



FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y EMPRESARIALES
GRADO EN ADMINISTRACIÓN Y DIRECCIÓN DE EMPRESAS

**EVOLUCIÓN DE LA FINANCIACIÓN PÚBLICA
DEL INSTITUTO DE CRÉDITO OFICIAL EN LA
CREACIÓN DE EMPRESAS EN ESPAÑA DE 2010 A
2019**

Trabajo Fin de Grado presentado por Guillermo Granell Muñoz-Seca, siendo la tutora del mismo la profesora Mercedes Castro Nuño.

D/D^a Guillermo Granell Muñoz-Seca

Sevilla, 2 de junio de 2022

A mi familia que me ha apoyado durante todos los años, y en especial a mi abuela que siempre me ha animado a seguir esforzándome, y a mi abuelo que ha sido el que ha hecho que hoy en día sea la persona que soy.

A mis compañeros de clase, con los que empecé el primer día de la carrera y seguimos ayudándonos entre todos hasta el día de hoy.

A mi pareja Claudia, que ha sido un pilar fundamental durante toda la carrera para seguir cuando ya no podía más.

A mis amigos por ayudarme a desconectar siempre que me ha hecho falta, en especial a Manuel, aunque a veces fuera más mala influencia que buena.

A aquellos profesores que han sabido mostrar su pasión por la docencia, en especial a Mercedes, que desde el primer día que pisé la Facultad me motivó a seguir estudiando con esa alegría que transmite dando clases y esas ganas de enseñar a sus alumnos.



**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y EMPRESARIALES
GRADO EN ADMINISTRACIÓN Y DIRECCIÓN DE EMPRESAS**

**TRABAJO FIN DE GRADO
CURSO ACADÉMICO [2021-2022]**

**TÍTULO: EVOLUCIÓN DE LA FINANCIACIÓN PÚBLICA DEL INSTITUTO
DE CRÉDITO OFICIAL EN LA CREACIÓN DE EMPRESAS EN ESPAÑA DE
2010 A 2019**

AUTOR: GUILLERMO GRANELL MUÑOZ-SECA

TUTOR: MERCEDES CASTRO NUÑO

DEPARTAMENTO: Análisis económico y economía política

ÁREA DE CONOCIMIENTO: Economía aplicada

RESUMEN:

El Trabajo Fin de Grado que se presenta en estas páginas y con el que se concurre a la obtención del Grado de Administración y Dirección de Empresas por la Universidad de Sevilla consiste en un análisis empírico de la labor del Instituto de Crédito Oficial en la financiación del proceso emprendedor en España en los años 2010 a 2019.

En este análisis se detallan las diferentes partidas que forman las líneas de mediación, funciones y receptores, junto con un análisis de las cantidades de dinero aportado por parte del Instituto de Crédito Oficial a los diferentes sectores industriales y la distribución por Comunidades Autónomas durante el periodo mencionado anteriormente.

Previamente a este análisis, se realiza una revisión de la literatura académica en relación a la financiación de start-ups por parte del Estado

TÉRMINOS CLAVE:

Instituto de Crédito Oficial y pymes; emprendimiento; Intervención pública en el emprendimiento; creación de start-ups; financiación pública de start-ups.

ABSTRACT:

The Final Degree Project presented in the following pages with which the business' degree by University of Seville is completed consist of an empirical analysis of the performance of Official Credit Institute in the entrepreneurial process's financing from 2010 to 2019,

This analysis shows the different items that mediation lines consist of, tasks and recipients, besides an analysis of amounts of money invested by Official Credit Institute to each industrial sector and the distribution by autonomous communities during the mentioned period.

Prior to this analysis, a review of academic literature about start-up's public financing is included.

KEYWORDS:

Official Credit Institute and start-ups; entrepreneurship; Public Intervention in entrepreneurship; start-up's creation; start-up's public financing.

ÍNDICE

CAPÍTULO 1. INTRODUCCIÓN	7
1.1 Motivación y objetivos del estudio.....	8
1.2 Metodología y datos	8
1.3 Estructura.....	9
CAPÍTULO 2. MARCO TEÓRICO DEL TRABAJO	11
2.1 Importancia de las ayudas públicas para la innovación empresarial y la creación de empresas.....	11
2.2 Emprendimiento y desarrollo económico	14
CAPÍTULO 3. EL INSTITUTO DE CRÉDITO OFICIAL	16
3.1 El Instituto Oficial de Crédito como instrumento de la innovación empresarial	16
3.2 Objetivos y principales líneas de actividad y financiación.....	17
3.2.1 Banco público de promoción.....	17
3.2.2 Instrumento financiero de política económica	18
3.2.3 Agencia financiera del Estado	19
3.3 Líneas de los créditos de mediación	19
3.4 Evolución de los créditos de mediación por Comunidades Autónomas.....	23
3.5 Evolución de los créditos de mediación por sectores industriales	29
CAPÍTULO 4. CONDICIONES SOCIALES Y ESTRUCTURALES PARA EL EMPRENDIMIENTO EN ESPAÑA	37
4.1 Condiciones actuales y recomendaciones.....	37
4.2 Condiciones sociales para emprender.....	37
4.3 Tasa de Actividad Emprendedora.....	40
CAPÍTULO 5. CONCLUSIONES	42
BIBLIOGRAFÍA.....	47

Relación de Gráficas

Gráfica 1: Evolución de las Líneas de Mediación de 2010 a 2019 en millones de euros corrientes.....	26
Gráfica 2: Evolución de las Líneas de Mediación en Canarias 2010-19 en millones de euros corrientes	27
Gráfica 3: Evolución de las Líneas de Mediación en Cataluña 2010-19 en millones de euros corrientes	28
Gráfica 4: Evolución de las Líneas de Mediación en la Comunidad de Madrid 2010 a 2019 en millones de euros corrientes.....	28
Gráfica 5: Evolución de las Líneas de Mediación de 2010 a 2019 destinados a la Agricultura, ganadería, silvicultura y pesca en millones de euros corrientes	32
Gráfica 6: Evolución de las Líneas de Mediación de 2010 a 2019 destinados a la fabricación de productos informáticos, electrónicos y ópticos en millones de euros corrientes	33
Gráfica 7: Evolución de las Líneas de Mediación de 2010 a 2019 destinados al transporte y almacenamiento en millones de euros corriente.....	33
Gráfica 8: Evolución de las Líneas de Mediación de 2010 a 2019 destinados a la hostelería en millones de euros corrientes	33
Gráfica 9: Evolución de las Líneas de Mediación de 2010 a 2019 destinados a la sanidad y servicios sociales en millones de euros corriente.....	34
Gráfica 10: Evolución de las Líneas de Mediación de 2010 a 2019 destinados a la industria química en millones de euros corrientes.....	35
Gráfica 11: Evolución de las Líneas de Mediación de 2010 a 2019 destinados a otras industrias manufactureras en millones de euros corrientes.....	35
Gráfica 12: Percepción de la población española sobre sus aptitudes y valores para emprender en 2019	39
Gráfica 13: Percepción de la población española sobre su cultura y su influencia en el emprendimiento en 2019	39

Gráfica 14: Evolución del índice TEA y del porcentaje de la población de 18-64 años involucrada en negocios nacientes y negocios nuevos en España durante el periodo 2005-201940

Gráfica 15: Posicionamiento de España a nivel internacional (en comparación con otras economías de ingresos altos) en función del TEA en 2019.....41

Relación de Tablas

Tabla 1. Créditos de mediación distribuido por Comunidades Autónomas en millones de euros corrientes de 2010 a 201924

Tabla 2. Variación porcentual de las Líneas de Mediación por Comunidades Autónomas de 2010 a 2019..... 25

Tabla 3. Evolución de las Líneas de Mediación distribuido por sectores industriales de 2010 a 2019 en millones de euros corrientes30

Tabla 4. Variación porcentual de los créditos de mediación distribuidos por sectores industriales de 2010 a 201931

Capítulo 1. INTRODUCCIÓN

El emprendimiento es un tema que está muy al día durante los últimos años, ya que ha sido una salida laboral para aquellas personas que no encontraban trabajo por cuenta ajena, o simplemente una herramienta para aquellas personas que quieren llevar a cabo un proyecto empresarial por su cuenta.

Según Hoyos y Blanco (2014) el proceso de emprender nace con la generación de una idea, previamente a la puesta en marcha de una serie de acciones para el lanzamiento al mercado de esa idea y continúa con la consecución de una etapa de consolidación que se alcanza cuando se supera de manera exitosa la fase emprendedora o start-up.

Es un proceso el cual supone múltiples beneficios para la sociedad y el país en el que se lleve a cabo, tales como una mayor innovación, mejora de la competitividad del país, incremento de los niveles de empleo, rellenar nichos de mercado insatisfechos, mejora de la productividad, entre otros. Estos son también algunos de los motivos por los que las instituciones, académicos, empresarios y la población en general han aumentado su interés hacia las iniciativas emprendedoras.

La literatura actual avala este hecho, al igual que sustenta la necesidad de un ente público que vele y fomente el emprendimiento, con el objetivo de buscar los beneficios mencionados (Minniti, 2012).

A pesar de todos los aspectos positivos que tiene el emprendimiento, también supone soportar un riesgo inherente. Además, la obtención de recursos económicos es una tarea muy difícil para este tipo de proyectos, por las características propias del emprendimiento: incertidumbre, falta de experiencia, percepción de riesgo por parte del inversor, entre otros. Es por esto por lo que los bancos privados son reacios a financiar proyectos de emprendimiento, o que la financiación disponible sea cara y no se ajuste a las necesidades y capacidades de los emprendedores (Verhuel, et al., 2001, citados por Alvarez y Urbano, 2012).

1.1 Motivación y objetivos del estudio

Este Trabajo de Fin de Grado, presentado en la Universidad de Sevilla, para optar a la obtención del Grado de Administración de Empresas nace motivado por el continuo crecimiento académico del interés por el emprendimiento, el cual cada vez se muestra más visible en las asignaturas de dicho Grado en esta Universidad.

En este Grado el tema de emprendimiento es tratado mediante la idea de llevar a cabo un modelo de negocio, del “producto mínimo viable”, el método lean start-up, entre otros conceptos, pero no se habla de la importancia del tipo de financiación a aplicar en las diferentes fases del proceso de emprender ni de las consecuencias que puede tener la falta de intervención pública en el emprendimiento.

Es por esto por lo que el objetivo de este Trabajo de Fin de Grado es desarrollar, bajo un marco teórico, la idea de la necesidad de un ente público que vele y fomente el proceso emprendedor, de los beneficios que esto supone para la sociedad y para la economía del país y aportar una visión general del emprendimiento en España.

Concretamente, se hablará de las líneas de mediación del Instituto de Crédito Oficial (de aquí en adelante ICO), de los tipos que hay, receptores y de la evolución que han tenido durante el periodo de 2010 a 2019.

1.2 Metodología y datos

El presente trabajo desarrolla el objeto de estudio en tres partes: la primera es puramente teórica, mientras que la segunda es de carácter analítico, y la tercera una conclusión general sobre el trabajo desarrollado. Para la primera de las partes, el contenido se fundamenta en artículos, estudios y obras de literatura académica con el objetivo de recoger la mayor información posible estudiada hasta el momento, recopiladas principalmente a partir de Google Académico, Dialnet y la Biblioteca de la Universidad de Sevilla. En la segunda parte se han utilizado datos estadísticos obtenidos a partir de la página web del ICO, concretamente información disponible en los informes de cuentas anuales publicados por este organismo. Por último, en la tercera parte se han empleado ciertos estudios obtenidos también de Google Académico.

Se ha utilizado un enfoque empírico a través de la búsqueda, recolección y tratamiento de los datos e información que se han recogido de las fuentes anteriormente mencionadas, en lo referente a características de la financiación del emprendimiento, de la intervención pública y los beneficios de este hecho.

Durante la realización de dicho trabajo se han encontrado ciertas limitaciones que han impedido desarrollar el trabajo de la manera más precisa, como por ejemplo cambios en el formato de presentación de los datos por parte del ICO o falta de disponibilidad de información de los últimos años. El último año del que se dispone información en la página web oficial del ICO es el 2020, aun así, esta información es incompleta si la comparamos con la información de los años anteriores, ya que solamente se incluyen los datos referidos a las cantidades dispuestas a través de las líneas de mediación en territorio nacional, obviando la inversión a nivel internacional, dato con el que se ha estado trabajando a lo largo de todo el estudio para hablar de los años anteriores. Además, hay un cambio de formato en la agrupación de los sectores industriales, hecho que imposibilita la comparación de datos con otros años. Es por esto por lo que el estudio es solamente hasta el 2019 y no es más actual.

1.3 Estructura

El siguiente Trabajo de Fin de Grado se estructura de la siguiente manera: la primera parte, es decir, el capítulo actual, consiste en una breve introducción donde se muestran las motivaciones del estudio a desarrollar a continuación junto con una descripción de la metodología y los datos empleados para el análisis. Posterior a esta primera parte, encontramos el capítulo dos, dedicado principalmente a desarrollar el marco teórico de la investigación, desarrollada mediante un análisis de la literatura académica en relación con la financiación pública del proceso emprendedor. A su vez, este capítulo se divide en dos apartados. El primero de estos apartados está dedicado a la importancia de las ayudas públicas para la innovación empresarial y la creación de empresas, y el segundo apartado consiste en un análisis de la relación existente entre el emprendimiento y el nivel de desarrollo de un país.

