñas y medianas empresas, bajo la forma jurídica de sociedades anónimas, en las que el IMPI¹²⁴ participa de forma minoritaria. Con ellas se pretende, en concreto, impulsar proyectos y actividades que los socios, pequeñas empresas, no podrían emprender aisladamente de forma competitiva, bien por su escasez de recursos financieros, o bien por falta de experiencia comercial o tecnológica.

- Cooperación con Iberoamérica. EL IMPI desempeña el papel de coordinador entre las demandas iberoamericanas y las ofertas españolas. Las principales líneas de actuación del IMPI en el área de cooperación con Iberoamérica se centran en los siguientes ámbitos: asistencia técnica, fomento de las relaciones

¹²⁴ El IMPI participa en el capital social de estas empresas suscribiendo un porcentaje máximo del 45 por 100 del mismo, por un periodo máximo de tres años, prorrogables por otros tres. Al término de los mismos se ha de devolver al IMPI el capital recibido.

La decisión de participación en las acciones colectivas, la toma la Comisión Permanente del IMPI y está en función, tanto de la viabilidad de la futura empresa, como de su interés social o de la repercusión en la competitividad de las empresas socios.

Durante el periodo de permanencia del IMPI, se realiza un seguimiento del funcionamiento de las sociedades. La política de control desarrollada hasta el momento se ha instrumentado a través de la participación de representantes del IMPI en los Consejos de Administración y Juntas Generales de las sociedades.

económicas entre empresas españolas e iberoamericanas y cursos de especialización de profesionales iberoamericanos de pequeñas y medianas empresas.

- Participación en programas multilaterales de ayuda al desarrollo. Desde 1994, el IMPI ha empezado a dar forma a una estrategia de participación en programas multilaterales de ayuda al desarrollo, como instrumento potencialmente muy ventajoso de fomentar la internacionalización de la pequeña y mediana empresa española.
- Otras acciones en favor de la creación de empresas. El IMPI está interesado en promover reformas favorecedoras de la iniciativa empresarial y asume políticas activas en pro de la simplificación administrativa.

4.5.1.2. Programa de información empresarial

Uno de los principales déficits que aqueja a las pyme es el relacionado con el acceso a la información precisa para el desarrollo de sus actividades, carencia ésta que origina pérdidas de competitividad. Por ello desde el IMPI se ha prestado especial atención a mejorar los mecanismos y contenidos de la información que se ofrece a las pequeñas y medianas , a través de las siguientes actividades:

- Poner a disposición de las empresas y organismos el Sistema de Información Empresarial (SIE). Este sistema está constituido por un conjunto de bases de datos accesibles "en línea" desde cualquier ordenador personal, a través de la red telefónica convencional y siempre que se establezca una relación contractual con el IMPI

Como ejemplo citaremos las siguientes:

- Badein (base de datos de Empresas Industriales). Contiene información relativa a las empresas industriales más significativas que conforman el tejido industrial español.
- Empres (Base de datos de Empresas Españolas). Esta base de datos contiene información relativa a unas 250.000 empresas españolas de todos los sectores.
- Ayudas (Base de datos de Ayudas y Acciones de Fomento). Incluye las acciones de apoyo a la empresa, de carácter financiero, fiscal o de otro tipo, directas o indirectas, ofrecidas tanto por la Comunidad Europea, como por la Administración central y Autonómica. La información procede de las convocatorias publicadas en los distintos "Boletines Oficiales" y se actualiza todos los días.
- Conpub (Base de datos de Concursos Públicos). En esta base de datos se recogen todos los concursos y subastas convocados por las distintas Administraciones Públicas españolas, para adjudicar contrataciones públicas.

- Red Aracne. Este proyecto entra en funcionamiento en 1995 y es un espacio telemático dentro de Internet con información específica para pequeñas y medianas empresas, que permite acceder a información básica: manuales, revistas electrónicas e información especializada en cuestiones tales como legislación laboral y fiscal, medio ambiente o ayudas y acciones de fomento de las Administraciones Públicas.
- Gestiona un servicio de información personalizada al empresario. Con el fin de ampliar la difusión de la información contenida en las bases de datos, anteriormente descritas, y de adaptar éstas a las necesidades específicas de los empresarios se crean los servicios de información o atención personalizada. Estos seleccionan y complementan la información en función de las exigencias del usuario con el que mantienen contacto directo.

Este servicio se ofrece en dos ámbitos: el de la información general y el de la información relacionada con la Unión Europea.

- El servicio de información general es prestado por el Centro de Atención Personalizada del Empresario, denominado comúnmente INFOIMPI, creado en 1989 y que busca la consecución de los siguientes objetivos:
 - Facilitar a las pyme, en igualdad de oportunidades, el acceso a una información actualizada, puntual y elaborada para paliar sus carencias en esta área.

- Permitir una mejor y más rápida toma de decisiones empresariales.

-Centralizar y canalizar hacia las pyme toda aquella información de interés que hasta el momento se encontraba dispersa o no existía de forma estructurada.

- La necesidad de difundir de forma personalizada la información comunitaria y de establecer un instrumento de diálogo permanente entre las pequeñas y medianas empresas y las instituciones de la Unión Europea constituyó el punto de partida del Centro Europeo de Información Empresarial o "Euroventanilla" que entró en funcionamiento en 1987.

