



INCENTIVOS INTERNACIONALES AL CRECIMIENTO EMPRESARIAL

Informe recopilatorio



GOBIERNO
DE ESPAÑA

MINISTERIO
DE INDUSTRIA, TURISMO
Y COMERCIO

SECRETARÍA GENERAL
DE INDUSTRIA

DIRECCIÓN GENERAL DE
POLÍTICA DE LA PEQUEÑA
Y MEDIANA EMPRESA

El estudio se ha realizado con la colaboración de:



© Dirección General de Política de la Pequeña y Mediana Empresa
www.ipyme.org
Edición: octubre de 2011

Catálogo general de publicaciones oficiales
<http://www.060.es>



**MINISTERIO
DE INDUSTRIA, TURISMO
Y COMERCIO**
SECRETARÍA GENERAL TÉCNICA
SUBDIRECCIÓN GENERAL
DE DESARROLLO NORMATIVO,
INFORMES Y PUBLICACIONES
CENTRO DE PUBLICACIONES

Panamá, 1. 28071 Madrid
Tels.: 91.349 51 29 / 91.349 49 68
91.349 76 05 / 91.349 40 00
Fax : 91.349 44 85
www.mityc.es

NIPO: 701-11-055-X
ECPMITYC: 1.ª Ed./
EUAEVF: 0,00 €

ÍNDICE

- 1. Introducción: ¿Qué están haciendo otros países?**
- 2. Medidas de apoyo al crecimiento empresarial llevadas a cabo en otros países**
 - 2.1. Medidas de los Estados miembros de la Unión Europea
 - Dinamarca
 - Finlandia
 - Alemania
 - Hungría
 - Holanda
 - Reino Unido
 - Francia
 - 2.2. Medidas en otros países de la OCDE
 - Australia
 - Nueva Zelanda
 - México
 - Estados Unidos
- 3. Cuadro resumen de las medidas más destacadas en otros países**
- 4. Conclusiones**
- 5. Bibliografía consultada y recomendada**

1. INTRODUCCIÓN

¿Qué están haciendo otros países?

De acuerdo con el modelo conceptual de Johan Wiklund¹ (1998), el crecimiento de las empresas viene dado por la combinación de diferentes factores, como el entorno, la iniciativa emprendedora, los recursos de las empresas y la motivación de los empresarios. Pero además, este crecimiento se puede alcanzar a través de distintas vías. Es por eso, que resulta interesante identificar y analizar las diferentes vías e instrumentos utilizados en otros países para alcanzar el objetivo del crecimiento de sus empresas.

Siendo conocedores de que el crecimiento de las empresas puede venir dado por estrategias y factores tanto internos como externos a la propia empresa, en este análisis internacional, tendremos en cuenta todas aquellas medidas que van encaminadas a favorecer tanto el mejor funcionamiento interno de las empresas como las relacionadas con su entorno, es decir, medidas que afectan al entorno empresarial, la innovación y la tecnología, la internacionalización de las empresas, el factor humano y la cooperación.

Las áreas en las que la mayoría de los países han tomado o están tomando medidas que fortalezcan el entorno en el que las empresas deben poner en marcha su crecimiento, son fundamentalmente cuatro: infraestructuras, reducción de las cargas administrativas/mejora de la legislación, modernización de la Administración pública y política de competencia y competitividad para el buen funcionamiento del mercado².

Si hablamos de la reducción de cargas administrativas, todos los Estados miembros de la Unión Europea (U.E.) han adoptado objetivos nacionales para eliminarlas, alrededor del 25% entre los años 2008 y 2012. Holanda, Dinamarca y otros países nórdicos, están poniendo en marcha programas ambiciosos para reducir las cargas administrativas de manera satisfactoria. Novedosa es la medida tomada en Bélgica, donde los ciudadanos y las empresas pueden presentar ideas para la reducción de cargas en un “*Kafka contact point*”. También en Italia, la prometedora consigna de “recortando cargas, leyes y cuerpos organizacionales”, será importante para seguir de cerca la puesta en marcha del programa de simplificación de cargas administrativas.

En la U.E., una de las medidas que está suponiendo un importante progreso para mejorar el entorno empresarial es la puesta en marcha de la Directiva de Servicios (Directiva 2006/123/CE), la cual tiene como objetivo alcanzar un auténtico mercado único de servicios en la U.E., a través de la eliminación de las barreras legales y administrativas (la reducción de autorizaciones, la abolición de formalidades excesivas, como las traducciones y las copias certificadas, la eliminación de requisitos desproporcionados y el establecimiento de la “ventanilla única de contacto”) que actualmente limitan el desarrollo de actividades de servicios entre los Estados miembros. Esta medida supondrá un apoyo importante al crecimiento empresarial, permitiendo la apertura del mercado europeo a las empresas de los Estados miembros.

¹ Johan Wiklund es catedrático de *business administration*, especializado en *entrepreneurship* en la Jönköping International Business School (JIBS), Suecia

² Referencia: *Overview of the situation and of policy measures in Member States 2009/2010*, del documento que acompaña la Comunicación sobre “*An integrated Industrial Policy for the Globalisation Era. Putting Competitiveness and Sustainability at Front Stage*”.

A pesar de que el plazo para la transposición obligatoria de la Directiva finalizó en diciembre de 2009, y por tanto, en la mayoría de los países de la UE ya se han hecho avances, la transposición de la Directiva todavía no está acabada por parte de algunos países. Según datos de la Comisión Europea, en 17 de los Estados miembros, ya es posible completar procesos electrónicos gracias a estas ventanillas únicas, sin embargo, algunos países acumulan retrasos en la puesta en práctica de la Directiva.

Otra de las áreas en las que algunos países están llevando a cabo medidas para mejorar el entorno empresarial es la modernización de la Administración pública. Por eso, uno de los requisitos para poder tener una economía competitiva es contar con unos servicios públicos modernos y de calidad³, prestados desde un sector público innovador y altamente productivo.

El comercio electrónico presenta nuevas oportunidades de negocio para las PYME de la U.E., especialmente con la integración del mercado de pago electrónico en el Área Única de Pagos en Euros (SEPA) y lo que esto supone para la innovación a nivel europeo en áreas como la facturación electrónica y los pagos por Internet. Las estadísticas de comercio electrónico demuestran que esas oportunidades todavía no están explotadas. Además, el desarrollo del uso de las tecnologías de la información en la gestión de servicios públicos, conocido como el “e-gobierno” o “gobierno electrónico”, permitiría a las PYME gastar menos tiempo en los procesos administrativos y encontrar nuevas oportunidades de negocio.

Muchas de las medidas que se están tomando a nivel internacional no van encaminadas a fomentar el crecimiento de empresas ya consolidadas sino que se dirigen a apoyar la creación de nuevas empresas, el desarrollo de empresas de reciente creación o de las *start-up*. Así lo corrobora la Comunicación sobre Política Industrial de la Comisión Europea⁴. Sin embargo, nuestra economía tiene la necesidad de contar, no solo con un gran número de nuevas pequeñas y medianas empresas, sino también con un tejido empresarial de PYME en crecimiento.