El capítulo tres se enfoca en el desarrollo de las funciones y objetivos del ICO, junto con una descripción de las distintas líneas que se encuentran en las líneas de mediación. A continuación, dentro del mismo capítulo, se realiza un análisis de la evolución de estas

líneas de mediación durante los años 2010 a 2019 tanto por sectores industriales como por Comunidades Autónomas.

El capítulo cuatro se muestra una breve descripción del panorama actual en España relativo al emprendimiento, tanto estructural como social, incluyendo aspectos positivos, negativos y recomendaciones realizadas por expertos para mejorar la situación actual.

En el capítulo cinco está dedicado a una conclusión general sobre el trabajo dando una visión global del mismo.

Por último, en el capítulo seis se incluye toda la bibliografía empleada para la elaboración de este trabajo de fin de grado, distinguiendo entre bibliografía de literatura académica y bibliografía de datos estadísticos.

Capítulo 2. MARCO TEÓRICO DEL TRABAJO

2.1 Importancia de las ayudas públicas para la innovación empresarial y la creación de empresas.

Previamente al desarrollo del marco teórico y del desarrollo de este Trabajo de Fin de Grado, se hace necesario aclarar el concepto de Pequeñas y Medianas Empresas (PYME de aquí en adelante). Las PYMES son el conjunto de las microempresas, pequeñas y medianas empresas. Las microempresas son aquellas cuyo número de empleados es inferior a 10, ya sean socios, asalariados, propietarios o trabajadores. Las pequeñas empresas son aquellas cuyo número de trabajadores es inferior a 50 y cuentan con un volumen de negocios igual o menor de 10 millones de euros o un balance general anual igual o menor de esta cantidad. Las medianas empresas son aquellas que tienen entre 50 y 250 trabajadores, un volumen de negocios igual o menor de 50 millones de euros o un balance anual igual o menor de 43 millones de euros (Gesticentro, 2020).

De acuerdo con Gnyawali y Fogel (1994), citados por Alvarez y Urbano, 2012, identifican cinco aspectos del entorno que influyen en la actividad emprendedora:

- a) Procedimientos y decisiones políticas de los gobiernos. Son aquellas acciones realizadas por el Gobierno del país en cuestión que tienen una influencia en el funcionamiento del mercado, haciendo que funcionen de manera eficiente eliminando las imperfecciones de este y con regulaciones administrativas, como subvenciones que incentiven la creación de empresas, regular el mercado laboral, entre otros.
- b) Condiciones económicas y sociales. Referido a las condiciones que favorecen el emprendimiento, como la existencia de personas que hayan emprendido y tengan experiencia, que hayan de empresarios en la familia, cómo se valoran a los empresarios socialmente, entre otros.
- c) Habilidades y conocimientos para emprender. Son las competencias técnicas que se necesitan para crear una nueva empresa, adquiridas mediante la formación.
- d) Asistencia financiera para emprender. Referido a la necesidad de financiación para crear un negocio.
- e) Asistencia no financiera. Acciones necesarias para crear un negocio, como realizar un estudio de mercado, preparar un plan de empresa, conseguir contactos útiles, entre otros.

Las instituciones públicas reducen la incertidumbre en la vida diaria. Estas instituciones se dividen en formales, es decir, aquellas que se refieren a reglas legales, económicas, políticas y contratos que pongan límites al comportamiento de los individuos; e informales, aquellas que incluyen convenciones sociales, valores, ideas, entre otros. Ambas instituciones son complementarias la una a la otra para definir el conjunto de elecciones de una sociedad, por lo que se puede decir que la forma de actuar de la sociedad está condicionada por las instituciones públicas.

Las instituciones públicas, tanto formales como informales, están continuamente afectando nuestra manera de actuar, tanto en la vida personal como profesional, y configurando nuestros procesos y nuestras acciones, por lo que cabe pensar que estas instituciones afectan también al proceso emprendedor, facilitando la creación de empresas o dificultando dicho proceso.

Las conclusiones recogidas en el Libro Blanco de la Iniciativa Emprendedora en España (Alemany et al., 2011) establecen que los aspectos más importantes para incentivar la acción emprendedora en España son: fomentar la cultura del emprendimiento, la formación en emprendimiento y ofrecer financiación a los negocios nacientes.

Hoy en día es común que los empresarios no tengan a su alcance suficiente financiación para comenzar sus proyectos, y esta es una posible razón por la que los emprendedores potenciales dejen de lado la idea de emprender (según Holtz-Eakin et al., 1994; Blanchflower y Oswald, 1998; citados por Alvarez y Urbano, 2012). Muchos estudios han demostrado que aquellas políticas dirigidas a facilitar el acceso al crédito bancario mediante la reducción de requisitos de capital, créditos con bajo interés y sistemas de garantía de crédito ayudan a fomentar la creación de nuevas empresas (Gnyawali et al., 1994; Van Gelderen et al., 2006; citados por Alvarez y Urbano, 2010).

Según Verheul, et al., (2001), (citados por Alvarez y Urbano, 2012), la obtención de ayudas públicas es esencial durante los primeros años de vida de la empresa, ya que es indispensable para superar las limitaciones iniciales a la hora de emprender, además de para mejorar la capacidad de innovación. Las empresas nuevas necesitan ayudas públicas más ajustadas a sus necesidades, ya que disponer de recursos financieros en cantidad,

condiciones de plazos, coste y exigibilidad optimas supone una de las mayores dificultades a la hora de emprender según los expertos.

Existen diferentes tipos de ayudas públicas que fomenten el emprendimiento, entre ellas, préstamos a la innovación, subvenciones y reducción de impuestos. La oferta de préstamos con condiciones más ventajosas es una gran opción. Dar financiación a empresas nuevas es arriesgado para los bancos, por lo que las ayudas públicas dirigidas a la financiación se considera clave para incentivar la creación e innovación de nuevas empresas (Van Gelderen, et al., 2006, citados por Alvarez y Urbano, 2012)

Según el estudio realizado por Antolín et al. (2016), mediante una muestra de 438 empresas nuevas europeas, se establece que las herramientas públicas de innovación que tienen una relación más fuerte con el desarrollo de productos nuevos son los préstamos para financiar proyectos de innovación, facilitando a los emprendedores conseguir capital financiero, social, tecnología y conocimiento a un coste inferior y al comienzo de la actividad, por lo que puede ayudar a superar las principales limitaciones que sufren las empresas nuevas durante las primeras etapas de vida.

La asimetría de información es uno de los mayores problemas para buscar financiación, especialmente en el caso de las PYMES. Esta asimetría sucede cuando una de las partes de una negociación tiene más conocimiento respecto al objeto de la transacción que la otra parte de la negociación (Nicole, 2016). Existe una descompensación en la información que disponen ambas partes, ya que la empresa que emprende tiene más información sobre la naturaleza y viabilidad futura del proyecto que necesita financiar, así como a las perspectivas de la empresa en su conjunto (Leland y Pyle, 1977; Myers y Majluf, 1984; citado por Hoyos y Blanco, 2014).

Según Huertas et al. (2021), la función principal de los mercados financieros no es sólo financiar el nacimiento de empresas nuevas y dar apoyo financiero durante las primeras etapas del proceso de emprendimiento, sino asegurar también la liquidez de las operaciones de entrada y salida de socios según sus necesidades. Otra de las funciones del mercado financiero es la de seleccionar las iniciativas que se van a convertir en proyectos empresariales, es decir, los mercados financieros toman la decisión en cuanto a quien o qué financiar, con cuánto y a qué precio. Además, el funcionamiento del sistema financiero se debe valorar por cómo es capaz de solucionar ineficiencias o fallos del

mercado relacionados con problemas de información incompleta y asimétrica respecto a la canalización del ahorro a la inversión.

Es necesario un banco público de fomento para superar las deficiencias del mercado. Se entiende que el mercado es deficiente cuando existe inversión insuficiente en algunos ámbitos o sectores de actividad. También pueden intervenir en aquellas situaciones en las que la oferta de servicios financieros sea muy baja como consecuencia de una concentración del mercado o cuando haya inexistencia de inversores privados con interés en invertir.

2.2 Emprendimiento y desarrollo económico

Desde la década de los 70 la tendencia en cuanto al tejido empresarial es una disminución relativa de las grandes empresas en beneficio de la actividad emprendedora. La literatura más reciente muestra que las empresas pequeñas y de nueva creación generan una gran cantidad de innovaciones, ocupan nichos de mercado insatisfechos y aumentan la competencia, por lo que promueven la eficiencia económica.

Según Minniti (2012), el emprendedor tiene una doble función. En primer lugar, considera que el mercado es ineficiente, puesto que hay oportunidades sin explotar, por lo que traslada la economía hacia un punto económica y tecnológicamente más eficiente; y, en segundo lugar, también lleva a cabo la función de innovación, lo que representa el verdadero crecimiento económico, aumentando el output real como consecuencia del aumento de la productividad real.

Minniti y Levesque (citados por Minniti, 2012) sostienen que cuando aumenta el número de emprendedores-investigadores, emprendedores-imitadores o ambos es cuando se produce un gran crecimiento económico. Por lo que los emprendedores son un activo fundamental en el crecimiento económico.

Ya sea imitando un producto o tecnología ya existentes o mediante una modificación de una nueva en un cambio tecnológico que se pueda comercializar, los emprendedores son agentes que arriesgan sus propios recursos a cambio de un beneficio esperado, haciendo posible el crecimiento (Schumpeter 1934, Acs et al. 2004; citados por Minniti, 2012).

Los últimos estudios muestran una relación sistemática entre el Producto Interior Bruto (de aquí en adelante PIB) per cápita de un país, crecimiento económico y emprendimiento. Cuando hay baja renta per cápita, las start-ups son una salida laboral y una herramienta para la creación de nuevos mercados. En cambio, cuando la renta per cápita aumenta, la aparición de nuevas tecnologías y de economías de escala permiten que las grandes empresas satisfagan las necesidades insatisfechas que se generan debido al aumento de la demanda en los mercados en crecimiento, por lo que aumenta su papel relativo en la economía. Esto supone una disminución del número de nuevas empresas, ya que, por un lado, hay menos necesidades insatisfechas, y, por otro lado, hay una mayor posibilidad de encontrar un empleo estable en las grandes empresas. Aun así, cuando se vuelve a experimentar mayor aumento del PIB per cápita, la importancia relativa del emprendimiento en la economía vuelve a incrementarse, ya que hay más individuos que disponen de los recursos para poder emprender en un entorno económico propicio (Minniti, 2012).

Los distintos niveles de desarrollo determinan el tipo, la calidad y la cantidad del emprendimiento y su contribución al crecimiento y al desarrollo del país en cuestión. Por lo que se podría hablar de un círculo virtuoso con respecto la relación entre emprendimiento y actividad económica en su conjunto, ya que a mayor PIB per cápita, mayores serán los recursos disponibles para emprender, por lo que habrá mayor emprendimiento, generando más riqueza que favorecen a un mayor nivel de emprendimiento.

Puede realizarse una división de emprendedores en dos tipos, por un lado, un emprendedor motivado por necesidad y, por otro lado, un emprendedor motivado por oportunidad. La diferencia es que el primero crea una empresa motivado por una oportunidad de negocio mientras que el segundo lo hace por ausencia de oportunidades laborales mejores. Por lo tanto, la relación entre emprendimiento y crecimiento gira entorno a la situación del mercado laboral. Como consecuencia, en un país con alto PIB per cápita, donde hay niveles bajos de desempleo, se da un mayor emprendimiento, y el emprendimiento que se da en mayor medida es el emprendimiento de oportunidad, que a su vez genera mayor innovación, mayor crecimiento y mayor creación de empleo.

Capítulo 3. EL INSTITUTO DE CRÉDITO OFICIAL

3.1 El Instituto Oficial de Crédito como instrumento de la innovación empresarial

La intervención del Estado en la economía surge de las ineficiencias del mercado, ya sea para la asignación eficiente de los recursos disponibles ante la existencia de fallos del mercado; por motivos de equidad, cuando la distribución de la renta y la riqueza generada por el mercado supone desigualdades; por el carácter cíclico de la economía, o para cuando quieran alcanzarse determinados objetivos de política económica que el mercado no garantiza (Martin et al., 2016)

Según Martin et al. (2016), para corregir estas insuficiencias, el Estado dispone de tres mecanismos de actuación:

- a) La actividad reguladora. La premisa esencial de la actividad reguladora del Estado es establecer un sistema de control del poder de discriminación en los privilegios que pudiera tener un único prestador de algún bien o servicio público, siendo ésta una función formal del ejercicio del poder, por lo que es necesario su regulación por parte del Estado (Rosenzweig, 2010).
- b) La provisión de bienes y servicios públicos. Existen ciertos bienes que por sus características es necesario que los suministre el Estado, ya que para un ente privado no sería viable debido a la falta de beneficios por esta prestación, como puede ser el alumbrado de las calles; u otros servicios que también por sus características no sería ético que la financiación y provisión fueran de manera privada, como pueden ser el ejército o Fuerzas y Cuerpos de Seguridad del Estado.
- c) La intervención directa en la producción a través de la actividad empresarial. Este tipo de intervención consiste en incentivos por parte del Estado en la producción de ciertos bienes o servicios concretos, mediante subvenciones, ahorros fiscales, avales públicos para créditos, entre otros.

