



Universidad del País Vasco    Euskal Herriko Unibertsitatea



# Ayudas y subvenciones de la Unión Europea para la creación de empresas: acceso a la financiación

Trabajo Fin de Grado

Autora: Dña. Maialen Agüero

Director: D. Erlantz Allur

Octubre 2015

## Agradecimientos

*Los resultados de este proyecto, están dedicados  
a todas aquellas personas, que de alguna forma,  
son parte de su creación.*

*Mi más sincero agradecimiento a Teresa García,  
que sin su ayuda ni siquiera habría sabido por dónde empezar,  
a Juan Urretabizkaia, Iker Alkorta, Lidia Hernández y  
a Cristina Larrañaga,  
que gracias a sus entrevistas he podido conocer  
mejor el mundo del emprendimiento y por último,  
pero no menos importante, a mi tutor Erlantz Allur,  
que sin su ayuda todo el proceso habría sido mucho más caótico  
y sin el cual este trabajo no hubiese podido salir adelante.*

*También quiero agradecer a mi familia y amigos  
por estar siempre ahí animándome.*

## Índice

1. Introducción y objetivos propuestos.....	pág. 1
2. Metodología.....	pág. 2
3. Breve análisis de distintos programas europeos para fomentar el emprendimiento.....	pág. 3
4. Estrategia Europea para el fomento e impulso del emprendimiento y creación de empresas .....	pág. 7
4.1. Acceso a la financiación de la Comisión Europea y de la Unión Europea .....	pág. 7
4.2. Plan de Acción sobre el Emprendimiento 2020: relanzar el espíritu emprendedor.....	pág. 38
5. Innovación y tecnología en apoyo a las PYME: Iniciativa “Horizonte 2020” .....	pág. 42
6. Ventanilla Única Empresarial y Puntos de Atención al Emprendedor: qué es y para qué sirve.....	pág. 45
6.1. Comparativa en los miembros de la Unión Europea en el periodo 2012-2014...	pág. 55
6.2. Comparativa del crecimiento de empresas españolas en el periodo 2008-2015 .	pág. 61
7. Casos prácticos .....	pág. 65
7.1. Centro Lehiberri y Chroma Branding .....	pág. 65
7.2. ZUZEU y el proyecto <i>Tolosa Merkat</i> .....	pág. 71
8. Conclusiones.....	pág. 84
9. Índice de tablas e imágenes .....	pág. 86
10. Referencias bibliográficas .....	pág. 88

## 1. Introducción y objetivos propuestos

Durante los últimos años las palabras emprendedor o emprender han estado muy de moda y es por eso que, entre otros, seleccioné este tema para realizar mi Trabajo de Fin de Grado (TFG).

Durante el 2011, según el Barómetro, el 83% de la población española pensaba que el mayor problema al que tenía que hacer frente España era el paro y que la única solución para mejorar el entorno era apoyar a los empresarios y a la creación del empleo juvenil

Es sabido por todos que crear una empresa no es nada fácil y menos si no se cuenta con una cartera abultada, como tampoco es fácil encontrar inversores privados. Por eso, me decidí a buscar financiación en instituciones públicas, concretamente la financiación que se ofrece desde Europa.

El perfil emprendedor se describe como un hombre soltero entre los 26 y 35 años, creando una empresa tipo de Sociedad Limitada en el sector de las nuevas tecnologías. La mayoría de los jóvenes emprenden por la dificultad de encontrar empleo, por lo tanto, mi objetivo principal era saber si en el caso de querer crear mi propio negocio qué opciones reales tendría sin tener que acudir directamente a un banco a pedir un préstamo. También estaba interesada en ver como se posiciona España respecto a los demás países de la Unión Europea, tanto en el acceso a financiación como en la tramitación para la creación de empresas.

Aparte de lo mencionado anteriormente, ya que este TFG es muy teórico, he querido ver con mis propios ojos si la teoría se aplica a la práctica, por lo que entrevisté a 3 jóvenes emprendedores. Y además, mientras estaba haciendo una de las entrevistas, tuve la suerte de conocer y entrevistar a Cristina Larrañaga, jefa del Departamento de medioambiente, desarrollo económico, comercio y turismo del Ayuntamiento de Tolosa que participo en la creación del Proyecto *Tolosa Merkat* para impulsar el empleo y comercio.

## **2. Metodología.**

Para la elaboración de este TFG la metodología empleada se ha basado en la búsqueda bibliográfica de fuentes oficiales de la Unión Europea, de la Comisión Europea y de páginas oficiales españolas apoyadas tanto por instituciones españolas como europeas, tales como la red EUGO, Ventanilla Empresarial y el CDTI. Además de ello, de varias bases de datos, como por ejemplo el INE y Dialnet. También se han realizado varias búsquedas en revistas especializadas, en la *Revista de obras públicas y Emprendedores*, en revistas de información general, como *Cambio 16* y en artículos de prensa como el *Diario Vasco*. También se han realizado varias entrevistas a jóvenes emprendedores y también a la jefa del Departamento de medioambiente, desarrollo económico, comercio y turismo del Ayuntamiento de Tolosa.

El lenguaje de origen, en general ha sido el español, pero en algunos casos, al buscar información en la página de la Unión Europea el idioma predominante era el inglés. Por lo tanto, la traducción en varios casos ha sido algo complicada, ya que el vocabulario utilizado era más técnico, basándose en finanzas y empresa.

### **3. Breve análisis de distintos programas europeos para fomentar el emprendimiento.**

Tras una exhaustiva investigación a través de las páginas europeas, pude encontrar un informe en la web de la Comisión Europea (CE) en el que se describen brevemente los diferentes tipos de programas<sup>1</sup> de apoyo a las pequeñas y medianas empresas (PYME). Estas ayudas se dividen entre subvenciones, préstamos o garantías y capital riesgo y están disponibles directamente o a través de varias iniciativas o programas tanto a nivel nacional como regional. Las PYMEs también pueden beneficiarse de ayudas no financieras como programas o servicios para el apoyo de empresas. Comisión Europea (2015)

Los programas que se mostrarán a continuación no contienen la financiación exacta que recibirían los emprendedores si se decidiesen a participar en alguno de ellos, por lo tanto, tan solo se limitará a explicar en qué consisten. Más adelante se especificara dónde pueden conseguir los emprendedores acceso a financiación y mediante que entidades.

A continuación se analizaran varios programas e iniciativas, de las cuales algunas ya no están en vigor,

#### **El séptimo programa marco de investigación y desarrollo tecnológico - The 7th Framework Programme for research and technological development (FP7), 2007-2013:**

Este programa prestaba especial atención a las PYME mediante diferentes programas: 1) Cooperación: con 32,3 mil millones de euros, 2) Ideas: con 7,5 mil millones de euros, 3) Personas: con 4,7 mil millones de euros y 4) Capacidades: con 4 mil millones de euros

Con el programa Cooperación se quería promover la participación de las PYME. Las PYME eran activamente animadas a que participasen en todas las acciones de investigación. También se les animaba que se involucrasen en las Iniciativas Tecnológicas Conjuntas (ITC). A Ideas podían acceder las PYME, como cualquier otra

---

<sup>1</sup> [http://ec.europa.eu/growth/tools-databases/newsroom/cf/itemdetail.cfm?item\\_id=5778&lang=es&tpa\\_id=1007&title=European-Union-support-programmes-for-SMEs--](http://ec.europa.eu/growth/tools-databases/newsroom/cf/itemdetail.cfm?item_id=5778&lang=es&tpa_id=1007&title=European-Union-support-programmes-for-SMEs--)

organización, los equipos de investigación podían participar en las bases de excelencia. En el programa Personas, se accedía al potencial humano en investigación y tecnología. La mayor atención se dirigía a alentar la participación de las PYME bajo “Pasarelas y asociaciones entre la industria y la universidad”. Por último, en el programa de Capacidades, la investigación en beneficio de las PYMEs apuntaba a reforzar la capacidad innovadora de las PYEM europeas y su contribución al desarrollo de nuevos productos a base de tecnología y mercados.

### **Programa marco de competitividad e innovación - Competitiveness and Innovation Framework Programme (CIP), 2007-2013:**

El Programa marco de competitividad e innovación era una respuesta coherente e integrada a los objetivos de la estrategia de Lisboa, renovada para el crecimiento y empleo. El programa duró desde el 2007 hasta 2013 y tenía un presupuesto de aproximadamente 3.6 mil millones de euros.

En cuanto a la innovación y tecnologías de la información, el CIP comprendía dos hilos principales: por un lado, el Programa de Emprendimiento e Innovación tenía como objetivo mejorar las condiciones para la innovación, como intercambios de las mejores prácticas, *best practices*, entre los estados miembro y acciones para mejorar, animar y promover la innovación en empresas. Esto apoyaba acciones que promueven la innovación específica de los sectores, innovación entre sociedades y el uso de innovación en la dirección. Por otro lado, para la política de apoyo al programa TIC se asignaron 728 millones de euros. El programa TIC tenía como objetivo estimular los nuevos mercados que convergían para redes electrónicas y servicios, medios de comunicación y tecnologías digitales. Esto apoyaría la modernización de los servicios del sector público, que aumentaría la productividad y mejorarían los servicios.

Por otra parte, el programa también tenía una parte en la que funcionaba como instrumento financiero:

El presupuesto asignado para instrumentos financieros fue de 1130 millones de euros para el período 2007-2013. Fueron organizados mediante programas, que fueron manejados por el Fondo de Europeo de Inversiones (FEI) nombrado por la Comisión Europea. El Alto Crecimiento y el mecanismo para las PYME innovadoras apuntaban a aumentar el suministro de equidad para PYMEs innovadoras tanto en sus tempranas etapas como en la fase de extensión; el mecanismo de garantía de las PYME

proporcionaba garantías adicionales para garantizar proyectos, para aumentar el suministro de finanzas de deudas a PYMEs. Esto se concentra en la dirección de fracasos de mercado en cuatro áreas tales como el acceso a préstamos (o sustitutos de préstamo como el arrendamiento) por PYMEs con potencial de crecimiento; provisión de microcrédito; tener acceso a la equidad o la cuasi equidad y la titulización. Por último, un sistema de desarrollo de capacidades apoyaba la capacidad de intermediarios financieros en algunos Estados miembros.

### **Erasmus para jóvenes emprendedores:**

Este programa fue una iniciativa de la UE en el año 2009 y todavía sigue en marcha. Esto proporciona ayuda práctica y financiera a los nuevos emprendedores que deseen pasar algún tiempo en una empresa de otro país de la UE y así aprender de los empresarios experimentados. Los objetivos son intercambiar ideas, experiencia e información entre emprendedores, realzar el acceso de mercado e identificar a compañeros potenciales para nuevos negocios en otros países de la Unión Europea. El programa está co-financiado por Unión Europea, con un presupuesto total de alrededor de 4,3 millones de euros, y esto cubre los viajes y gastos de alojamiento durante la permanencia

### **Fondo Europeo de Desarrollo Regional (FEDER)**

El FEDER es la comunidad que más beneficia a las PYME mediante instrumentos financieros. Su objetivo es reducir disparidades en el desarrollo de regiones y apoyar la cohesión social y económica dentro de Unión Europea. Para reforzar la creación y la competitividad de las PYMEs, el FEDER co-financia actividades en una amplia gama de áreas: emprendimiento, innovación y competitividad de las PYME (por ejemplo mentoring emprendedor, de tecnologías innovadoras y sistemas de dirección en PYMEs, eco-innovación, mejor empleo de las TIC); mejoramiento del entorno regional y local para PYMEs (por ejemplo tener acceso a capital para PYMEs en la fase inicial y la fase de crecimiento, la infraestructura de negocio y servicios de apoyo para PYMEs, RTD regional y capacidad de innovación, cooperación de negocio y capacidades de innovación); cooperación interregional y fronteriza de PYMEs; inversión en recursos humanos (junto con la financiación del Fondo Social Europeo). A diferencia de otras muchas fuentes de financiación de la Unión Europea, los programas de FEDER no son directamente manejados por la

Comisión, pero si por autoridades nacionales y regionales. Estos también son puntos de contacto para solicitudes de financiación y selección de proyectos.

**JEREMIE (Joint European Resources for Micro-to-Medium Enterprises – Conjunto de recursos europeos para micro y medianas empresas.)**

Es una iniciativa conjunta de la Comisión Europea y el Fondo Europeo de Inversiones (FEI) con el Banco Europeo de Inversiones (BEI). Tiene como objetivo mejorar el acceso a financiación para micro y empresas de tamaño mediano y en particular el suministro de microcrédito, *venture capital* o garantías y otras formas de financiación innovadora. Enfatizan apoyar *start-ups*, la transferencia de tecnología, la tecnología y fondos de innovación y microcrédito. JEREMIE es manejado como una parte incorporada del FEDER y los proyectos son seleccionados a nivel relevante nacional y regional.

**Fondo Europea de Inversiones (FEI), inversiones propias**

Su actividad está basada en 2 instrumentos: en los instrumentos de *venture capital* consisten en inversiones de capital en fondos de capital de empresa e incubadoras de negocio que apoyan a las PYMEs, en particular aquellos que son recién creados y basados en tecnología y en los instrumentos de garantía del FEI, que consisten en proporcionar garantías a instituciones financieras que cubren créditos a las PYME.

**Banco Europeo de Inversiones (BEI), préstamos.**

Estos préstamos serán entregados vía intermediarios como por ejemplo mediante bancos comerciales. Están dirigidas a inversiones tangibles o intangibles de PYMEs. Los préstamos del BEI también pueden ayudar a proporcionar una base de activo circulante estable a PYMEs. La duración de los préstamos será entre 2 y 12 años, con una cantidad máxima de 12,5 millones de euros por préstamo

#### **4. Estrategia Europea para el fomento e impulso del emprendimiento y creación de empresas desde la Comisión Europea y de la Unión Europea.**

Las PYME representan alrededor del 99% de los negocios en la Unión Europea (UE), por lo tanto, es muy importante respaldarles en su creación, crecimiento e innovación. Sin embargo, uno de los mayores problemas al que tienen que hacer frente las empresas es la dificultad de conseguir financiación. Por eso, la Comisión Europea trabaja para mejorar el entorno financiero para la creación de empresas y las PYME.

##### **4.1. Financiación para la creación de empresas desde la Comisión Europea.**

“La Comisión Europea es el órgano ejecutivo, políticamente independiente, de la UE. La Comisión es la única instancia responsable de elaborar propuestas de nueva legislación europea y de aplicar las decisiones del Parlamento Europeo y el Consejo de la UE.” Comisión Europea (2015)

Entre varias de sus funciones destacan las siguientes: “Gestionar las políticas europeas y asignar los fondos de la UE: Fija las prioridades de gasto de la UE conjuntamente con el Consejo y el Parlamento, elabora los presupuestos anuales para que el Parlamento y el Consejo los aprueben, supervisa cómo se gasta el dinero bajo el escrutinio del Tribunal de Cuentas.” Comisión Europea (2015)

El trabajo de la Comisión Europea (2015) consiste en trabajar con instituciones financieras para mejorar el financiamiento existente para los autónomos y las PYME mediante estimulación de la provisión de préstamos y *venture capital* o capital riesgo a través de instrumentos financieros.

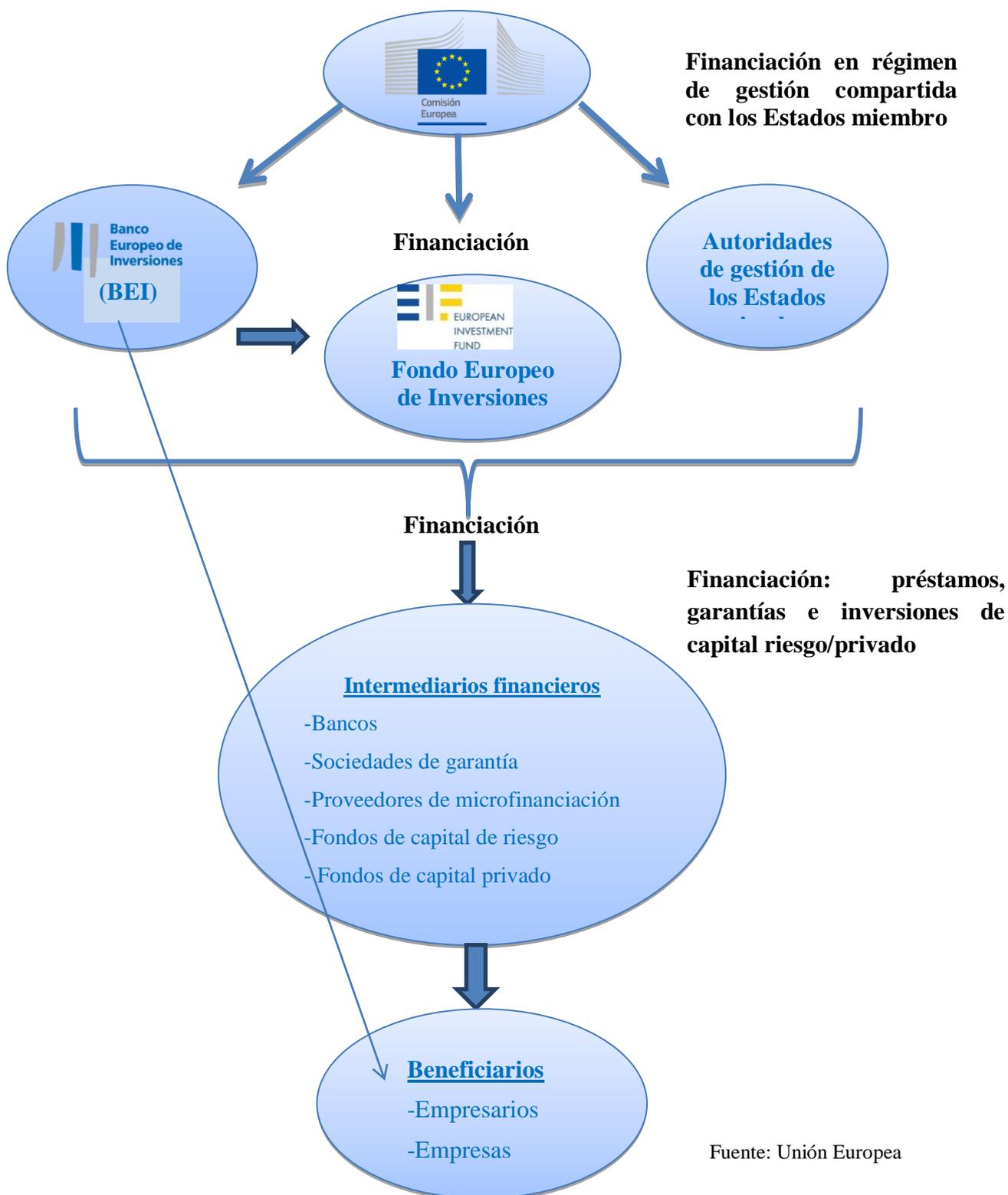
La CE también ayuda a los países de la Unión Europea a que compartan buenas políticas para mejorar el acceso a la financiación, el cual les permite beneficiarse de la experiencia de otros miembros de la UE.

Para las PYME que buscan información acerca de financiación, han de saber que los programas o iniciativas de financiación de la Comisión Europea generalmente no se proporcionan como financiamiento directo. Las ayudas se canalizan mediante autoridades locales (Ministerio de Hacienda y Administraciones Públicas - Dirección General de Fondos Comunitarios, etc.), regionales o nacionales, o también, a través de intermediarios financieros como

los bancos y organizaciones de *venture capital* o fondos de capital de riesgo que ofrecen financiamiento mediante instrumentos financieros.

Según la Unión Europea (2015), la financiación quedaría repartida de la siguiente forma:

**Imagen 4.1: Método de financiación de la Comisión Europea.**



Fuente: Unión Europea

En cuanto a la financiación directa, ésta solo está disponible para aquellos proyectos que contribuyen a la implantación de un programa o de política de la Unión Europea. Este tipo de ayuda a la financiación se otorga en forma de subvención.