Del análisis de las medidas de apoyo empresarial de los países de nuestro entorno, destacan las medidas destinadas al fomento de la iniciativa emprendedora. Concretamente, muchos países están inmersos en programas que fomentan la iniciativa emprendedora entre las mujeres (Chipre, Dinamarca, Grecia, Finlandia, Francia, Alemania, Islandia, Irlanda, Italia, Noruega, Polonia, Eslovaquia y Suecia), los cuales, utilizan sumas importantes de los Fondos Estructurales para estos programas. Eslovenia, Lituania, y Suecia son países donde en todas las etapas del sistema educativo se introduce la iniciativa emprendedora. En Letonia, cientos de estudiantes pueden presentar planes de negocios anualmente para participar en una competición. Algunos países han reducido permanentemente o incluso han eliminado el capital mínimo requerido para poner en marcha una empresa (Alemania, Holanda, Letonia y

³ En línea con la Estrategia de Lisboa, el *Innovation Union Scoreboard 2010 (IUS 2010)* revela que a nivel europeo dos tercios de las Administraciones públicas han introducido elementos o servicios innovadores en los últimos 3 años. Muchas de estas innovaciones han venido de la mejora de la regulación y de la provisión de servicios online.

⁴ Comisión Europea 2010. “*An Integrated Industrial Policy for the Globalisation Era. Putting Competitiveness and Sustainability at Centre Stage*”. *Communication from the Commission to the European Parliament, the Council, the European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions*. Bruselas, COM(2010) 614.

Luxemburgo), mientras que otros han relajado las reglas para el acceso capital privado, a través de los *business angels*, como por ejemplo, Holanda.

Pero centrandose de nuevo la atención en el crecimiento de las PYME, sobre todo europeas, la crisis financiera ha supuesto un importante recorte del acceso a la financiación, por lo que la mayoría de los países han introducido o aumentado las garantías públicas y algunos gobiernos han favorecido la concesión de crédito. Ante la escasez del crédito en los mercados, los gobiernos han concedido ayudas públicas directas temporales, y aunque, según informa la Comisión Europea⁵, la situación parece mejorar, el acceso a la financiación continúa siendo un impedimento para el crecimiento de las PYME.

Entre todas las medidas que se están llevando a cabo en otros países, también destacan las enfocadas a mejorar la presencia internacional de las PYME. Tal y como se afirma en la publicación de la Comisión Europea, "*Internationalization of European SMEs, 2010*", la exportación, la importación, la inversión extranjera, la subcontratación internacional y la cooperación técnica internacional, son formas de avanzar en el proceso de internacionalización de las PYME. Es por ello, que la internacionalización se ve como una vía de crecimiento para éstas, por lo que los gobiernos están impulsando estas iniciativas con medidas como el apoyo financiero a la promoción de la exportación, las estrategias de acceso a los mercados, la participación en ferias comerciales, etc. Estas iniciativas se están llevando a cabo, entre otros, en países como Bélgica, Bulgaria, República Checa, Estonia, Italia, Hungría, Lituania, Austria, Portugal y Suecia. Algunos países como Dinamarca y Eslovenia, centran todavía más sus esfuerzos en las empresas de alto crecimiento que muestran interés hacia la internacionalización. Otros países como Luxemburgo, han establecido nuevas agencias de promoción de la exportación. Distinto es el caso de Hungría que ha decidido centrar sus esfuerzos en incrementar la inversión directa extranjera hacia sus regiones menos favorecidas.

Sin salir de las ayudas a la internacionalización de las empresas, especialmente de las PYME, e independientemente de todas las medidas llevadas a cabo para una pronta recuperación, países como Bélgica, República Checa, Dinamarca, Alemania, Luxemburgo, Letonia, Holanda, Austria, Polonia, Portugal y Suecia, han reforzado sus planes de créditos a la exportación.

También, desde la Comisión Europea se anima a que se tomen todo este tipo de medidas de apoyo al crecimiento. Concretamente, en la última revisión de la "*Small Business Act*" (SBA), publicada en febrero de 2011⁶, se propone a los Estados miembros que procuren que las PYME contraten o adquieran servicios especializados que les ayuden a crecer, innovar o internacionalizarse.

⁵ Así se recogía en el Anexo a la Comunicación sobre Política Industrial de la Comisión Europea del año 2010: "*Member States competitiveness performance and policies*".

⁶ Referencia: *Helping SMEs to face globalised markets*, de la Comunicación de la Comisión Europea, "*Review of the Small Business Act for Europe*". Ver más información en: http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/small-business-act/files/sba_review_en.pdf

Como acabamos de ver, son muchas y muy variadas las medidas de apoyo al crecimiento empresarial a nivel internacional. A continuación, van a ir analizándose detalladamente algunas de las medidas más destacadas que están llevándose a cabo en otros países y que pueden servir de ejemplo para fomentar el crecimiento del tejido PYME español.

2. MEDIDAS DE APOYO AL CRECIMIENTO EMPRESARIAL LLEVADAS A CABO EN OTROS PAÍSES

En este apartado, trataremos de mostrar las políticas públicas más destacadas de fomento y apoyo al crecimiento empresarial en otros países.

Por un lado, nos fijaremos en aquellos países de nuestro entorno. Para ello, hemos recogido aquellas medidas de apoyo al crecimiento empresarial más destacadas, que aparecen en los últimos Planes Nacionales de Reformas (PNR) de los Estados miembros de la UE, publicados en el año 2009⁷.

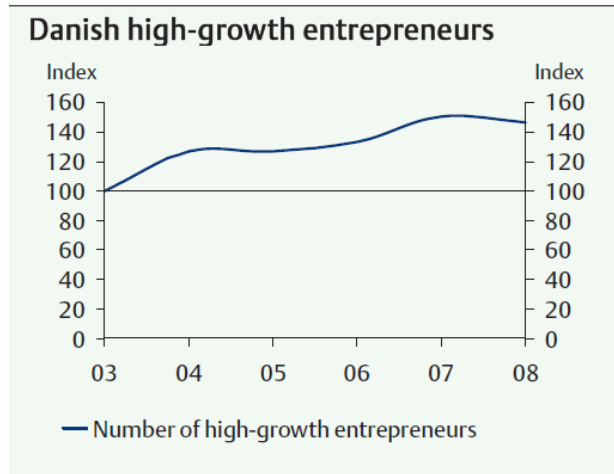
Por otro lado, centraremos la atención en aquellos otros países con economías desarrolladas que se encuentran más alejados geográficamente al nuestro. Para analizar las medidas tomadas por estos países se ha utilizado información de fuentes oficiales de cada uno de los países y de organismos internacionales que estudian el crecimiento empresarial de los países como fórmula para el desarrollo de sus economías.

2.1. Medidas de los Estados miembros de la Unión Europea

Dinamarca

La creación de empresas de alto crecimiento es un objetivo clave para Dinamarca. El objetivo es ser en 2015 el país con más empresas de alto crecimiento del mundo. Entre 2003 y 2008, el número de este tipo de empresas aumentó en más de un 40%.

EVOLUCIÓN DE LAS EMPRESAS DE ALTO CRECIMIENTO EN DINAMARCA



Fuente: "Competitive Report, 2009" - Informe de competitividad de Dinamarca, 2009.

⁷ Para este análisis se han utilizado los PNR publicados en el año 2009 debido a que durante el periodo de elaboración del estudio, éstos eran los más actualizados. Existe la posibilidad de que durante las fechas previas a finalización del trabajo se publiquen los PNR de 2010.