El ICO pertenece a la tercera modalidad, y sus actuaciones se han ajustado a las argumentaciones que justifican la acción del Estado en la economía y en el sistema financiero: sustitución parcial o total de la iniciativa privada en determinados segmentos del crédito, apoyo de la iniciativa privada, acción anticíclica, promoción de actividades especiales, financiación de PYMES, capital riesgo, inversiones ecológicas, tecnología, innovación, infraestructuras, entre otros.

El ICO es un banco público afecto al Ministerio de Asuntos Económicos y Transformación Digital. El Estado es su único accionista. Es una entidad pública empresarial con personalidad jurídica y patrimonio propio. Su principal función es la de promover aquellas actividades económicas que ayuden al desarrollo y crecimiento del país y a la mejora de la distribución de la riqueza.

El ICO tiene tres maneras de actuar: por un lado, como banco público de promoción, como instrumento financiero de la política económica y como Agencia Financiera del Estado. (Martin et al., 2016)

3.2 Objetivos y principales líneas de actividad y financiación

Las funciones concretas del ICO, según Martin et al. (2016), son:

- Ayudar a disminuir los efectos económicos derivados de situaciones graves de crisis económica, catástrofes naturales u otros supuestos semejantes.
- Ser un instrumento de acción de determinadas medidas de política económica.

Estas ideas se desarrollarán en el apartado 3.2.2.

3.2.1 Banco público de promoción

El ICO como banco público de promoción del crecimiento económico colabora con las entidades de crédito para facilitar la financiación empresarial, sobre todo de las PYMES y autónomos, para favorecer su crecimiento. Actúa a través de la mediación y la financiación directa.

a) Líneas de Mediación

Las líneas de mediación se dirigen a trabajadores autónomos y PYMES. El ICO determina las dotaciones y la finalidad de los préstamos, los tipos de interés y los plazos de las amortizaciones. Una vez que las entidades de crédito tienen a su disposición los fondos a través del ICO, estas se encargan de analizar los riesgos de las operaciones, decidiendo la concesión de la financiación.

b) Financiación directa

La financiación directa se dirige a grandes empresas para ayudarlas en sus proyectos. Habitualmente este tipo de financiación se estructura de manera sindicada con otras entidades, facilitando una mayor captación de recursos.

c) Capital riesgo

El ICO desarrolla la actividad de capital riesgo a través de su filial AXIS, que gestiona un conjunto de tres fondos: FOND-ICO global, FOND-ICO pyme y FOND-ICO infraestructuras.

AXIS se encarga del desarrollo y sostenimiento del sector de fondos de capital riesgo, y se dirige especialmente a financiar proyectos en los primeros estadios de desarrollo, y en fases de expansión, crecimiento y deuda. Funciona completamente con capital privado, por lo que no tiene relación con ayudas del Estado. Las funciones de los distintos fondos que gestiona AXIS son:

- FOND-ICO global interviene en fondos de capital riesgo privado. Es el principal instrumento de AXIS para dinamizar el capital riesgo español.
- FOND-ICO pyme se dedica a la financiación complementaria a la bancaria.
- FOND-ICO Infraestructuras actúa mediante la inversión en proyectos de infraestructuras sostenibles de transporte y energía entre otros.

3.2.2 Instrumento financiero de política económica

El ICO actúa como instrumento financiero de política económica mediante las medidas adoptadas por el gobierno, cumpliendo con el mandato de sus estatutos y posicionándose cada vez más en el marco de actuaciones previstas por la Unión Europea.

Dentro de esta función, como respuesta a la crisis económica derivada de la pandemia de Covid-19, el Gobierno ha aprobado las siguientes líneas gestionadas por el ICO:

- Una Línea de Avaluos del Estado con una dotación inicial de un importe máximo de 100.000 millones de euros. Esta medida fue adoptada a continuación de la declaración del estado de alarma por el que se hacía oficial el confinamiento de la población. El objetivo era respaldar la financiación de entidades financieras mediante avales, destinada a PYMES y autónomos, fundamentalmente, y parte también al sector turístico.

- Adicionalmente se aprobó una nueva Línea de Avales del Estado por 40.000 millones de euros destinados al mismo fin.
- Una serie de medidas adoptadas con el fin de prestar apoyo financiero dirigido al arrendamiento de vivienda, en favor de los colectivos más vulnerables social y económicamente, y, por tanto, más expuestos a las consecuencias de la pandemia de COVID-19.

3.2.3 Agencia financiera del Estado

El ICO es la agencia financiera del Estado. En materia de internacionalización, ICO gestiona FIEM (Fondo de Internacionalización de la Empresa) y el CARI (Contrato de Ajuste Recíproco de Intereses). En materia de cooperación gestiona FONPRODE y el fondo del agua de acuerdo con su normativa reguladora.

Cabe destacar también la gestión del Fondo de Financiación a Comunidades Autónomas y del Fondo de Financiación a Entidades Locales, dirigidos a fines con una finalidad relacionada con el interés general, o intereses más sectoriales como el medio ambiente.

3.3 Líneas de los créditos de mediación

En este trabajo nos centraremos en el estudio y evolución de las líneas de mediación, puesto que son las que están más relacionadas con la financiación PYMES y empresas nuevas. En el caso de este tipo de líneas, el beneficiario final solicita el préstamo ICO a las Entidades Financieras Privadas (de aquí en adelante EE.FF) que dentro del territorio nacional hubieran firmado un acuerdo con el ICO. El intermediario, es decir, las EE.FF., ofrece a sus clientes financiación con fondos ICO con los requisitos fijados en el contrato de colaboración. Las EE.FF., al trabajar como intermediarias, reciben por parte del ICO lo que denominan “margen de intermediación”, que no es más que un porcentaje en concepto de interés que se aplica sobre el importe nominal de la operación.

El convenio establece que el ICO aplica una bonificación al beneficiario final en forma de un interés inferior al que ofrece la banca privada al mercado, suponiendo esto un ahorro para el beneficiario final. Este ahorro sería el equivalente a calcular la diferencia entre el tipo de interés.

Las principales líneas de mediación son:

a) Línea de Inversión Nacional

Esta línea está dedicada a la financiación de desarrollo de inversiones de autónomos, PYMES, resto de empresas españolas y desde 2011 también a entidades públicas, fundaciones, entidades sin ánimo de lucro y ONGs que inviertan con objetivo de productividad en territorio nacional en sectores y actividades que no se consideren de inversión sostenibles.

Los autónomos y pymes que quieran tener acceso a esta línea no pueden tener más de 250 empleados, deben tener una facturación menor de 50 millones de euros o un balance menor que 43 millones de euros. Los principales destinos de esta financiación son:

- Activos no corrientes productivos nuevos y de segunda mano y no sostenibles.
- Compra de vehículos turismos de precio igual o inferior a 30000 euros y vehículos de uso industrial sin requisitos de precios.
- Compra de empresas.
- IVA y análogos de autónomos, PYMES, empresas y entidades beneficiarias con proyectos de inversión subvencionables.

Financia el 100% del proyecto, y desde 2012 también el IVA de este, con un máximo de 10 millones de euros por cliente al año, y de 2 millones de euros para autónomos y microempresas.

b) Línea ICO Liquidez

Nace en 2009, y está dirigida a autónomos, microempresas, PYMES y resto de empresas solventes y viables que se encuentran en una situación de restricción crediticia debido a la crisis económica. Su objetivo es ayudar a sus receptores a continuar con el ciclo productivo y afrontar los gastos corrientes. En 2011 extiende sus beneficios a entidades públicas y privadas no productivas: Administraciones públicas, fundaciones, entidades sin ánimos de lucro y ONGs. Esta línea nace exclusivamente para disminuir los efectos de la crisis económica de 2007.

c) Fondo de Economía Sostenible

Fue implantado en el año 2010 y eliminada en 2012. Nació con una dotación de 20.000 millones de euros para 2010-2011, de los cuales una mitad fue aportada por el ICO y la otra por entidades financieras privadas.

Los beneficiarios de esta línea eran los autónomos, PYMES y resto de empresas españolas, extendiendo sus beneficios en 2011 a entidades privadas y públicas, ONGs y Administraciones que realizaran proyectos de inversión considerados como sostenibles, es decir, aquellas inversiones que incluyeran formas de producir novedosas, productos nuevos y/o servicios y/o nuevos sistemas de negocio o dirección que supongan un beneficio en el consumo de los recursos de una manera eficiente o una disminución de los impactos medioambientales. También financiarían inversiones en bienes usados que hagan más eficiente el uso de los recursos y reduzcan el impacto medioambiental y la adquisición de empresas sostenibles.

d) Línea ICO Internacionalización

El objetivo de esta línea es apoyar a las empresas españolas en el extranjero mediante la financiación de proyectos de inversión en el extranjero.

Son beneficiarios de esta línea los autónomos, PYMES y resto de empresas y desde 2011, al igual que las líneas anteriores, Administraciones, fundaciones, entidades sin ánimo de lucro y ONGs, siempre que acometan proyectos de inversión en el exterior. No es necesario que el beneficiario este domiciliado en España, pero sí que la mayoría del capital sea español.

e) Línea ICO Future

Esta línea se dirige al sector turístico y de promoción económica. Nace en 2010 con una dotación de 400 millones de euros para aquellas empresas que tengan domicilio fiscal y social o establecimiento en España que se dediquen al sector turístico:

- Empresas propietarias o que exploten apartamentos turísticos, hoteles, campamentos turísticos y alojamientos rurales.
- Empresas propietarias o que exploten locales de restauración.
- Empresas propietarias o que exploten agencias de viajes.

- Empresa propietaria o que explote establecimientos de oferta turística complementaria.

f) Línea ICO emprendedores

Nace en el año 2009 y en 2011 se incluye su objeto en las líneas de inversión general e inversión sostenible, quedando sujeta a las condiciones particulares de estas dos líneas básicas de mediación.

El objetivo de esta línea era el de facilitar a los autónomos, emprendedores y microempresas nuevas una financiación en condiciones preferentes. Eran objeto de financiación:

- Activos productivos fijos nuevos en 2009 y también usados en 2010.
- Adquisición de vehículos industriales en 2009 y en 2010 también turismos.
- Adquisición y gestión inherentes a la constitución de la empresa.
- IVA de microempresas y autónomos profesionales.

g) Línea ICO Vivienda

Nace en 2010 y su objetivo es apoyar el mercado del alquiler en España creando una bolsa nacional de viviendas en alquiler. Está destinada a autónomos, empresas con independencia de su tamaño, fundaciones, ONGs y entidades públicas con domicilio fiscal y social en España titulares de inversiones inmobiliarias, independientemente de la forma jurídica.

Está destinada a financiar viviendas construidas en España, terminadas y destinadas al alquiler como vivienda habitual dentro del ámbito de la Ley de Arrendamientos Urbanos, del 24 de noviembre de 1994 (LAU), pudiendo figurar en el contrato de alquiler la opción de compra.

h) Línea ICO – SGR

Esta línea nace en 2011 y su objeto es financiar proyectos de inversión y circulante de autónomos y pymes, que cuenten con el aval de una Sociedad de Garantía Recíproca. Su finalidad es añadir una garantía adicional para que las entidades financieras privadas aumenten la dotación de crédito al sector empresarial con dificultades de acceso a éste (Gil, 2021).

3.4 Evolución de los créditos de mediación por Comunidades Autónomas

En las Tablas 1 y 2 podemos ver la evolución que siguen las distintas líneas de mediación desde 2010 a 2019 por Comunidades Autónomas. En este estudio se excluyen Ceuta y Melilla por carecer de relevancia para el mismo.