Para acceder a estas ayudas financieras directas y obtener la información necesaria, puede accederse a través del portal de la Comisión Europea [http://ec.europa.eu/contracts\\_grants/grants\\_es.htm](http://ec.europa.eu/contracts_grants/grants_es.htm)

**Tabla 4.1: Ámbitos en el que se concede financiación directa en forma de subvenciones.**

<u>Agricultura, pesca y alimentación</u>	<u>Empresa</u>	<u>Cultura, educación y juventud</u>	<u>Economía, hacienda y fiscalidad</u>
Acuicultura	Acción por el clima	Cultura	Competencia
Bienestar animal	Competitividad	Deportes	Economía
Desarrollo rural	Empresa e Industria	Educación y formación	Fiscalidad y Unión Aduanera
Fitosanidad	Libre circulación	Formación en interpretación de conferencias	Lucha contra el fraude
PAC (Política Agrícola Común)	Mercado Interior	Juventud	Servicios financieros
	PYME	Media	
		Servicios audiovisuales	
<u>Empleo y derechos sociales</u>	<u>Energía y recursos naturales</u>	<u>Medio ambiente, consumidores y salud</u>	<u>Relaciones internacionales y asuntos exteriores</u>
Empleo, Asuntos Sociales e Inclusión	Acción por el clima	Consumidores	Ampliación
	Energía	Desarrollo sostenible	Ayuda Humanitaria
	Energía inteligente-Europa	Medio ambiente	Desarrollo y cooperación
		Política marítima	Política exterior de seguridad común
		Salud	Políticas exteriores
<u>Justicia, asuntos de interior y derechos de los ciudadanos</u>	<u>Regiones y desarrollo local</u>	<u>Ciencia y tecnología</u>	<u>Transportes y viajes</u>
Ciudadanía	Fondo de desarrollo regional	Investigación e innovación	Redes transeuropeas
Interior	Fondo de Solidaridad de la UE		Reducción del transporte de mercancías por carretera
Justicia	Política regional		Transportes
Lucha contra el fraude			Turismo
<u>Otros</u>			
Comunicación			
Estadísticas			
Multilingüismo			

Fuente: Elaboración propia a partir de la Comisión Europea

Respecto a la financiación que ofrecen los intermediarios, es decir, los bancos y los fondos de capital de riesgo u organizaciones de *venture capital*, la Unión Europea dispone en su propia web de un buscador de financiación para todos los estados miembro. Más adelante se analizará la financiación que ofrecen varios países de la Unión Europea.

Al buscador de **acceso a la financiación** se puede acceder a través del siguiente link: [http://europa.eu/youreurope/business/funding-grants/access-to-finance/index\\_es.htm](http://europa.eu/youreurope/business/funding-grants/access-to-finance/index_es.htm)

Tal y como se comenta en su página web, la Unión Europea (2015), cada año ayuda a más de doscientas mil empresas mediante el apoyo que proporciona a los emprendedores y empresas gracias a una amplia gama de programas que otorgan financiación a través de entidades locales.

Los fondos de la Unión Europea están destinados a empresas emergentes, emprendedores y compañías de cualquier tamaño o sector. Dentro de la amplia gama de programas se encuentran los siguientes: préstamos, garantías, aportaciones de capital, etc...

Las entidades financieras locales, gracias al aporte de la UE, pueden ofrecer financiación adicional a las empresas. Estas entidades (bancos, sociedad de garantía o inversor de capital) toman la decisión de a quién se concede la financiación de la Unión Europea. Las condiciones para la financiación las establecen las propias entidades financieras: importe, duración, tipos de interés y tasas. A día de hoy, hay más de mil entidades financieras.

Como se ha mencionado anteriormente, la UE dispone de un buscador propio a través del cual se puede acceder a la financiación que destina la UE a los estados miembro.

Para llevar a cabo la búsqueda de financiación, la Unión Europea distingue entre 5 parámetros diferentes, entre ellas: tipo de financiación, categoría de la empresa, importe de la financiación, orientación de las inversiones y fuentes de financiación.

En cuanto a las fuentes de financiación, la Unión Europea cuenta con 10 tipos de programas o instituciones diferentes:

- **PIC:** Programa Marco para la Innovación y competitividad
- **COSME:** Programa de la UE para la competitividad de las empresas y para las pequeñas y medianas empresas
- **FEIE:** Fondo Europeo de Inversiones Estratégicas
- **BEI:** Banco Europeo de Inversiones que pide prestado dinero en los mercados de capital y lo presta, a su vez, a un tipo de interés bajo.
- **FEI:** Fondo Europeo de Inversiones proporciona capital de riesgo a pequeñas empresas (PYME), en particular a las que empiezan y a las orientadas al sector de la tecnología.
- **InnovFin:** Es una iniciativa conjunta lanzada por el BEI y FEI en la cooperación con la Comisión Europea bajo la iniciativa “Horizonte 2020”.
- **Microfinanciación Progress:** Instrumento Europeo que aumenta la disponibilidad de los microcréditos – por debajo de 25.000 euros– para fundar o desarrollar pequeñas empresas.
- **RSI:** Instrumento de Riesgo compartido para las PYME y Sociedades de Pequeña y Mediana Capitalización Innovadoras y orientadas a la Investigación.
- **Fondos Estructurales, Fuentes Nacionales de Financiación**
- **WB EDIF:** The Western Balkans Enterprise Development & Innovation Facility

En la siguiente tabla se muestra como se han desarrollado los parámetros desde la Unión Europea:

**Tabla 4.1.2: Desarrollo de parámetros de la UE para el acceso a la financiación.**

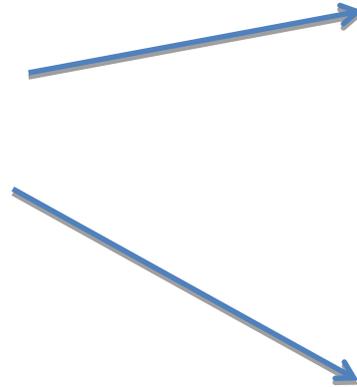
<u>Tipo de financiación</u>	<u>Categoría de la empresa</u>	<u>Importe de la financiación</u>	<u>Orientación de las Inversiones</u>	<u>Fuentes de financiación</u>
Préstamo/Garantía	Microempresas de Nueva Creación / Trabajadores por Cuenta Propia	≤ 25.000 €	Todos los Sectores / General	PIC
Participación en el capital / Capital Riesgo	Microempresas (< 10 empleados)	25.000 - 150.000 €	Leasing	COSME
	PYME (10-249 empleados)	150.001 - 7.5 millones €	Investigación, Desarrollo e Innovación	FEIE
	Empresas de Pequeña y Mediana Capitalización (250-499 Empleados)	> € 7.5 millones	Puesta en marcha de empresas, Fase Inicial	BEI
	Empresas de Capitalización Media (500-3.000 Empleados)		Fase de Expansión (Crecimiento)	FEI
	Empresas de Gran Capitalización (> 3.000 Empleados)		Sector de las TIC	InnovFin
			Ciencias de la vida	Microfinanciación Progress
			Tecnologías poco contaminantes	RSI
				Fondos Estructurales, Fuentes Nacionales De Financiación
				WB EDIF

Fuente: Elaboración propia a partir de la Unión Europea.

A partir de los parámetros a elegir en el buscador de la Unión Europea, en este caso, he seleccionado lo que mejor se adapta para el emprendimiento y la creación de empresa según el tipo de financiación, categoría de la empresa y orientación de las inversiones:

**Tipo de  
Financiación**

- Préstamo/Garantía



**Categoría de la empresa**

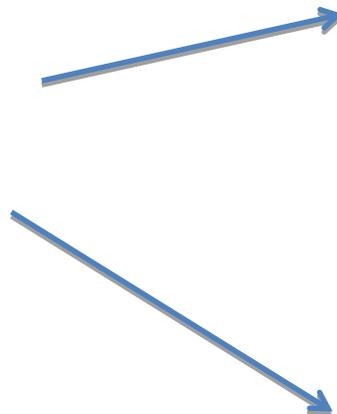
- Microempresas de nueva creación / Trabajadores por cuenta propia.
- Microempresas (< 10 empleados).
- PYMEs (10-249 empleados)

**Orientación de las inversiones**

- Puesta en marcha de las empresas / Fase inicial.

**Tipo de  
Financiación**

- Participación en el capital / Capital riesgo



**Categoría de la empresa**

- Microempresas de nueva creación / Trabajadores por cuenta propia.
- Microempresas (< 10 empleados).
- PYMEs (10-249 empleados)

**Orientación de las inversiones**

- Puesta en marcha de las empresas / Fase inicial.

Ya que este trabajo trata sobre ayudas y subvenciones para la financiación y el fomento e impulso del emprendimiento y creación de empresas, he seleccionado 8 países de la eurozona, en base a su situación económica relativamente, para poder ver como se divide la financiación desde la UE a distintos países de la Unión Europea.

Los países seleccionados, por una parte, son España, Portugal, Grecia e Irlanda, ya que son unos de los países que mayores de dificultades económicas están sufriendo, y por otro lado, Alemania, Francia, Austria y Luxemburgo, que se encuentran en mejores condiciones.

La finalidad de haber elegido estos países es analizar si desde la Unión Europea se hacen distinciones a la hora de financiar a los países que están atravesando mayores dificultades con los que se encuentran en una mejor situación.

En las siguientes tablas se mostrará la financiación que obtiene cada entidad financiera de cada país desde la UE y como se reparte entre las diferentes entidades según los parámetros mencionados anteriormente: tipo de financiación, categoría de la empresa y orientación de las inversiones. He de mencionar, que tanto en la categoría de Préstamo/Garantía y Participación en el Capital/Capital riesgo, la financiación que obtienen las entidades para las Microempresas de nueva creación/Trabajadores por cuenta propia y las Microempresas (< 10 empleados) en los países seleccionados es la misma. En consecuencia, en las siguientes tablas solo se mostrará la financiación existente a Microempresas de nueva creación/Trabajadores por cuenta propia y de las PYMEs. Por lo tanto, se obtendrán 4 categorías distintas:

**Categoría 1:** Préstamo/Garantía - Microempresas de nueva creación/Trabajadores por cuenta propia - Puesta en marcha de las empresas/Fase inicial.

**Categoría 2:** Préstamo/Garantía - PYME (10-249 empleados) - Puesta en marcha de las empresas/Fase inicial.

**Categoría 3:** Participación en el Capital/Capital riesgo - Microempresas de nueva creación/Trabajadores por cuenta propia - Puesta en marcha de las empresas/Fase inicial.

**Categoría 4:** Participación en el Capital/Capital riesgo - PYME (10-249 empleados) - Puesta en marcha de las empresas/Fase inicial.

**Categoría 1:** Préstamo/Garantía - Microempresas de nueva creación/Trabajadores por cuenta propia - Puesta en marcha de las empresas/Fase inicial.

**Tabla 4.1.3: España.**

<u>Intermediario Financiero</u>	<u>Región de actividad</u>	<u>Importe de la financiación</u> (€)	<u>Información adicional</u>	<u>Fuentes de Financiación</u>
Banco Santander	Extremadura	< 25.000	Objetivo: PYME y autónomos	FEI
Colonya Caixa d'Estalvis de Pollença	Islas Baleares	< 25.000	Micropréstamos (hasta 25.000 euros), también para colectivos desfavorecidos o poco representados, para crear o ampliar una microempresa (menos de 10 empleados).	Microfinanciación Progress
Caja Rural de Granada	Andalucía	< 50.000.000	Principalmente en el sector agro-alimentario, industrial y de servicios	BEI
Fundación Pinnae	ND*	< 25.000	Micropréstamos (hasta 25.000 euros), también para colectivos desfavorecidos o poco representados, para crear o ampliar una microempresa (menos	Microfinanciación Progress

			de 10 empleados).	
Micro bank (La Caixa)	ND	< 25.000	La UE apoya los siguientes productos: microcréditos	PIC
Instituto de Crédito y Finanzas Región de Murcia (ICREF)	ND	< 25.000	Micropréstamos (hasta 25.000 euros), también para colectivos desfavorecidos o poco representados, para crear o ampliar una microempresa (menos de 10 empleados).	Microfinanciación Progress
Laboral Kutxa	ND	< 25.000	Microfinanciación Progress tiene como finalidad aumentar el acceso a la financiación de los microemprendedores, incluidos los profesionales autónomos.	Microfinanciación Progress
Caja Rurales Unidas	ND	< 25.000	Micropréstamos (hasta 25.000 euros), también para colectivos desfavorecidos o poco representados, para crear o ampliar una microempresa (menos de 10 empleados).	Microfinanciación Progress
Caixa Capital Micro (Caixa Capital Risk)	ND	ND	ND	PIC
CERSA	ND	ND	La UE presta su apoyo a: contragarantías de préstamos de inversión.	PIC

Fuente: Elaboración propia a partir de la Unión Europea

ND\*: No determinado

**Tabla 4.1.4: Portugal.**

<u>Intermediario Financiero</u>	<u>Región de actividad</u>	<u>Importe de la financiación (€)</u>	<u>Información adicional</u>	<u>Fuentes de Financiación</u>
Novo Banco	ND	< 25.000	Financiación para el inicio o desarrollo de microempresas: inversiones, capital, incluyendo adquisiciones de licencias y gastos de "start ups" para microempresas. También para colectivos desfavorecidos o poco representados como jóvenes, seniors, mujeres y desempleados.	Microfinanciación Progress
Banco BPI	ND	$25.001 \leq 7.500.000$	El Instrumento de Riesgo Compartido (RSI) facilita aumentar la deuda de financiación para las PYME y Sociedades de Pequeña y Mediana Capitalización Innovadoras y orientadas a la Investigación.	RSI

Fuente: Elaboración propia a partir de la Unión Europea.

**Tabla 4.1.5: Grecia.**

<u>Intermediario Financiero</u>	<u>Región de actividad</u>	<u>Importe de la financiación (€)</u>	<u>Información adicional</u>	<u>Fuentes de Financiación</u>
Pancretan Cooperative Bank	ND	< 25.000	Micropréstamos (hasta 25.000 euros), también para colectivos desfavorecidos o poco representados, para crear o ampliar una microempresa (menos de 10 empleados).	Microfinanciación Progress, Fondos Estructurales, Fuentes nacionales de financiación

Cooperative Bank of Peloponnese	ND	< 25.000	Micropréstamos (hasta 25.000 euros), también para colectivos desfavorecidos o poco representados, para crear o ampliar una microempresa (menos de 10 empleados).	Microfinanciación Progress
---------------------------------	----	----------	--	----------------------------

Fuente: Elaboración propia a partir de la Unión Europea.

**Tabla 4.1.6: Irlanda.**

<u>Intermediario Financiero</u>	<u>Región de actividad</u>	<u>Importe de la financiación (€)</u>	<u>Información adicional</u>	<u>Fuentes de Financiación</u>
Microfinance Ireland	ND	$2.000 \leq 25.000$	Los créditos pueden utilizarse para afrontar los costes de las "start-up", planes de expansión o capital de trabajo en general.	Microfinanciación Progress
Allied Irish Banks	ND	$300.000 \leq 7.500.000$	Financiación para las PYME y Sociedades de Pequeña y Mediana Capitalización, con potencial innovador o que estén orientadas al I+D e Innovación.	RSI

Fuente: Elaboración propia a partir de la Unión Europea.

**Tabla 4.1.7: Alemania.**

<u>Intermediario Financiero</u>	<u>Región de actividad</u>	<u>Importe de la financiación (€)</u>	<u>Información adicional</u>	<u>Fuentes de Financiación</u>
LfA Förderbank Bayern	BAYERN: Niederbayern, Oberpfalz, Oberfranken	ND	Inversión para el crecimiento innovador, en particular al proceso de innovación. Para solicitar un préstamo bajo este programa se puede acudir a cualquier institución financiera local	Fondos Estructurales, Fuentes nacionales de financiación

Sächsische Aufbaubank	Sachsen	< 20.000	Emprendedores de ciertos sectores dentro de una fase de start-up de cinco años.	Fondos Estructurales, Fuentes nacionales de financiación
NRW.BANK	Nordrein-Westfalen	ND	ND	Fondos Estructurales, Fuentes nacionales de financiación
LfA Förderbank Bayern	Bayern	< 150.000	La UE apoya: UniversalKredit. Para solicitar un préstamo bajo este programa se puede acudir a cualquier institución financiera local	COSME
Verband Deutscher Bürgschaftsbanken	ND	< 1.000.000	Acuerdo de contragarantía para apoyar transacciones de alquiler en Alemania.	PIC
KfW Bankengruppe	ND	25.0001 < 7.500.000	La UE apoya a: KfW-Unternehmerkredit Plus para PYMEs y autónomos innovadores. Para solicitar un préstamo bajo este programa se puede acudir a cualquier institución financiera local.	RSI

Fuente: Elaboración propia a partir de la Unión Europea.

En esta categoría 1, en el caso de Francia, el resultado de la búsqueda en el buscador de la UE para optar a la financiación a través de las entidades financieras es de 52. Por lo tanto, a modo de ejemplo, se ha seleccionado una muestra de las cinco primeras entidades. En el caso de querer más información, se puede acceder al buscador a través del link que se ha mencionado anteriormente.

Tabla 4.1.8: Francia

<u>Intermediario Financiero</u>	<u>Región de actividad</u>	<u>Importe de la financiación (€)</u>	<u>Información adicional</u>	<u>Fuentes de Financiación</u>
Pfil Périgord Initiative (Aquitaine Transmission)	SUD-OUEST: Aquitaine	5.000 < 40.000	Préstamos sin garantía para reforzar el capital para la creación de negocio y su recuperación. Sectores excluidos: agricultura, profesiones liberales.	Fondos Estructurales, Fuentes nacionales de financiación
Femu Qui SA - Maison du parc technologique - Bastia	MÉDITERANÉE: Corse	50.000 < 600.000	Fermu Qui refuerza el capital de las empresas de Corsica en todos los sectores.	Fondos Estructurales, Fuentes nacionales de financiación
PFIL Val de Garonne	SUD-OUEST: Aquitaine	4.500 < 15.300	Préstamos sin garantía para reforzar el capital para la creación de negocio y su recuperación.	Fondos Estructurales, Fuentes nacionales de financiación
PFIL Lot et Garonne Initiative	SUD-OUEST: Aquitaine	4.500 < 15.300	Préstamos sin garantía para reforzar el capital para la creación de negocio y su recuperación.	Fondos Estructurales, Fuentes nacionales de financiación
PFIL Gironde Initiatives	SUD-OUEST: Aquitaine	1.500 < 15.000	Préstamos sin garantía para reforzar el capital para la creación de negocio por menos de un año. Sectores excluidos: agricultura, profesiones liberales y alquiler de propiedades	Fondos Estructurales, Fuentes nacionales de financiación

Fuente: Elaboración propia a partir de la Unión Europea.

**Tabla 4.1.9: Austria.**

<u>Intermediario Financiero</u>	<u>Región de actividad</u>	<u>Importe de la financiación (€)</u>	<u>Información adicional</u>	<u>Fuentes de Financiación</u>
Erste Bank der oesterreichischen Sparkassen AG	ND	< 25.000	Microcréditos (hasta 25.000€), incluyendo a grupos desfavorecidos o insuficientemente representados para crear o desarrollar una microempresa (< 10 trabajadores)	Microfinanciación Progress
EIB	ND	7.500.000 < 300.00.000	Préstamos y garantías a negocios innovadores. Financiación de proyectos de investigación y desarrollo	BEI, InnovFin
UniCredit Bank Austria AG	ND	25.001 < 7.500.000	El Instrumento de Riesgo compartido aumenta el suministro de financiación de deuda a PYMEs y pequeñas y medianas empresas (menos que 500 empleados) que tiene potencial innovador o enfocado a I+D e innovación.	RSI
Erste Bank der oesterreichischen Sparkassen AG	ND	25.000.000	Los préstamos de BEI se pueden usar para financiar tanto inversiones tangibles como intangibles	BEI
Austria Wirtschaftsservice	ND	25.001 < 7.500.000	Préstamos y garantías para negocios innovadores	InnoFin
BAWAG P.S.K. AG Corporates & Markets	ND	200.000 < 12.500.000	Los préstamos de BEI se pueden usar para financiar tanto inversiones tangibles como intangibles	BEI

Fuente: Elaboración propia a partir de la Unión Europea.

**Tabla 4.1.10: Luxemburgo.**

<u>Intermediario Financiero</u>	<u>Región de actividad</u>	<u>Importe de la financiación (€)</u>	<u>Información adicional</u>	<u>Fuentes de Financiación</u>
ING Luxembourg	ND	25.000 < 7.500.000	La UE apoya: garantía InnovFIN	FEI, InnovFin
Banque Internationale à Luxembourg	ND	25.000 < 7.500.000	ND	FEI, InnovFin

Fuente: Elaboración propia a partir de la Unión Europea.