- Guía del crecimiento

Mención aparte merece la iniciativa “*Vækstguiden*” (Guía del crecimiento). Esta iniciativa, ofrece una visión general de todos los instrumentos del gobierno danés y los principales instrumentos regionales y de la UE, lo que ayuda al crecimiento y al desarrollo de las empresas. Esta iniciativa se ha convertido en una herramienta ágil y sencilla, de apoyo a la búsqueda de información global sobre medidas de apoyo para las empresas danesas. El objetivo es que las empresas puedan encontrar, de manera sencilla, las ofertas a las que puedan optar. Para acceder a esta información, las empresas cuentan con una página web donde se recogen todas estas ofertas de apoyo al crecimiento: www.vækstguiden.dk. Las empresas pueden optar de manera particular, agrupadas con otras empresas o en colaboración con instituciones gubernamentales y asociaciones empresariales. Estas ofertas incluyen financiación y asesoramiento.

Además, la Guía del Crecimiento realiza el siguiente desglose de servicios:

- Subvenciones.
- Financiación: préstamos, créditos y garantías. También se recoge capital riesgo, capital de crecimiento, y además, se encuentran garantías, avales o similares.
- Seguros para hacer frente a terceros.
- Acuerdos entre asociaciones.
- Asesoramiento gratuito y orientación.
- Consultoría.
- Investigación y formación.

- *GazelleGrowth*

Para poder alcanzar el ambicioso objetivo del crecimiento empresarial, el gobierno danés puso en marcha el programa *GazelleGrowth*, cuyo objetivo es acelerar el crecimiento de las empresas danesas con alto potencial de crecimiento internacional. Se trata de un programa gestionado a través del Centro de Innovación de Dinamarca, que cuenta con un grupo de gestores internacionales asignados a las empresas para ayudarles a acelerar su crecimiento. Este programa tiene una duración de 16 meses durante los que se desarrollan 5 fases que ayudan al crecimiento internacional de las empresas.

- Programa *BornGlobal*

En materia de internacionalización, destaca el Programa *BornGlobal*. Este programa, incluye una gama de servicios, en función del tipo de negocio y sus necesidades. Se distinguen apoyos según la fase del proceso de internacionalización en la que se encuentre la empresa, incluyendo, la preparación para la exportación, el inicio a la exportación, eventos especiales y conferencias, todos ellos destinados a las empresas de crecimiento de alta tecnología en industrias seleccionadas.

Una de las opciones de mayor importancia es la de preparación a la exportación, que ofrece asesoramiento individual que optimiza las herramientas de las empresas para afrontar con garantías la actividad internacional a través un plan de acción personalizado. El objetivo es que si la empresa tiene potencial internacional, pero aún no tiene una estrategia clara, ésta pueda solicitar este servicio de preparación para la

exportación. Si la empresa ya tiene una estrategia se le ayuda en la fase de gestión de las exportaciones.

Para poder optar a este servicio, las empresas deben operar dentro de uno de los siguientes sectores: informática, telecomunicaciones, electrónica y juegos, salud, energía y medio ambiente. Además, la empresa, entre otras cosas, debe tener menos de 50 empleados y unos ingresos anuales por debajo de 50 millones de dólares.

Finlandia

Finlandia es un ejemplo de país innovador, cuyo modelo puede servir para conocer las vías de innovación que ayudan a las empresas a ser más competitivas y a crecer más rápidamente. Se puede destacar que Finlandia cuenta con diferentes instituciones creadas con el objetivo de facilitar el desarrollo de nuevas ideas, que hacen que los empresarios dispongan de todo tipo de ayuda durante cualquier momento del proceso de innovación y de crecimiento de sus empresas.

Finlandia ha creado un paquete de medidas políticas para promover el crecimiento de las empresas innovadoras, siguiendo una filosofía basada en la cultura innovadora:

- Para promover la iniciativa emprendedora y apoyar la participación de profesionales de empresas experimentadas en el fomento del crecimiento de empresas innovadoras, el Ministerio de Economía y Empleo presentó en 2009 un incentivo fiscal para los *business angels*. La propuesta está basada en la desgravación del impuesto sobre beneficios cuando ciertas condiciones son cumplidas por los inversores y las empresas objeto de inversión.
- En la primavera de 2009 tuvo lugar una revisión de las barreras al crecimiento encontradas en su sistema impositivo, y un análisis de cómo podrían ser mejoradas las condiciones en las que operan las empresas innovadoras en crecimiento, a través de nuevas estructuras fiscales. Se ha puesto en marcha un grupo de trabajo para examinar el resultado de un incentivo fiscal para empresas con gasto en I+D, el cual podría complementar el sistema de ayudas directas por actividad innovadora.
- Mención aparte merece el programa de aceleración de las *start-up* "VIGO", iniciativa de TEKES y Finnvera⁸ con el apoyo del Ministerio de Economía y Empleo. El crecimiento de las empresas es acelerado a través de una financiación mayor y una conexión directa con profesionales experimentados internacionalmente en el desarrollo de las empresas en crecimiento. Se pueden beneficiar de este producto financiero las empresas pequeñas con menos de 5 años de vida y que tienen un negocio innovador u orientado a la tecnología.

⁸ Finnvera y Tekes son entidades público-privadas, cuyo objetivo es poner al alcance de las empresas y de los emprendedores, la financiación que éstos necesitan durante las distintas etapas de su crecimiento. Para más información sobre estas instituciones finlandesas, ver: www.finnvera.fi y www.tekes.fi

- *The Growth Firm Service*

The Growth Firm Service es un ejemplo de los programas o servicios que se han desarrollado dentro de las medidas de apoyo a las empresas con un alto potencial de crecimiento. Este servicio fue establecido en 2003 por el Ministerio de Industria y Comercio y su objetivo es identificar a las empresas e iniciativas emprendedoras con un alto potencial de crecimiento y actuar como un punto único de contacto de los servicios públicos para las empresas de alto crecimiento.

Existen cuatro grandes instituciones o agencias estatales que ofrecen servicios de apoyo a las PYME en Finlandia: Finpro (servicios de internacionalización), Finnvera (empresa público-privada de financiación), SITRA (Fondo Nacional para la Investigación y el Desarrollo), y TE-keskus (Centro de Desarrollo y Empleo Regional). A través de este programa, las empresas pueden tener el apoyo de las cuatro, sin necesidad de dirigirse a todas ellas, simplemente contactando con una persona que este programa pone a su disposición. Cuando estas empresas son identificadas, los asesores analizan las necesidades que tienen para comenzar su crecimiento, y en base a estos análisis, las necesidades específicas detectadas son priorizadas con los servicios apropiados de las instituciones que participan en el programa. En total, hay cerca de 100 servicios de apoyo diferentes que pueden ser ofrecidos. Como decíamos, el objetivo de este programa son las empresas de alto crecimiento, pero también cualquier otra empresa del sector de la tecnología.

Alemania

Para fortalecer la posición de las PYME, el Gobierno de Alemania está eliminando obstáculos que dificulten la actividad empresarial. A continuación, se recogen algunas de estas medidas, muchas instrumentalizadas mediante leyes, que en 2008 se lanzaron a favor de la creación y el crecimiento de las PYME, centradas especialmente en la generación de condiciones fiscales más favorables, la reducción de burocracia, la promoción de las *start-up*, la promoción de las PYME más innovadoras, las ayudas a la formación y a facilitar la financiación a través del capital riesgo.

También se han tomado algunas medidas que ayudarán al crecimiento de las PYME, siguiendo una estrategia de apertura de mercados y de aumento de la competitividad. Con la modernización de la ley de contratación y simplificación de las regulaciones de licitaciones y contratos (*Gesetz zur Modernisierung des Vergaberechts und der Vereinfachung der Verdingungs- bzw. Vergabe- und Vertragsordnung*), el Gobierno pretende reforzar la transparencia y la competencia en la contratación pública. En particular, se pretende mejorar la capacidad de las PYME para acceder a los contratos públicos.