Evolución de la financiación pública del ICO en la creación de empresas en España de 2010 a 2019

Tabla 1. Créditos de mediación distribuido por Comunidades Autónomas en millones de euros corrientes de 2010 a 2019

	2010				2011				2012				2013			2014			2015			2016			2017			2018			2019		
	Empresas y emprendedores	Economía sostenible	Intern.	Total	Empresas y emprendedores	Economía sostenible	Intern.	Total	Empresas y emprendedores	Economía sostenible	Intern.	Total	Empresas y emprendedores	Intern.	Total	Empresas y emprendedores	Intern.	Total	Empresas y emprendedores	Intern.	Total	Empresas y emprendedores	Intern.	Total	Empresas y emprendedores	Intern.	Total	Empresas y emprendedores	Intern.	Total			
TOTAL	17977,60	1223,50	414,40	19.615,60	11026,00	4671,90	345,40	16043,30	11.138,00	231,00	141,00	11.510,00	12209,00	1675,00	13884,00	16280,00	5189,00	21469,00	6565,00	3106,00	9671,00	3280,00	1401,00	4681,00	2026,00	3,00	4515,00	1460,00	877,00	2337,00	3262,00	1153,00	4414,00
Galicia	879,39	57,41	23,13	959,93	474,70	241,60	18,50	734,80	645,00	14,00	8,00	667,00	714,00	112,00	825,00	1044,00	354,00	1398,00	364,00	241,00	605,00	269,00	133,00	402,00	379,00	46,00	425,00	257,00	40,00	297,00	347,00	28,00	376,00
Cataluña	3199,81	150,94	38,18	3.447,40	2120,10	824,70	79,40	3024,10	2.034,00	40,00	31,00	2.105,00	2487,00	310,00	2797,00	3234,00	1007,00	4241,00	1122,00	410,00	1532,00	741,00	177,00	918,00	628,00	101,00	729,00	219,00	234,00	453,00	502,00	334,00	836,00
Comunidad Valenciana	2580,60	323,57	4,78	2.958,31	1340,90	497,60	26,80	1865,30	1.172,00	8,00	17,00	1.198,00	1061,00	214,00	1275,00	1652,00	842,00	2494,00	737,00	525,00	1263,00	385,00	198,00	583,00	380,00	76,00	456,00	178,00	80,00	257,00	390,00	154,00	544,00
Madrid	2953,63	163,06	4,25	3.178,21	1877,90	664,80	70,90	2613,60	1.933,00	51,00	27,00	2.011,00	2137,00	143,00	2280,00	2748,00	467,00	3215,00	1109,00	269,00	1378,00	438,00	116,00	554,00	624,00	83,00	707,00	175,00	56,00	232,00	531,00	57,00	588,00
Andalucía	1828,43	67,19	7,79	1.933,80	1414,90	584,70	13,60	2013,30	1.420,00	20,00	14,00	1.454,00	1581,00	103,00	1683,00	2060,00	424,00	2484,00	959,00	291,00	1250,00	420,00	175,00	595,00	586,00	61,00	657,00	159,00	102,00	261,00	388,00	143,00	531,00
Canarias	671,70	41,95	5,73	718,43	399,50	173,90	0,70	574,10	368,00	0,00	3,00	371,00	425,00	15,00	440,00	509,00	49,00	558,00	293,00	36,00	329,00	142,00	20,00	163,00	183,00	11,00	194,00	91,00	8,00	99,00	149,00	8,00	157,00
Castilla-León	931,91	71,76	6,87	1.007,91	478,30	274,40	5,00	757,60	584,00	6,00	7,00	598,00	630,00	49,00	679,00	855,00	156,00	1011,00	432,00	93,00	526,00	203,00	30,00	232,00	249,00	17,00	266,00	90,00	10,00	101,00	206,00	21,00	227,00
Aragón	752,90	52,75	0,12	813,44	362,00	211,10	11,70	584,80	430,00	15,00	6,00	451,00	449,00	77,00	526,00	577,00	195,00	771,00	216,00	148,00	363,00	104,00	128,00	232,00	112,00	28,00	139,00	78,00	42,00	119,00	108,00	47,00	155,00
Castilla-La Mancha	520,57	71,68	48,45	597,98	355,40	184,20	2,40	541,90	385,00	2,00	3,00	390,00	377,00	57,00	434,00	529,00	204,00	732,00	226,00	95,00	322,00	99,00	49,00	148,00	161,00	41,00	203,00	62,00	51,00	113,00	127,00	55,00	182,00
Región de Murcia	744,50	24,24	31,97	775,60	621,50	228,80	11,10	861,40	582,00	3,00	6,00	591,00	436,00	83,00	519,00	471,00	252,00	723,00	175,00	148,00	323,00	104,00	44,00	148,00	127,00	18,00	146,00	35,00	18,00	53,00	118,00	28,00	146,00
Asturias	321,47	35,32	3,29	356,91	231,10	86,40	0,50	317,90	271,00	2,00	3,00	277,00	333,00	53,00	386,00	423,00	111,00	534,00	195,00	108,00	303,00	113,00	34,00	147,00	88,00	15,00	102,00	22,00	7,00	29,00	81,00	6,00	87,00
Baleares	813,62	45,31	0,74	907,38	402,50	163,00	21,50	586,90	383,00	22,00	5,00	410,00	425,00	38,00	463,00	548,00	57,00	605,00	192,00	43,00	235,00	78,00	33,00	111,00	58,00	9,00	67,00	21,00	4,00	25,00	54,00	3,00	57,00
País Vasco	830,78	44,41	3,75	907,15	421,90	209,90	43,20	674,90	383,00	19,00	7,00	409,00	582,00	260,00	842,00	867,00	565,00	1432,00	268,00	367,00	634,00	87,00	167,00	254,00	115,00	50,00	165,00	21,00	84,00	106,00	102,00	100,00	201,00
Extremadura	165,90	9,77	0,50	178,96	113,60	66,70	1,30	181,70	135,00	1,00	1,00	138,00	151,00	21,00	172,00	197,00	82,00	279,00	82,00	52,00	134,00	29,00	20,00	49,00	62,00	24,00	86,00	17,00	27,00	43,00	61,00	24,00	85,00
Cantabria	213,01	21,95	0,00	235,70	122,10	79,00	1,90	202,80	120,00	5,00	1,00	126,00	76,00	14,00	90,00	135,00	63,00	198,00	62,00	31,00	93,00	24,00	14,00	39,00	37,00	11,00	48,00	16,00	61,00	77,00	34,00	60,00	94,00
Navarra	348,42	31,33	0,00	383,50	184,00	117,40	5,60	307,00	180,00	1,00	2,00	182,00	187,00	68,00	255,00	245,00	228,00	473,00	74,00	167,00	241,00	31,00	48,00	78,00	63,00	23,00	86,00	11,00	37,00	48,00	37,00	68,00	105,00
La Rioja	199,07	10,72	0,00	210,29	86,80	54,30	0,30	141,40	94,00	0,00	1,00	96,00	133,00	15,00	148,00	153,00	83,00	237,00	42,00	35,00	78,00	11,00	10,00	21,00	22,00	5,00	27,00	8,00	14,00	22,00	22,00	14,00	37,00

Fuente: elaboración propia a través de la información contenida en las cuentas anuales del ICO.

A partir del año 2013 se produce un cambio en la presentación de la información, agrupando las líneas en “empresas y emprendedores”, donde incluye las líneas de Inversión, Liquidez, Future, Vivienda, Emprendedores y SGR; y la línea “Internacionalización”; por lo que, para permitir la comparación de los datos, en los años de 2010, 2011 y 2012 se han agrupado las líneas siguiendo el mismo criterio, añadiendo al grupo la línea de Economía Sostenible, la cual deja de existir a partir de 2013.

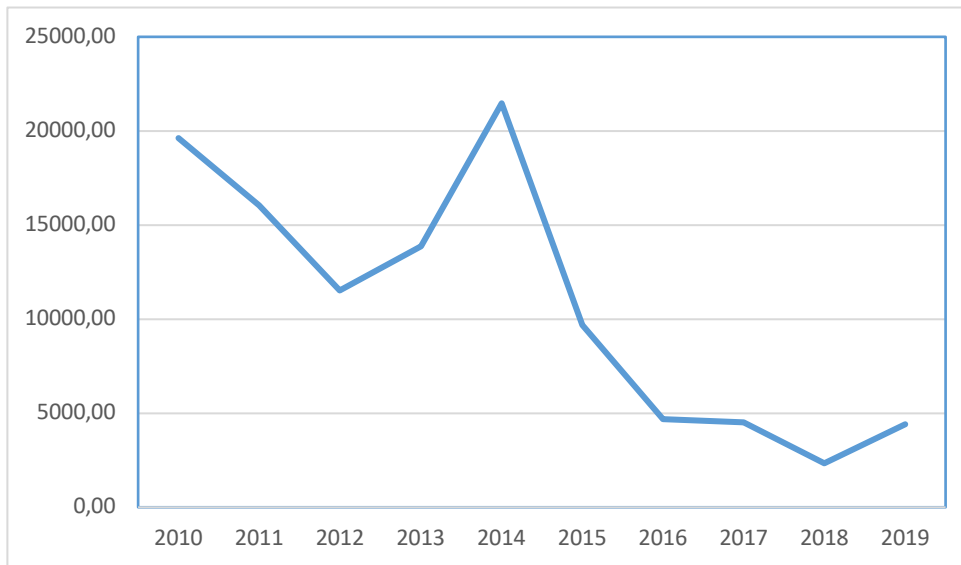
Podemos observar cómo la evolución es decreciente para todas las Comunidades Autónomas, hecho que podemos ver de manera más clara en la Tabla 2.

Tabla 2. Variación porcentual de los créditos de mediación por Comunidades Autónomas de 2010 a 2019.

	Variación porcentual 2010-2019
TOTAL	-77,50%
Galicia	-60,83%
Cataluña	-75,75%
Comunidad Valenciana	-81,61%
Madrid	-81,50%
Andalucía	-72,54%
Canarias	-78,15%
Castilla-León	-77,48%
Aragón	-80,95%
Castilla-La Mancha	-69,56%
Región de Murcia	-81,18%
Asturias	-75,62%
Baleares	-93,72%
País Vasco	-77,84%
Extremadura	-52,50%
Cantabria	-60,12%
Navarra	-72,62%
La Rioja	-82,41%

Fuente: elaboración propia a través de la información contenida en las cuentas anuales del ICO.

Gráfica 1: Evolución de las Líneas de Mediación de 2010 a 2019 en millones de euros corrientes.

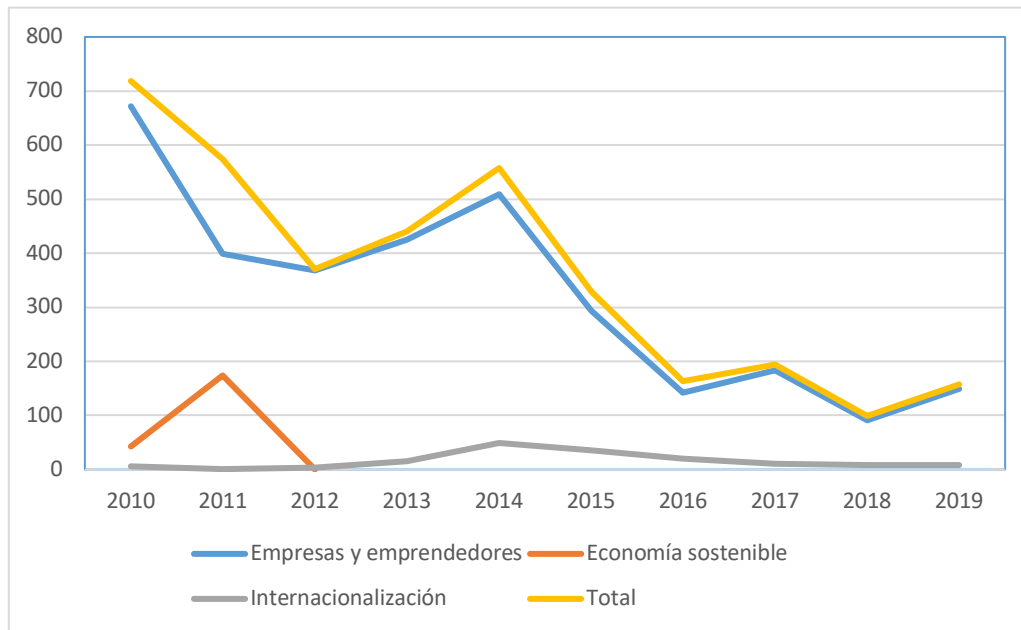


Fuente: elaboración propia a través de los datos mostrados en las cuentas anuales del ICO

Observando la Gráfica 1 podemos ver la evolución de las cantidades dispuestas a los beneficiarios finales a través de las Líneas de Mediación en su conjunto ha sido muy negativa, con una disminución del 77,5% de 2010 a 2019. Durante los años 2012 a 2014 se puede observar un intento de aumentar las cantidades de estos fondos, creciendo de 2010 a 2014 un casi un 10%, pero a partir de este año la evolución es completamente decreciente, pasando de casi 21500 millones de euros en 2014 a 4414 millones de euros en 2019, una disminución de casi un 80%.

Como podemos ver en la Tabla 1, las Comunidades Autónomas a las que el ICO les ha dado más preferencia a la hora de repartir estos créditos son Andalucía, Cataluña, Comunidad de Madrid, Comunidad Valenciana, Canarias, Castilla-La Mancha, Castilla-León y Galicia; pero con la diferencia de que algunas de estas comunidades tienen más acentuado el intento mencionado en el párrafo anterior de aumentar los fondos de estas líneas del periodo de 2012 a 2014, teniendo todas las Comunidades Autónomas, a pesar de este intento, una tendencia decreciente.