**Categoría 2. Préstamo/Garantía - PYME (10-249 empleados) - Puesta en marcha de las empresas/Fase inicial.**

**Tabla 4.1.11: España.**

<u>Intermediario Financiero</u>	<u>Región de actividad</u>	<u>Importe de la financiación (€)</u>	<u>Información adicional</u>	<u>Fuentes de Financiación</u>
Banco Santander	Extremadura	< 250.000	Objetivo: PYME y autónomos	FEI
Caja Rural de Granada	Andalucía	< 50.000.000	Principalmente en el sector agro-alimentario, industrial y de servicios	BEI
Caixa Capital Micro (Caixa Capital Risk)	ND	ND	ND	PIC
CERSA	ND	ND	La UE presta su apoyo a: contragarantías de préstamos de inversión.	PIC

Fuente: Elaboración propia a partir de la Unión Europea.

**Tabla 4.1.12: Portugal.**

<u>Intermediario Financiero</u>	<u>Región de actividad</u>	<u>Importe de la financiación (€)</u>	<u>Información adicional</u>	<u>Fuentes de Financiación</u>
Banif - Sociedade de Investimento	ND	ND	FICA -Fondo de Inversión para cine y audiovisual	Fondos Estructurales, Fuentes nacionales de financiación
Banco BPI	ND	$25.001 \leq 7.500.000$	El Instrumento de Riesgo Compartido (RSI) facilita aumentar la deuda de financiación para las PYME y Sociedades de Pequeña y Mediana Capitalización Innovadoras y orientadas al I+D	RSI

Fuente: Elaboración propia a partir de la Unión Europea.

**Grecia:** Las PYMEs de Grecia, según el buscador de acceso a la financiación de la Unión Europea, que estén orientadas a la puesta en marcha de las empresas o fase inicial, no optan a ningún tipo de préstamo o garantía.

**Tabla 4.1.13: Irlanda**

<u>Intermediario Financiero</u>	<u>Región de actividad</u>	<u>Importe de la financiación (€)</u>	<u>Información adicional</u>	<u>Fuentes de Financiación</u>
Allied Irish Banks	ND	$300.000 \leq 7.500.000$	Financiación para las PYME y Sociedades de Pequeña y Mediana Capitalización, con potencial innovador o que estén orientadas al I+D e Innovación.	RSI

Fuente: Elaboración propia a partir de la Unión Europea.

Tabla 4.1.14: Alemania

<u>Intermediario Financiero</u>	<u>Región de actividad</u>	<u>Importe de la financiación (€)</u>	<u>Información adicional</u>	<u>Fuentes de Financiación</u>
LfA Förderbank Bayern	BAYERN: Niederbayern, Oberpfalz, Oberfranken	ND	Inversión para el crecimiento innovador, en particular al proceso de innovación. Para solicitar un préstamo bajo este programa se puede acudir a cualquier institución financiera local	Fondos Estructurales, Fuentes nacionales de financiación
NRW.BANK	Nordrhein-Westfalen	ND	ND	Fondos Estructurales, Fuentes nacionales de financiación
LfA Förderbank Bayern	Bayern	< 150.000	La UE apoya: UniversalKredit. Para solicitar un préstamo bajo este programa se puede acudir a cualquier institución financiera local	COSME
Verband Deutscher Bürgschaftsbanken	ND	< 1.000.000	Acuerdo de contragarantía para apoyar transacciones de alquiler en Alemania.	PIC
KfW Bankengruppe	ND	25.0001 < 7.500.000	La UE apoya a: KfW-Unternehmerkredit Plus para PYMEs y autónomos innovadores. Para solicitar un préstamo bajo este programa se puede acudir a cualquier institución financiera local.	RSI

Fuente: Elaboración propia a partir de la Unión Europea.

Al igual que en la anterior categoría, en la categoría 2, en el caso de Francia, el resultado de la búsqueda en el buscador de la UE para optar a la financiación a través de las entidades financieras es de 45. Por lo tanto, a modo de ejemplo, se ha seleccionado una muestra con las cinco primeras entidades. En el caso de querer más información, se puede acceder al buscador a través del link que se ha mencionado anteriormente.

**Tabla 4.1.15: Francia.**

<u>Intermediario Financiero</u>	<u>Región de actividad</u>	<u>Importe de la financiación (€)</u>	<u>Información adicional</u>	<u>Fuentes de Financiación</u>
Initiative Isoire Sancy Val d'Allier	CENTRE-EST Auvergne	500 < 16.000	Préstamos sin garantías, ofrecido a una persona, con la intención de reforzar el capital inicial para la creación o la recuperación de un negocio.	Fondos Estructurales, Fuentes nacionales de financiación
Reseau Entreprendre Auvergne	CENTRE-EST Auvergne	15.000 < 50.000	Préstamos sin garantía para reforzar el capital para la creación o recuperación de una empresa.	Fondos Estructurales, Fuentes nacionales de financiación
Corse Initiative Reseau	MÉDITERRANÉE Corse	< 5.000	Préstamos sin garantías, ofrecido a una persona, con la intención de reforzar el capital inicial para la creación o la recuperación de un negocio.	Fondos Estructurales, Fuentes nacionales de financiación
Femu Qui SA - Maison du parc technologique - Bastia	MÉDITERRANÉE Corse	50.000 < 600.000	Fermu Qui refuerza el capital de las empresas de Corsica en todos los sectores.	Fondos Estructurales, Fuentes nacionales de financiación

Crea-Thiers initiative	CENTRE-EST Auvergne	2.000 < 5.000	Préstamos sin garantías, ofrecido a una persona, con la intención de reforzar el capital inicial para la creación o la recuperación de un negocio. Sectores excluidos: agricultura, profesiones liberales y alquiler de propiedades	Fondos Estructurales, Fuentes nacionales de financiación
------------------------	---------------------	---------------	---	--

Fuente: Elaboración propia a partir de la Unión Europea.

**Tabla 4.1.16: Austria.**

<u>Intermediario Financiero</u>	<u>Región de actividad</u>	<u>Importe de la financiación (€)</u>	<u>Información adicional</u>	<u>Fuentes de Financiación</u>
Erste Bank der oesterreichischen Sparkassen AG	ND	< 25.000	Microcréditos (hasta 25.000€), incluyendo a grupos desfavorecidos o insuficientemente representados para crear o desarrollar una microempresa (< 10 trabajadores)	Microfinanciación Progress
EIB	ND	7.500.000 < 300.000.000	Préstamos y garantías a negocios innovadores. Financiación de proyectos de investigación y desarrollo	BEI, InnovFin
UniCredit Bank Austria AG	ND	25.001 < 7.500.000	El Instrumento de Riesgo compartido aumenta el suministro de financiación de deuda a PYMEs y pequeñas y medianas empresas (menos que 500 empleados) que tiene potencial innovador o enfocado a I+D e innovación.	RSI

Erste Bank der oesterreichischen Sparkassen AG	ND	25.000.000	Los préstamos de BEI se pueden usar para financiar tanto inversiones tangibles como intangibles	BEI
Austria Wirtschaftsservice	ND	25.001 < 7.500.000	Préstamos y garantías para negocios innovadores	InnoFin
BAWAG P.S.K. AG Corporates & Markets	ND	200.000 < 12.500.000	Los préstamos de BEI se pueden usar para financiar tanto inversiones tangibles como intangibles	BEI

Fuente: Elaboración propia a partir de la Unión Europea.

**Tabla 4.1.17: Luxemburgo.**

<u>Intermediario Financiero</u>	<u>Región de actividad</u>	<u>Importe de la financiación (€)</u>	<u>Información adicional</u>	<u>Fuentes de Financiación</u>
ING Luxembourg	ND	25.000 < 7.500.000	La UE apoya: garantía InnovFIN	FEI, InnovFin
Banque Internationale à Luxembourg	ND	25.000 < 7.500.000	ND	FEI, InnovFin

Fuente: Elaboración propia a partir de la Unión Europea.

**Categoría 3: Participación en el Capital/Capital riesgo - Microempresas de nueva creación/Trabajadores por cuenta propia - Puesta en marcha de las empresas/Fase inicial.**

**España:** Las Microempresas de nueva creación o Trabajadores por cuenta propia de España, según el buscador de acceso a la financiación de la Unión Europea, que estén orientadas a la puesta en marcha de las empresas o fase inicial, no optan a ningún tipo de financiación mediante la participación en el capital o capital riesgo.

**Tabla 4.1.18: Portugal**

<u>Intermediario Financiero</u>	<u>Región de actividad</u>	<u>Importe de la financiación (€)</u>	<u>Información adicional</u>	<u>Fuentes de Financiación</u>
INOVCAPITAL - Sociedade de Capital de Risco	Región Autónoma de Azores	ND	FIAEA Venture-Capital Fund (Fondo de Inversiones que apoyan el emprendimiento en Azores)	Fondos Estructurales, Fuentes nacionales de financiación
Novabase Capital	ND	ND	ND	Fondos Estructurales, Fuentes nacionales de financiación
PME Investimentos - Sociedade de Investimento	ND	ND	Innovación e internacionalización de empresas pequeñas, Corporaciones de Proyectos de Capital Riesgo relacionados a la " Fase temprana", línea de financiación para inversores de capital riesgo (business angels)	Fondos Estructurales, Fuentes nacionales de financiación
ISQ - Sociedade de Capital de Risco	ND	ND	ND	Fondos Estructurales, Fuentes nacionales de financiación
Beta Sociedade de Capital de Risco	ND	$50.000 \leq 500.000$	Enfocado a: Innovación de productos o servicios; tecnología revolucionaria	Fondos Estructurales, Fuentes nacionales de financiación

Critical Ventures	ND	< 1.000.000	Enfocado a: Información y Comunicación de la Tecnología, especialmente a la Energía, Cleantech, Web 2.1	Fondos Estructurales, Fuentes nacionales de financiación
Change Partners SCR	ND	ND	La UE apoya: "Fast Change II"; el objetivo es invertir en empresas de fase temprana que tengan una fuerte base tecnológica	Fondos Estructurales, Fuentes nacionales de financiación

Fuente: Elaboración propia a partir de la Unión Europea.

**Tabla 4.1.19: Grecia**

<u>Intermediario Financiero</u>	<u>Región de actividad</u>	<u>Importe de la financiación (€)</u>	<u>Información adicional</u>	<u>Fuentes de Financiación</u>
PJ Tech Catalyst Management SA	ND	ND	Enfocado a: Inversión de capital en empresas nuevas del sector de las TIC que estén en fase inicial.	FEI, Fondos Estructurales, Fuentes nacionales de financiación
Openfund A.E.D.A.K.E.S	ND	ND	Las empresas candidatas deben ser Griegas. Un producto, servicio o modelo de empresa innovadores es esencial ya que consideran que es crucial para facilitar valor de creación	FEI, Fondos Estructurales, Fuentes nacionales de financiación
Odyssey Venture Partners	ND	ND	ND	FEI, Fondos Estructurales, Fuentes nacionales de financiación

Fuente: Elaboración propia a partir de la Unión Europea.

**Tabla 4.1.20: Irlanda**

<u>Intermediario Financiero</u>	<u>Región de actividad</u>	<u>Importe de la financiación (€)</u>	<u>Información adicional</u>	<u>Fuentes de Financiación</u>
WHEB Ventures Ltd	ND	ND	Enfocado a: comercialización tecnologías limpias	PIC, FEI, Fondos Estructurales, Fuentes nacionales de financiación

Fuente: Elaboración propia a partir de la Unión Europea.

**Tabla 5.1.21: Alemania**

<u>Intermediario Financiero</u>	<u>Región de actividad</u>	<u>Importe de la financiación (€)</u>	<u>Información adicional</u>	<u>Fuentes de Financiación</u>
Innovationsstarter Hamburg	HAMBURG: Hamburg	ND	Innovationsstarter Hamburg promueve firmas innovadoras jóvenes en Hamburg, para reforzar sus actividades de investigación y desarrollo.	Fondos Estructurales, Fuentes nacionales de financiación
BC Brandenburg Capital	BRANDENBURG: Brandenburg	300.000 < 3.000.000	Enfocado a: TICs, ciencias de la vida, nanotecnología, microelectrónica, pruebas y medición de tecnología, industrial y tecnología de proceso	Fondos Estructurales, Fuentes nacionales de financiación
Technologiegründerfonds Sachsen	SACHSEN	200.000 < 4.000.000	Enfocado a: start-ups de alta tecnología con la sede en Sajonia	Fondos Estructurales, Fuentes nacionales de financiación
UnternehmerTUM	ND	ND	Enfocado a: temprana etapa, Información y Comunicación, Ingeniería Médica y tecnología limpia	FEI

Munich Venture Partners Managementgesellschaft mbH	ND	ND	Enfocado a: entorno sostenible y tecnologías de la energía, TIC verdes, eficiencia energética, agricultura y alimento	FEI
HV Holtzbrinck Ventures	ND	500.000 < 2.500.000	ND	FEI
Beteiligungsfonds Wirtschaftsförderung Mannheim	ND	50.000 < 200.000	Enfocado a: empresas orientadas a la innovación y a la tecnología o a empresas de creatividad.	Fondos Estructurales, Fuentes nacionales de financiación
Creathor Venture Management	ND	< 10.000.000	Enfocado a: Tecnología de Información (IT), software, Internet, móvil, infraestructuras de IT, nuevas tecnologías y ciencias de la vida.	FEI

Fuente: Elaboración propia a partir de la Unión Europea.

**Tabla 4.1.22: Francia**

<u>Intermediario Financiero</u>	<u>Región de actividad</u>	<u>Importe de la financiación (€)</u>	<u>Información adicional</u>	<u>Fuentes de Financiación</u>
Société par Actions Simplifiée (Soridec)	MÉDITERRANÉE Languedoc-Roussillon	100.000 < 1.250.000	ND	Fondos Estructurales, Fuentes nacionales de financiación
GIE FP développement (Picardie Investissement)	BASSIN PARISIEN Picardie	< 2.500.000	Inversores de capital: empresas start-up, empresas con proyectos de estructura energética y proyectos en desarrollo, adquisiciones, rescate de posiciones de minorías, transmisión y compra de la empresa.	Fondos Estructurales, Fuentes nacionales de financiación

SAS Aqui Invest	SUD-OUEST Aquitaine	< 300.000	Financiación para start-ups, venture capital, capital de crecimiento, transmisión de capital (leveraged buy-outs: LBO)	Fondos Estructurales, Fuentes nacionales de financiación
Alsace Création	EST Alsace	100.000 < 750.000	Beneficiarios: start-ups, empresas jóvenes con un proyecto serio y ambicioso, empresas con un programa de innovación y desarrollo, empresas en proceso de cambio y transferencia de negocio.	Fondos Estructurales, Fuentes nacionales de financiación
Invest PME SA	EST Franche-Comté	<750.000	ND	Fondos Estructurales, Fuentes nacionales de financiación
JEREMIE Soridec	MÉDITERRANÉE Languedoc-Roussillon	100.000 < 1.250.000	ND	Fondos Estructurales, Fuentes nacionales de financiación
NCI Gestion	BASSIN PARISIEN Haute-Normandie Basse-Normandie	100.000 < 900.000	Crecimiento y proximidad 2 (Croissance et Proximité 2): empresa start-up, desarrollo o recuperación/transmisión en Baja Normandía. Capital Principal: contribuye a la aparición de empresas nacionales líderes: financiación de recuperación de negocios familiares o grupos de spin-off	Fondos Estructurales, Fuentes nacionales de financiación
Auriga Bioseeds IV	ND	< 40.000.000	El fondo semilla (fondo de creación), Auriga BioSeeds IV, apoya la creación de filiales de Investigación Académica en las áreas de Enfermedades Infecciosas y Microbiología en Francia	FEI

Fuente: Elaboración propia a partir de la Unión Europea.

**Tabla 4.1.23: Austria**

<u>Intermediario Financiero</u>	<u>Región de actividad</u>	<u>Importe de la financiación (€)</u>	<u>Información adicional</u>	<u>Fuentes de Financiación</u>
BRM Burgenländische Risikokapital Beteiligungen	OSTÖSTERR EICH: - Burgenland (AT)	200.000 < 1.500.000	Enfocado a: firmas orientadas en manufacturación de tecnología, con el crecimiento potencial por encima de la media.	Fondos Estructurales, Fuentes nacionales de financiación
HV Holtzbrinck Ventures	ND	500.000 < 2.500.000	ND	FEI

Fuente: Elaboración propia a partir de la Unión Europea.

**Tabla 4.1.24: Luxemburgo**

<u>Intermediario Financiero</u>	<u>Región de actividad</u>	<u>Importe de la financiación (€)</u>	<u>Información adicional</u>	<u>Fuentes de Financiación</u>
Luxembourg Future Fund	ND	ND	ND	FEI
Newion Investments	ND	500.000 < 5.000.000	Enfocado a: Fase inicial, sector del software	PIC, FEI, Fondos Estructurales, Fuentes nacionales de financiación

Fuente: Elaboración propia a partir de la Unión Europea.

**Categoría 4: Participación en el Capital/Capital riesgo - PYME (10-249 empleados) - Puesta en marcha de las empresas/Fase inicial.**

En ésta categoría tan solo se mostrarán España y Francia, puesto que el acceso a la financiación de Portugal, Grecia, Irlanda, Alemania, Austria y Luxemburgo es la misma que en la categoría 3.

**España:** Las PYMEs de España, según el buscador de acceso a la financiación de la Unión Europea, que estén orientadas a la puesta en marcha de las empresas o fase inicial, no optan a ningún tipo de financiación mediante la participación en el capital o capital riesgo.

**Tabla4.1.25: Portugal.**

<u>Intermediario Financiero</u>	<u>Región de actividad</u>	<u>Importe de la financiación (€)</u>	<u>Información adicional</u>	<u>Fuentes de Financiación</u>
INOVCAPITAL - Sociedade de Capital de Risco	Región Autónoma de Azores	ND	FIAEA Venture-Capital Fund (Fondo de Inversiones que apoyan el emprendimiento en Azores)	Fondos Estructurales, Fuentes nacionales de financiación
Novabase Capital	ND	ND	ND	Fondos Estructurales, Fuentes nacionales de financiación
PME Investimentos - Sociedade de Investimento	ND	ND	Innovación y internacionalización de empresas pequeñas, Corporaciones de Proyectos de Capital Riesgo relacionados a la " Fase temprana", línea de financiación para inversores de capital riesgo (business angels)	Fondos Estructurales, Fuentes nacionales de financiación
Beta Sociedade de Capital de Risco	ND	$50.000 \leq 500.000$	Enfocado a: Innovación de productos o servicios; tecnología revolucionaria	Fondos Estructurales, Fuentes nacionales de financiación

Critical Ventures	ND	< 1.000.000	Enfocado a: Información y Comunicación de la Tecnología, especialmente a la Energía, Cleantech, Web 2.1	Fondos Estructurales, Fuentes nacionales de financiación
Change Partners SCR	ND	ND	La UE apoya: "Fast Change II"; el objetivo es invertir en empresas de fase temprana que tengan una fuerte base tecnológica	Fondos Estructurales, Fuentes nacionales de financiación

Fuente: Elaboración propia a partir de la Unión Europea.

Todas las entidades financieras que se muestran en estas tablas, disponen de páginas web, correo electrónico y número de teléfono. Por lo tanto, si se quiere más información acerca de una o varias entidades, cuando se haga la búsqueda en el buscador, debajo del nombre de cada entidad aparecerá dicha información.

**Tabla 4.1.26: Resumen de las entidades financieras para acceder a la financiación de la Unión Europea.**

	<u>Categoría 1</u>	<u>Categoría 2</u>	<u>Categoría 3</u>	<u>Categoría 4</u>	<u>Total entidades financieras por país</u>
<b>España</b>	10	4	0	0	14
<b>Portugal</b>	2	2	7	6	17
<b>Grecia</b>	2	0	3	3	8
<b>Irlanda</b>	2	1	1	1	5
<b>Alemania</b>	6	5	8	8	27
<b>Francia</b>	52	45	8	8	113
<b>Austria</b>	6	6	2	2	16
<b>Luxemburgo</b>	2	2	2	2	8
<b>Total entidades financieras</b>	82	65	31	30	<b>208</b>

Fuente: Elaboración propia a partir de la Unión Europea.