Se han introducido instrumentos como las alertas en las licitaciones, a través de una plataforma central, facilitando así la presentación de las PYME a las ofertas. En esta línea, para reducir los costes de las empresas, es suficiente una declaración responsable como prueba de que una empresa puede optar al contrato.

Por otro lado, se han tomado medidas para favorecer la actividad empresarial con acciones que propicien un entorno fiscal más favorable. Como parte de un primer paquete de medidas de estímulo, los beneficios fiscales derivados de la inversión de las PYME han sido mejorados. Así, las empresas disponen de deducciones fiscales y

unas condiciones de amortización mejoradas. Estas medidas apoyan la liquidez y el capital privado e impulsan la capacidad de inversión e innovación.

Unido a los estímulos fiscales para las PYME, se encuentran análogamente los establecidos para el sector de la artesanía. Estos estímulos están pensados para la renovación, el mantenimiento y la modernización de los sistemas de trabajo artesanales.

En un segundo paquete de medidas, se abordó la reducción de los impuestos y las contribuciones a la seguridad social, lo que supone un alivio fiscal para las empresas y los contribuyentes de 18.000 millones de euros. Esta medida estimula el poder de compra, a la vez que impulsa el empleo y la inversión privada. En la ley de alivio fiscal (*Bürgerentlastungsgesetz*) se ha introducido una medida para ampliar la cantidad que marca el aplazamiento del pago de las cargas fiscales por facturación, hasta que la factura sea pagada por el cliente. De esta manera, las empresas con facturaciones de hasta 500.000 euros (anteriormente se establecía un límite de 250.000 euros) no están obligadas a pagar los impuestos pertinentes hasta que no hayan ingresado el importe de las facturas gravadas.

Por último, se pretende apoyar el entorno empresarial con la reforma de la Ley de Sociedades de Responsabilidad Limitada (*GmbHGesetz*), que intenta facilitar la aceleración de las *start-up* por parte de los emprendedores que estén interesados. A la vez, se pretende fortalecer su posición de cara a ser más competitivas en la UE. La reforma de la Ley de Sociedades de Responsabilidad Limitada en el año 2008 introdujo una variante de la "*GmbHGesetz*", la llamada "*Unternehmergesellschaft*", que no requiere de un capital social mínimo. Es decir, para constituir este tipo de sociedad no se exige el capital social mínimo de 25.000 euros, sino que con 1 euro es suficiente. Así se busca la simplificación y la aceleración del proceso de constitución de la sociedad de responsabilidad limitada. Además, las empresas nuevas con responsabilidad limitada deben estar inscritas en el registro comercial, lo que requiere cumplir con ciertas licencias administrativas.

- Programa *KfW-StartGeld*

En cuanto a las medidas enfocadas a facilitar la financiación de las PYME y las *start-up*, en 2008, se lanzó el programa conocido como *KfW-StartGeld*, dentro del marco de trabajo de la iniciativa para las PYME (*Kleiner Mittelstand*), a través del grupo bancario *Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW)*. Esta iniciativa, puso al alcance de las PYME créditos de hasta 50.000 euros.

Hungría

- Programa *Corvinus International Investment Ltd*

Uno de los instrumentos desarrollados como medidas de apoyo al crecimiento, es el programa *Corvinus International Investment Ltd*⁹, iniciado en 1997 y que desde el año 2005, está dirigido por el *Hungarian Development Bank*. Este programa aporta capital para las empresas húngaras que deseen expandirse internacionalmente y provee fondos para la co-inversión junto con las empresas húngaras en el extranjero.

⁹ www.corvinusen.siteset.hu

También, co-invierte en las filiales de las empresas húngaras en el extranjero. Además, ayuda a las empresas del país a desarrollar las estrategias empresariales más adecuadas para facilitarles el acceso a los mercados internacionales, y aporta capital para inversiones que fomenten la competitividad de estas empresas.

La financiación se realiza con fondos propios del programa, pero también con préstamos o garantías. Cabe destacar que este fondo se dirige a empresas con alto potencial de crecimiento innovadoras con, al menos, una patente registrada.

La inversión máxima realizada en cada empresa es de alrededor de 1 millón de euros, mientras que la inversión anual del fondo ronda los 7 millones de euros.

- *Information Technology Venture Capital Fund*

Sin salir de las medidas de apoyo al crecimiento de índole financiera, se debe mencionar el fondo de capital riesgo *Information Technology Venture Capital Fund*¹⁰.

Se trata de un fondo de capital riesgo para la inversión en empresas del sector de las TIC, especialmente dedicado a empresas jóvenes de base tecnológica. Se les ayuda a su expansión, fomentando así el crecimiento de las empresas del sector. A pesar de que el objetivo principal es aportar financiación, en ocasiones, puede aportar asistencia en la gestión.

Además, el fondo busca inversiones que creen empleo, mejoren las infraestructuras tecnológicas, o creen oportunidades de exportación. Desde el año 2002, se han invertido más de 10,7 millones de euros.

Holanda

El Gobierno holandés centra su política empresarial, principalmente, en un plan de acción de apoyo a la iniciativa emprendedora, para estimular la creación de nuevas empresas en el país. Pero, la política de este plan de acción no se orienta solo en los nuevos empresarios, también en todas aquellas empresas que estén interesadas en crecer. Está centrado en reducir la regulación y legislación innecesaria y confusa, para disminuir los costes administrativos de los empresarios. Además, las empresas innovadoras tienen apoyo financiero, incluyendo una provisión para el asesoramiento. A través de estas medidas el Gobierno espera aumentar el número de empresas de alto crecimiento, ya que son conscientes de que una restricción de la financiación limita el crecimiento de las empresas, por lo que se siguen buscando instrumentos financieros que ayuden al crecimiento.

- *Mastering Growth Program*

Una de las iniciativas políticas del Gobierno holandés es el *Mastering Growth Program*, que es una de las pocas iniciativas internacionales que se fijan como objetivo la iniciación y la gestión del crecimiento empresarial desde una perspectiva gerencial.

Este programa que se inició en 2006 y está financiado por el Ministerio de Economía, se plantea cuestiones tan interesantes y fundamentales para el buen desarrollo de las

¹⁰ Ver más información en: www.rfh-rt.hu

estrategias de crecimiento, como: “¿cómo puedo iniciar el crecimiento de mi empresa?”, o “¿cómo puedo gestionar el rápido crecimiento organizacional?”.

Dentro del mismo, se organizan eventos formativos para empresarios que tienen expectativas de crecimiento. El programa desarrolla *master-classes*, en las cuales los empresarios ambiciosos con empresas en crecimiento pueden aprender de los otros profesionales de este campo. El aprendizaje se adquiere a través de las experiencias compartidas y del estudio de casos: financiación, gestión de los recursos humanos, planificación de estrategias, y gestión del crecimiento. Las clases son impartidas por la academia de administración y dirección de empresas *De Baak* y la Agencia Nacional de Innovación, *Sysntens*.

El programa tiene como objetivos, mejorar la motivación de los directivos hacia el crecimiento y mejorar las habilidades de gestión de sus participantes. Las clases están dirigidas a los líderes de empresas de cualquier tamaño y en cualquiera de sus fases de desarrollo. Eso sí, está enfocado hacia sectores seleccionados como: la salud, la agricultura y la alimentación, manufacturas, logística, construcción e industrias creativas. A cada participante se le cobra 3.000 euros por participar en el programa, y los cursos están subvencionados por el Ministerio de Asuntos Económicos.

