

MESA TRANSVERSAL

Financiación Empresarial

Plan **REGIÓN DE MURCIA** 2020

PLAN ESTRATÉGICO DE LA REGIÓN DE MURCIA 2014-2020

ÍNDICE

1.	BREVE REFLEXIÓN SOBRE EL ÁMBITO DE DEBATE	3
2.	MATRIZ DAFO	5
3.	CUESTIONES CLAVE	6
4.	ESCENARIO FINANCIERO	10
5.	PRIMERA PROPUESTA DE MEDIDAS PARA DEBATIR	14
6.	DINÁMICA DE LA MESA	16



1. BREVE REFLEXIÓN SOBRE EL ÁMBITO DE DEBATE

En tanto en cuanto las empresas son los instrumentos que permiten transformar la actividad económica en riqueza, empleo y progreso, el conocimiento de la realidad empresarial de la Región de Murcia es imprescindible en la definición de su estrategia territorial de futuro. El sector empresarial debe ser el verdadero motor del cambio para salir de la crisis.

En la actualidad, las empresas murcianas se encuentran en una difícil situación financiera. Debido a la fuerte caída de la actividad económica y a las restricciones de acceso al crédito, cuentan con una disponibilidad limitada de recursos que les está generando problemas de liquidez. El difícil acceso a la financiación se ha convertido en un importante obstáculo para la aparición, el crecimiento, la consolidación y la expansión de las empresas murcianas.

En el momento actual la financiación es una de las variables del entorno que más condiciona la magnitud y las características de la actividad emprendedora murciana. La crisis financiera está dificultando el acceso al capital por parte de las personas emprendedoras y, por consiguiente, la puesta en marcha de iniciativas ambiciosas. La dificultad para obtener capital se ha agudizado año tras año desde el inicio de la crisis y, a pesar de que la actividad emprendedora se ha incrementado, una parte significativa de ese mayor emprendimiento responde a un perfil modesto, con necesidades discretas de capital semilla y con mayor participación ajena para su abordaje, ya sea a través de crédito, subvenciones o aportaciones informales.

Según los datos más recientes del GEM¹, pese al recrudescimiento de la crisis, en la Región de Murcia se ha producido un incremento bastante llamativo en 2011 (del 56,4% respecto a 2010) de la tasa de actividad emprendedora (6,4% en la población murciana de 18 a 64 años), que sitúa a la Región de Murcia entre las comunidades autónomas españolas más dinámicas en este aspecto. La puesta en marcha de líneas de financiación pública, tales como la línea AGIL, constituye una eficiente herramienta de apoyo que puede llegar a justificar, cuanto menos parcialmente, que la Región encabece este ranking.

Sin embargo, el capital medio invertido para poner en marcha una iniciativa se ha reducido de forma importante (pasando de 60.000 € en 2010 a 37.000 € en 2011). Las iniciativas son más modestas en términos de inversión que en años anteriores (la Moda se sitúa en 12.000 €), debiendo prestar más atención y apoyo a iniciativas más intensivas, tanto en tecnología como en capital, fomentando así la intensidad innovadora de las inversiones empresariales.

Por otro lado, ha disminuido la aportación propia de la persona emprendedora al proyecto empresarial. Si en 2010 los emprendedores murcianos aportaban más de dos terceras partes del capital, en 2011 su aportación no alcanza la mitad del capital necesario para poner en marcha sus iniciativas. Este dato evidencia que, ante las importantes restricciones de financiación ajena en los últimos años, el emprendedor murciano se ha descapitalizado y se ve incapaz siquiera de aportar la mitad del capital semilla para iniciar sus actividades, aumentando así su dependencia con respecto a otros inversores. Alrededor del 65% de los emprendedores nacientes de la Región de Murcia necesita fondos ajenos para poner en marcha su iniciativa, cifra que ha ido creciendo desde el inicio de la recesión (2008) y que sigue poniendo de manifiesto el peso que actualmente tiene el sistema financiero en la creación empresarial, así como la importancia que tiene en la superación de la crisis su accesibilidad y el hallazgo de nuevas fórmulas de captación de fondos.