En esta tabla, que resume cuantas entidades financieras existen en cada país para el acceso a la financiación, se puede ver que actualmente 208 entidades financieras ofrecen acceso a la financiación a través de distintos programas o instituciones europeas.

De entre los países seleccionados, Francia es el que más destaca, con un total de 113 entidades financieras. Cuatro veces más que Alemania, 27, que quedaría en segundo lugar y casi veintitrés veces más que Irlanda, 5, que estaría en el último puesto.

En cuanto a España, en la primera categoría, dispone de 10 entidades financieras que dan acceso a la financiación mediante préstamos a las microempresas de nueva creación y a los autónomos. Exceptuando a Francia, del resto de los países es el que más acceso a la financiación ofrece. Pero en cuanto a la participación en el capital o capital riesgo, en las categorías 3 y 4, en España no hay ninguna entidad.

En el caso de Grecia e Irlanda, que se encuentran en una situación similar, 8 y 5 entidades financieras respectivamente, son los que menos acceso a financiación ofrecen en éste grupo.

Respecto a Portugal, se puede apreciar que existe más acceso a la financiación mediante participación en el capital o capital riesgo que a través de préstamos o garantías.

En cuanto a Alemania y Austria, la cantidad de entidades financieras que ofrecen préstamos o garantías y participaciones en el capital o capital riesgo son muy similares.

Por último, Luxemburgo en cada categoría dispone de dos entidades financieras para el acceso a la financiación.

**Tabla 4.1.27: Resumen de las entidades financieras para acceder a la financiación de la Unión Europea de los países que peor están económicamente.**

<b>GRUPO 1</b>	<u>Categoría 1</u>	<u>Categoría 2</u>	<u>Categoría 3</u>	<u>Categoría 4</u>	<u>Total entidades financieras por país</u>
<b>España</b>	10	4	0	0	14
<b>Portugal</b>	2	2	7	6	17
<b>Grecia</b>	2	0	3	3	8
<b>Irlanda</b>	2	1	1	1	5
<b>Total entidades financieras</b>	16	7	11	10	<b>44</b>

Fuente: Elaboración propia a partir de la Unión Europea

**Tabla 4.1.28: Resumen de las entidades financieras para acceder a la financiación de la Unión Europea de los países que mejor están económicamente.**

<b>GRUPO 2</b>	<u>Categoría 1</u>	<u>Categoría 2</u>	<u>Categoría 3</u>	<u>Categoría 4</u>	<u>Total entidades financieras por país</u>
<b>Alemania</b>	6	5	8	8	27
<b>Francia</b>	<b>52</b>	<b>45</b>	<b>8</b>	<b>8</b>	<b>113</b>
<b>Austria</b>	6	6	2	2	16
<b>Luxemburgo</b>	2	2	2	2	8
<b>Total entidades financieras</b>	66	58	20	20	<b>164</b>
<b>España</b>	10	4	0	0	

Fuente: Elaboración propia a partir de la Unión Europea.

La diferencia entre los dos grupos es significativa gracias a Francia, puesto que en las categorías 1 y 2 cuenta con 52 y 45 entidades financieras respectivamente. Pero a pesar de ello, el grupo 2 es quien más entidades financieras ofrece para el acceso a financiación para la creación de empresas.

En cuanto a las diferencias más significativas, el grupo 2 supera en todas las categorías al grupo 1, sobre todo en las categorías 1 y 2, que son los que ofrecen préstamos o garantías.

En el grupo 1, excepto España, en las categorías 1 y 2, las entidades financieras existentes para el acceso a la financiación son entre 0 y 2, mientras que en el grupo 2 el único país que tiene 2 entidades es Luxemburgo, los demás cuentan con 5 o más. Respecto a las categorías 2, 3 y 4, si aislamos a Francia, la diferencia entre los dos grupos no es tan grande.

En resumen, las diferencias entre los 2 grupos no son significativas si no se tomara en cuenta a Francia. A pesar de ello, el grupo de los que mejor situación económica tienen son favorecidos respecto al grupo que peor situación económica está atravesando. Respecto al tipo financiación, los préstamos o garantía son más que la participación en el capital o el capital riesgo.

#### **4.2. Plan de Acción sobre el Emprendimiento 2020: relanzar el espíritu emprendedor.**

A través de la web de Eur-Lex (2012) pude acceder al informe creado en septiembre de 2013, donde la Comisión Europea emitió un informe al Parlamento Europeo, al Consejo, al Comité Económico y Social Europeo y al Comité de las regiones, en el cuál envió el Plan de Acción sobre el Emprendimiento 2020: relanzar el espíritu emprendedor.

En este Plan de acción, la Comisión Europea redacta los problemas que tiene España a la hora emprender y para poder hacer frente a este problema, la CE redacta varios tipos de soluciones mediante programas de financiación y aconseja a que los estados miembro modifiquen los métodos utilizados hasta entonces.

Tal y como dice el informe, en Europa, desde que comenzó la crisis económica y financiera en el 2008, en el 2013 había alrededor de veinticinco

millones de parados y las PYME todavía habían no logrado recuperar los niveles anteriores a la crisis.

Según la propia Comisión Europea, antes de esta crisis, la economía europea estaba haciendo frente a retos estructurales para la competitividad y el crecimiento, y también a obstáculos al emprendimiento. Las estructuras de costes de las empresas europeas se habían modificado, debido al rápido crecimiento de la demanda y la producción en los mercados provocando una presión sobre los suministros de recursos y energía, que en la mayoría de los casos el abastecimiento se importa.

Para que Europa recupere el crecimiento y un nivel alto de empleo hacen falta emprendedores. Este Plan de Acción sobre el Emprendimiento propone varias medidas de apoyo al emprendimiento, tanto para la UE como para cada estado miembro. El Plan tiene 3 puntos principales: desarrollar la educación y formación en materia de emprendimiento; crear un buen entorno empresarial, y establecer modelos y llegar a grupos específicos. En este caso, este trabajo, se centrará dentro del segundo punto, **crear un buen entorno empresarial**, y se analizará un **mejor acceso a la financiación** y en el apoyo a las nuevas empresas en las fases cruciales de su ciclo vital y ayuda a su crecimiento.

#### **4.2.1. Crear un buen entorno empresarial.**

Según este Plan de acción, para eliminar los obstáculos que impiden la creación y el crecimiento de empresas hay que actuar en seis áreas fundamentales: mejor acceso a la financiación, apoyo a los emprendedores en las fases más importantes del ciclo vital y el crecimiento de empresas, aprovechamiento de las nuevas oportunidades para las empresas en la era digital, traspaso de negocios, procedimientos de quiebra y segunda oportunidad para emprendedores honrados y reducción de las cargas normativas.

En cuanto al mejor acceso a la financiación, es sabido que la parte más importante para el crecimiento de las PYME es tener acceso a financiación, ya que sin ella las empresas no podrían trabajar, invertir, crecer, ni tener liquidez. La Comisión afirma, tras una consulta pública iniciada por ellos mismos en julio de 2012, que el mayor impedimento al

emprendimiento y al crecimiento es el difícil acceso a la financiación. Hay que tener en cuenta que los emprendedores siempre han tenido dificultades para atraer financiación cuando están en la Fase inicial del negocio. Además, a esto hay que añadirle que desde que empezó la crisis los bancos han aumentado las restricciones de crédito y este hecho ha tenido un impacto negativo sobre las PYME.

Además de intentar mejorar el acceso a la financiación, desde la Comisión Europea también dan una gran importancia al aumento de la calidad y rentabilidad de los proyectos de empresas emergentes. Gracias al apoyo financiero en algunos campos es posible hacer ensayos, demostraciones y experimentar nuevas tecnologías y consolidar el capital riesgo, para las inversiones providenciales, los viveros de empresas y los préstamos para PYME con un alto potencial. Para poder comercializar la investigación y desarrollo y ensayar con modelos innovadores de empresas los emprendedores necesitan financiación. Para ello, la CE creó el Programa para la Competitividad de las Empresas y para las Pequeñas y Medianas Empresas (COSME) y Horizon 2020, y reforzarlo con los Fondos Estructurales europeos.

Tal y como explica este informe en Eur-Lex (2012), la CE también creó la Red Europa para las empresas, cuya finalidad es “ofrecer a empresas y emprendedores potenciales la información necesaria sobre el acceso a los fondos y a la financiación de la Unión Europea”. En esta red participan más de seiscientas organizaciones. La Comisión Europea también colabora en esta red.

Por lo tanto, tras analizar cuál es el problema para el financiamiento, **la Comisión se comprometía a:** *“financiar programas destinados a desarrollar un mercado de la microfinanciación en Europa (a través de iniciativas como el instrumento de microfinanciación Progress y la acción conjunta Jasmine para apoyar a las instituciones microfinancieras en Europa) y facilitará los recursos para que la microfinanciación esté disponible en los Estados miembros y las regiones a través del Fondo Social Europeo y el Fondo Europeo de Desarrollo Regional”, “facilitar el acceso directo de las PYME a los*

*mercados de capitales mediante el desarrollo de un sistema de la UE para centros especializados en negociar acciones y bonos emitidos por las PYME («mercados de PYME en expansión»), en el contexto de la revisión de la Directiva sobre mercados de instrumentos financieros” Eur-Lex (2012).*

Además de esto, **la Comisión pedía a los estados miembro que:** “*evalúen la necesidad de modificar la actual legislación financiera nacional a fin de facilitar nuevas formas alternativas de financiación de empresas emergentes y PYME en general, sobre todo en lo que se refiere a las plataformas de financiación colectiva, y que consideren la necesidad de simplificar la legislación fiscal para estimular el desarrollo de los mercados financieros alternativos, como, por ejemplo, las inversiones informales*”, “*utilicen los recursos de los Fondos Estructurales para crear sistemas de apoyo a la microfinanciación con arreglo a las respectivas prioridades de inversión del Fondo Social Europeo (FSE) y el Fondo Europeo de Desarrollo Regional (FEDER)*” y que “*utilicen todo el potencial del Feder para garantizar el acceso de los emprendedores a la financiación, sobre todo en la fase temprana de la empresa agraria (como el establecimiento de jóvenes explotadores) y en las zonas rurales en general, así como mediante instrumentos financieros*” Eur-Lex (2012).

## 5. Innovación y tecnología en apoyo a las PYME: Iniciativa “Horizonte 2020”.

La innovación según Lara (2014) *El término innovación fue introducido por el economista Joseph Schumpeter en su “Teoría del desarrollo económico” en 1911, concebido como la capacidad de los emprendedores de implementar cambios novedosos técnicos u organizacionales en el modo de producir y no simplemente el correspondiente invento. Innovar es encontrar un nuevo camino para hacer algo; innovación es algo original y nuevo que irrumpe en el mercado o la sociedad.*

Horizonte 2020 es el Programa Marco de Investigación e Innovación de la Unión Europea que pretende llevarse a cabo durante el periodo 2014-2020.

Para que Europa salga adelante, parece ser, que el futuro está en la tecnología e innovación. Desde el Centro para el Desarrollo Tecnológico Industrial (CDTI), Entidad Pública Empresarial que depende del Ministerio de Economía y Competitividad, se pretende promocionar e impulsar la participación en los Programas Marco de I+D+i de la UE a todos los agentes del sistema español de ciencia, tecnología e innovación. Su intención es que participen tanto grupos de investigación, empresas y hasta administraciones pública y para facilitar los datos necesarios a los participantes crearon una Guía del participante: Horizonte 2020 (2014), de aquí en adelante Guía H2020.

Tal y como se recoge en la Guía H2020 (2014,) el presupuesto total de este programa es de 77.028 millones de euros, con el cual se financiarán iniciativas y proyectos de investigación, desarrollo tecnológico, demostración e innovación del valor añadido europeo.

Antes de Horizonte 2020, durante el periodo 2007-2013, los programas que financiaban las actividades mencionadas anteriormente se denominaban como el VII Programa Marco de la Investigación y Desarrollo, las acciones de innovación del Programa Marco del Programa Marco para la Investigación y la Competitividad (CIP) y las acciones del Instituto Europeo de Innovación y Tecnología (EIT).

En este nuevo periodo para impulsar la Innovación se fijan tres pilares principales como base del Programa Horizonte 2020: **Ciencia Excelente**, en el cual el objetivo principal es reforzar la excelencia científica de la UE a nivel mundial,

basada generalmente en proyectos individuales y con iniciativas de temática abierta. El segundo pilar es el **Liderazgo Industrial**, en este caso, su meta es acelerar el desarrollo de las tecnologías; por ejemplo, las Tecnologías de la Información y Comunicación (TIC), nanotecnología, materiales avanzados, biotecnología, etc. También se centra en ayudar a las PYME innovadoras en ayudarles a lograr ser líderes mundiales y a facilitar la financiación de riesgo en actividades de investigación e innovación para que entren en el mercado. Por último, el pilar de **Retos Sociales**, que pretende hacer frente a las prioridades políticas y los retos identificados en la Estrategia 2020. Estas prioridades y retos son la energía, el transporte, el cambio climático y el uso eficaz de los recursos, el medio ambiente y la gestión del territorio y la salud y el envejecimiento.

Como se ha mencionado anteriormente, este programa cuenta con un presupuesto de 77.000 millones de euros, que se destinará a financiar proyectos en todas las fases del proceso, es decir, desde la investigación inicial hasta la introducción en el mercado. El proceso constará de las siguientes partes: actividades de investigación, desarrollo tecnológico, demostración e innovación (incluye innovación social, no tecnológica) y también actividades horizontales de apoyo a la investigación y la innovación.

A parte de apoyar a los emprendedores y empresas mediante financiación, H2020 también considera ayudar a través de instrumentos de financiación tales como premios, acciones de compra pública innovadora o instrumentos financieros de capital y deuda. El objetivo es que los proyectos lleguen al mercado y para ello se quiere maximizar las posibilidades de que obtengan buenos resultados.

Para poder participar en este programa, los proyectos deberán cumplir con varias condiciones, como por ejemplo, el proyecto deberá ser una respuesta a una necesidad existente en la UE y por lo tanto tiene que aportar valor añadido. Su desarrollo contará con la participación de tres entidades independientes entre si de tres Estados Miembro o países asociados (salvo excepciones). El proyecto debe desarrollarse dentro de lo establecido, es decir, ceñirse a las líneas específicas de investigación e innovación detalladas en los programas de trabajo y en las convocatorias pertinentes, que también incorporan sugerencias de presupuesto comprendidas entre 0,5 y varios millones de euros y una duración estimada entre 1

y 5 años. Por último, se requiere que se respeten los principios éticos, la legislación nacional, la europea e internacional.

Para poder participar en Horizonte 2020, los participantes deberán ser entidades jurídicas que estén establecidas en cualquier país de la UE, de un estado asociado al Programa o de terceros países. Por lo tanto, tendrán derecho a participar las universidades, centros de investigación, centros tecnológicos, empresas, asociaciones o agrupaciones de empresas, Administraciones Públicas o usuarios en general, etc. Para ello, tienen la obligación de comprometerse a que para que el proyecto se desarrolle correctamente inviertan el tiempo y los recursos necesarios, a que los riesgos generados de la propia ejecución de la actividad sean asumidos y compartidos con los socios del proyecto, trabajar en equipo y compartir conocimiento en un consorcio europeo y, por último, que el inglés sea el idioma con el que se trabaje.

Así mismo, este programa aparte de ofrecer la oportunidad de crear una empresa, ofrece varias ventajas, tales como el incremento de la competitividad, poder colaborar con entidades y redes internacionales, internacionalización de estrategias y mercados, compartir riesgos en las actividades de investigación e innovación, tener acceso a información privilegiada a nivel europeo y a nuevos conocimientos, renovación tecnológica, visibilidad y prestigio, financiación privilegiada para la investigación e innovación, poder hacer frente a problemas actuales científicos e industriales y conocimiento para poder evolucionar en el sector y por último, apertura a nuevos mercados.

En este programa, uno de los grandes beneficiados son las PYME. Según la guía H2020 (2014), son *fuerza significativa de innovación, crecimiento y empleo en Europa, al tener el potencial y la agilidad necesaria para aportar innovaciones tecnológicas revolucionarias y servicios innovadores al mercado, no sólo doméstico, sino también europeo o internacional.*

Está establecido como objetivo político que al menos el 20% del presupuesto de los Retos Sociales se destine a apoyar a las actividades de investigación e innovación de las PYME, también para sus capacidades, durante todas las fases del ciclo de innovación. Las PYME podrán participar en proyectos colaborativos de investigación e innovación dentro de los Pilares de Retos sociales

y Liderazgo Industrial. También podrán participar en proyectos específicos del instrumento PYME, en el cual la subvención se divide en fases y que está dirigido para ayudar a PYMEs tanto tradicionales como innovadoras que tengan ambición por crecer, desarrollarse e internacionalizarse mediante un proyecto innovador a nivel europeo. Por último, con el objetivo de mejorar el traspaso tecnológico entre instituciones públicas y empresas, las PYME podrán participar en el de intercambio de personal que se financia a través de las acciones Marie Skłodowska-Curie (*Research and Innovation Staff Exchange*).

Además de poder participar en los puntos anteriores, las PYME se beneficiarán de tener a su disposición acceso a financiación de riesgo a través de intermediarios financieros a los que solicitar capital, garantías o contragarantías mediante los fondos de H2020, dentro del pilar Liderazgo Industrial. Y para poder mejorar su capacidad para la competitividad, sostenibilidad y crecimiento, a lo largo de todo el ciclo contarán con un conjunto de servicios vinculados a la innovación mediante *Enterprise Europe Network*<sup>2</sup> (EEN).

En cuanto a la financiación con la que van a contar los participantes para llevar su proyecto a cabo, tal y como se recoge en la Guía H2020 (2014) *aplicará un porcentaje único de financiación según el tipo de proyecto mediante reembolso de los costes subvencionables, que incluyen los costes directos y una tasa única del 25% para los costes indirectos, igual para todas las entidades del mismo.*

Este porcentaje será del 100% en el caso del total de los costes subvencionables en las acciones de investigación e innovación o en las acciones de coordinación y apoyo, y en el caso de las acciones de innovación de entidades con ánimo de lucro el porcentaje será del 70%.

Si el proyecto se aprueba, tras firmar el contrato con la Comisión, se adelantará parte de la contribución comunitaria para el proyecto para que de este modo los participantes tengan flujo de dinero durante casi todo el tiempo que dure el proyecto.

---

<sup>2</sup> Programa impulsado por la Comisión Europea desde la Dirección General de Mercado Interior, Industria, Emprendimiento y PYMEs (DG GROW) con el objetivo de dar apoyo y asesoramiento a las pequeñas y medianas empresas, favoreciendo su crecimiento y la creación de empleo. También se dirige a grandes empresas, centros tecnológicos y universidades.)

Una de las novedades del programa es que, como coste directo asociado al proyecto se podrán añadir 8.000€ por persona/año en entidades sin ánimo de lucro, siempre y cuando cumpla con las condiciones que establece H2020.

Igualmente, para cubrir el desarrollo y crecimiento de las empresas innovadoras se ofrecen créditos, garantías o inversión en el capital a través de los intermediarios de sus instrumentos de financiación de riesgo.

Los participantes tendrán un pago inicial denominado como prefinanciación, en el que consiste facilitar un anticipo determinado de un porcentaje de la aportación financiera comunitaria del proyecto que la Comisión Europea paga al consorcio para que las entidades tengan *cash-flow (flujo de caja de capital)* para comenzar con su actividad. El pago de esta aportación se realizará dentro de los 30 días en los que dé comienzo el proyecto o que el acuerdo de subvención entre en vigencia.

Los proyectos que tengan dos periodos de control, recibirán la prefinanciación del 100% de la cantidad media de la aportación financiera de la CE por cada control. Para los proyectos que solo tengan un periodo de control la cantidad será inferior y se determinará durante la preparación del acuerdo de subvención. El coordinador de cada proyecto será quien reciba la prefinanciación y este se encargará de repartirla a los demás beneficiarios de la subvención.

Un 5% de la prefinanciación se deducirá para contribuir al Fondo de Garantía y en caso de que no se produzca ninguna incidencia durante todo el proyecto, esta cantidad será devuelta al consorcio al final del proyecto.

Por último, el resto del pago de la subvención se realizará en el plazo de 90 días a partir de la recepción del informe del proyecto por parte de la CE delegada, para ello deberá estar aprobado.