- Programa Acelerador del Crecimiento

El Gobierno está comprometido en ofrecer iniciativas para el rápido crecimiento, ya que es consciente de que éste supone una importante contribución a la innovación, a las oportunidades de empleo y a la productividad. Por eso, en enero de 2009, el Ministerio de Economía inició un programa acelerador del crecimiento, basado en el asesoramiento desde la Plataforma de la Innovación¹¹.

El programa está enfocado para las empresas holandesas que tienen potencial para acelerar el crecimiento. El objetivo de este programa es apoyar a 100 empresas, durante un periodo de 5 años, a incrementar sus beneficios hasta, al menos, 20 millones de euros.

Reino Unido

El Reino Unido ha sido uno de los países más activos en el desarrollo de medidas políticas de apoyo al crecimiento empresarial. Estas medidas han venido de la mano de los diferentes gobiernos y agencias regionales. A continuación, se recogen algunas de las más exitosas.

- Programa *The High Growth*

La Agencia de Desarrollo Regional del Noroeste (NWDA) y el Fondo de Desarrollo Regional del Noroeste del Reino Unido cuentan con un programa de apoyo a las empresas con alto potencial de crecimiento, *The High Growth Programme*. Este programa está diseñado para ayudar a crecer a las empresas de la región, independientemente de su fase de desarrollo.

¹¹ Plataforma de la Innovación: tiene la misión de fortalecer la capacidad innovadora del país, posicionando a Holanda entre los primeros 5 países con economías basadas en el conocimiento. Ver: www.innovatieplatform.nl

Este programa ayuda a desarrollar las estrategias de alto crecimiento de las empresas consolidadas durante un periodo de 10 días mediante la formación recibida por profesionales expertos en la materia. También se realizan talleres de trabajo donde se plantean los retos clave que deben superar las empresas de alto crecimiento. Ofrece una red de contactos para el intercambio de experiencias, lo que supone una oportunidad de conocer a empresas que se encuentran en la misma situación y compartir sinergias. Por último, este programa incluye un Observatorio del Alto Crecimiento, que diseña recursos para que las empresas gestionen el crecimiento rápido.

- *The Gateway2investment*

En el año 2005 se inició en Londres el programa *The Gateway2investment*¹². Esta iniciativa ayudaba a las empresas innovadoras a prepararse para el momento de la inversión, es decir, para utilizar la financiación adecuadamente en el momento en el que ésta es recibida. Consta de tres fases: auto-evaluación, preparación y asesoramiento. Han participado cuarenta y dos universidades, y está encabezado por la institución *Grant Thornton* y financiado por la Agencia de Desarrollo de Londres. Ha contado con un presupuesto de 2 millones de euros durante tres años.

Independientemente de todos estos programas regionales, desde finales de 2010 se trabaja para poner en marcha nuevas medidas que ayuden al crecimiento de las empresas británicas, especialmente de las PYME, tal y como se desprende del documento "*The path to strong, sustainable and balanced growth*" de noviembre de 2010. Con el objetivo de apoyar el aumento del comercio y el acceso a los mercados internacionales, a lo largo de 2011, el gobierno publicará el "*Trade White Paper*" que tendrá el objetivo de abrir el comercio y la liberalización de los mercados. El "*White Paper*" establecerá la estrategia del Reino Unido en política comercial y de inversión, alineando todos los niveles para asegurar que las empresas británicas puedan sacar la máxima ventaja en cuanto al crecimiento de las oportunidades en la exportación, importación y de la inversión.

A lo largo de 2011, también se tomarán medidas en lo que al acceso a la financiación se refiere, entre las que se incluyen:

- Un nuevo Fondo de Crecimiento Empresarial (*Business Growth Fund*) de £1.5 billones, para proveer la financiación a empresas establecidas para asegurar sus planes de crecimiento. El Gobierno también tiene previsto trabajar con otras entidades como el Fondo Europeo de Inversiones (FEI) que ayuden a adoptar medidas de este tipo.
- Apoyo para las garantías financieras de las empresas (*Enterprise Finance Guarantee* - EFG), para los siguientes 4 años, impulsando el préstamo a las pequeñas y medianas empresas que lo necesiten. El EFG dispondrá de £600 millones para préstamos adicionales, de los que se beneficiarán alrededor de 6.000 empresas durante 2011, sujeto a la demanda, y sobre £2 billones en total para los próximos 4 años.

¹² Más información sobre el programa "*Gateway2investment*" en: www.g2i.org

- Se incrementa la aportación del Gobierno a los *Enterprise Capital Funds* con £200 millones, los cuales permitirán la inversión en capital de más de £300 millones para las PYME innovadoras en etapas iniciales de su desarrollo pero con alto potencial de crecimiento.
- Se fomentará la agrupación de *Business Angels* y el órgano de inversión del Gobierno en materia de PYME, el *Capital for Enterprise Ltd.*, para ofrecer juntos un fondo de co-inversión de *Business Angels* al Fondo de Crecimiento Regional (*Regional Growth Fund*).

Francia

Las medidas que se están llevando a cabo en Francia siguen el camino que marcó la ley francesa para la modernización de la economía (LME) introducida en agosto de 2008. La LME está dirigida a estimular el crecimiento económico y la creación de empleo, e incluye varias medidas aplicables a las PYME. Es destacable el reconocimiento que se hace a las empresas de tamaño intermedio (ETI) con más de 500 trabajadores (hasta 2.000) que son más grandes que una PYME y que suponen un vivero de innovación capaz de dinamizar la economía europea.

Pero, la prioridad de Francia es el crecimiento de las PYME de manera que puedan innovar y estar presentes en los mercados internacionales. A la vez, el Gobierno busca crear un ambiente favorable para el desarrollo de las ETI, que representan el 21% del empleo y el 33% en el sector industrial.

La LME lleva aparejada una ley de la pequeña empresa (*pacte PME France*) aplicable al mercado de alta tecnología de la investigación y el desarrollo y a estudios tecnológicos sobre trabajos, suministros o servicios que cumplan determinadas condiciones en relación con su nivel de innovación, que estipula, entre otras cosas, que de manera experimental y durante un periodo de cinco años, las Administraciones públicas pueden reservar hasta un 15% de sus acuerdos de contratación pública a las PYME innovadoras, u otorgarles un trato preferente con respecto a otras ofertas equivalentes.

- Guía práctica “Estatuto de las PYME de crecimiento”

En 2007 se puso en marcha el “Estatuto Francés para el crecimiento de la PYME” (*Statut de la PME de Croissance*)¹³, que ayuda a establecer las claves para apoyar a las empresas de alto crecimiento o las “*gacela*”.

Una de las claves de este estatuto es que también ayuda a la rápida identificación de este tipo de empresas, a través de características propias, permitiendo al Gobierno conocer su situación y facilitando el diseño de políticas. Se establecen cuatro criterios básicos: PYME de 20 a 250 trabajadores que tengan un incremento del 15% en gastos de personal, dentro de los criterios de la definición europea de PYME, así como su sujeción al impuesto sobre sociedades.

¹³ Guía práctica “Estatuto de las PYME de crecimiento” del gobierno francés: http://grips-public.mediactive.fr/knowledge_base/view/43/statut-de-la-pme-decroissance/

Además, este estatuto promueve una serie de ventajas para las empresas que crecen, entre las que destaca, desde el punto de vista fiscal, la reducción del impuesto de sociedades. También permite prorrogar una parte de las cotizaciones empresariales y facilita el reembolso inmediato del crédito de impuestos por investigación, entre otros.