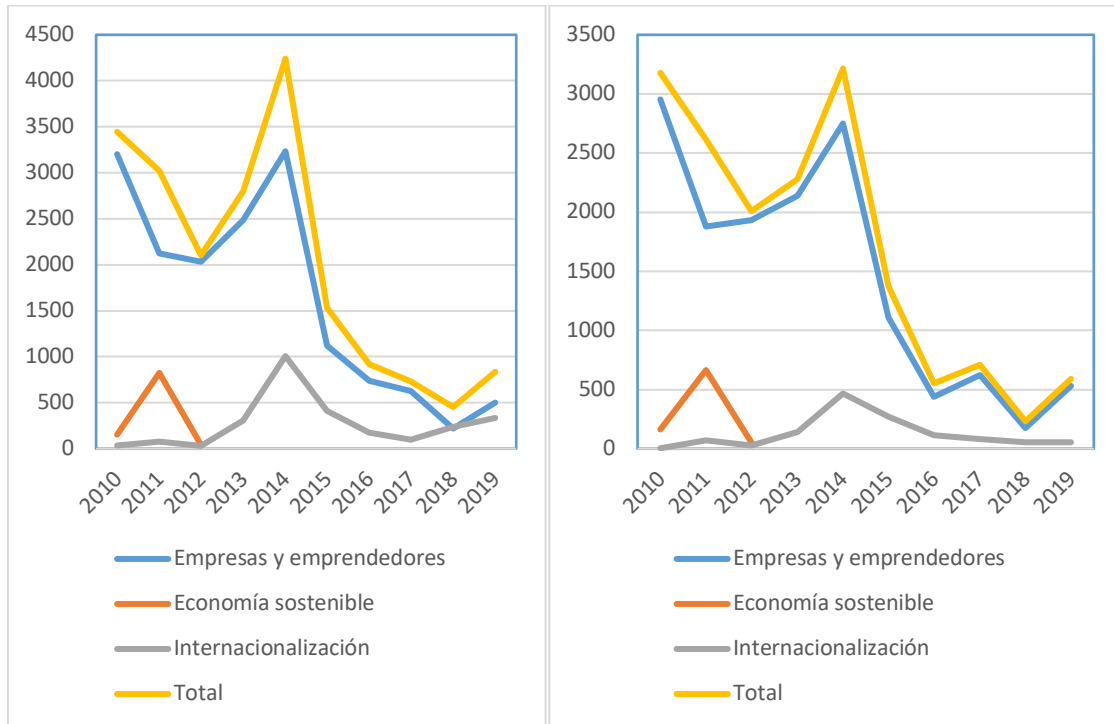
Gráfica 2. Evolución de las Líneas de Mediación de 2010 a 2019 de Canarias en millones de euros corrientes



Fuente: elaboración propia a través de los datos mostrados en las cuentas anuales del ICO

En la Gráfica 2 podemos ver el caso de Canarias, que es un claro ejemplo de Comunidad Autónoma cuya evolución es prácticamente decreciente de manera continuada, con un crecimiento durante el periodo de 2012 a 2014 de un 50%, pero nada comparado con otras comunidades como Madrid, Cataluña o Castilla-La Mancha. La evolución que sigue Canarias es un decrecimiento de más de un 77% de 2010 a 2019, pasando de casi 720 millones de euros corrientes en 2010 a 157 millones de euros corrientes en 2019. En las Gráficas 3 y 4 podemos observar el caso contrario. Se comenta el caso concreto de Canarias ya que se ve de manera muy clara el ejemplo que quiero tratar.

Gráficas 3 y 4. Evolución de las Líneas de Mediación de 2010 a 2019 de Cataluña (izquierda) y Comunidad de Madrid (derecha) en millones de euros corrientes



Fuente: elaboración propia a través de los datos mostrados en las cuentas anuales del ICO

Mediante las Gráficas 3 y 4 podemos ver el caso contrario a Canarias. La Comunidad de Madrid y, sobre todo, Cataluña con un ejemplo de aquellas comunidades autónomas en las que el crecimiento de 2012 a 2014 es mucho más notorio, con un crecimiento en este periodo de más del 100%, para el caso de Cataluña, pasando de 2105 millones de euros en 2010 a 4241 millones de euros en 2012; y casi un 60% de crecimiento para el caso de la Comunidad de Madrid, pasando de 2111 millones de euros en 2010 a 3215 millones de euros en 2012. A pesar de esto, la evolución ha sido claramente negativa, con un decrecimiento durante todo el periodo de 2010 a 2019 de más de un 80% para Cataluña, pasando de casi 3500 millones de euros corrientes en 2010 a 836 millones de euros corrientes en 2019; y de más de un 80% para la Comunidad de Madrid, pasando de casi 3200 millones de euros corrientes en 2010 a 588 millones de euros corrientes en 2019. Se comenta el caso de la Comunidad de Madrid y Cataluña porque se ve de manera muy clara el caso que quiero tratar, siendo este el contrario que el caso anterior.

En general, la evolución de las Líneas de Mediación en su conjunto para todas las Comunidades Autónomas ha sido decreciente, siendo esta evolución más desfavorable para unas Comunidades más que para otras. Esta reducción se sitúa entre un 60% y un 80%, exceptuando el caso de Baleares, que sufre una caída de un 93%. Las Comunidades Autónomas que se han visto más afectadas por este decrecimiento de la actuación del ICO a través de las Líneas de Mediación son: la Comunidad Valenciana, Comunidad de Madrid, Castilla-León, Región de Murcia, Baleares y La Rioja.

3.5 Evolución de los créditos de mediación por sectores industriales

En este caso encontramos las diferentes Líneas de Mediación agrupada en dos grupos: inversión, que agrupa todas las líneas que destinan su capital a empresas españolas situadas en España (Inversión, Liquidez, Economía sostenible, Vivienda, Emprendedores, SGR y Future), e Internacionalización.

La información relativa a la evolución de los créditos de mediación distribuido por sectores industriales se encuentra recogida en la Tabla 3.

Tabla 3. Evolución de las Líneas de Mediación distribuido por sectores industriales de 2010 a 2019 en millones de euros corrientes

	2010		2011		2012		2013		2014		2015		2016		2017		2018		2019	
	INVERSIÓN	INTERN.	INVERSIÓN	INTERN.	INVERSIÓN	INTERN.	INVERSIÓN	INTERN.	INVERSIÓN	INTERN.	INVERSIÓN	INTERN.	INVERSIÓN	INTERN.	INVERSIÓN	INTERN.	INVERSIÓN	INTERN.	INVERSIÓN	INTERN.
TOTAL	7.867,90	414,4	3393,4	344,9	4175	231	12209	1675	16280	5189	6565	3106	3280	1401	3893	622	1460	877	4415	1153
Transporte y almacenamiento	1036,9	12,56	602,8	10,9	616	13	1340	96	1858	395	810	220	488	88	561	40	197	44	505	70
Comercio al por menor	887,59	18,82	341,6	18,9	357	4	851	14	1112	51	611	38	314	23	309	13	129	7	246	11
Comercio al por mayor	762,44	48,68	306,1	30,5	385	20	1701	326	2305	1288	892	861	402	347	581	154	184	198	681	244
Act. Financieras, profesionales, científicas...	586,13	57,45	279,7	57,4	410	39	1381	112	1784	240	719	169	349	48	369	27	129	26	370	15
Agricultura, ganadería, silvicultura y pesca	579,42	9,33	220,8	7,1	351	5	771	49	972	185	438	132	195	44	242	24				
Otras industrias manufactureras	556,9	55,91	169,2	81,8	228	50	943	417	1325	1151	409	703	216	311	278	162	112	293	597	374
Hostelería	552,42	57,02	310,5	12,9	373	33	738	33	979	51	483	24	236	27	236	9	99	8	199	9
Industria de la alimentación	540,29	42,02	156,4	17,9	247	4	836	233	1051	730	283	355	134	250	256	78	171	141	653	209
Construcción	518,7	40,06	200,3	26,7	166	13	859	52	972	105	375	52	187	35	259	14	184	12	431	19
Infor. Comunica. Act. Artísticas y recreativas	301,43	14,47	174	14,7	175	7	583	35	691	68	267	35	134	15	167	14				
Act. Inmobiliarias	290,74	11,48	176,7	14,6	195	2	440	7	636	23	314	15	147	14	107	3				
Sanidad y serv. Sociales**	244,94	3,82	92,9	4,2	143	1	312	5	430	7	181	3	106	1	105	1	57	1	126	1
Industria química**	222,99	4,87	66,1	24,3	124	28	361	145	486	372	137	181	73	81	88	31	52	79	247	128
Energía, electricidad, gas y agua	197,51	7,52	38,5	6,5	101	5	232	17	249	14	88	23	33	8	40	1	32	4	52	2
Industria del papel	143,3	2,71	41,4	1	55	0	143	14	228	81	82	37	51	20	54	8				
Otros servicios	139,11	2,34	77,5	4,7	97	1	215	3	300	6	207	6	64	3	82	2	34	1	53	1
Industria textil	138,85	11,31	58,2	4,6	64	2	241	82	342	331	136	199	55	69	89	32	22	49	118	55
Educación	81,14	0,19	54,9	2,5	60	0	119	1	140	4	71	4	36	1	39	3				
Industrias extractivas	63,23	12,9	19,9	0,5	16	2	62	14	116	44	38	20	19	9	22	1				
Fabr. Prod. Informáticos, elect. y opticos	23,81	0,96	6,1	3,3	11	3	45	21	56	43	23	29	10	8	13	8	58	14	137	15
Otros							34	-	246	-			30	-						

Fuente: elaboración propia a partir de la información recogida en las cuentas anuales del ICO

Como es lógico, la evolución de las líneas de mediación vista desde el punto de vista de la distribución sectorial sigue la misma tendencia mencionada en el apartado anterior: una evolución decreciente de forma no continuada, con un fuerte crecimiento de la inversión durante el periodo de 2012 a 2014, pero, al igual que en el apartado anterior, con ciertos matices.

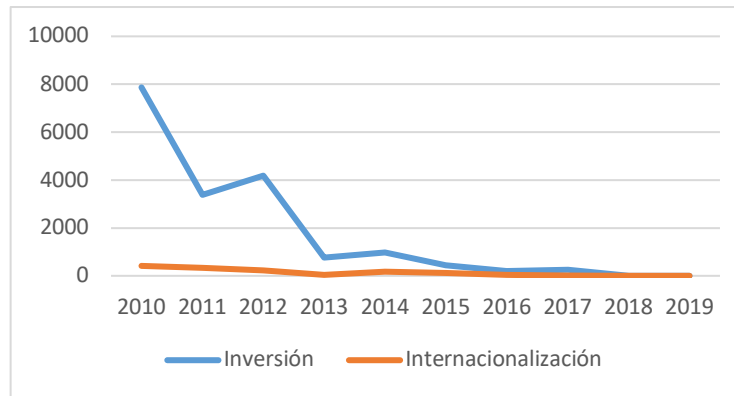
En la Tabla 4 podemos ver que el caso de decrecimiento más destacable es el del dinero destinado a agricultura, ganadería, silvicultura y pesca, donde encontramos, el cultivo de cereales, legumbres, semillas, arroz, hortalizas, caña de azúcar, entre otros. Podemos observar esto de manera visual mediante la Gráfica 5.

Tabla 4. Variación porcentual de las Líneas de Mediación distribuidos por sectores industriales de 2010 a 2019

TOTAL	-32,77%
Transporte y almacenamiento	-45,21%
Comercio al por menor	-71,65%
Comercio al por mayor	14,04%
Act. Financieras, profesionales, científicas...	-40,18%
Agricultura, ganadería, silvicultura y pesca	-100,00%
Otras industrias manufactureras	58,45%
Hostelería	-65,87%
Industria de la alimentación	48,03%
Construcción	-19,46%
Infor. Comunica. Act. Artísticas y recreativas	-100,00%
Act. Inmobiliarias	-100,00%
Sanidad y serv. Sociales**	-48,95%
Industria química**	64,57%
Energía, electricidad, gas y agua	-73,66%
Industria del papel	-100,00%
Otros servicios	-61,82%
Industria textil	15,21%
Educación	-100,00%
Industrias extractivas	-100,00%
Fabr. Prod. Informáticos, elect. y opticos	513,65%
Otros	

Fuente: elaboración propia a partir de la información recogida en las cuentas anuales del ICO

Gráfica 5. Evolución de las Líneas de Mediación de 2010 a 2019 destinados a la Agricultura, ganadería, silvicultura y pesca en millones de euros corrientes.