¹ *Emprendimiento en la Región de Murcia. Informe Ejecutivo GEM 2011.* Consorcio Internacional GEM (Global Entrepreneurship Monitor) y Universidad de Murcia.

En la Región de Murcia ha existido además una escasa actividad financiadora privada de inversores informales y Business Angels. Tan sólo el 3,4% de la población activa murciana ha invertido en negocios ajenos (el 3,0% son inversores informales y el 0,4% son Business Angels), descenso que se justifica por la larga duración de la crisis, lo que, sumado a la falta de crédito bancario y de ayudas públicas, es seriamente preocupante.

Por otra parte, la imposibilidad de acceder a la financiación empresarial necesaria aparece como el principal motivo por el que los emprendedores abandonan su idea empresarial y no llegan a constituir un negocio. Según un reciente estudio de la Comisión Europea para España², alrededor del 70% de los abandonos empresariales en nuestro país podrían deberse a este motivo.

Asimismo, los problemas derivados de la restricción del crédito también están siendo determinantes en los cierres empresariales. Independientemente de que los proyectos sean viables desde el punto de vista de la facturación y los gastos, los problemas financieros y la falta de adecuación de productos financieros a la realidad empresarial, llegan a provocar la interrupción de la actividad empresarial.

Más preocupante aún, si cabe, es el hecho de que los factores relacionados con la falta de fondos propios y la falta de financiación externa frenan significativamente la innovación empresarial y, por ende, la competitividad e internacionalización de las empresas. A pesar de que las empresas que optan a financiación para desarrollar proyectos innovadores o abordar procesos de internacionalización tienen un perfil crediticio que las hace más financiables con deuda bancaria tradicional (suelen estar consolidadas en el mercado, han acumulado recursos propios, generan flujos de caja que pueden utilizar, cuentan con activos tangibles que pueden usar como garantías, etc.), siguen encontrando en las dificultades de financiación un gran obstáculo.

En el lado contrario, las investigaciones al respecto consideran que entre los principales factores de éxito que influyen en la supervivencia de las empresas está el encontrar soluciones financieras adecuadas y/o disponer de herramientas y/o sistemas de gestión adecuados para anticipar escenarios que permitan ser conscientes en todo momento de las necesidades.

En definitiva, en este contexto el restablecimiento del crédito al tejido empresarial de la Región de Murcia se revela como imprescindible para iniciar la recuperación económica. Eliminar esta importante barrera a la creación y el avance del tejido empresarial, que impide que la economía crezca, y convertir a las empresas murcianas en generadoras de crecimiento sostenible y creación de empleo de calidad y duradero, debería ser una tarea irrenunciable de la administración pública.

En este sentido, el gobierno regional puede actuar para facilitar el acceso a la financiación para la inversión, la innovación y la internacionalización de las empresas, más allá de los sistemas bancarios tradicionales, a través de instrumentos financieros innovadores diferentes a las subvenciones (capital riesgo, capital semilla, garantías, microcréditos, etc.).

² Según la encuesta a plataformas españolas de apoyo al sector empresarial realizada en 2012 en el marco del *Estudio sobre instrumentos financieros de apoyo a las pymes financiados con FEDER en España en el periodo 2014-2020: orientaciones estratégicas y prioridades de inversión*, realizado por la Unidad de España de la Dirección General de Política Regional de la Comisión Europea con la colaboración de Red2Red Consultores.

2. MATRIZ DAFO

A continuación se presenta una matriz DAFO (debilidades, amenazas, fortalezas y oportunidades) que refleja la situación de la Región de Murcia con relación a la temática de la mesa (financiación empresarial). Se incluyen también algunos aspectos relacionados con las características del tejido productivo murciano, al entender que éstas condicionan las medidas a adoptar en este ámbito en el marco del Plan Estratégico de la Región de Murcia 2014-2020.