- *Pacte PME International*

El origen del “*Pacte PME International*” hay que buscarlo en el ya citado, *Pacte PME*. Esta nueva iniciativa es gestionada y supervisada por el Comité Richelieu¹⁴.

El Ministerio francés de Comercio Exterior tiene la misión de dinamizar la internacionalización de las PYME con la ayuda de los grandes grupos empresariales franceses ya establecidos en mercados extranjeros. De esta manera, las PYME innovadoras se dotarán de los medios necesarios, fuera de su alcance debido a su tamaño, para llevar a cabo su internacionalización.

Mediante el pacto¹⁵, lanzado en marzo de 2009, las grandes empresas adherentes se asocian con sus proveedores, socios y clientes para ayudarles en los mercados internacionales. Esta acción “agrupada” está indicada principalmente para abordar mercados complejos, ya que permite reducir los riesgos y aumentar las oportunidades de desarrollo de las PYME.

El concepto final de la iniciativa es reagrupar las diferentes acciones de las que dispone la gran empresa y ponerlas al servicio de la PYME innovadora para que pueda, con costes bajos y sin excesivos riesgos, acceder a un mercado internacional determinado. La gran empresa pone de manera voluntaria a disposición de las PYME sus redes y prácticas comerciales, así como su experiencia concreta sobre el país en cuestión. El apoyo en términos de conocimientos, infraestructuras y redes comerciales aporta una ayuda importante a las PYME, que se benefician de un trampolín eficaz para conseguir el establecimiento de su empresa y productos en los mercados internacionales, siendo ésta una manera más ágil de crecer para las PYME. Esta iniciativa va mucho más allá del apoyo a la exportación, porque lo que se consigue con esta colaboración es el aprendizaje de las PYME y el desarrollo de nuevas estrategias de internacionalización que sean capaces de ser la base del crecimiento para éstas.

La iniciativa es una prueba de la voluntad del Gobierno francés en su objetivo de aumentar las cifras de negocio y el desarrollo de las PYME innovadoras francesas a través de la internacionalización y cuenta con el apoyo de organismos públicos diversos: Coface, Ubifrance, Cámaras de Comercio, etc.

El objetivo de la iniciativa es conseguir para 2012 un total de cincuenta grupos empresariales vinculados al Pacto.

- Entre las ventajas para las grandes empresas se encuentran: precios competitivos, garantías de calidad, mejora de las condiciones de entrega del producto, confidencialidad, innovación, presencia próxima del subcontratante, proximidad a las fuentes de producción.

¹⁴ Es la Asociación Francesa de PYME Innovadoras, independiente de los poderes públicos y de las grandes empresas.

¹⁵ El acuerdo se realiza *on line* a través de la siguiente dirección web: www.pactepme/international.

- Ventajas para las PYME: aumento de la cifra de negocios, contactos, información sobre el mercado, utilización de las redes institucionales e industriales de la gran empresa en un mercado determinado, ayuda para solventar los problemas institucionales, financieros y jurídicos para la implantación (apertura de filiales) en los mercados internacionales.

¿Cómo funciona el *Pacte PME International*?

A través del Pacto, se asocian las grandes empresas y las PYME adoptando diversas modalidades en función del grado de madurez de la estrategia de internacionalización de la PYME interesada:

- *Portage conseil*: dirigido a las PYME que desean realizar un proyecto previo de internacionalización y un *business plan*.
- *Portage abri*: para las PYME próximas a una implantación en el extranjero. El grupo empresarial ofrece “alojamiento” y soporte logístico al personal de la PYME o a un VIE¹⁶ (consultor) designado por Ubifrance.
- *Portage stratégique*: dirigido principalmente a las PYME clientes (subcontratadas) de la gran empresa que tengan la intención de desarrollarse comercialmente en un mercado concreto.

Según datos de 2010, del total de adhesiones al Pacto aproximadamente la mitad corresponden a la modalidad de *Portage abri*, un tercio al *Portage stratégique* y el resto al *Portage conseil*. El 30 % de las solicitudes van dirigidas al acceso a los mercados europeos y un 26% a los mercados de América del norte y del sur.

De forma resumida, el procedimiento de asociación de la PYME a la gran empresa a través del pacto es el siguiente:

- Presentación de un expediente ante la Dirección Regional de Comercio Exterior (DRCE) o ante una de las Cámaras de Comercio e Industria, para ser analizado.
- Realización de un proyecto de exportación viable.
- Como regla general, la PYME no puede elegir a la gran empresa, solamente podrá realizar propuestas. La elección se tomará en base a criterios como la zona geográfica o disponibilidad de compromiso.
- Firma de un convenio de asociación con fijación de las responsabilidades por parte de los directivos.
- Duración máximo del Pacto de 2 años por zona geográfica.
- Voluntariedad de las actividades realizadas por las grandes empresas.

¹⁶ VIE: *Volontariat International en Entreprise* (Voluntariado internacional en empresas).

2.2. Medidas en otros países de la OCDE

Además de los países de la UE, la tendencia de poner en marcha medidas políticas de apoyo al crecimiento de las empresas, también se observa en otros países. Son destacables las iniciativas desarrolladas por los países pertenecientes a la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE), ya que esta organización promueve el estudio y la aplicación de medidas que fomenten un mejor entorno empresarial y que ayuden al crecimiento rápido de las empresas, en especial de las PYME. Para localizar estas medidas, además de investigar en las diferentes fuentes oficiales de cada uno de los países de interés, se ha utilizado como referencia, el documento publicado en 2010 por la Secretaría General de la OCDE, "*High-Growth Enterprises: What Governments Can Do to Make a Difference*"¹⁷.

Australia

Australia lleva tiempo apoyando el crecimiento de sus empresas, especialmente de sus PYME, a través de distintos programas que prestan ayuda en diferentes áreas. Algunos de los más significativos a lo largo de los últimos años, son los siguientes:

- Programa *Commercializing Emerging Technologies* (COMET)¹⁸

El programa COMET se puso en marcha en 1999 a través del Ministerio de Industria, Turismo y Servicios de Australia y apoya la comercialización de nuevas tecnologías, subvencionando empresas que desarrollan servicios para empresas de base tecnológica.

El programa provee subvenciones del 80% para empresas que desarrollan actividades como marketing, comercialización, y servicios de investigación. Subvenciona a pequeñas empresas en sus primeras etapas, las cuales quieren comercializar una nueva tecnología y tienen el objetivo de crecer de manera significativa. Los planes de negocio para investigación de mercados, productos en fase de prueba y patentes, son algunos ejemplos de las actividades que se apoyan.

Para beneficiarse de este programa, los solicitantes deben cumplir los siguientes requisitos:

- Estar buscando un crecimiento sostenible a través de la comercialización de un producto, un proceso o un servicio innovador.
- Haber identificado debilidades que estén impidiendo la puesta en marcha de la estrategia de comercialización.
- Ser incapaces de financiar actividades dirigidas a superar esas debilidades.

¹⁷ OECD (2010), "*High-Growth Enterprises: What Governments Can Do to Make a Difference*", OECD Studies on SMEs and Entrepreneurship, OECD Publishing. Ver documento completo en: <http://dx.doi.org/10.1787/9789264048782-en>

¹⁸ Más información en: <http://www.ausindustry.gov.au/index.cfm>

El presupuesto anual para dicho programa es de 6,5 millones de euros, y se centra en todos los sectores tecnológicos. Cuenta con una red de asesores registrados que están disponibles durante los 12 meses que dura el programa.