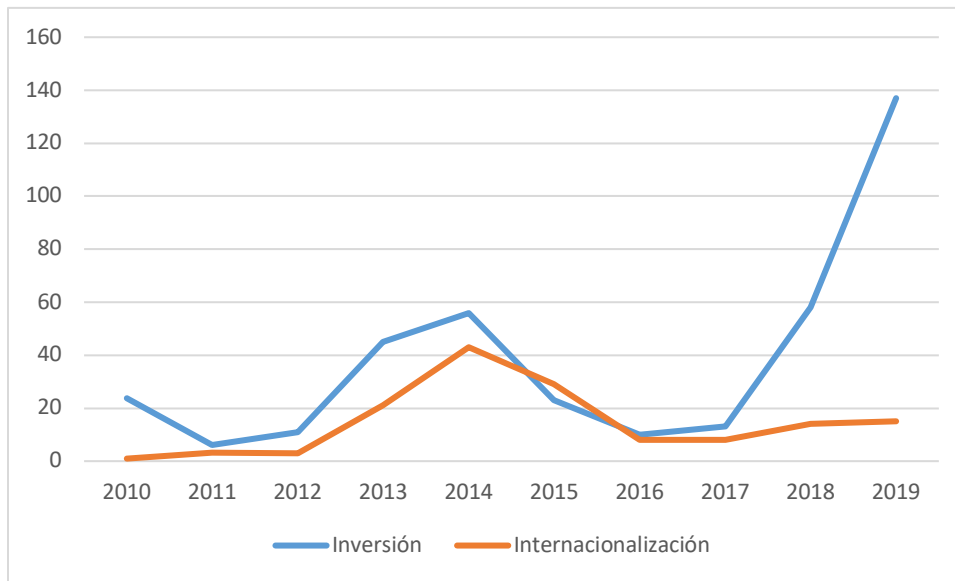


Fuente: elaboración propia a través de los datos mostrados en las cuentas anuales del ICO

La evolución de la cantidad de dinero destinada a esta partida ha sido decreciente de manera continuada y notoria, con un decremento del 100%, estando a 0 desde 2018.

De manera contraria, observamos también en la Tabla 4 como el sector de la fabricación de productos informáticos, electrónicos y ópticos ha tenido un crecimiento de un 513% de 2010 a 2019. Este sector incluye la fabricación de ordenadores y equipos periféricos, de piezas electrónicas y circuitos, de productos electrónicos de consumo, de equipos de telecomunicaciones, de instrumentos y aparatos de medida, verificación y navegación, de equipos de radiación, electromédicos y electroterapéuticos, de relojes, entre otros. Podemos ver también esta evolución en la Gráfica 6.

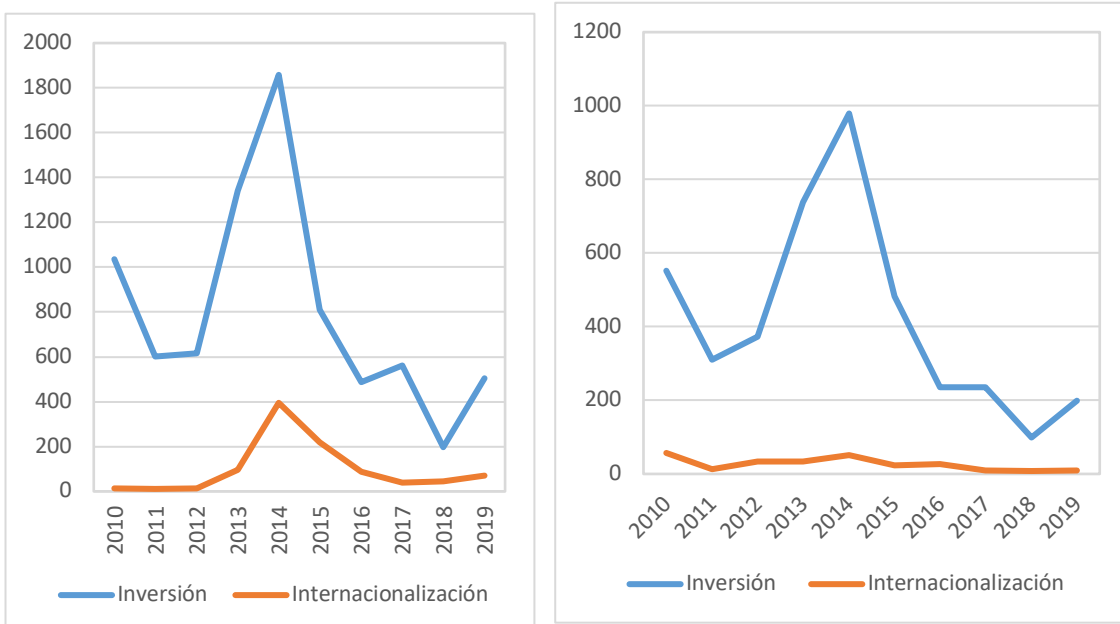
Gráfica 6. Evolución de las Líneas de Mediación de 2010 a 2019 destinados a la fabricación de productos informáticos, electrónicos y ópticos en millones de euros corrientes



Fuente: elaboración propia a través de los datos mostrados en las cuentas anuales del ICO

La evolución de este sector es la excepción, ya que la tendencia más común es la que ocurre, por ejemplo, en el caso de los fondos destinados a transporte y almacenamiento y al de hostelería, que podemos ver en las Gráficas 7 y 8.

Gráficas 7 y 8. Evolución de las Líneas de Mediación de 2010 a 2019 destinados al Transporte y almacenamiento (izquierda) y Hostelería (derecha).

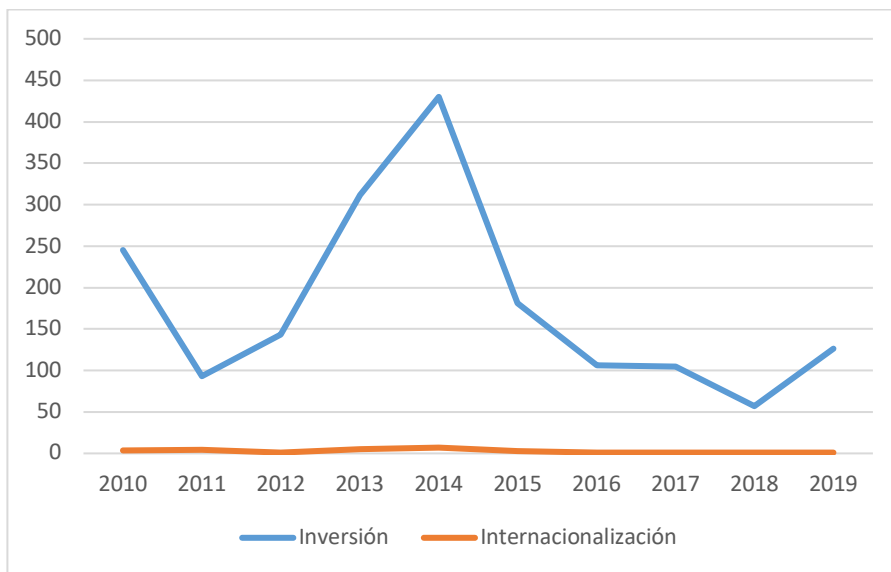


Fuente: elaboración propia a través de los datos mostrados en las cuentas anuales del ICO

La evolución de ambas partidas sigue una tendencia similar: una tendencia decreciente de manera no continuada, debido a un fuerte crecimiento durante el periodo de 2012 a 2014, y a partir de esta fecha una pronunciada caída del dinero recibido, lo que supone un decrecimiento total de un 45% en el caso de transporte y almacenamiento, y de un 65% en el caso de la hostelería de 2010 a 2019.

Viendo la evolución de estas partidas podemos observar también enormes diferencias entre el capital destinado a empresas situadas en España y empresas situadas en el extranjero (con capital español). Este aspecto es más visible, por ejemplo, en el caso del dinero destinado a la partida de Sanidad y Servicios Sociales como podemos ver en la Gráfica 9.

Gráfica 9. Evolución de las Líneas de Mediación de 2010 a 2019 destinados a la Sanidad y Servicios Sociales en millones de euros corrientes



Fuente: elaboración propia a través de los datos mostrados en las cuentas anuales del ICO

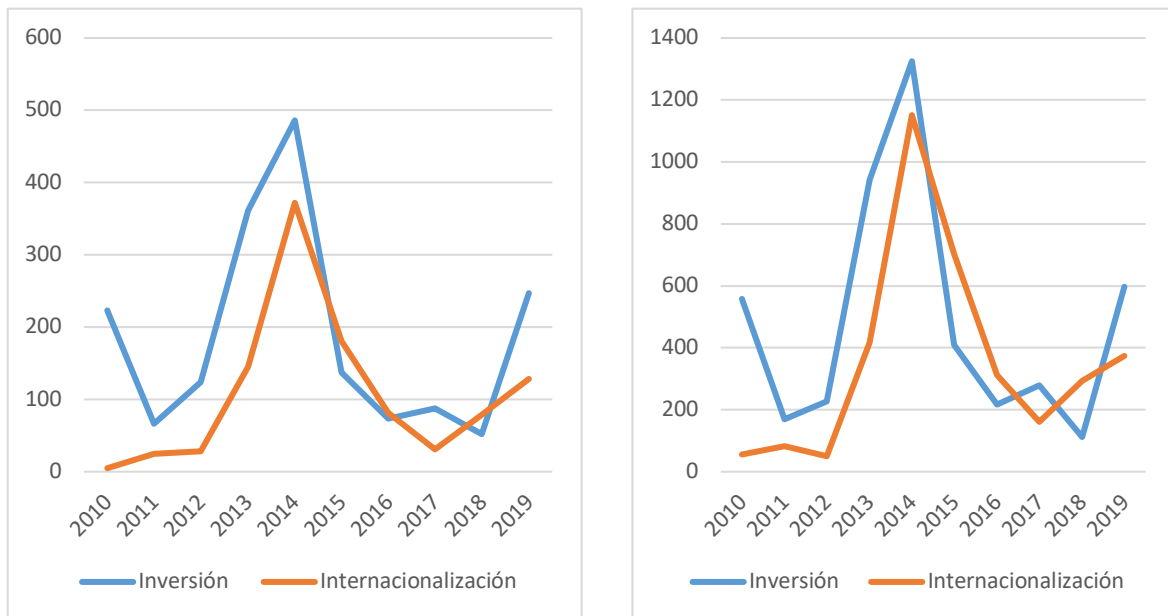
En este caso, la cantidad de dinero destinado a Sanidad y Servicios Sociales para empresas españolas en el extranjero es prácticamente nulo.

En cambio, en otras partidas podemos ver el caso contrario, donde la cantidad de dinero destinada a empresas españolas en el extranjero es muy similar al que se destina a empresas españolas situadas en España. Es el caso de la industria de la alimentación (procesado y conservación de carnes, pescados, frutas y hortalizas), otras industrias

manufactureras (fabricación de artículos de joyería, bisutería, instrumentos musicales, accesorios deportivos, entre otros), industria química e industria textil (preparación e hilado de fibras textiles, fabricación de tejidos textiles, entre otros).

En las Gráficas 10 y 11 podemos ver la similitud que hay entre ambos destinos, habiendo años incluso en los que el dinero que reciben las empresas en el extranjero es superior que el que reciben las empresas en España.

Gráficas 10 y 11. Evolución de las Líneas de Mediación de 2010 a 2019 destinados a la Industria Química (izquierda) y Otras industrias Manufactureras (derecha) en millones de euros corrientes



Fuente: elaboración propia a través de los datos mostrados en las cuentas anuales del ICO

Además, en estos dos casos, podemos ver que la cantidad recibida en 2019 es superior a la de 2010, por lo que podemos decir que ha tenido un crecimiento, de un 35% del total para la industria química, y de un 58% del total para otras industrias manufactureras.

Estos casos son dos de los pocos en los que podemos observar un crecimiento de lo largo del periodo estudiado. Otras partidas en las que podemos ver un crecimiento similar son: comercio al por mayor (Intermediarios de comercio, comercio al por mayor de materias primas y animales vivos, comercio al por mayor de productos alimenticios,

bebidas y tabaco, entre otros) con un crecimiento del total de un 14%, la industria de la alimentación (procesado y conservación de carnes, pescados, frutas y hortalizas, entre otros), con un crecimiento del total de un 48% y la industria textil (industria textil (preparación e hilado de fibras textiles, fabricación de tejidos textiles, entre otros), con un crecimiento del total de un 15%.

Capítulo 4. CONDICIONES SOCIALES y ESTRUCTURALES PARA EL EMPRENDIMIENTO EN ESPAÑA

4.1 Condiciones actuales y recomendaciones

España se encuentra por debajo en cuanto a expectativas de iniciar un proyecto de emprendimiento en comparación con Europa, ya que tan solo el 36% de los españoles considera que existen grandes oportunidades de negocio, mientras que el mismo porcentaje en Europa es de un 52%. En cuanto a los conocimientos y habilidades necesarios para emprender, el 51% de la población española considera que tiene los suficientes para emprender, nivel muy similar al de la media europea.

Según el estudio del Global Entrepreneurship Monitor GEM sobre las doce condiciones del entorno de la edición de 2019, los elementos mejor valorados en la economía española a la hora de emprender fueron la infraestructura física (7 sobre 10), la infraestructura comercial (6 sobre 10) y los programas del Gobierno (6 sobre 10). En cambio, los elementos peores valorados fueron la educación y formación emprendedora en etapa escolar (2,7 sobre 10) (GEM España 2019-2020, 2020).