FORTALEZAS	DEBILIDADES
<ul style="list-style-type: none"> • Existencia de un servicio de asesoramiento integral a las pymes en el ámbito de la financiación (Oficina de Asistencia Financiera a las Empresas) prestado por el INFO (Instituto de Fomento de la Región de Murcia), que abarca desde la mera información sobre las fuentes de financiación disponibles, hasta la tramitación y obtención de financiación personalizada. • Además de las líneas de financiación empresarial prestadas por entes estatales (ICO, CDTI, ENISA, COFIDES, FIEM, Ministerios, etc.), existen otras a nivel regional: el Servicio Regional de Empleo y Formación (SEF) concede subvenciones para el fomento del empleo autónomo y gestiona el Programa de Apoyo a la Innovación de las Pymes (InnoEmpresa), el Instituto de Crédito y Finanzas de la Región de Murcia (ICREF) gestiona una línea de créditos para microempresas y autónomos ("Línea AGIL"), y la Sociedad de Garantía Recíproca UNDEMUR avala y reduce comisiones y tipos de interés a sus pymes asociadas. • La Región de Murcia cuenta con sectores estratégicos, en los que es un referente, como el sector agroindustrial, el turismo y el transporte-logística. La energía, el agua, la agricultura intensiva de regadío y el conjunto de la industria agroalimentaria también son sectores estratégicos en el entramado productivo regional (alta especialización, generadores de mano de obra y buenas perspectivas de desarrollo futuro). • La Región de Murcia cuenta con sectores de futuro, demandantes de altas dosis de innovación y tecnología, como la biotecnología, biomedicina, tecnología ligada al ciclo del agua, acuicultura, energías renovables y servicios avanzados. 	<ul style="list-style-type: none"> • El desarrollo emprendedor en la Región se ve condicionado por el escaso apoyo financiero y el bajo nivel formativo de las personas emprendedoras. • Alto apalancamiento financiero de las empresas y ciudadanos de la Región de Murcia. • Escasas alternativas a la financiación bancaria destinada al fomento empresarial. • La Región de Murcia cuenta con una densidad empresarial inferior a la media nacional, estando también por debajo de la media el número de empresas que se dedican a la exportación. • Cultura empresarial conservadora y algo anticuada. • Sector empresarial todavía muy atomizado y poco dado a la cooperación, lo que le hace poco competitivo por no tener recursos para destinar a innovación e internacionalización. • Las empresas murcianas son poco innovadoras (la proporción del gasto en I+D del conjunto de empresas de la Región con respecto al total se aleja mucho del de las regiones más aventajadas), principalmente respecto a la innovación en los sistemas de gestión, en donde todavía queda mucho por avanzar.
OPORTUNIDADES	AMENAZAS
<ul style="list-style-type: none"> • Impulso de los instrumentos financieros para las pymes por parte de la nueva normativa comunitaria de los Fondos Europeos 2014-2020. 	<ul style="list-style-type: none"> • Previsible endurecimiento de los criterios de aprobación de crédito de las entidades financieras derivado de la aplicación de Basilea III, que exigirá a las entidades de crédito mantener más capital y de más calidad.

3. CUESTIONES CLAVE

La determinación de las medidas a poner en marcha por el gobierno regional para favorecer el acceso a la financiación de las empresas murcianas (fundamentalmente pymes) requiere reflexionar de forma previa sobre una serie de aspectos que se consideran claves, en el sentido de que condicionan las necesidades y la capacidad de financiación empresarial, así como el tipo de instrumentos financieros públicos a impulsar.

Tamaño y años de actividad previa

Las necesidades financieras de las empresas dependen fundamentalmente del momento del ciclo empresarial en que se encuentren, pero también de forma importante de su tamaño y de los años de actividad previa. Las nuevas empresas no cuentan con datos que demuestren su trayectoria y viabilidad, por lo que el riesgo percibido por las fuentes de financiación es mayor y, consecuentemente, sufren mayores restricciones financieras. Debido a ello, durante los primeros cinco años de vida, cuando es necesario invertir en el desarrollo inicial, la capacidad de los emprendedores para acceder a financiación es limitada, mejorando a medida que la empresa se consolida y su crecimiento resulta más orgánico.

Desde este punto de vista, es patente la debilidad del tejido productivo murciano, compuesto en un 99,9% de pymes (el 95,4% de las cuales son microempresas). Sólo 109 empresas, de las actuales 88.606 que operan en la Región superan los 200 trabajadores y, por tanto, pueden calificarse como grandes empresas³.