El programa ha prestado asistencia a más de 300 empresas. Hasta el año 2004, las empresas apoyadas por el COMET incrementaron alrededor de 275 millones de dólares su capital y crearon más de 50 alianzas estratégicas, licencias y otros tipos de acuerdos que alentaron el crecimiento de sus empresas.

- *Innovation Investment Fund*¹⁹

Es un fondo de capital privado creado por el Ministerio de Industria, Turismo y Recursos en 1998. A través de este programa, el gobierno co-invierte en empresas que se encuentran en sus primeras etapas, junto con fondos de capital-riesgo privado.

Bajo este programa, el Gobierno ha autorizado 9 fondos de capital-riesgo del sector privado, dirigidos a proveer capital a empresas pequeñas de base tecnológica, en sus primeras fases de desarrollo (*seed, start-up and early stages*). Cerca de un tercio de del capital aportado proviene de inversores privados o de fondos de capital-riesgo, mientras que el gobierno aporta el resto.

El Fondo tiene varios objetivos entre los que destaca el de apoyar el crecimiento y desarrollo de las empresas de base tecnológica, a través de la aportación de capital-riesgo.

Estados Unidos

- *Startup America*

El 31 de enero de 2011 se lanzó *Startup America*²⁰, que es una iniciativa de la Casa Blanca para acelerar e incentivar el rápido crecimiento en Estados Unidos. Este esfuerzo público-privado, supone una alianza entre los empresarios más innovadores del país, las empresas, los emprendedores, las universidades, las fundaciones y otros líderes, trabajando de manera coordinada con una amplia gama de agencias federales para aumentar el éxito de los emprendedores y empresarios americanos²¹.

Esta misión de promover la iniciativa emprendedora es un componente central de la estrategia de innovación del Gobierno americano, para conseguir un crecimiento sostenible y empleo de calidad.

Los objetivos centrales de *Startup America* son:

- Incrementar el número y el tamaño de empresas nuevas de rápido crecimiento para que creen crecimiento económico, innovación, y empleo de calidad.

¹⁹ Más información en <http://www.ausindustry.gov.au/index.cfm>

²⁰ Ver más información en: <http://www.sba.gov/startupamerica>

²¹ Ver más información en: <http://www.startupamericapartnership.org/>

- Posicionar a la iniciativa emprendedora como un valor americano básico y una fuente de ventaja competitiva.
- Fomentar una diversidad mayor de las comunidades y personas contribuyendo a crear grandes empresas americanas.

En general, *Startup America*, a través de una completa gama de iniciativas públicas y privadas, pretende:

- Ampliar el acceso al capital para las *start-ups* de rápido crecimiento en todo el país.
- Ampliar los programas de ayuda y educación para la iniciativa emprendedora que posibilite a los americanos la creación de nuevos puestos de trabajo.
- Fortalecer la comercialización con unos 148.000 millones de dólares en los fondos federales anuales de investigación y desarrollo, los cuales puedan generar *start-ups* innovadoras y nuevas industrias.
- Identificar y eliminar barreras innecesarias para las *start-ups* de rápido crecimiento.
- Ampliar las colaboraciones entre grandes empresas y *start-ups*.

En el marco del programa para emprendedores, el nuevo presupuesto del presidente propondrá hacer permanente la eliminación de los impuestos sobre las ganancias de capital en inversiones clave en pequeñas empresas, que fue aprobada como disposición temporal en 2010 dentro de la Ley de Empleos en Pequeñas Empresas.

Por su parte, la Dirección de Pequeñas Empresas (SBA) de Estados Unidos, asignará 2.000 millones de dólares para garantizar préstamos durante los próximos cinco años, a modo de fondos de contrapartida, para inversiones del sector privado en empresas nuevas y pequeñas compañías en las comunidades más desfavorecidas.

México

Otro de los países a destacar es México, que desde el año 2005 promueve una "Política Económica Integral para el Desarrollo de las PYME", la cual es un componente clave de la estrategia del Gobierno hacia un modelo de crecimiento basado en la innovación.

Dentro de esta política, se han puesto en marcha 13 programas estratégicos dirigidos a 4 grandes objetivos: la creación y el reforzamiento de las empresas, el desarrollo tecnológico e innovador, el acceso a la innovación, las estructuras productivas sectoriales y regionales, y el acceso a los mercados extranjeros.

México también busca la eficiencia colectiva de las infraestructuras institucionales como las de las incubadoras, los aceleradores de negocios y los centros de desarrollo de empresas.

- Programa Nacional de Empresas Gacela

Este programa que se encuadra dentro de la estrategia para el desarrollo de empresas de alto crecimiento, tiene como objetivo, apoyar y asesorar a las PYME a través de 5 herramientas de apoyo que cubren distintos campos:

- Consultoría
- Comercialización
- Financiación
- Innovación
- Gestión

Está dirigido a las empresas que tengan un potencial de crecimiento de más de un 15% anual, que cuenten con al menos tres años de antigüedad y con una plantilla de 50 trabajadores o más. A través de la Secretaría de Estado de Economía, y de acuerdo a sus necesidades, a estas empresas se les pone en contacto con compañías aceleradoras que son quienes las acompañan durante un periodo de hasta tres años, ofreciéndoles todos los apoyos necesarios para su constante crecimiento y consolidación.

Nueva Zelanda

- Programa *Growth Services Range* (GSR)

Otro de los países de la OCDE que prestan especial interés al desarrollo de las medidas de apoyo al crecimiento empresarial es Nueva Zelanda, con programas como el *Growth Services Range*. Este programa ofrece servicios y subvenciones co-financiadas para acelerar el desarrollo de las empresas de alto crecimiento. Está instrumentado a través de un Fondo de Servicios de Crecimiento (*GSF*), una línea de servicios de desarrollo de mercados (*MkDS*) y unos servicios de gestión de los clientes (*CMS*), todos dirigidos a acelerar el desarrollo de empresas con potencial de crecimiento.

3. CUADRO RESUMEN DE LAS MEDIDAS MÁS DESTACADAS EN OTROS PAÍSES

ÁREA DE ACTUACIÓN	PAÍS	MEDIDAS
Entorno empresarial	México	<ul style="list-style-type: none"> Política Económica Integral para el Desarrollo de las PYME Programa Nacional de Empresas Gacela
	Dinamarca	<ul style="list-style-type: none"> Guía del crecimiento (Vækstguiden)
	Finlandia	<ul style="list-style-type: none"> Incentivo fiscal para empresas con gasto en I+D Programa de aceleración de las start-up VIGO The Growth Firm Service
	Alemania	<ul style="list-style-type: none"> Ley de contratación y simplificación de las regulaciones de licitaciones y contratos Ley de alivio fiscal (Bürgerentlastungsgesetz)
	Holanda	<ul style="list-style-type: none"> Programa Acelerador del Crecimiento
	Francia	<ul style="list-style-type: none"> Ley de la pequeña empresa (pacte PME France) Guía Práctica del Estatuto Francés para el crecimiento de la PYME Reforma de la ley de finanzas
	EE.UU.	<ul style="list-style-type: none"> Startup America
Internacionalización	Dinamarca	<ul style="list-style-type: none"> GazelleGrowth Programa BornGlobal
	Hungría	<ul style="list-style-type: none"> Programa Corvinus International Investment Ltd
	Francia	<ul style="list-style-type: none"> Pacte PME International
	Alemania	<ul style="list-style-type: none"> Programa KfW-StartGeld
Financiación	Hungría	<ul style="list-style-type: none"> Programa Corvinus International Investment Ltd Information Technology Venture Capital Fund
	Reino Unido	<ul style="list-style-type: none"> The Gateway2investment Fondo de Crecimiento Empresarial Enterprise Finance Guarantee (EFG) Enterprise Capital Funds Fondo de Co-Inversión de Business Angel
	Australia	<ul style="list-style-type: none"> Programa Commercializing Emerging Technologies (COMET) Innovation Investment Fund
	Nueva Zelanda	<ul style="list-style-type: none"> Programa Growth Services Range (GSR)
	Holanda	<ul style="list-style-type: none"> Mastering Growth Program
Capacitación empresarial y formación del capital humano	Reino Unido	<ul style="list-style-type: none"> The High Growth Programme
Agrupación y Cooperación	Reino Unido	<ul style="list-style-type: none"> High-Growth Program
Innovación y Tecnología	Hungría	<ul style="list-style-type: none"> Information Technology Vent. Cap. Fund
	Australia	<ul style="list-style-type: none"> Innovation Investment Fund Programa Commercializing Emerging Technologies (COMET)