Según Plaza (2014), se prevé que la subvención se divida en tres fases: en la primera se subvenciona el proyecto con 50.000€ para convertirlo en prototipo, después, si se pasa a la segunda fase, para poder desarrollar el proyecto se contará con un presupuesto de entre 500.000 euros hasta 2,5 millones de euros y por último, el proyecto se introducirá al mercado. Para la tercera fase, el objetivo de la CE es ayudar a buscar a cada proyecto un *business angel* para poder financiar el lanzamiento del producto, creado mediante el proyecto, en el mercado actual. En

esta última fase la gran diferencia respecto al anterior Programa Marco era que se centraba más en investigación que en el mercado e investigación. En H2020 el proyecto se lleva a cabo de principio a fin, desde la idea hasta la introducción al mercado.

En cuanto a los resultados obtenidos, tal y como comenta Lenoir (2014) España es el país de la UE que más proyectos ha logrado llevar adelante en la fase 1 de la última convocatoria del Instrumento PYME. De los 155 proyectos seleccionados, 39 son españoles, es decir, un 25,16% del total.

Por otra parte, según Plaza (2014) la convocatoria para poder participar en el programa H2020 se abrió el 11 de diciembre de 2013 y se llevó a cabo durante todo el 2014. Inicialmente, en total se presentaron 148 proyectos, de los cuales 22 pertenecerían a Ciencia Excelente, en el de Industria Competitiva 40, y en el de Retos Sociales 86. Esta información la afirma Jesús Casanova, director del CEEI de Valencia. En el artículo también se comenta que, según Javier García, fundador del Instituto CIES y Sintetia, que en el anterior Programa Marco, el séptimo, disponía de 50.000 millones de euros, 27.000 millones de euros menos que en H2020, y que a ese programa accedieron grandes empresas y que eran muy estructuradas en I+D. También se dice que Europa se dio cuenta del peso que tienen las PYME en la economía y que por eso hay un apartado dedicado a ello, ya que mucha innovación puede venir de ellas. García también comenta que a Bruselas le cuesta mucho bajar al terreno de las PYME, que elaboran informes, pero que a la hora de crear grandes programas se deja fuera a muchos que deberían tomar parte en el programa.

## **6. Ventanilla Única Empresarial y Punto de Atención al Emprendedor: qué es y para qué sirve.**

A la hora de emprender, la financiación con la que se va a contar para desarrollar una actividad es lo más importante para el emprendedor, pero también hay que tener en cuenta que crear una empresa desde cero no es una tarea fácil, ya que es necesario tener ciertos conocimientos sobre qué tipos de empresas existen y cuál de ellas es la adecuada según el tipo de actividad que se quiera desarrollar. A esto también hay que añadirle todo el papeleo que hay que llevar a cabo para poner en marcha la empresa. Generalmente, para llevar todas esas tareas a cabo se pierde mucho tiempo y dinero, ya que hay que ir de un lado para otro a cumplimentar todo lo que piden para crear una empresa. Para solucionar este problema, desde hace varios años, se puso en marcha una plataforma en la que el objetivo era ayudar a los emprendedores mediante asesoramiento y llevando a cabo las tramitaciones necesarias para crear una empresa desde un mismo lugar, evitando gastos y viajes innecesarios. Esta plataforma es conocida como Ventanilla Única Empresarial (VUE), aunque a día de hoy ha pasado a denominarse como Punto de Atención al Emprendedor (PAE).

A continuación, se explicará en profundidad cuál es el objetivo principal, cómo se creó, quiénes la crearon la plataforma y la integración de las VUE en las PAE mediante Decreto Real.

Hasta marzo del 2015, la Ventanilla Única Empresarial era un servicio que podía ser tanto público como privado para llevar a cabo el asesoramiento y los trámites necesarios para empezar a desempeñar una actividad de negocio, como por ejemplo, las solicitudes de autorización o las solicitudes de inscripción en registros. Como se ha mencionado anteriormente, el objetivo principal, era poder hacer todas las tramitaciones y solicitudes pertinentes para la creación de empresas desde un mismo punto, sin tener que desplazarse a distintas instituciones, registros, etc... y que el emprendedor o empresario ahorre tiempo y dinero.

Hasta entonces, había dos tipos de VUE, por un lado, estaban las Oficinas VUE, que contaban con oficinas físicas, y por otro lado, la VUE online, a las que se podía acceder desde [www.ventanillaempresarial.org](http://www.ventanillaempresarial.org), entre otras. La finalidad en ambos casos era la misma.

La VUE online, era un programa piloto en el que participan las Cámaras de Comercio, con el apoyo del Fondo Social Europeo y la Administración General del Estado, cuyo objetivo era difundir la labor de asesoramiento para la creación de empresas y apoyo a los emprendedores que proporcionaba la red de oficinas de Ventanilla Única Empresarial. Para que esto se llevara a cabo, ofrecían un servicio de asesoramiento online abierto y gratuito.

En la red de Oficinas VUE participaban la Administración General del Estado, las Comunidades Autónomas, las Entidades Locales y las Cámaras de Comercio. El asesoramiento online, lo que pretendía era complementar el servicio de asesoramiento que ofrecían los servicios de asesoramiento presenciales y la realización de trámites de creación de empresas. También complementaba al asesoramiento y apoyo a la tramitación que ofrecen los Servicios de Creación de Empresas y Antenas de la red cameral.

Otro de los objetivos de la VUE online, era ofrecer al emprendedor todos los recursos existentes en internet por las diferentes administraciones públicas españolas para favorecer la creación de empresas desde un único portal, tales como asesoramiento online, tramitación para la creación de empresas, documentación clasificada por temas y formación.

Pero a partir del 14 de marzo del 2015, todas las Ventanillas Únicas Empresariales pasarían a denominarse como Puntos de Atención al Emprendedor mediante el “*Real Decreto 127/2015, de 27 de febrero, por el que se integran los centros de Ventanilla Única Empresarial (VUE) y la Ventanilla Única de la Directiva de Servicios (VUDS) en los Puntos de Atención al Emprendedor (PAE).*” Boletín Oficial del Estado (2015).

Según este Real Decreto (BOE,2015), la disposición adicional segunda de la Ley 14/2013, de 27 de septiembre, de apoyo a los emprendedores y su internacionalización, decreta que las Ventanillas Únicas Empresariales se incorporen y pasen a formar parte de los Puntos de Atención al Emprendedor, lo que conlleva que los Puntos de Asesoramiento e Inicio de Tramitación (PAIT) también se designen como PAE y los centros VUE y la Ventanilla Única de la Directiva de Servicios (VUDS), [www.eugo.es](http://www.eugo.es), del Ministerio de Hacienda y Administraciones Públicas se integren en los Puntos de Atención al Emprendedor.

Inicialmente, El Gobierno de España, con la finalidad de facilitar, simplificar y acelerar la creación de empresas, entre los años 1999 y 2003, puso en marcha varias iniciativas que dieron como fruto tanto la red VUE como la del PAIT.

Gracias al apoyo del Protocolo de colaboración de 26 de abril de 1999, entre la Administración General del Estado, las Comunidades Autónomas, las Entidades locales y el Consejo Superior de Cámaras Oficiales de Comercio, Industria y Navegación y las Cámaras Oficiales de Comercio, se pudieron crear los centros de Ventanilla Única Empresarial.

Más adelante, con la finalidad de ampliar la colaboración con las Cámaras de Comercio, Industria y Navegación potenciando la red de Ventanillas Únicas Empresariales mediante su unión a la nueva red de oficinas integradas, se aceptó el Acuerdo del Consejo de Ministros de 15 de julio de 2005, para la creación de una Red de Oficinas Integradas de Atención al Ciudadano

En cuanto a los PAIT, se crearon con la Ley 7/2003, de 1 de abril. Los PAIT ofrecían a los emprendedores información, asesoramiento y tramitación electrónica, en el que se incluían los centros VUE, los cuales podían ejercer como PAIT en lo concerniente a la tramitación electrónica a través del Documento Único Electrónico (DUE). Estos Puntos de Asesoramiento e Inicio de Tramitación formaban parte de organismos públicos o privados como oficinas dependientes que ofrecían los servicios mencionados anteriormente.

Posteriormente, en la Directiva 123/2006, de 12 de diciembre de 2006, se fijaba que los procedimientos en materia de establecimiento de servicios debían ser accesibles por medios electrónicos. A través de la Ley 17/2009, de 23 de noviembre, se establece una ventanilla virtual, *www.eugo.es*, desde la cual se pueden realizar todos los trámites relacionados en con el inicio y ejercicio de una actividad de servicios.

Actualmente, La Ley 14/2013, de 27 de septiembre, de apoyo a los emprendedores y su internacionalización, da paso a la unificación a una sola red de apoyo a los emprendedores: la red PAE.

Los PAE son oficinas que pertenecen a organismos públicos y privados que ayudan a los emprendedores a la hora de crear una empresa, al inicio de su actividad y su desarrollo, mediante los servicios que prestan de información,

asesoramiento, tramitación de documentos, formación y apoyo a la financiación empresarial.

El objeto de esta red es ofrecer y e integrar un servicio unificado, tanto a emprendedores como a empresarios. Los servicios ofrecidos abarcarán desde el establecimiento de la actividad hasta el cese de la misma.

Por lo tanto, la finalidad de este real decreto mediante la integración tanto en oficinas físicas como virtuales se puede resumir de la siguiente manera: una única red de oficinas de atención a los emprendedores, una sola denominación y marca, evita costes por duplicidades a las Administraciones públicas, mejorar la información al ciudadano y a las empresas y tramitación electrónica completa en todas las etapas de una empresa.

También se llevará a cabo la integración de la plataforma “*Emprende en 3*”, un proyecto que el Gobierno puso en marcha para la simplificación administrativa y que facilita la comunicación entre emprendedores y empresas con las entidades locales.

Este paso a la integración de las distintas plataformas de la Administración General del Estado junto con otras plataformas de tramitación electrónica de Comunidades Autónomas y de las entidades locales, pretende ser el primer paso para una integración real que ayude y facilite la tarea de emprender a los futuros emprendedores y empresarios.

Por lo tanto, según el BOE (2015), las principales características de las PAE en cuanto a la organización serán utilizar el sistema de tramitación telemática del Centro de Información y Red de Creación de Empresa (CIRCE) e iniciar la tramitación a través del Documento Único Electrónico (DUE), que el PAE electrónico resida en la subsección electrónica de la Subdirección General de Apoyo a la Pequeña y Mediana Empresa del Ministerio de Industria, Energía y Turismo, que la titularidad, administración y gestión del PAE electrónico corresponda a la Dirección General de Industria y de la Pequeña y Mediana Empresa y que el PAE electrónico forme parte de la red PAE y la cumplimentación por vía electrónica del DUE esté disponible para los ciudadanos a través de dicha red. Y en cuanto a los servicios, serán facilitar la creación de nuevas empresas, mediante la prestación de servicios de información para el inicio y desarrollo de la actividad, tramitación de

la documentación, asesoramiento y apoyo a la financiación empresarial, facilitar los trámites necesarios para la constitución de sociedades, el inicio efectivo de una actividad económica y su ejercicio por emprendedores, suministrar toda la información y formularios necesarios para el acceso a la actividad y su ejercicio, ofrecer la posibilidad de presentar toda la documentación y solicitudes necesarias, ofrecer la posibilidad de conocer el estado de las solicitudes tramitadas y recibir las notificaciones y las soluciones de dichas solicitudes por el órgano administrativo competente, dar a conocer toda la información existente sobre ayudas, subvenciones y otros tipos de apoyo financiero disponibles para la actividad económica que conciernen a la Administración General del Estado, Comunidades Autónomas y Entidades Locales y , por último, facilitar la tramitación del cese de actividad.

Los servicios prestados por la PAE que se describen anteriormente, podrán ser gratuitos o no, excepto la tramitación del DUE. Cada PAE determinará qué servicios son gratuitos y cuales se prestan mediante contraprestación económica de acuerdo con los convenios que se celebren con el Ministerio de Industria, Energía y Turismo.

Como se ha mencionado anteriormente el portal EUGO es, según (EUGO España, 2015) *“La creación de un conjunto de Ventanillas únicas que conformaran la red EUGO, una para cada Estado Miembro de la Unión Europea, que era una de las obligaciones establecidas en la Directiva 2006/123/CE. “* Este portal es para todas aquellas personas o empresarios que quieran emprender y que necesiten autorizaciones, inscripciones en registros, licencias, etc. y que permite su tramitación online. En esta página se puede obtener información de las diferentes formas jurídicas existentes, requisitos administrativos, normativas de regulación etc. También dispone de un buscador para localizar la VUE más cercana para el emprendedor. Pero, este buscador no funciona como debiera, ya que al escoger la zona interesada para crear una empresa el buscador no facilita ningún resultado.

Aparte de la red EUGO, desde Ventanilla Única empresarial, [www.ventanillaempresarial.org](http://www.ventanillaempresarial.org), con la colaboración el Gobierno de España, las Cámaras de Comercio de España y el Fondo Social Europeo, ofrecen un servicio de asesoramiento online y gratuito para la tramitación de creación de empresas en las

que toman parte la Administración General del Estado, las Comunidades Autónomas, las Entidades Locales y las Cámaras de Comercio.

Esta web también dispone de un buscador para localizar la VUE que más interese al emprendedor o empresario. En la siguiente tabla se mostrarán los correos electrónicos y alguna página web perteneciente a las Cámaras de Comercio existentes a lo largo del territorio. Llama la atención que en Cataluña y el Galicia no dispongan de una. En el caso de querer más información, a través de la web se puede disponer tanto del número de teléfono como de la dirección postal.

Las VUE que se mencionan a continuación son públicas, pero como se ha mencionado anteriormente también hay VUE privadas.

**Tabla 6.1: Correos electrónicos de distintas Cámaras de Comercio de España que funcionan como VUEs para la creación de empresas.**

<u>CCAA</u>	<u>MUNICIPIO</u>	<u>VUE</u>
Andalucía	Sevilla	sevilla@ventanillaempresarial.org
Aragón	Zaragoza	zaragoza@ventanillaempresarial.org
Asturias	Oviedo	oviedo@ventanillaempresarial.org
Baleares	Palma de Mallorca	mallorca@ventanillaempresarial.org
Canarias	Las Palmas de Gan Canaria	laspalmas@ventanillaempresarial.org
	Santa Cruz de Tenerife	tenerife@ventanillaempresarial.org
Cantabria	Santander	santander@ventanillaempresarial.org
Castilla La Mancha	Toledo	toledo@ventanillaempresarial.org
	Ciudad Real	ciudadreal@ventanillaempresarial.org
	Albacete	albacete@ventanillaempresarial.org
	Cuenca	cuenca@ventanillaempresarial.org
	Guadalajara	guadalajara@ventanillaempresarial.org
Castilla León	Valladolid	valladolid@ventanillaempresarial.org
	Burgos	burgos@ventanillaempresarial.org
	Zamora	zamora@ventanillaempresarial.org
	Segovia	segovia@ventanillaempresarial.org

	Avila	avila@ventanillaempresarial.org
	Salamanca	salamanca@ventanillaempresarial.org
	Miranda de Ebro	miranda@ventanillaempresarial.org
	León	leon@ventanillaempresarial.org
	Palencia	palencia@ventanillaempresarial.org
	Soria	ventanillasoria@vue.es, soria@ventanillaempresarial.org
<b>C.A. de Ceuta</b>	Ceuta	ceuta@ventanillaempresarial.org
<b>Cataluña</b>	ND*	ND
<b>Extremadura</b>	Mérida	merida@ventanillaempresarial.org
	Cáceres	caceres@ventanillaempresarial.org
	Plasencia	plasencia@ventanillaempresarial.org
<b>Galicia</b>	ND	ND
<b>La Rioja</b>	Logroño	rioja@ventanillaempresarial.org
<b>Comunidad de Madrid</b>	Madrid	madrid@ventanillaempresarial.org
	Getafe	getafe@ventanillaempresarial.org
<b>C.A. de Melilla</b>	Melilla	melilla@ventanillaempresarial.org
<b>Murcia</b>	Murcia	murcia@ventanillaempresarial.org
	Cartagena	cartagena@ventanillaempresarial.org
<b>C.F. de Navarra</b>	Pamplona	ventanillaunica@camaravarra.com
<b>País Vasco</b>	Bilbao	atencionaclientes@camarabilbao.com
	Donostia-San Sebastian	ventanillaempresarial@camaragipuzkoa.com
	Vitoria	www.ventanillaempresarial.org/vealava.htm ventanillaempresarial@camaradealava.com
<b>Comunidad Valenciana</b>	Valencia	vue@camaravalencia.com

Fuente: Elaboración propia a partir de [www.ventanillaunicaempresarial.org](http://www.ventanillaunicaempresarial.org)

ND\*: No determinado.

### **6.1. Comparativa entre los miembros de la Unión Europea entre los años 2012-2014.**

Las VUE o los PAE no son exclusivos de España, como se ha mencionado anteriormente, también están presentes en el resto de la Unión Europea.

Cualquier ciudadano de la UE puede crear una empresa en la UE y para que el proceso de creación se simplifique, se insta a cada estado miembro a que, al menos, intenten cumplir con unos objetivos concretos, tales como que *“el tiempo máximo para crear una empresa sea de 3 días, que el coste no supere los 100 euros, que todos los trámites se puedan hacer a través de un único organismo administrativo, que sea posible completar online todas las formalidades de registro y que pueda hacerse el registro online de una empresa desde otro país de la UE”* Unión Europea (2015).

Por lo tanto, cada país cuenta con al menos una Ventanilla Única Empresarial, que en inglés se denominaría *one-stop-shop*. La Unión Europea, con la finalidad de poder comparar el coste y la cantidad de días necesarios para la tramitación y creación de una empresa entre los países de la UE, ha publicado varias tablas en las que se muestra el nombre de cada VUE o al lugar al que hay que acudir para dicha tramitación, el promedio de días y el coste que supone para el emprendedor crear una empresa.

Los países que cumplen con los objetivos de la UE, es decir, que la empresa se cree en 3 días y con un coste no superior de 100 euros, en la tabla se mostrarán en color verde y los que no cumplen se mostrarán en rojo.