El IMPI en colaboración con el Instituto Español de Comercio Exterior, ICEX, gestiona una de las "euroventanillas" existentes en España y además ejerce una función coordinadora entre todas ellas.

La Euroventanilla ICEX-IMPI presta un servicio de información personalizada y asesoramiento a la pequeña y mediana empresa española en temas comunitarios: políticas comunitarias, legislación, normativas, programas comunitarios de investigación y desarrollo, mercado interior, etc. Además atiende consultas relacionadas con un solo país; es decir, cuestiones relacionadas con el ámbito español, a petición de una "euroventanilla" de otro país, o viceversa.

- Desarrolla una actividad editorial cuyo resultado es una serie de publicaciones sobre aspectos de especial interés, para la pequeña y mediana empresa española.

Los objetivos concretos que se han pretendido conseguir son los siguientes:

- Ampliar y mejorar los conocimientos, del empresario, de las diversas áreas de gestión de la empresa .
- Poner al alcance de las pequeñas y medianas empresas todos los instrumentos para poder mejorar la gestión.
- Difundir las modernas técnicas de innovación y proporcionarle los instrumentos para poder incorporar estas innovaciones a su empresa.

4.5.1.3. Programa de apoyo al producto industrial (PAPI)

El objetivo fundamental de este programa es favorecer la incorporación de nuevas tecnologías, impulsar la difusión de las ya existentes y fomentar la participación de organismos y asociaciones de empresas españolas en programas nacionales y europeos de innovación.

La entidad encargada por el IMPI para la gestión y puesta en marcha de este programa es la Sociedad Estatal para el Desarrollo del Diseño Industrial, DDI. Esta entidad cuenta, para la consecución del

programa, con entidades colaboradoras en las distintas Comunidades Autónomas.

Estas entidades colaboradoras tienen encomendadas las siguientes funciones: promover, en sus comunidades autónomas, actividades para la difusión e información del PAPI, evaluar y proponer subvenciones así como colaborar con el DDI en el seguimiento y control de los proyectos apoyados.

Por su parte el DDI es el encargado de evaluar y proponer al IMPI la concesión de la subvención solicitada, con cargo al PAPI.

4.5.1.4. Programa de apoyo a la financiación

Los objetivos del programa se centran en:

- Capitalizar las pyme, a través de un incremento de sus recursos propios.
- Permitir la financiación a largo plazo de las pyme con recursos ajenos.

Para ello, se ha optado por actuar en cuatro campos, insuficientemente atendidos por el sistema financiero, como son:

- “El préstamo con aval para inversiones, que facilita la financiación de inversiones a las pequeñas y medianas empresas

que tienen dificultades para aportar las garantías exigidas por las entidades de crédito.

- La refinanciación del circulante, que pretende ajustar la estructura financiera de la pequeña y mediana empresa, según plazos, a la capacidad generadora de fondos que éstas tienen.
- Los préstamos participativos, que permiten apoyar la capitalización de las pequeñas y medianas empresas, sin que quede afectada la capacidad de decisión del empresario, ni el control que ejerce sobre su empresa.
- El leasing, en cuanto que es una fórmula de financiación de equipos y utillaje utilizada ampliamente por las pequeñas y medianas empresas¹²⁵.

Al amparo de la "Iniciativa PYME" se llevaron a cabo durante 1995, una serie de convenios empresariales para el desarrollo de las actuaciones antes mencionadas. Así:

- Se firmó un convenio entre el ICO y el IMPI que supone movilizar 40.000 millones de pesetas para reforzar, mediante el nuevo Sistema de Garantías, la financiación a largo plazo de las pequeñas y medianas empresas. Posibilitando la concesión de

¹²⁵ IMPI. *Informe Anual. La pequeña y mediana empresa en España. 1995*. Madrid, Instituto de la Pequeña y Mediana Empresa Industrial, 1995, pág. 327.

préstamos avalados, tanto para nuevas inversiones productivas como para la reestructuración del pasivo, a través de las entidades crediticias y el apoyo de las sociedades de garantía recíproca.

Esta acción, coordinada entre los Ministerios de Economía y Hacienda y de Industria y Energía, contribuye, además, a fortalecer el Sistema de Garantías Recíprocas y el Sistema de Reafianzamiento, derivados de la Ley 1/1994.

Cabe señalar que éste, es el convenio marco del que emanan los demás convenios firmados con entidades financieras.

- El 25 de octubre de 1995 se aprobó la firma del Convenio Estado-CERSA¹²⁶, que abarca un horizonte temporal 1996-1999, que concede, a dicha empresa, la actividad reafianzadora de los riesgos garantizados por las sociedades de garantía recíproca y la actividad normalizadora del sector.
- Distintas entidades financieras han firmado una línea de crédito de hasta 5.000 millones de pesetas, para el arrendamiento

¹²⁶ La Compañía Española de Reafianzamiento, CERSA, fué creada el 7 de marzo de 1994, como resultado de la fusión por absorción de la Sociedad de Garantías Subsidiarias, SOGASA, por la Sociedad Mixta de Segundo Aval S.A.

En el ejercicio 1995 el IMPI era titular de una participación de 1.331 millones de pesetas en el capital social de CERSA, que viene a representar el 44,4 por 100 del capital.