Con respecto a las condiciones del entorno que obstaculizan el proceso emprendedor, la mayoría de los expertos españoles entrevistados por el GEM consideran que los principales obstáculos en 2019 fueron las políticas gubernamentales y la falta de financiación. Además, las principales recomendaciones de los expertos entrevistados están relacionadas con:

- Trabajo del diseño de las políticas gubernamentales dirigidas a la reducción de dificultades administrativas y revisión de la legislación fiscal que fomente la actividad emprendedora.
- Fortalecer opciones publicas/privadas de financiación en las distintas etapas del proceso emprendedor.
- Mejorar los valores/competencias emprendedoras en las actividades formativas impartidas en los distintos niveles de educación.

4.2 Condiciones sociales para emprender

La identificación de oportunidades de negocios es una aptitud fundamental a la hora de iniciar un proceso emprendedor, por esto es importante conocer la percepción que tiene la población sobre la existencia de oportunidades de negocios a explotar. Según el GEM

España de 2019, el 36% de la población española percibe que existen suficientes oportunidades para emprender en los próximos 6 meses. Pero este porcentaje varía en función si nos referimos a la población involucrada en el proceso emprendedor o a la que no lo está. Si nos referimos a la población involucrada observamos que el 39,7% de la población española involucrada considera que en los siguientes 6 meses existirán buenas oportunidades para explotar un negocio, mientras que el 35,6% de la población española no involucrada lo percibe de la misma manera. Existe muy poca diferencia entre ambos grupos de población.

Otro factor fundamental para decidir emprender es la sensación de preparación que tenga la población para emprender. Dejando de lado la formación que tenga cada individuo, sin quitarle importancia, es relevante la percepción que tenga una persona de sus aptitudes. El porcentaje de personas de la población española que percibe que tiene los conocimientos y habilidades necesarios para emprender es de un 50,8%. Si hacemos esta pregunta por grupos, es decir, a personas involucradas y no involucradas, esta cifra varía mucho. Dentro de la población involucrada este porcentaje aumenta hasta un 85%, mientras que, si nos referimos a la población no involucrada, este porcentaje es de un 45%. Esto significa que, mientras que la gran mayoría de emprendedores se ven con las competencias suficientes para dirigir un negocio, no ocurre lo mismo con las personas no involucradas, siendo la confianza en sus habilidades mucho menor.

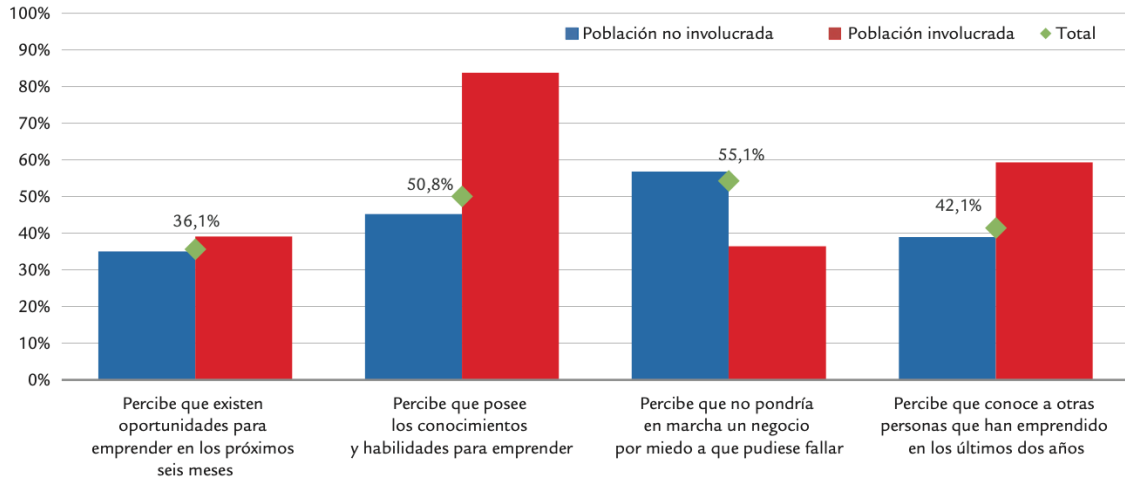
Otro aspecto a destacar que es relevante para iniciar un proceso emprendedor es el miedo al fracaso, es decir, la percepción de una persona de que no iniciaría un negocio por miedo a que no saliera bien. Según el GEM España 2019, un 55,1% de la población siente el miedo al fracaso como un obstáculo para crear un negocio. Sin embargo, este porcentaje disminuye hasta el 37% si nos concentramos en la población involucrada, y hasta un 58% para la población no involucrada. Podemos decir que el miedo al fracaso percibido es un factor importante a tener en cuenta a la hora de crear una nueva empresa.

Es necesario también destacar que normalmente las personas emprendedoras necesitan la ayuda de otras personas para iniciar su proyecto, esa ayuda puede ser financiera, logística u orientativa, por lo que resulta fundamental conocer a otros emprendedores para decidir emprender. Según el GEM España 2019, el 42,1% de la población conoce a alguna persona que haya emprendido recientemente. Este porcentaje

aumenta hasta el 60% en el caso de la población involucrada y disminuye hasta el 40% en el caso de la población no involucrada.

Todo esto se puede ver de forma más clara en la Gráfica 12 de manera más visual.

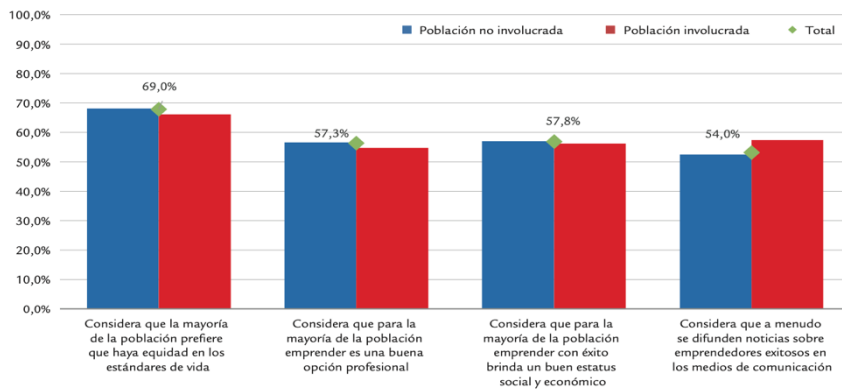
Gráfica 12. Percepción de la población española sobre sus aptitudes y valores para emprender en 2019



Fuente: GEM España, APS 2019.

Otro elemento cultural importante es la valoración que hace la población del emprendimiento como opción de carrera profesional. En la Gráfica 13 podemos ver como el 57,3% de las personas encuestadas por el GEM España 2019 consideran que emprender es una buena opción profesional, un porcentaje similar si lo distinguimos entre población involucrada y no involucrada. (GEM España 2019-2020, 2020)

Gráfica 13. Percepción de la población española sobre su cultura y su influencia en el emprendimiento en 2019

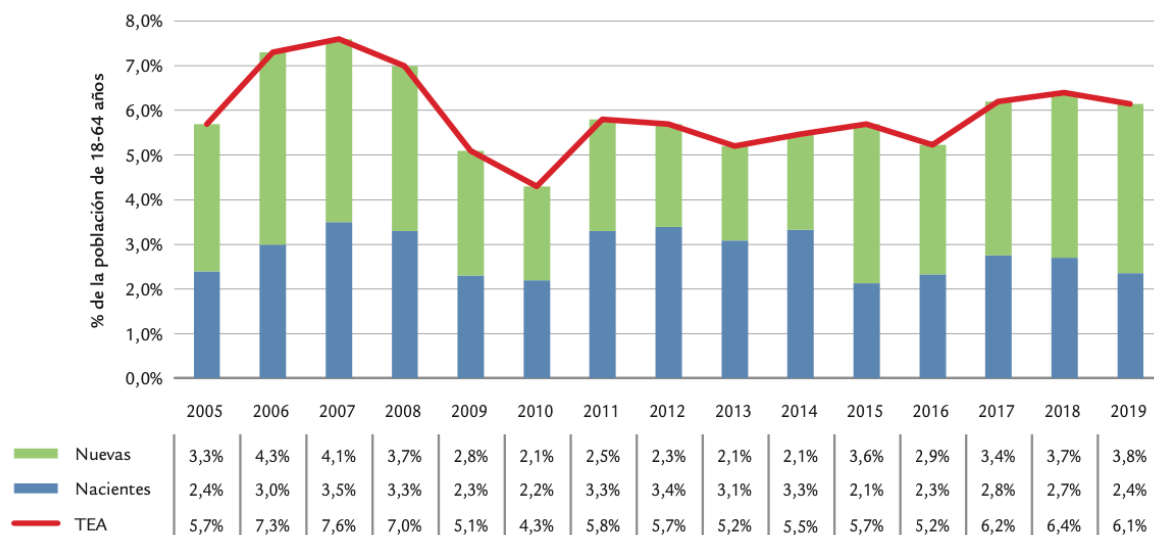


Fuente: GEM España, APS 2019.

4.3 Tasa de Actividad Emprendedora

La Tasa de Actividad Emprendedora (TAE de aquí en adelante) es el porcentaje de la población adulta (entre 18 y 64 años) en cada país/región/ciudad, socios fundadores de empresas de nueva creación que hayan aguantado en el mercado durante 0 y 42 meses.

Gráfica 14. Evolución del índice TEA y del porcentaje de la población de 18-64 años involucrada en negocios nacientes y negocios nuevos en España durante el periodo 2005-2019

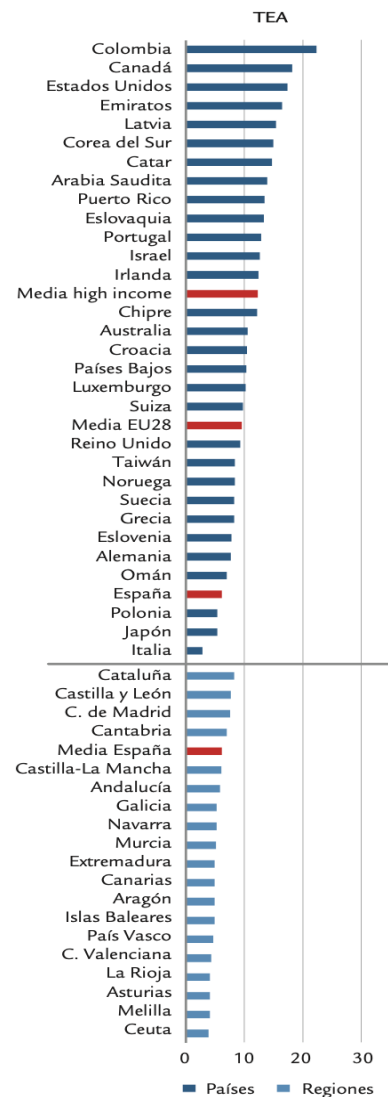


Fuente: GEM España, APS 2019.

Observando la Gráfica 14 podemos ver la evolución del TEA durante los años 2005-2019. Podemos ver que a pesar de la desaceleración económica existente desde 2008, la participación de la población española en negocios nuevos y nacientes supera el 6% en 2017, manteniéndose por encima de este nivel, recuperando los niveles en los que se situaba antes de la crisis de 2008. Además, cabe destacar también que desde 2015 hay una mayor participación de la población española en negocios nuevos que en negocios nacientes

En la Gráfica 15 podemos observar el posicionamiento de España a nivel internacional comparándolo con otros países con ingresos altos, y de las Comunidades/Ciudades Autónomas en función del porcentaje de emprendedores en fase inicial (TEA) en 2019.

Gráfica 15: Posicionamiento de España a nivel internacional (en comparación con otras economías de ingresos altos) en función del TEA en 2019



Fuente: GEM España, APS 2019.

Podemos ver cómo la media de España se encuentra muy por debajo de la media de los países de ingresos altos seleccionados, destacando que las comunidades que hacen elevar esta media son Cataluña, Castilla y León, Comunidad de Madrid, Cantabria y Andalucía. En comparación con países europeos como Irlanda o Países Bajos encontramos una gran diferencia con el caso de España, aunque esta diferencia es menor cuando comparamos con el caso de Italia, Polonia o Alemania, por ejemplo (Informe GEM España 2019-2020).

Capítulo 5. CONCLUSIONES

El sector público actúa de diferentes formas y con diferentes objetivos en nuestra vida diaria, incluso en el ámbito personal, ya que regula la forma de actuar de la sociedad estableciendo unas normas comunes. Las diferentes formas de actuación del estado en nuestras vidas responden a un factor común: la imperfección.

A la hora de iniciar una actividad emprendedora es necesario un ente regulador que ofrezca facilidades para este proceso. Estas facilidades pueden ser mediante políticas, como fiscales, por ejemplo; condiciones sociales, como mejora de la educación enfocada a este fin; financiación y asistencia técnica que pueda resolver dudas o facilitar procedimientos legales. Este trabajo está enfocado en la asistencia del Estado al proceso emprendedor mediante la asistencia financiera a los emprendedores, y su importancia reside en que los potenciales empresarios no tienen a su disposición recursos para llevar a cabo sus proyectos de emprendimiento. Esto dificulta mucho la acción de emprender, ya que existe un miedo al fracaso, algo que no deja de ser una característica inherente al ser humano.