**Tabla 6.1.1: Tabla comparativa de los días y costes que supone crear una empresa mediante una VUE entre los miembros de la UE entre los años 2012-2014.**

Estados Miembro	"ONE STOP SHOP" (VUE)			DÍAS			COSTE (€)			Crecimiento entre 2012 y 2014	
	2012	2013	2014	2012	2013	2014	2012	2013	2014	Días (%)	Coste (%)
<b>Alemania</b>	Starter-Center	Starter-Center	Starter-Center	6	7	6	225	376	376	0,00	67,11
<b>Austria</b>	WKO Gründerservice	WKO Gründerservice	WKO Gründerservice	11	10	10	385	305	305	-9,09	-20,78
<b>Bélgica</b>	Guichet d'entreprises agréé	Guichet d'entreprises agréé	Guichet d'entreprises agréé	2	2	2	517	517	517	0,00	0,00
<b>Bulgaria</b>	Registry Agency	Registry Agency	Registry Agency	4	4	4	60	60	42	0,00	-30,00
<b>Croacia</b>	ND*	HITRO.HR	HITRO.HR	/	3	3	/	387,5	387,5	0,00	0,00
<b>Chipre</b>	OSS at Ministry of Commerce, Industry and Tourism	OSS at Ministry of Commerce, Industry and Tourism	OSS at Ministry of Commerce, Industry and Tourism	5	2	2	265	311	311	-60,00	17,36

<b>Dinamarca</b>	Danish Commerce and Companies Agency (DCCA)	Danish Business Authority	Danish Business Authority	1	1	1	89	89	90	0,00	1,12
<b>Eslovaquia</b>	Trade licence offices, companies register	Trade licence offices, companies register	Trade licence offices	12	10	10	335	249	249	-16,67	-25,67
<b>Eslovenia</b>	VEM	VEM	VEM	3	3	3	0	0	0	0	0,00
<b>España</b>	Ventanilla Única Empresarial (VUE) + PAIT for Ltd.	PAE (Ltd & individual companies)	PAE (Ltd & individual companies)	18	3	3	115	464	464	-82,86	303,48
<b>Estonia</b>	<a href="https://ekanded.eer.ee">https://ekanded.eer.ee</a> or Notaries	<a href="https://ekanded.eer.ee">https://ekanded.eer.ee</a> or Notaries	<a href="https://ekanded.eer.ee">https://ekanded.eer.ee</a> or Notaries	2	2	2	185	185	185	0,00	0,00
<b>Finlandia</b>	Trade Register	Trade Register	Trade Register	8	5	5	330	355	355	-37,50	7,58
<b>Francia</b>	Centres de formalités des entreprises (CFE)	Centres de formalités des entreprises (CFE)	Centres de formalités des entreprises (CFE)	4	4	4	84	84	84	0,00	0,00
<b>Grecia</b>	Chambers of Commerce	Chambers of Commerce	Chambers of Commerce	5	2	1	910	116	86	-80,00	-90,55
<b>Holanda</b>	<a href="http://www.antwoordvoorbedrijven.nl">www.antwoordvoorbedrijven.nl</a>	<a href="http://www.antwoordvoorbedrijven.nl">www.antwoordvoorbedrijven.nl</a>	<a href="http://www.antwoordvoorbedrijven.nl">www.antwoordvoorbedrijven.nl</a>	1	1	1	375	375	375	0,00	0,00
<b>Hungría</b>	County Courts	County Courts	County Courts	2	2	2	392	239,5	239,5	0,00	-38,90

<b>Irlanda</b>	Companies Registration Office (CRO)	Companies Registration Office (CRO)	Companies Registration Office (CRO)	4	4	4	50	50	50	0,00	0,00
<b>Italia</b>	“Sportello unico”	“Sportello unico”	“Sportello unico”	1	1	4	2.100	2.000	2.000	300,00	-4,76
<b>Letonia</b>	Register of Enterprises	Register of Enterprises	Register of Enterprises	4	2	2	205	34,5	34,5	-50,00	-83,17
<b>Lituania</b>	Registry of Legal Entities	Registry of Legal Entities	Registry of Legal Entities	4	4	4	209,5	106,5	106,5	0,00	-49,16
<b>Luxemburgo</b>	Guichet unique d'entreprises	Guichet unique d'entreprises	Guichet unique d'entreprises	3	3	3	1.100	1.100	1.100	0,00	0,00
<b>Malta</b>	Registrar of Companies - Malta Financial Services Authority (MFSA)	Business First	Business First	7	6	7	210	210	210	0,00	0,00
<b>Polonia</b>	NO	NO	Krajowy Rejestr Sądowy	1	1	1	125	120	120	0,00	-4,00
<b>Portugal</b>	Enterprise Formality Centres (CFE)	www.portaldaempresa.pt AND - www.empresanahora.mj.pt	www.portaldaempres a.pt AND - www.empresanahora.mj.pt	1	1	1	330	290	290	0,00	-12,12
<b>Reino Unido</b>	Companies House & Business Link	Companies House & Business Link	Companies House AND www.gov.uk	6	3	3	30	33	33	-50,00	10,00

<b>República Checa</b>	Central Registration Offices (CRO)	Central Registration Offices (CRO)	Central Registration Offices (CRO)	15	15	3	345	402	402	-80,00	16,52
<b>Rumanía</b>	Counties Trade Registers	Counties Trade Registers	Counties Trade Registers	3	3	2	112,5	112,5	100	-33,33	-11,11
<b>Suecia</b>	www.verksamt.se	www.verksamt.se	www.verksamt.se	16	16	10	185	215	220	-37,50	18,92
			<b><u>DÍAS 2014</u></b>								
			<b><u>COSTE (€) 2014</u></b>								
<b>TOTAL ROJOS</b>			<b>11</b>	<b>19</b>							
<b>TOTAL VERDES</b>			<b>17</b>	<b>9</b>							

Fuente: Elaboración propia a partir de la Unión Europea.

A partir de los datos obtenidos de la UE, en el año 2014 de los 28 estados miembro tan solo 11 países lograron cumplir con el objetivo de crear una empresa en 3 días o menos, el resto de los países, es decir, 17 de ellos, lo hicieron en 4 días o más. Esto quiere decir que un 39,3% cumplieron con las recomendaciones de la UE y que un 60,7% no lo hizo. En cuanto al coste de la creación de las empresas mediante una Ventanilla Única Empresarial, solo 9 de los 28 países logró que el coste fuera de 100 euros o menos, los 19 países restantes cobraban a partir de 100 euros por los trámites de creación de empresas. Por lo tanto, solo el 32,1% cumplió con la recomendación de la UE y un 67,9% no lo hizo.

Como se puede observar en la tabla, hay varios países que llaman la atención tanto por los días que necesitan para crear una empresa, como por los costes que generan. Primero se analizará a los países que más destacan en cuanto a días y después en cuanto a costes.

Para empezar, hay varios países que durante los años 2012-2014 han mantenido casi igual la cantidad de días necesarios para crear una empresa y por debajo de 3 días, entre ellos: Bélgica, Dinamarca, Eslovenia, Estonia, Holanda, Hungría, Luxemburgo, Polonia y Portugal. En cuanto a Chipre, baja de 5 a 2 días, esto supone una disminución del 60%. En el caso de España, pasa de 18 días a 3, lo que supone una disminución del 82%. Así mismo, el Reino Unido disminuye de 6 a 3 días, un 50% menos. Por otro lado, Grecia pasa de 5 a 1 días por tramitación, un 80% menos y en la República Checa pasan de 15 a 3 días, una disminución de 80%. Por el contrario, en el caso de Italia sucede lo opuesto, pasa de 1 día a 4, lo que supone un incremento del 300%.

Durante el periodo 2012-2014 hubo varios países en los que el coste se mantuvo fijo o casi fijo durante los 3 años y además por debajo de 100 euros, esos países son Dinamarca, Eslovenia, Francia, Holanda, Irlanda y Reino Unido. En cuanto a los países que más disminuyeron el coste independientemente de si están por debajo de los 100 euros, están Bulgaria, que paso de 60 euros a 42 euros, es decir, disminuyó un 30%. En el caso de Grecia, fue el país que más redujo, pasando de 910 euros a 86 euros, un 90,5% menos en 2 años. Letonia también tuvo una gran disminución, pasando de 205 euros a 34,5 euros, un 87,2% menos. Así mismo, Lituania paso de 209,5 euros a 106,5 euros,

disminuyó un 49%. Por otro lado, en algunos países hubo un incremento de los costes, tal y como pasó en Alemania, que incrementó un 67%, pasando de 225 euros a 376 euros. En España también se incrementó el coste, en este caso en un 303%, pasando de 115 euros a 464 euros.

Por último hay dos países en los que apenas hubo incremento en el coste, pero llaman la atención por las cantidades tan altas que tienen con respecto al resto de los miembros europeos, estos países son Italia y Luxemburgo. En Italia el coste disminuyó apenas un 4,76%, pasando de 2.100 euros a 2.000 euros, por lo que apenas hay diferencia. Por su parte, Luxemburgo se mantuvo durante los 3 años, pero con un coste de 1.100 euros. En ambos casos las cantidades son desorbitadas en comparación al resto de los países.

Observando la tabla, se puede apreciar que de los 28 estados miembro tan solo dos de ellos cumplieron con la sugerencia que les propuso la Unión Europea, es decir, 3 días o menos y 100 euros o menos. Estos dos países son Dinamarca, 1 día y 90 euros y Eslovenia, 3 días y 0 euros. Por lo tanto, basándonos en estos datos, estos dos países serían los dos mejores de la UE para emprender.

También hay países que no han cumplido con ninguna de las sugerencias, tales como Alemania, Austria, Eslovaquia, Finlandia, Lituania, Malta y Suecia. En cuanto al resto de países, algunos cumplieron con que los días necesarios para crear una empresa fuera de 3 días o menos y otros con que el coste de la creación fuese de 100 euros o menos

## **6.2 Comparativa de creación de empresas españolas en el periodo 2008-2015**

En este apartado se analizará la evolución de creación de empresas durante los años 2008-2015. Los datos se han recogido de la base de datos de INE y todos los datos están actualizados el 1 de enero de cada año.

Para empezar, se hará un análisis según la situación de actividad; cuantas empresas se han dado de alta, y según su condición jurídica, como por ejemplo, Personas físicas, Sociedad Anónima, Sociedad de Responsabilidad Limitada y otros tipos de empresas. Además, se hará un breve análisis de las empresas creadas mediante un PAE y el tiempo que se ha necesitado para dichas tramitaciones. En este caso, el periodo que se analizará será agosto de 2015.

**Tabla 6.2.1: Evolución de creación de empresas según condición jurídica durante el periodo 2008-2015.**

	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
<b>TOTAL de empresas</b>	<b>3.422.293</b>	<b>3.355.830</b>	<b>3.291.263</b>	<b>3.250.576</b>	<b>3.199.617</b>	<b>3.146.570</b>	<b>3.119.310</b>	<b>3.186.878</b>
Crecimiento (%)		-1,94	-1,92	-1,24	-1,57	-1,66	-0,87	2,17
<b>TOTAL Altas</b>	<b>410.975</b>	<b>334.072</b>	<b>321.180</b>	<b>331.264</b>	<b>334.516</b>	<b>332.299</b>	<b>343.491</b>	<b>399.358</b>
Personas Físicas	232.937	193.796	198.360	212.015	216.224	212.177	209.971	263.967
Sociedad Anónima (S.A.)	2.343	1.826	1.478	1.360	1.215	1.126	1.022	1.059
Sociedad de Responsabilidad Limitada (S.R.L.)	129.028	98.177	83.070	81.868	82.435	83.905	92.112	91.708
Otros tipos	46.667	40.273	38.272	36.021	34.642	35.091	40.386	42.624
<b>Porcentaje de altas (%)</b>	<b>12,01</b>	<b>9,95</b>	<b>9,76</b>	<b>10,19</b>	<b>10,45</b>	<b>10,56</b>	<b>11,01</b>	<b>12,53</b>
Crecimiento de altas (%)		-18,71	-3,86	3,14	0,98	-0,66	3,37	16,26
Crecimiento de Personas Físicas (%)		-16,80	2,36	6,88	1,99	-1,87	-1,04	25,72
Crecimiento de S.A.(%)		-22,07	-19,06	-7,98	-10,66	-7,33	-9,24	3,62
Crecimiento de S.R.L. (%)		-23,91	-15,39	-1,45	0,69	1,78	9,78	-0,44
Crecimiento de Otros Tipos (%)		-13,70	-4,97	-5,88	-3,83	1,30	15,09	5,54

Fuente: elaboración propia a partir de INE

Durante el periodo 2008-2015, en España se han destruido 235.415 empresas, es decir, un 6,88% respecto al 2008 y durante el último año se ha recuperado un 2,17% hasta situarse en 3.186.878 empresas.

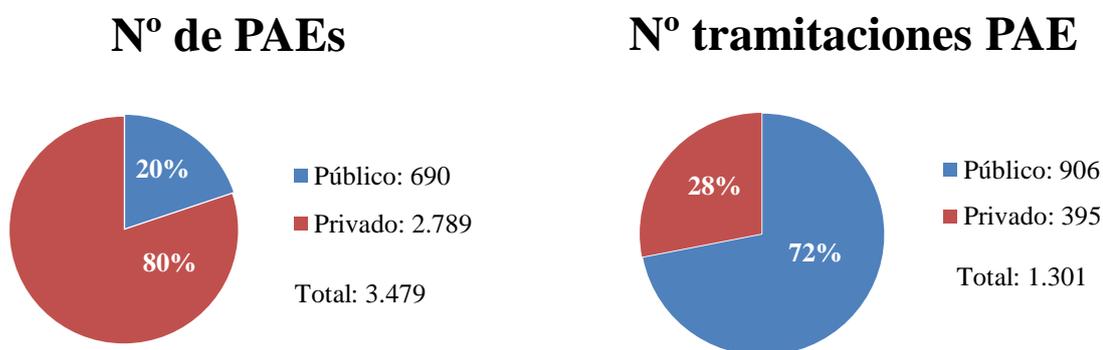
Los años 2008 y 2015 fueron los años en los que más incremento de altas hubo, 12,01% y 12,53% respectivamente en cuanto al total de empresas.

Respecto a las altas tramitadas para crear nuevas empresas, en el año 2009 fue cuando más decreció, cayendo hasta un 18,71%. En los siguientes años continuo decreciendo o con pocas subidas hasta que en el 2015 las altas incrementaron hasta el 16,26%. De todas las altas tramitadas, las de las Personas Físicas son las que más presencia tienen en el panorama español, con un incremento del 25,72% de empresas en el último año respecto al 2008. El año que más decreció fue en el 2009, un 16,80%. El

peor año en cuanto a altas respecto al 2008 fue el 2009, puesto que todas las formas jurídicas decrecieron ese año; las Personas Física el 16,80%, las S.A. 22,07%, las S.R.L. un 23,91% y las de otros tipos un 13,70%. Así mismo, a comienzos de año del 2015 la única forma jurídica que continua decreciendo es la S.R.L., con una bajada de 0,44%, mientras que las Personas Físicas incrementan en un 25,72%, las S.A un 3,62% y los otros tipos un 5,54%.

En conclusión, parece ser que la tendencia está cambiando de negativo a positivo, es decir, que hay incremento de empresas.

**Imagen 6.2.1: Número y tramitación de PAEs según sector público o privado en agosto de 2015.**



Fuente: Elaboración propia a partir del portal DIRCE

Como se puede apreciar en la imagen, en España existen 3.479 PAEs para ayudar a los emprendedores y empresarios a crear sus negocios. De estos PAEs, el 20% son públicos, es decir, 690 puntos y el 80% son privados, que serían 2.789 puntos.

Lo que más llama la atención es, que a la hora de tramitar, de las 1.301 tramitaciones que se hicieron en agosto de 2015, los PAE públicos generasen el 72% de las tramitaciones, es decir, 906 tramitaciones para la creación de empresas, mientras que las privadas tan solo gestionaron el 28% de ellas, en total 395 tramitaciones.

Respecto al tiempo que necesitan para llevar a cabo las tramitaciones, en la siguiente tabla se analizarán cuantos días han sido necesarios para crear una empresa en agosto de 2015:

**Tabla 6.2.2: Tiempo de tramitación en agosto de 2015.**

<b>Tiempo de tramitación (días)</b>					
<b>Tipo de actividad</b>	<b>&lt; 1</b>	<b>1 &lt; 5</b>	<b>5 &lt; 10</b>	<b>10 &lt;</b>	<b>Total</b>
<b>S.R.L</b>	20	114	49	64	247
<b>Sociedades</b>	1	10	13	35	59
<b>Autónomos</b>	979	13	0	3	995
<b>Total</b>	1.000	137	62	102	<b>1301</b>

Fuente: Elaboración propia a partir del portal DIRCE

En total se tramitaron 1.301 peticiones para la creación de empresas, de las cuales 995 eran para autónomos. Esto supone el 76,48% de las tramitaciones. También hay que destacar, que de esas 995 tramitaciones para autónomos el 98,39% de tramitaciones se realizaron en un día. Este es un dato muy positivo, ya que supone que los PAE cumplen con su objetivo. Como se ha mencionado anteriormente, el 72% de las tramitaciones se gestionaron desde PAEs públicas.

En cuanto a las tramitaciones que más tiempo llevaron en gestionar, es decir, 10 o más días, suponen el 7,84% del total. Por último, entre 1-5 y 5-10 días, suponen el 10,53% y el 4,77% respectivamente.

Por lo tanto, en vista de estos datos, se puede decir que las PAE cumplen con su función.

## 7. Casos prácticos: ayudas y subvenciones; dar y recibir.

Después analizar durante todo el TFG los diferentes programas de UE y de la CE para el acceso a la financiación y las ayudas para crear una empresa, en este capítulo analizaremos el emprendimiento desde el punto de vista de 3 jóvenes de Tolosa, pero también desde la perspectiva del Ayuntamiento de Tolosa como creador de un proyecto para impulsar el emprendimiento y el comercio local.

### 7.1. Centro Lehiberri y Chroma Branding

La iniciativa *Lehiberri*, según la propia web del centro, [www.lehiberri.eus](http://www.lehiberri.eus), se creó dentro del Departamento de Servicio a Empresas de Tolosaldea Garatzen, que es una Agencia de Desarrollo Comarcal, con el objeto de hacer más competitivo e innovador el tejido empresarial de Tolosaldea y de esta forma, hacer frente a las necesidades que presentaban las empresas de la comarca en lo referente a subvenciones, programas públicos e intermediación con instituciones. El departamento se creó en el año 2007.

Lehiberri se denomina como *Foro de Competitividad e Innovación de Tolosaldea*, que se creó en el 2008, debido a que el Departamento de Servicio a Empresas de Tolosaldea Garatzen involucrara en su día a día tanto agentes de carácter privado como público y que repercuten en el tejido empresarial y económico con sus decisiones.

Los fundadores de esta iniciativa, que fueron el equivalente al consejo de administración, estuvo constituido por representantes de Tolosaldea Garatzen, varios ayuntamientos de Tolosaldea, Gipuzkoa berritzen-Innobasque, centros formativos y varias empresas como Casa Eceiza, Lanik Ingenieros, Talleres Gureak, Sortu, Munksjo Paper y Otsabio.

Tal y como se menciona en la web, se celebran reuniones periódicas con la finalidad de ir creando nuevas iniciativas, programas y actos que se han ido celebrado en distintos puntos de la comarca. Gracias a esto, uno de los mayores logros que ha conseguido el Foro ha sido la construcción del CENTRO LEHIBERRI en el 2013.

El objeto de este centro es ser un lugar de encuentro, de formación y desarrollo para las empresas de Tolosaldea. Su función principal es ayudar a las

empresas de la comarca a ser más competitivas. Por lo tanto, las empresas que están adheridas al Foro Lehiberri disponen de varios servicios por parte del centro, tales como la tramitación de ayudas públicas, acceso a programas del propio centro y bonificaciones en el uso del centro.

A parte de ofrecer sus servicios a empresas consolidadas, estratégicamente, el emprendizaje es uno de los puntos fuertes de Lehiberri, ayudando a promover el emprendimiento mediante cursos y talleres y también mediante viveros para la creación de empresas. El Centro Lehiberri dispone de 7 viveros de los cuales, actualmente, 4 de ellos están ocupados por emprendedores.

En el siguiente punto se llevara a cabo una entrevista a dos jóvenes que actualmente están ocupando uno de estos viveros para llevar a cabo su actividad y que se complementa con la información ofrecida por el Centro Lehiberri

## Chroma

Iker Alkorta y Juan Urretabizkaia, son dos jóvenes de 25 años que estudiaron juntos en la Universidad y que más tarde decidieron crear una empresa de *Branding*, Así es como definen su empresa:

*“Chroma es un estudio creativo especializado en el diseño y la estrategia de marca. A través del diseño de identidades coherentes, reforzamos los valores de marca y creamos experiencias para los usuarios.” Chroma Branding.*

Lo primero de todo es saber qué tipo de empresa es Chroma Branding y por qué se decidieron por esa modalidad. Según Juan e Iker, se decantaron por una Comunidad de Bienes.

Para empezar, tanto Iker como Juan, se dieron de alta como autónomos. Después, decidieron asociarse para crear una Comunidad de Bienes para sacar su proyecto de diseño gráfico adelante. Esta asociación les permitió que la inversión inicial fuera mínima y que cada uno siguiera manteniendo su condición de autónomo. Por lo tanto, su responsabilidad frente a terceros, en caso de deudas, sería limitada y solidaria; responderían con sus propios bienes.

Otra característica a tener en cuenta de esta asociación, fue que o bien podían aportar solamente bienes o bien dinero y trabajo.

En cuanto a la constitución de la Comunidad de Bienes, según los miembros de Chroma Branding, era más rápido que cualquier otra forma jurídica, pudiendo llevarla a cabo en un día. De modo que, en 24 horas se suscribió el Contrato de Constitución, se dieron de alta en Hacienda, obteniendo así el CIF, en la Seguridad Social y en el ayuntamiento, donde tuvieron que darse de alta en el Régimen Especial de Trabajadores Autónomos (RETA).

De cara al futuro, su objetivo es poder constituir un Sociedad, por lo que esperan que sus beneficios aumenten para poder llevar esto a cabo.

Uno de los pasos más importantes es tomar la decisión de emprender, en este caso, se les preguntó cómo o por qué decidieron emprender. Si fue por necesidad (no encontrar trabajo), o por qué vieron que en el mercado había un espacio por llenar. Como ya se ha mencionado antes, Iker Alkorta y Juan Urretabizkaia eran compañeros de clase y ya habían trabajado juntos en varios proyectos anteriormente relacionados con su actual negocio, hasta que empezaron a tomárselo más en serio y decidieron dar un paso más.