Fuente: elaboración propia

4. CONCLUSIONES

Las circunstancias en las que se desarrolla la actividad empresarial en cada país no son idénticas, lo que induce que los países tomen medidas distintas entre sí. Pero, a pesar de las diferentes circunstancias que subyacen tras la aplicación de distintos instrumentos, en algunos países de nuestro entorno se están aplicando medidas que, con sus debidas adaptaciones nacionales, podrían servir de ejemplo para ayudar a resolver el problema del reducido tamaño de las PYME españolas:

- La Guía del Crecimiento desarrollada en Dinamarca. El objetivo es que las empresas puedan encontrar, de manera sencilla, las ofertas de apoyo al crecimiento a las que pueden optar. Para acceder a esta información, las empresas cuentan con una página web donde se recogen todas estas ofertas de apoyo al crecimiento.
- La iniciativa *The Growth Firm Service* llevada a cabo en Finlandia identifica a las empresas e iniciativas emprendedoras con un alto potencial de crecimiento y actúa como un punto único de contacto de los servicios públicos para las empresas de alto crecimiento.
- En este mismo sentido, es destacable también, la puesta en marcha de una “Guía Práctica del Estatuto Francés para el crecimiento de la PYME” (*Statut de la PME de Croissance*), que ayuda a establecer las claves para ayudar a las empresas de alto crecimiento o las “*gacela*”. Este estatuto incide en la rápida identificación de este tipo de empresas, ya que establece unas características propias de estas empresas, permitiendo al Gobierno conocer su situación y facilitar la puesta en marcha de medidas de apoyo.
- La iniciativa *Startup America* es un buen ejemplo de cómo enmarcar en una estrategia de innovación a un conjunto de medidas enfocadas a acelerar e incentivar el rápido crecimiento de las empresas. Para ello, se debe marcar como objetivo central el incremento del tamaño de empresas de rápido crecimiento para que creen crecimiento económico, innovación, y empleos de calidad.
- La iniciativa *Mastering Growth Program* del Gobierno holandés es una de las pocas iniciativas internacionales que sirven para ayudar a promover el crecimiento empresarial desde una perspectiva gerencial. Este tipo de programas centrados en la motivación y la capacitación de los directivos, apoyados por sesiones formativas, pueden ayudarles a desarrollar una estrategia de crecimiento y a llevarla a cabo.
- Las medidas de apoyo al crecimiento empresarial también deben servir para el desarrollo de programas que entren de lleno en el asesoramiento a las empresas con potencial de crecimiento. En este sentido, Holanda inició el programa acelerador del crecimiento, basado en el asesoramiento desde la Plataforma de la Innovación. Una vez que se han identificado a estas empresas, a través de otros mecanismos, un programa de aceleración ejecutado durante un periodo de tiempo planificado, puede ayudar a incrementar el tamaño de las PYME.

- En materia de internacionalización y agrupación empresarial, destaca el *Pacte PME International* llevado a cabo por el Gobierno francés. Esta medida pretende dinamizar la internacionalización de las PYME con la ayuda de los grandes grupos empresariales franceses ya establecidos en mercados extranjeros. Mediante un pacto de estas características, las grandes empresas adherentes se asocian con sus proveedores, socios y clientes para ayudarles en los mercados internacionales. Esta acción “agrupada” está indicada principalmente para abordar mercados complejos, ya que permite reducir los riesgos y aumentar las oportunidades de desarrollo de las PYME.

5. BIBLIOGRAFÍA CONSULTADA Y RECOMENDADA

Ahmad, N. and D. Rude Petersen, 2007. *High-Growth Enterprises and Gazelles-Preliminary and Summary Sensitivity Analysis*. OECD-FORA, Paris.

Baum, J., Sorenson, O. 2003. *Advances in Strategic Management: Geography and Strategy*, vol. 20. JAI Press, Greenwich, CT.

Birch, D. 1979. *The job generation process*. Unpublished manuscript. Cambridge, MA: MIT Program on Neighborhood and Regional Change.

Bruegel Policy Brief, 2010. *The global operations of european firms*. Varios autores.

Comisión Europea 2010. *An Integrated Industrial Policy for the Globalisation Era. Putting Competitiveness and Sustainability at Centre Stage*. Communication from the Commission to the European Parliament, the Council, the European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions. Brussels, COM(2010) 614.

Comisión Europea, 2009. *Informe sobre la aplicación de la Ley de la Pequeña Empresa*. Documento de trabajo de la Comisión.

Davidsson, P. y Wiklund, J. ,1999. *Theoretical and methodological issues in the study of firm growth* (Working paper). Suecia: Jönköping International Business School.

Dess Gregory G., Lumpkin G. T., Taylor Marilyn L., 2005. *Strategic Management: creating competitive advantages*, The McGraw-Hill Companies, Inc.

Erkko Autio, Mathias Kronlund, Anne Kovalainen, 2007. *High-Growth SME Support*

Europe's 500 - Job creating companies, 2005 (2006), publicado por Entrepreneurs for Growth. www.europes500.com.

Ewing Marion Kauffman Foundation, 2010. *Inventive billion dollar firms. A Faster Way to Grow*.

Gibrat, R., 1931. *Les inegalites économiques*. París: Dunod.

Henrekson, M. and Johansson, D., 2008. *Gazelles as Job Creators – A Survey and Interpretation of the Evidence*, IFN Working Paper No. 733.

Initiatives in Nine Countries: Analysis, Categorization, and Recommendations. Finnish Ministry of Trade and Industry. MTI Publications.

Jovanovic, B., 1982. *Selection and the evolution of industry*.

K. Suddle, and S.J.A. Hessels, 2007. *High-Growth Support Initiatives*. Zoetermeer.

OECD, 2010. *High-Growth Enterprises: What Governments Can Do to Make a Difference*, OECD Studies on SMEs and Entrepreneurship, OECD Publishing.

OECD, 2010. *Perspectivas OCDE: México, Políticas Clave para un Desarrollo Sostenible*.

Suárez Suárez, A. S., 1979a. *El tamaño y el crecimiento de las empresas españolas: la ley del efecto proporcional*. En A. Cuervo García, M. Ortigueira Bouzada y A. S. Suárez Suárez (Eds.), *Lecturas de introducción a la economía de la empresa* (pp.735-748). Madrid: Pirámide.

The path to strong, sustainable and balanced growth, 2010. HM Treasury. Department for Business, Innovation and skills.

Wiklund, J., 2006, Jönköping International Business School (JIBS), Suecia, “*Working document: Researching Growth – Challenges and Suggestions*”.