El Estado debe actuar reduciendo este miedo al fracaso, prestando las herramientas necesarias al emprendedor para facilitar el camino a la creación de una empresa y a llevar a cabo un nuevo proyecto, ya que son varios los autores que sostienen que una falta de financiación hace que los potenciales emprendedores abandonen la idea de emprender. Además, la literatura también sostiene cómo las políticas dirigidas a aumentar el acceso a la financiación contribuyen al fomento de nuevas empresas.

Pero no solo es necesario la financiación para iniciar la actividad, lo es también ofrecer financiación durante cada una de las etapas del proceso, ya que se necesita financiación para comprar un local, o comprar maquinaria, pero se necesita también financiación para pagar sueldo a los trabajadores, para pagar inputs necesarios, suministros, es decir, todos los recursos necesarios en el proceso productivo. Esta financiación es muy difícil de encontrar para empresas recién nacidas, ya que los bancos no quieren poner en riesgo su dinero, prefieren ofrecer créditos a proyectos con un riesgo menor y que saben que tienen una mayor rentabilidad. Esta falta de oferta de crédito privado, junto con el riesgo que muestra emprender, hace que este sea caro y no se ajuste a las capacidades de los emprendedores.

Existen muchas formas de actuación pública a la hora de facilitar financiación para los emprendedores, como prestamos, subvenciones o reducciones de impuestos. Pero es cierto que los estudios muestran que la forma más eficiente de intervención del estado en la financiación es la concesión de préstamos dirigidos a la innovación, ya que facilita a las empresas el acceso a capital financiero, social, tecnológico y permite superar las limitaciones de las empresas durante los primeros meses de vida.

Hemos visto que es necesario que el estado apoye a las personas a iniciar el proceso de emprender y a continuar ayudando durante todas las etapas de su vida, pero es necesario explicar por qué el estado debe fomentar el emprendimiento.

La literatura reciente muestra cómo las empresas pequeñas y de nueva creación generan innovaciones y rellenan nichos de mercado, por lo que aumentan la competencia, haciendo que se fomente la innovación, lo que genera una mayor riqueza para el país. Pero es importante destacar también que el modo de emprender que se lleva a cabo depende de las características estructurales del país, distinguiendo en tipo, calidad y cantidad de emprendimiento y su contribución al crecimiento y desarrollo del país en cuestión. Por un lado, podemos ver países donde el emprendimiento está motivado por la necesidad, es decir, por falta de oportunidades de trabajar por cuenta ajena, mientras que por otro lado vemos países donde el emprendimiento está motivado por una oportunidad de negocio. La elección de un emprendimiento u otro viene motivado por el PIB per cápita del país, ya que un PIB per cápita bajo es característicos de países con bajas oportunidades laborales, por lo que el emprendimiento es una salida laboral a estos individuos. Por otro lado, un país con un PIB per cápita alto está relacionado con una alta tasa de actividad y tasa de ocupación, por lo que el emprendimiento estará motivado por cubrir una necesidad insatisfecha por el mercado y no por tener una salida laboral. Esto significa algo novedoso para el mercado y para el país, es decir, será un emprendimiento innovador. Además, al haber un PIB per cápita alto, podemos decir que hay mayor facilidad de financiación y una menor percepción del riesgo que en aquellos países con PIB per cápita bajo.

Una vez desarrollado el marco teórico que motiva la intervención del estado en el proceso de emprendimiento es cuando podemos hablar del ICO. El ICO es una forma que tiene el Estado de intervenir de manera directa en la producción a través de la actividad

empresarial. Es un banco público cuya función principal es promover actividades económicas que contribuyan al crecimiento y desarrollo del país y a mejorar la distribución de su riqueza, y actúa como banco de promoción, como instrumento financiero de la política económica y como Agencia Financiera del Estado.

Dentro de la actuación como banco público de promoción encontramos las líneas de mediación, que son líneas de crédito dirigidas a trabajadores autónomos y PYMES, principalmente. Estas líneas son distribuidas por entidades EE.FF.. Estas entidades ofrecen a sus clientes (beneficiarios finales) créditos con fondos ICO, con unas condiciones fijadas por un contrato de colaboración entre el ICO y las EE.FF. A cambio de esta colaboración, las EE. FF se llevan una comisión sobre el total de la operación.

Dentro de las líneas de mediación encontramos diferentes tipos:

- A) Línea de Inversión Nacional
- B) Línea ICO Liquidez
- C) Fondo de Economía sostenible
- D) Línea ICO Internacionalización
- E) Línea ICO Future
- F) Línea ICO Emprendedores
- G) Línea ICO Vivienda
- H) Línea ICO – SGR

La evolución de los créditos dispuestos en las líneas de mediación ha sido muy negativa, teniendo una disminución mayor de un 75% desde 2010 a 2019. Esto no sólo supone una pérdida de apoyo financiero a los beneficiarios que se venían financiando con estas líneas, sino una disminución de un potencial de emprendimiento, haciendo que la gente tenga un mayor temor por emprender al existir un riesgo mayor, y sobre todo viendo una tendencia tan negativa, haciendo que los posibles emprendedores vean con temor y mayor dificultad el llevar a cabo un proyecto de emprendimiento.

En cuanto a la evolución por sectores industriales, observamos cómo alguno de los sectores se ven parcialmente beneficiados por el ICO, como son la industria química, otras industrias manufactureras, industria de la alimentación, industria textil y el comercio al por mayor y, sobre todo, la fabricación de productos informáticos, electrónicos y ópticos. Estos sectores son los únicos que han visto incrementado la cantidad de dinero recibida por parte del ICO a través de las Líneas de Mediación, el resto ha sufrido

decrecimientos de hasta en un 100% en más de un caso, como en la agricultura, ganadería, silvicultura y pesca, actividades inmobiliarias, la educación y la industria extractiva.

Es necesario que haya un equilibrio entre todos los sectores en relación con la cantidad de financiación dispuesta por el ICO, ya que la innovación se produce en todos los sectores, de maneras distintas, pero en cada campo hay margen para innovar y desarrollar proyectos nuevos. Además, es necesario también un equilibrio en el desarrollo de todos los campos para la producción de sinergias entre diferentes tipos de industrias, mejorando la competitividad global del país y posicionando la economía en un mayor nivel de desarrollo.

España cuenta con una fuerte infraestructura física y comercial y buenos programas gubernamentales de fomento del emprendimiento, pero es necesario una mejora de la educación enfocada al emprendimiento y un mayor acceso a la financiación en las distintas fases del proceso emprendedor. Tan solo el 36% de la población española percibe que hay suficientes oportunidades para emprender en los próximos 6 meses. Además, tan sólo algo más de la población española (50,8%) percibe que tiene los conocimientos y habilidades necesarios para emprender. Con respecto al miedo al fracaso, un 55,1% de la población española siente el miedo al fracaso como un factor decisivo para crear un negocio. Por último, menos de la mitad de la población española (42,1%) conoce a alguien que haya emprendido recientemente, siendo este un factor muy importante para iniciar un proyecto de emprendimiento también.

En comparación con otros países de ingresos altos, España se encuentra en la cola de la lista en cuanto a la tasa de actividad emprendedora durante el año 2019. Esta diferencia con el resto de los países hace que disminuya la competitividad del país a nivel internacional. Una de las desventajas que tiene esta diferencia es que los inversores extranjeros no ven España como un lugar atractivo para invertir en nuevos proyectos, ya que preferirán otros países con índices de emprendimiento mayores, debido a que existe una mayor variedad de emprendimiento, lo que hace el país más atractivo. Entramos por lo tanto en un círculo vicioso, mediante el cual, al no haber acceso a la financiación, los potenciales emprendedores ven un riesgo elevado para llevar a cabo el proyecto, ya que la financiación nacional es cara para este tipo de proyectos, por lo que hay unos niveles bajos de emprendimiento, y esto no resulta atractivo de cara al inversor internacional. Si el estado interviene ofreciendo financiación para estos nuevos proyectos, disminuye el

riesgo percibido de los emprendedores y aumenta el índice de emprendimiento, haciendo el país más atractivo para el capital extranjero, aumentando por lo tanto la financiación disponible, disminuyendo el riesgo percibido para emprender y aumentando el emprendimiento.

En definitiva, la actuación del estado mediante un banco público de fomento del emprendimiento es necesario tanto en países de ingresos altos como en países de ingresos bajos ya que el emprendimiento potencia la innovación, mejorando la competitividad tanto a nivel nacional como a nivel internacional, haciendo el país más atractivo a la hora de invertir, y el Estado debe establecer un contexto y unas circunstancias propicias para fomentar este hecho. El emprendimiento crea oportunidades de trabajo, por consecuencia crea riqueza, y esta riqueza llama a mayores niveles de emprendimiento. Con el tiempo, si la evolución de la financiación al emprendimiento y junto con el resto de ayudas, como mejora de la educación enfocada a este aspecto y mejora de las políticas gubernamentales, sigue una tendencia positiva, la evolución del tipo de emprendimiento será creciente de manera exponencial, ya que el aumento de la innovación, junto con la entrada de capitales extranjeros y junto con las sinergias generadas por el desarrollo de diversos campos hacen que haya mayor riqueza y mayor interés por emprender y una disminución del riesgo percibido.

BIBLIOGRAFÍA

ALEMANY L., ÁLVAREZ C., PLANELLAS M., URBANO D. (2011). Libro Blanco de la Iniciativa Emprendedora en España. ESADE

ÁLVAREZ, C. Y URBANO, D. (Enero-marzo, 2012). Factores del entorno y creación de empresas: un análisis institucional. *Revista Venezolana de Gerencia*, 17(57), 9-38. Recuperado de <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=29021992002>

ANTOLÍN, R., MARTÍNEZ, J., Y CÉSPEDES, J. (2016). European Research of Management and Business Economics. *Fomentando la innovación de producto en las empresas nuevas: ¿Qué instrumentos públicos son más efectivos?*, 22(1), 38-46. Recuperado de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=5383723>

GESTICENTRO. *¿Qué tipo de PYMES existen en España? (2020)*. Recuperado de <https://www.gesticentro.es/tipos-pymes-espana>

GIL, J. A. D. (2021). El papel del ICO en la promoción de la economía: perspectivas ante los nuevos paradigmas. In *La banca pública de inversión, promoción o fomento en Europa* (pp. 89-108). Iustel Portal Derecho.

HOYOS, J. Y BLANCO, A. (2014). *Financiación del proceso emprendedor*. Editorial pirámide

HUERTAS, E., NOVALES, A. Y SALAS, V. (Mayo, 2021). Cuadernos de información económica. Emprendimiento, finanzas sostenibles y nuevos medios de pago. *Condiciones que favorecen el emprendimiento: análisis económico y propuestas*, 282, 1-11. Recuperado de <https://www.funcas.es/revista/emprendimiento-finanzas-sostenibles-y-nuevos-medios-de-pago/>

MARTÍN-ACEÑA, P., BLASCO, Y., CUEVAS, J. (2016). *El Instituto de Crédito Oficial, 1971-2015*. Dextra Editorial

MINNITI, M. (2012). El emprendimiento y el crecimiento económico de las naciones. *Economía industrial*, 383, 23-30. Recuperado de

<https://www.mincotur.gob.es/Publicaciones/Publicacionesperiodicas/EconomiaIndustrial/RevistaEconomiaIndustrial/383/Mar%C3%ADa%20Minnit.pdf>

NICOLE, P. (2016). *Asimetría de la información*. Recuperado de <https://economipedia.com/definiciones/asimetria-de-informacion.html>

OCTAVIO DEL CAMPO, M. Y FERREIRO, F.J. (septiembre, 2012). El ICO: la financiación de fondos públicos en tiempos de crisis. *Revista Galega de Economía*, 21(vol extraordinario). Recuperado de https://www.equipoquorum.com//publicaciones/articulos/a01_ico.pdf

OCTAVIO DEL CAMPO, M. Y FERREIRO, F.J. (enero, 2012). *El ICO alternativa preferente a la financiación productiva privada*. Escuela de Finanzas. https://www.researchgate.net/publication/322822216_EL_ICO_alternativa_preferente_a_la_financiacion_productiva_privada

ROSENZWEIG MENDIALDUA, F. (2010). La función regulatoria del Estado: El control estatal en la provisión de servicios públicos. *Anuario de la Facultad de Derecho. Universidad de Extremadura*, (28), 369-387. Recuperado de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=3438130>

BIBLIOGRAFÍA DE DATOS ESTADÍSTICOS

INSTITUTO DE CRÉDITO OFICIAL. Informe anual 2010 a 2019. Recuperado de <https://www.ico.es/ico/informe-anual>

GLOBAL ENTREPRENEURSHIP MONITOR. Informe GEM España 2019-2020. Recuperado de https://www.gem-spain.com/wp-content/uploads/2020/06/Informe-GEM-España-2019_20.pdf