El “Branding” (proceso de construcción de una marca), era una asignatura que en su día estudiaron en la universidad y que iba más allá del diseño gráfico, ya que incluye tanto marketing como estrategia.

Según Juan e Iker, el *Branding* debía de empezar a instaurarse en las empresas españolas durante el 2008 y 2009, fecha en la que empezaron ellos en la carrera, pero parece ser que debido a la actual crisis se ha ido demorando. Por lo tanto, al no estar tan explotado como otras actividades, ellos vieron en el mercado un espacio que podían ocupar. Pero también, tuvo que ver el hecho de que la mayoría de sus compañeros, habiendo estudiado Diseño Industrial, tuvieran que irse al extranjero a buscarse la vida y ellos querían quedarse en Euskadi. Por lo tanto, para Iker y para Juan, el emprendizaje surgió tanto por necesidad como por oportunidad y por la poca inversión que les suponía.

Respecto al tiempo que paso desde que surgió la idea hasta que se llevó a cabo, según comentaban los dos jóvenes emprendedores, antes de darse de alta como autónomos y crear una Comunidad de Bienes, llevaban alrededor de año y medio

trabajando en varios proyectos. No tenían un lugar donde trabajar ni tampoco un horario fijo, por lo tanto, trabajar de esa forma era algo caótico, hasta que en septiembre de 2013 entraron en uno de los viveros del Centro Lehiberri. Fue entonces cuando realmente empezaron a desarrollar su actividad de una forma mucho más seria y con total dedicación.

También se les pregunto respecto a la financiación, si han recibido algún tipo de ayuda pública o subvención por parte del Ayuntamiento, del Gobierno Vasco, del Estado Español o de Europa.

Cuando Iker y Juan decidieron poner en marcha Chroma Branding, a parte de las subvenciones que se ofrecía a las mujeres, y que ellos no podían optar por razones obvias, el Centro Lehiberri de Tolosa ofrecía sus servicios a emprendedores. No era una subvención como tal, sino que más bien, era una ayuda para asesorar y crear un Plan de Negocio.

Aún y todo, tuvieron que contratar los servicios de una asesoría privada, no porque el servicio fuera malo, sino porque no estaba bien determinado hasta donde llegaba el servicio de asesoramiento del Centro Lehiberri. Aparte del asesoramiento, la oficina en la que llevan a cabo su actividad, que pertenece al ayuntamiento de Tolosa, está situada en el mismo Centro Lehiberri.

Esta oficina junto con otras 6 componen los viveros de este centro. Lehiberri alquila estas oficinas de 16m<sup>2</sup> por un máximo de 3 años a aquellas personas que quieran emprender un negocio (máximo dos personas) y están dotadas de servicios básicos que son gratuitos: *“asesoramiento técnico, WIFI, recepción de correspondencia, aire acondicionado y calefacción, servicio de limpieza y mantenimiento de las zonas comunes, uso del Office, consumo eléctrico y bonificaciones en el uso e infraestructuras de Lehiberri”* Tolosaldea Garatzen (2015)

También tienen a su disposición 2 salas de reuniones para poder reunirse con proveedores, clientes y colaboradores tienen acceso a las instalaciones las 24h del día.

Puesto que es un vivero de empresas y que su finalidad es ayudar a poner en marcha los negocios de los emprendedores, el alquiler que tienen que pagar es

mucho más reducido que cualquier otro local o pabellón. Por lo tanto, Iker y Juan tienen una renta de 100€/mes.

Aparte de la ayuda del Centro Lehiberri, intentaron optar a otras subvenciones, pero por el tipo de negocio que llevan a cabo y por no tener una inversión inicial no pudieron optar a ellas.

En cuanto a cómo supieron a donde debían acudir para beneficiarse de esta ayuda, comentan que se enteraron a través de un periódico. Se extrañan de que muy poca gente conozca tanto esta iniciativa como el mismo Centro Lehiberri, ya que está tan cerca de todos (tolosaldea). También se les hace raro que después de una inversión tan grande no se le haya dado más publicidad, porque aparte de los viveros también ofrecen cursos, masters y otros tipos de eventos.

Tan pronto como supieron de esta iniciativa sobre viveros, se acercaron al centro a preguntar qué trámites tenían que llevar a cabo para poder optar a uno de ellos.

Lo primero de todo, fue elaborar un Plan de Negocio, como se ha mencionado anteriormente, fue el mismo centro quien les ayudó a prepararlo. Después, tenían que presentar y defenderlo ante los Administradores del Foro de Lehiberri, que está formado por varios alcaldes de tolusaldea, unos once o doce, no recuerdan cuantos eran exactamente. La defensa fue a finales de julio de 2013 y a principios septiembre dieron el visto bueno a su proyecto, de esta manera, pudiendo acceder al vivero a iniciar su negocio.

Los emprendedores disponen de un tiempo límite para poder desarrollar su actividad en el vivero, que es de un máximo de 36 meses. Aún y todo, el Centro Lehiberri no quiere que una vez pasen eso 3 años se queden sin nada, por lo tanto, tienen la intención de ayudarles a encontrar otro lugar donde poder llevar a cabo su actividad sin tener que estar pagando una renta, por ejemplo, de 800€ mensuales. De todas formas, no hay nada seguro en cuanto a este tema.

En cuanto a la fiscalidad, en el caso de Juan e Iker, al ser emprendedores menores de 30 años, pudieron beneficiarse de la *Tarifa plana para autónomos* para el pago a la Seguridad Social. La finalidad de esta medida, creada en septiembre del 2013, fue impulsar el autoempleo, por lo tanto, el pago de la cuota mensual sería menor.

Esta reducción se aplica durante los primeros 18 meses desde el inicio de la actividad e irá en aumento cada semestre. Por lo tanto, estos serían los porcentajes a pagar en los tres semestres sobre la base mínima de cotización:

- Primeros 6 meses: 80% de reducción de la cuota mensual.
- Meses 7-12: 50% de reducción de la cuota mensual.
- Meses 13-18: 30% de reducción de la cuota mensual.
- A partir del mes 19: deberán pagar el 100% de la cuota mensual.

En relación al capítulo anterior, se les pregunta si han acudido a alguna VUE o PAE, pero se miran entre ellos con cara de asombro y me dicen que no saben lo que es, que nunca han oído ese término. Después de explicarles en que consiste, afirman que es algo muy bueno pero que se le debería de dar más publicidad. Porque como les pasó a ellos y también le pasa a mucha gente, no sabían por dónde empezar a la hora de crear y constituir una empresa y por ello tuvieron que acudir a una asesoría.

En cuanto a los gastos generados a la hora de poner la empresa en marcha, todo lo burocrático lo llevaron a cabo a través de una asesoría, lo que les costó alrededor de 350€. Primero, Juan e Iker tuvieron que redactar un contrato privado de constitución de la sociedad, donde informaron cual sería el nombre de la Comunidad de Bienes, el domicilio social, el objeto social, etc. Después de ir a Hacienda con este documento solicitaron la obtención del CIF. Al no ser necesario inscribir la Comunidad de Bienes en el Registro Mercantil no tuvieron que pagar gastos de Notaría.

En resumen, la inversión inicial para estos dos jóvenes emprendedores ha sido mínima. Y en cuanto al material que necesitan para trabajar, tampoco han tenido que invertir mucho, dado que los ordenadores y los programas informáticos los tenían desde su época de estudiantes.

Afirman que de no ser por los viveros que ofrece el Centro Lehiberri, no podrían haber llevado a cabo el sueño de poder crear una empresa por cuenta propia, básicamente, por las elevadas rentas de los locales.

## 7.2. ZUZEU y Proyecto *Tolosa Merkat*.

En este apartado, al igual que en el anterior, se ha realizado una entrevista a una joven tolosarra llamada Lidia Hernández, que gracias al proyecto Tolosa Merkat ha podido abrir su propio negocio, y que se complementa con información sobre el mismo proyecto.

### ZUZEU

Para empezar, en cuanto al tipo de empresa a elegir, a la hora de emprender, Lidia se decantó por ser Autónoma. No tenía, ni tiene, previsto contratar a ninguna otra persona de momento, por lo tanto, era la opción que menos inversión inicial le exigía.

En cuanto a los trámites que tuvo que llevar a cabo para abrir su negocio, se destacan cuatro puntos principales: pedir licencia de apertura al ayuntamiento, alta en hacienda como empresario individual, declaración censal en hacienda y alta autónomos y libro de visitas en la Seguridad Social. Una vez cumplimentados estos trámites, ZUZEU estaba lista para empezar a desarrollar su actividad.

Antes de meterse en el mundo del emprendimiento, Lidia había estado trabajando durante 10 años de camarera.. Al no tener estudios superiores, ni ningún otro tipo de título, siempre había estado trabajando en hostelería, nunca pensó que acabaría teniendo su propia tienda de ropa y accesorios.

Lidia admite que siempre había tenido en mente la idea de abrir su propia tienda de ropa. Y, como les pasó a Juan e Iker de *Chroma Branding*, se enteró por casualidad de un proyecto en el que trabajaban conjuntamente el Ayuntamiento de Tolosa, la Asociación de comerciantes *Tolosa&Co* y el Departamento de Desarrollo Económico y Competitividad del Gobierno Vasco, creando el proyecto *Tolosa Merkat*.

Este proyecto, básicamente, buscaba a gente que tuviese un proyecto viable que tuviese que ver con el arte y con el comercio. El propósito principal era revivir el comercio de la Calle Mayor de Tolosa, ya que desde hacía varios años estaba en decadencia.

Después de leer las bases y asegurarse que cumplía los requisitos, Lidia decidió que tenía una gran oportunidad para dedicarse por fin a lo que quería por cuenta propia.

Su negocio se basa, según ella, en “*Moda y Reciclaje*” y en su proyecto así es como lo describe:

*“La idea de negocio desarrollada consiste en una tienda de **compra-venta de ropa de segunda y primera mano** bajo un denominador común: el concepto **low cost** o de bajo coste. Asimismo, ZUZEU asociará de forma complementaria un **taller de DIY** (do it yourself-hazlo tú mismo) en el que impartir cursos de reciclaje/personalización de ropa y complementos, así como talleres de creación propia: costura, ganchillo, punto, realización de bolsos, monederos, neceseres, bisutería, paquetería, etc.”*

Puesto que en Tolosa no había ningún comercio con estas características, Lidia tenía claro que podía llenar en gran hueco en la moda de segunda mano, por lo tanto, se puede decir, que es una emprendedora porque ha tenido la oportunidad de serlo.

Desde que tuvo la idea hasta que creó su negocio el proceso no fue demasiado rápido. Una vez entregado su proyecto, los responsables de Tolosa Merkat tardaron alrededor de 6 meses en darle su respuesta. Teniendo en cuenta todo el trabajo de remodelación que había que hacer en los locales, las obras duraron otros 9 meses. Por lo tanto desde que surgió la idea hasta que abrió la tienda pasó alrededor de un año y tres meses.

Como se ha mencionado anteriormente, éste era un proyecto conjunto entre el Ayuntamiento de Tolosa, la Asociación de comerciantes *Tolosa&Co* y el Departamento de Desarrollo Económico y Competitividad del Gobierno Vasco. Con el fin de reavivar la Calle Mayor, parte del proyecto *Tolosa Merkat* fue renovar varios locales y reacondicionarlos para su uso y de esta forma poder alquilarlos para el comercio. La otra parte del proyecto era encontrar comerciantes que tuviesen un proyecto viable para poder desarrollar sus respectivas actividades en dichos locales.

Para empezar, el Ayuntamiento de Tolosa tenía que buscar varios propietarios de locales que estuviesen dispuestos a alquilarlos para crear establecimientos comerciales. Se presentaron 11 y el ayuntamiento aceptó 10 de ellos para llevar a cabo la remodelación que fuese necesaria en cada uno de dichos locales. Del coste de las obras se hacía cargo el ayuntamiento, que después influiría en la renta que tendría que pagar cada uno de los comerciantes

a los propietarios. El ayuntamiento pagaría un mínimo 325€/m<sup>2</sup> y de un máximo de 525€/m<sup>2</sup>. Por lo tanto, según Cristina Larrañaga (jefa del Departamento de medioambiente, desarrollo económico, comercio y turismo) esta sería la renta que tendrían que abonar los comerciantes en función del coste de la obra:

**Tabla 7.2.1 Renta a abonar en función del coste de la obra.**

<u>Coste obra m2</u>	<u>Renta m2</u>
525€/m2	4€/m2
475€/m2	4,5€/m2
425€/m2	5€/m2
375€/m2	5,5€/m2
325€/m2	6€/m2

Fuente: Cristina Larrañaga, jefa del Departamento de medioambiente, desarrollo económico, comercio y turismo.

Por lo tanto, según Lidia, la renta mensual que tiene que abonar asciende a 240€ mensuales. Esta cuantía se mantendrá fija durante los 5 años que dure el contrato.

En el caso de que tanto el arrendatario como el comerciante estuviesen de acuerdo, el contrato de arrendamiento podría prorrogarse hasta los 10 años. En cuanto a la renta después de la prórroga, ésta incrementaría en un 25%, que se actualizaría anualmente de conformidad a la variación que experimente el índice de precios al consumo.

Por lo tanto, gracias a esta ayuda las 3 partes se benefician: a los propietarios de los locales se les renueva el local y tienen una renta asegurada por lo menos durante los primeros 5 años, pudiendo prorrogarla hasta los 10 años, los comerciantes obtienen un lugar donde poder desarrollar su actividad sin tener que hacerse cargo de ninguna obra y pagando un renta muy inferior a la de cualquier otro local y el ayuntamiento de Tolosa consigue que la Calle Mayor reviva y que haya un comercio más fluido.

Lidia se enteró de esta iniciativa por casualidad, vio una foto en *Facebook* en la página de *Tolosandco* en el cual anunciaban sobre un concurso

de ideas para el proyecto *Tolosa Merkat* y animaban a la gente a participar. Este es el cartel que motivo a Lidia a dar un paso a delante. Además del cartel, un sábado de feria en Tolosa, el ayuntamiento hizo publicidad del concurso a través de varias personas disfrazadas de Elvis que iban anunciando el concurso. Este hecho todavía llamó más la atención de Lidia



Fuente: [www.facebook.com/Tolosandco](http://www.facebook.com/Tolosandco)

Para poder optar a uno de los locales de la Calle Mayor, Lidia tuvo que crear un proyecto y un estudio de viabilidad en el que explicaba en qué consistía su futuro negocio. En él, tenía que explicar que tipo negocio era, quienes iban a ser sus proveedores, en qué consistiría el hecho de hacer talleres en la propia tienda y el concepto “*do it yourself*”, hazlo tú mismo. También qué necesidad de mercado había para el negocio de artículos de moda de segunda mano y las oportunidades que iba a crear. Y por último, a qué tipo de público estaba dirigido el negocio. Después de presentar el proyecto, tuvo que esperar para ver si era seleccionada o no.

Aparte de beneficiarse del proyecto *Tolosa Merkat*, Lidia se benefició de la “tarifa plana” para autónomos, la cual consistía en una reducción de la cuota mensual de autónomo durante los primeros 18 meses desde el inicio de su actividad.

- Durante los primeros 6 meses: agosto 2013-enero 2014 52,03€, **80%** de reducción de la cuota.
- Durante los meses 7-12: febrero 2014-julio 2014 131,86€, **50%** de reducción de la cuota.
- Durante los meses 13-18: agosto 2014-enero 2015 183.55€, **30%** de reducción de la cuota.
- A partir del mes 19: 263,73€, el **100%** de la cuota.

Al preguntarle si se ha beneficiado en una VUE o un PAE, me hace repetirle la pregunta y sin entender de lo que le estoy hablando me dice que le explique de qué se trata, ya que nunca ha oído hablar de ello. En su caso, todos los trámites que ha llevado a cabo hasta ahora han sido a través de una asesoría.

Los gastos que le ha generado el embarcarse en un negocio han sido los gastos de notaría y la inscripción en el Registro Mercantil. Pero, por el tipo de empresa que es, también tiene que hacer frente a otros gastos como: por actividades comerciales: artesanía + IVA, compra-venta y compra-venta de artículos usados. Al ser una empleada individual y no una S.A. o una S.L., los gastos generados por estos puntos, se pagan cada 6 meses.

En el caso de Lidia, el proyecto *Tolosa Merkat* fue de gran ayuda para decidirse a emprender, ya que el coste del local era muy inferior al de cualquier otro y estaba totalmente renovado. La “tarifa plana” de la cuota de autónomos también le ayudó en un principio hasta que el negocio cogió ritmo, pero la cantidad de la cuota a pagar a partir del mes 18, en su opinión es excesiva.

A pesar de todo, para poder hacer frente a todos los gastos que le suponía emprender, aparte de los gastos mencionados anteriormente, tenía que decorar el local, comprar mobiliario, los materiales para la creación de collares, pulseras, etc... y también adquirir ropa. Por ello, pidió un préstamo de 15.000 € al banco. Según Lidia, ya ha devuelto gran parte del préstamo.

A día de hoy, ZUZEU se dedica a la compra-venta de ropa de segunda mano y a la creación de bisutería textil, lo de los talleres no llegó a realizarse.

Estas son algunas de las fotos que Lidia tiene colgadas en su página de Facebook.



Fuente: [www.facebook.com/zuzeu](http://www.facebook.com/zuzeu)

### **Municipio de Tolosa: Proyecto *Tolosa Merkat***

En las anteriores entrevistas realizadas a tres jóvenes emprendedores se analizó lo que supuso para ellos dar el paso al emprendimiento.

En ambos casos, por lo que cuentan Juan, Iker y Lidia, tuvieron la oportunidad de abrir sus propios negocios por casualidad. Y desde hace casi dos años que siguen en ese camino.

Por un lado, gracias a sus entrevistas, se ha podido saber lo que supone ser un joven emprendedor y a qué han tenido que hacer frente para poder desarrollar sus respectivas actividades. Pero por otro lado, también me gustaría poder explicar el trabajo que hubo detrás de la subvención que ayudó a Lidia a abrir su tienda de moda y reciclaje. Gracias a ella, tuve la oportunidad de conocer a Cristina Larrañaga, jefa del Departamento de Medioambiente, Desarrollo Económico, Comercio y Turismo del Ayuntamiento de Tolosa, en la propia tienda ZUZEU.

En la entrevista explicó que el proyecto *Tolosa Merkat* ha sido uno de los mejores proyectos que se han llevado a cabo en Tolosa en los últimos años para poder impulsar tanto la economía del pueblo como el emprendimiento. Además de ser un proyecto que ha tenido éxito, *Tolosa Merkat*, fue premiado por el Gobierno Vasco.

A continuación, gracias a los datos proporcionados por Cristina Larrañaga, se explicará en qué consistía el proyecto: quienes participaron en la creación del proyecto, el objetivo, la inversión realizada, a quien iba dirigido, etc.

### **TOLOSA MERKAT**

*Tolosa Merkat* fue un proyecto conjunto en el que participaron el ayuntamiento de Tolosa, la Asociación de comerciantes *Tolosa&Co* y el Departamento de Desarrollo Económico y Competitividad del Gobierno Vasco. Este proyecto se desarrolló durante el periodo 2011-2013.

Según Cristina Larrañaga, el objetivo de este proyecto era “*impulsar y reforzar el comercio urbano en zonas de baja intensidad comercial, generando oportunidades de negocio para emprendedores, utilizando acuerdos temporales*”

*de contrato/alquiler de locales comerciales cerrados y sin atractivo, que son recuperados mediante inversión público/privada.”*

Este proyecto, como se ha mencionado anteriormente, se desarrolló durante el periodo 2011-2013, pero antes de llegar a *Tolosa Merkat* hubo muchos años de trabajo. Según explicaba Cristina Larrañaga, para entender de dónde provenía este proyecto hay que remontar hasta el año 1999. Según ella, los años que se presentan a continuación fueron la clave para llevar a cabo *Tolosa Merkat*: en 1999 se crea Erretengibel, la sociedad de Desarrollo del casco Histórico de Tolosa. En el 2001 se crea PERCO (Plan Especial de Revitalización Comercial), financiado íntegramente por el Ayuntamiento de Tolosa. Años después en el 2009 las asambleas de las dos asociaciones de comerciantes de Tolosa manifiestan su apoyo a las líneas de ayudas municipales para la revitalización comercial del Casco Histórico. Al año siguiente, en el 2010 solicitud de *Tolosa&Co* de apoyo al comercio de la Calle Mayor del Casco Histórico. Como consecuencia, en el 2011 se redacta el proyecto *Tolosa Merkat* y se presenta a la convocatoria de ayudas del Gobierno Vasco. Su financiación fue clave en este momento. Por último, en el 2013 se da la actualización del PERCO. Se propone la puesta en valor del eje central del Casco Histórico de La Calle Mayor como columna vertebral del mismo.

Cristina Larrañaga señala que uno de los momentos más importantes fue la concesión de la ayuda por parte del Gobierno Vasco. Gracias a esa ayuda, se consiguió financiar alrededor del 60% del gasto que suponía renovar y reacondicionar los locales. El 40% restante fue financiado por el propio Ayuntamiento de Tolosa.

Según un artículo del Diario Vasco (Diario Vasco,2012), la inversión realizada por el Ayuntamiento de Tolosa en el presupuesto municipal del ejercicio de 2012 a la promoción del comercio ascendía a 363.586 euros. Dentro del proyecto *Tolosa Merkat* el presupuesto municipal se dividía en varias partes. La inversión realizada para la rehabilitación de los locales fue de 286.333 euros y para el arrendamiento se destinaron 5.380 euros. Para el Plan Especial de Revitalización Comercial (PERCO) se hizo una inversión de 41.536 euros y para la Asociación de Comerciantes *Tolosa&Co* se aportaron 18.000 euros. Por

último, para fomentar el empleo y el emprendimiento para la campaña de promoción se invirtieron 12.337 euros.

Lo primero de todo fue crear un concurso para captar locales para después poder rehabilitarlos para uso comercial. Se presentaron 11 propuestas y tras la valoración se aceptaron 10.

Tras la obras el objetivo principal, al tratarse de rehabilitar las zonas de baja densidad comercial para la recuperación económica de estas zonas, era buscar a varios emprendedores que tuviesen una buena idea comercial y que fuese viable. Para ello, se establecieron varios requisitos en las bases de aceptación de las ideas para poder iniciar una actividad comercial en los locales rehabilitados por el Ayuntamiento y poder tomar parte en el proyecto *Tolosa Merkat*.

La convocatoria para acceder a uno de estos locales estaba destinada a todas las personas físicas o jurídicas interesadas en iniciar en Tolosa una actividad comercial, independientemente de su lugar de residencia. En el caso de que algún solicitante tuviese afinidad o parentesco directo (hasta cuarto grado) con alguno de los propietarios de los locales, le sería denegada la solicitud para poder tomar parte en el proyecto.

En cuanto a las bases fijadas por el ayuntamiento para acceder a uno de estos locales rehabilitados, era necesario cumplir con lo siguiente:

La **idea** del emprendedor tenía que estar relacionada con: el comercio, espacios de creación, formación, exhibición, difusión, comercialización de arte y cultura, artes escénicas, promoción audiovisual, arte plásticas, etc., reciclaje artístico, sector alimentario, actividades artesanales, y cualquier otra que se considere de interés y sea coherente con la contribución a la revitalización comercial de la zona, siempre y cuando exista actividad comercial.

Los **requisitos** para los emprendedores para poder ser adjudicatarios tenían que cumplir con los siguientes puntos: disponer de un proyecto de negocio viable relacionado con alguna de las actividades del punto anterior, encontrarse al

corriente de sus obligaciones tributarias en relación a la Seguridad Social, presentar una solicitud de demanda de local, acompañada del CV del emprendedor y una memoria-proyecto de actividad que contuviera los siguientes puntos: breve descripción de la idea de negocio, explicar las características innovadoras y diferenciadoras del proyecto que aportarían valor añadido al mercado y lo diferenciarían con relación a otros, describir la necesidad de mercado que satisficiera el proyecto, describir la oportunidad de negocio, detallar el público objetivo (clientes potenciales) a los que se dirigía el producto o servicio, estimar aproximadamente las ventas esperadas para el primer año de actividad de la empresa, indicar los recursos necesarios (tecnología e infraestructura, recursos humanos, financieros, etc...) para la puesta en marcha de la idea de negocio, cuenta de Resultados Provisional y resumir brevemente las capacidades y aptitudes emprendedoras y empresariales del equipo emprendedor de la idea de negocio.

En cuanto a las valoraciones de las solicitudes y proyectos presentados, se realizaron mediante un Tribunal competente. Los **puntos a valorar** eran los siguientes: **Originalidad e innovación** respecto a la demanda existente (hasta 15 puntos). Se tendría en cuenta, dentro de los locales con los que cuenta el Ayuntamiento, la situación de cada nueva actividad comercial, estudiando si había actividades comerciales similares en esa calle o no, con el fin de no incurrir en casos de competencia desleal y similar. También se tendría en cuenta la aportación del negocio a la demanda comercial: horario, días de apertura... Así mismo, se valoraría la dimensión cultural del proyecto: aportación a la cultura de Euskal Herria en general y a Tolosa en particular.

**Inversión prevista** (hasta 5 puntos): Se tendría en cuenta la inversión económica necesaria para la apertura final del comercio. Se otorgaría un punto por cada 6.000 euros de inversión en adecuación de local e instalaciones (sin computar IVA).

**Empleo generado** (hasta 5 puntos): se tendría en cuenta el número de empleos totales generados por el proyecto. Se puntuaría con 1 punto por cada puesto nuevo de trabajo a crear.

**Precio** (hasta 5 puntos): en caso de que el interesado presentase una oferta de incremento de renta a abonar al Ayuntamiento respecto de las establecidas en estos pliegos se incrementaría la puntuación hasta los 5 puntos.

**Otros:** en el caso de los locales sitos en la calle Nagusia, los proyectos relacionados con el sector de las artes tendrían un incremento en la puntuación de hasta 6 puntos.

En lo que respecta al contrato de subarrendamiento de los locales, una vez efectuada la adjudicación y realizadas las obras que correspondían por parte del Ayuntamiento, se formalizó un contrato de subarriendo entre el Ayuntamiento y el adjudicatario, poniendo a disposición del mismo el local a fin de que pudiera adecuarlo a sus necesidades y proceder a su apertura al público

La duración del contrato, tal como explicara en la entrevista realizada a Lidia, sería de cinco años, pudiendo prorrogarlo hasta los diez años. En los primeros cinco años la renta no variaría, pero a partir del sexto año hasta el décimo se incrementaría en un 25%.

El precio de la renta se basaba en los metros cuadrados que tuviera el local y en el coste de rehabilitación. Por lo tanto, estas serían las rentas fijadas por el ayuntamiento de Tolosa (sin IVA) :

**Tabla 7.2.2: Rentas en base a dimensiones por coste de rehabilitación.**

Emplazamiento	m <sup>2</sup>	Renta (€/m <sup>2</sup> )	Total (€)
Foru etorbidea 9	56	6	336
Kale Nagusia, 31	85	4	340
Kale Nagusia, 26	60	4	240
Laskorain, 5	82	6	492
Lizardi Plaza,2	93	6	558
Kale Nagusia, 40	65	4	260

Fuente: Cristina Larrañaga, jefa del Departamento de medioambiente, desarrollo económico, comercio y turismo.

Por último, en cuanto a los puntos más importantes de *Tolosa Merkat*, ser adjudicatario de esta ayuda no suponía no poder percibir otro tipo de ayudas o subvenciones, por lo tanto, era compatible con ayudas otorgadas por otras entidades y organismos, excepto las que otorgaba el Ayuntamiento de Tolosa, siempre y cuando no superasen el coste total de la inversión del proyecto.

En total se presentaron 10 propuestas para poder acceder a los locales. Tras la valoración del Tribunal de competencia se aceptaron 4. Las otras 6 candidaturas fueron rechazadas o por falta de viabilidad o por ser empresas de servicio.

Según Cristina Larrañaga, las claves de *Tolosa Merkat* fueron: un proyecto municipal de rehabilitación compartido con vecinos y comerciantes, que estaba basado en la experiencia previa de programas de ayuda anteriores, pero adecuados a tiempos y necesidades actuales. La importancia de la estrategia de comunicación: campaña divertida e impactante combinada con ruedas de prensa periódicas y utilización de redes sociales y webs.

En el video que se muestra a partir del siguiente enlace <https://vimeo.com/70953463> , se puede ver la rueda de prensa que dieron el alcalde de Tolosa, Ibai Iriarte, el presidente de *Tolosa&Co*, Juanjo Ruiz, y el director de Comercio del Gobierno Vasco, Jon Andoni Zarate. También se les hace pequeñas entrevistas a los comerciantes que a partir de ese momento se iban a convertir en emprendedores.

Estas son algunas fotos del antes y el después del proyecto Tolosa Merkat para reavivar el comercio y la economía en La Calle Mayor de Tolosa.



## 8. Conclusiones

Tras analizar todos los puntos anteriores, he llegado a la conclusión de que emprender parece más fácil de lo que realmente es, sobre todo si el principal problema para el emprendedor es la falta de acceso a financiación.

Desde la UE se impulsa a que los ciudadanos sean emprendedores y para ello crean diferentes tipos de programas con grandes presupuestos, pero en mi opinión, la percepción de la ciudadanía es que esos programas y grandes financiaciones se pierden por el camino. Además, para tener acceso a financiación los requisitos que piden las entidades se cumplen por muy pocas personas o empresas, con lo cual, todavía dificulta más la tarea de emprender.

Otro dato que me ha llamado la atención es que no hay demasiadas subvenciones, no hay ayudas a fondo perdido, casi todas las ayudas se reducen a préstamos o al capital riesgo, lo que a los emprendedores les conlleva a pagar intereses, por muy reducidos que sean. Los bancos siguen teniendo una gran presencia en los programas impulsados por la UE, por lo tanto, los emprendedores seguirán dependiendo de ellos para poder crear su propio negocio.

Por otro lado, la iniciativa Europea sobre los PAE me parece acertada. Reducir el tiempo y los costes de tramitación para la creación de empresa ayuda a emprender, pero como se puede observar en la tabla de comparación de los estados miembro, tan solo 2 de los 28 países cumplen con lo sugerido por la UE. A esto hay que añadirle que mucha gente desconoce lo que es un PAE o una VUE, al menos en mi entorno no he conocido a nadie que supiera lo que era, incluso yo misma no sabía lo que era. No se le ha dado mucha publicidad y eso debería de cambiar porque en mi opinión ayudaría mucho al emprendedor, ya que se dispondría de mucha información necesario para crear una empresa desde un solo punto.

En el caso de los 3 jóvenes emprendedores, cada uno supo de una forma distinta sobre las ayudas que se ofrecían a los emprendedores. En el caso de Lidia (ZUZEU), el ayuntamiento de Tolosa dio una gran importancia a la publicidad por lo que el proyecto *Tolosa Merkat* fue realmente conocido en Tolosa y creó gran poder de convocatoria. Lo que fue positivo para el ayuntamiento, ya que pudieron elegir entre varios candidatos y al final eligieron a los mejores para este proyecto. Después de la gran inversión realizada tanto de dinero como de tiempo, si no le hubiesen dado la

publicidad que le dieron, puede que el proyecto no hubiese sido tan exitoso. En cuanto a Iker y Juan (*Chroma Branding*) es al contrario. El Centro Lehiberri donde están ubicados los viveros fue un gran desconocido en Tolosaldea. Tal y como comentaban Juan e Iker, fue a través de un artículo en un periódico como conocieron el Centro Lehiberri y su iniciativa de viveros.

De nada sirve crear un proyecto para impulsar el emprendimiento y empleo si después no se hace publicidad como se debe, sobre todo hoy en día con el fácil acceso que se tiene a la información mediante internet.

## 9. Índice de tablas e imágenes

Tabla 4.1.1: Ámbitos en el que se concede financiación directa en forma de subvenciones.....	pág. 8
Tabla 4.1.2: Desarrollo de parámetros de la UE para el acceso a la financiación.....	pág. 9
Tabla 4.1.3: España .....	pág. 15
Tabla 4.1.4: Portugal .....	pág. 17
Tabla 4.1.5: Grecia .....	pág. 17
Tabla 4.1.6: Irlanda.....	pág. 18
Tabla 4.1.7: Alemania .....	pág. 18
Tabla 4.1.8: Francia .....	pág. 20
Tabla 4.1.9: Austria .....	pág. 21
Tabla 4.1.10: Luxemburgo .....	pág. 22
Tabla 4.1.11: España .....	pág. 22
Tabla 4.1.12: Portugal .....	pág. 23
Tabla 4.1.13: Irlanda.....	pág. 23
Tabla 4.1.14: Alemania .....	pág. 24
Tabla 4.1.15: Francia .....	pág. 25
Tabla 4.1.16: Austria .....	pág. 26
Tabla 4.1.17: Luxemburgo .....	pág. 27
Tabla 4.1.18: Portugal .....	pág. 28
Tabla 4.1.19: Grecia .....	pág. 29
Tabla 4.1.20: Irlanda.....	pág. 30
Tabla 4.1.21: Alemania .....	pág. 30
Tabla 4.1.22: Francia .....	pág. 31
Tabla 4.1.23: Austria .....	pág. 33
Tabla 4.1.24: Luxemburgo .....	pág. 33
Tabla 4.1.25: Portugal .....	pág. 34
Tabla 4.1.26: Resumen de las entidades financieras para acceder a la financiación de la Unión Europea.....	pág. 35
Tabla 4.1.27: Resumen de las entidades financieras para acceder a la financiación de la Unión Europea de los países que peor están económicamente .....	pág. 37
Tabla 4.1.28: Resumen de las entidades financieras para acceder a la financiación de la Unión Europea de los países que mejor están económicamente .....	pág. 37

Tabla 6.1: Correos electrónicos de distintas Cámaras de Comercio de España que funcionan como VUEs para la creación de empresas.....	pág. 53
Tabla 6.1.1: Tabla comparativa de los días y costes que supone crear una empresa mediante una VUE entre los miembros de la UE entre los años 2012-2014.....	pág. 56
Tabla 6.2.1: Evolución de creación de empresas según condición jurídica durante el periodo 2008-2015.....	pág. 62
Tabla 6.2.2: Tiempo de tramitación en agosto de 2015.....	pág. 64
Tabla 7.2.1 Renta a abonar en función del coste de la obra .....	pág. 73
Tabla 7.3.1: Rentas en base a dimensiones por coste de rehabilitación .....	pág. 81

### **Imágenes**

Imagen 4.1.1: Método de financiación de la Comisión Europea.....	pág. 8
Imagen 6.2.1: Número y tramitación de PAEs según sector público o privado en agosto de 2015 .....	pág. 63

## 10. Referencias bibliográficas

### Artículos de prensa

Calleja, A. (2012). Tolosa merkat valorará la capacidad de empleo y la originalidad de la idea. *Diario Vasco* Recuperado de <http://www.diariovasco.com/v/20120802/tolosa-goierri/tolosa-merkat-valorara-capacidad-20120802.html>

### Artículos de revista electrónica

Blanco a, A., Mercado Idoeta, C., & Prado Román, A. (2012). Perfil y motivación de la juventud emprendedora española. *Revista De Estudios De Juventud*, 99, 23-34. Recuperado de: <http://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=5065282>

Lara, A. (2014). La innovación: Un cambio inevitable. *Revista De Obras Públicas*, 3560, 27-36. Recuperado de: [http://www.researchgate.net/publication/270285079\\_La\\_innovacin\\_un\\_camino\\_inevitable](http://www.researchgate.net/publication/270285079_La_innovacin_un_camino_inevitable)

Lenoir, R. (2014). La innovación, del laboratorio de ideas al mercado: Programa horizonte 2020. *Cambio* 16, (2211), 38-39. Recuperado de: <http://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=4854655>

Plaza, A.. (2014). ¡Bienvenidos a pymelandia!: Horizonte 2020: Europa cambia de ciclo estratégico y promete oportunidades para las pequeñas y medianas empresas. *Emprendedores*, (199), 20-24. Recuperado de: <http://www.emprendedores.es/gestion/horizonte-2020>

### Base de datos

Instituto Nacional de Estadística (2015). *Directorio central de empresas: Explotación estadística*. Recuperado de: <http://www.ine.es/jaxi/menu.do?type=pcaxis&path=%2Ft37%2Fp201&file=inebase&L=0>

### **Informes**

FECYT-MINECO, O. E. (2014). *Guía del participante horizonte 2020*. Madrid: Centro para el Desarrollo Tecnológico Industrial (CDTI).

Comisión Europea (2013). PLAN DE ACCIÓN SOBRE EMPRENDIMIENTO 2020 Relanzar el espíritu emprendedor en Europa. Bruselas.

### **Leyes**

Real decreto 127/2015, de 27 de febrero, por el que se integran los centros de ventanilla única empresarial (VUE) y la ventanilla única de la directiva de servicios (VUDS) en los puntos de atención al emprendedor (PAE). Boletín Oficial del Estado, núm. 62, páginas 23312-23317 (2015). Recuperado de: <https://www.boe.es/buscar/doc.php?id=BOE-A-2015-2671>

### **Videos**

*Martxan da tolosa merkat, kale nagusiko 4 denda berriren irikierarekin*. 28 Kanala. (2013).[Video/DVD] vimeo.com: <https://vimeo.com/70953463>

### **Páginas web**

Definición de branding. (2014). Consulta: 15 de septiembre 2014. Recuperado de <http://definicion.de/branding/>

Ec.europa.eu. (2014). *Growth*. Consulta 29 de septiembre 2015. Recuperado de: [http://ec.europa.eu/growth/tools-databases/newsroom/cf/itemdetail.cfm?item\\_id=5778&lang=es&tpa\\_id=1007&title=European-Union-support-programmes-for-SMEs--](http://ec.europa.eu/growth/tools-databases/newsroom/cf/itemdetail.cfm?item_id=5778&lang=es&tpa_id=1007&title=European-Union-support-programmes-for-SMEs--)

Ec.europa.eu. (2015). *Subvenciones*. Consulta: 25 de enero de 2015. Recuperado de: [http://ec.europa.eu/contracts\\_grants/grants\\_es.htm](http://ec.europa.eu/contracts_grants/grants_es.htm)

Eenspain. *EEN spain*. Consulta: 20 de septiembre 2015. Recuperado de: <http://www.eenspain.es/>

EUGO España. *Eugo*. Consulta: 20 de febrero. Recuperado de: <http://www.eugo.es/>

Eur-lex.europa.eu. (2012). *52012DC0795-comunicación de la comisión europea*. Consulta: 15 de septiembre de 2015. Recuperado de: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN-ES/TXT/?uri=CELEX:52012DC0795&from=EN%20http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX:52012DC0795>

Europa.eu. *Acceso a financiación*. Consulta 2 de febrero de 2015. Recuperado de: [http://europa.eu/youreurope/business/funding-grants/access-to-finance/index\\_es.htm](http://europa.eu/youreurope/business/funding-grants/access-to-finance/index_es.htm)

Europa.eu. *How it works*. Consulta: 4 de febrero 2015. Recuperado de: [http://europa.eu/youreurope/business/\\_static/images/a2f/how-it-works\\_es.jpg](http://europa.eu/youreurope/business/_static/images/a2f/how-it-works_es.jpg)

Europa.eu. *Programas de financiación de la UE*. Consulta: 2 de febrero de 2015. Recuperado de: [http://europa.eu/youreurope/business/funding-grants/eu-programmes/index\\_es.htm](http://europa.eu/youreurope/business/funding-grants/eu-programmes/index_es.htm)

Europa.eu. *UE - crear una empresa*. Consulta: 5 de febrero de 2015. Recuperado de: [http://europa.eu/youreurope/business/start-grow/start-ups/index\\_es.htm](http://europa.eu/youreurope/business/start-grow/start-ups/index_es.htm)

Europa.eu. (2015). *Comisión europea*. Consulta: 15 de enero de 2015. Recuperado de: [http://europa.eu/about-eu/institutions-bodies/european-commission/index\\_es.htm](http://europa.eu/about-eu/institutions-bodies/european-commission/index_es.htm)

Tolosaldea Garatzen. *Viveros*. Consulta: 15 de septiembre de 2014. Recuperado de: <http://www.lehiberri.net/es/Lehiberri%20zentroa/infraestructura/viveros>

Ventanilla Única Empresarial: asesoramiento online. *Cámaras de comercio*. Consulta: 25 de febrero de 2015. Recuperado de: <http://www.ventanillaempresarial.org/>