Fase de desarrollo empresarial

Las dificultades de financiación, como se ha explicado anteriormente, están presentes en todas las fases del ciclo empresarial. Tan necesario es encontrar soluciones financieras que potencien la creación de empresas en la Región de Murcia, como que garanticen su consolidación, crecimiento y supervivencia en un contexto de creciente competencia, que estimulen la inversión en I+D y la innovación empresarial, o que fomenten la internacionalización de la actividad económica regional.

El tipo de instrumentos financieros que se pueden impulsar para responder a las necesidades financieras vinculadas a la creación y desarrollo empresarial son muy variados y dependen, en gran medida, de la etapa en el ciclo de vida en la que se encuentre la empresa.

Los instrumentos de capital (capital riesgo y Business Angels) o de cuasi-capital (préstamos participativos) son los más apropiados para financiar nuevas empresas, ya que no exigen habitualmente garantías o avales de los promotores, no hay un calendario explícito de devolución de aportaciones o éste está muy dilatado en el tiempo (préstamos participativos), y su remuneración está supeditada a que se generen beneficios. La financiación bancaria tradicional, sin embargo, se adapta mejor a las empresas consolidadas y es más útil para financiar innovación e internacionalización. Junto a ella, existen otras opciones para empresas maduras como acudir al Mercado Alternativo Bursátil (MAB).

Así pues, la personalización de los procesos de acceso a la financiación, de acuerdo con las diferentes fases en las que se encuentre el proyecto (diseño, maduración, desarrollo o consolidación) y las especificidades propias del mismo, constituye un aspecto clave a tener en cuenta en la planificación de la acción pública.

³ Directorio Central de Empresas (DIRCE), INE. Datos a 1 de enero de 2012.

Características de los diferentes instrumentos financieros

Repasando los elementos característicos de las distintas modalidades de financiación que el gobierno de la Región de Murcia puede plantearse implantar y/o impulsar, cabe destacar los siguientes aspectos:

- ❑ La **participación del sector público en el crédito a las empresas** ha intentado compensar la caída del crédito bancario. El Instituto de Crédito Oficial (ICO) y el Instituto de Crédito y Finanzas de la Región de Murcia (ICREF) han incrementado los recursos para ello, sin embargo se han encontrado con dos problemas: la caída en la demanda solvente y el incremento de los costes de financiación en los mercados internacionales. Además, la operativa habitual de intermediación a través de entidades bancarias tiende a beneficiar a éstas últimas y no necesariamente a las pymes.
- ❑ El sistema de **garantías** también ha experimentado un fuerte desarrollo en los últimos años en la Región. La Sociedad de Garantía Recíproca UNDEMUR otorga garantías personales (ejerce de avalista) a favor de sus pymes asociadas frente a las entidades de crédito, facilitándoles el acceso al crédito bancario en mejores condiciones de plazo e interés.
- ❑ El **préstamo participativo** o *mezzanine* es otro mecanismo de financiación pública con un fuerte crecimiento en España, y muy vinculado actualmente a ENISA (Empresa Nacional de Innovación). Por sus características, su desarrollo y consolidación (a través de operadores privados) requiere de una mayor profesionalización de las entidades que gestionan los préstamos para no sólo evaluar riesgos sino colaborar en la gestión empresarial.
- ❑ El **Business Angel** o inversor privado es un profesional (son personas físicas) que invierte en el comienzo de un proyecto y que representa, de algún modo, una forma de capital informal o “de proximidad”. Su inversión oscila entre 100.000 € y 1.000.000 €, pero no sólo contribuyen con su patrimonio, sino que invierten parte de su experiencia empresarial y tiempo en el desarrollo de nuevos proyectos, aunque no mantienen una implicación sobre las empresas como si ocurre con las inversiones de capital riesgo. Su objetivo es obtener rentabilidad de su inversión a medio plazo (3-5 años) a través de la venta de su participación en la empresa. Para que esto sea posible, buscan proyectos altamente innovadores con gran capacidad de crecimiento.

Dadas sus características, muchas de estas personas operan prácticamente en el anonimato, sin embargo, existe un número creciente de redes y asociaciones de este tipo de inversores. Actualmente existe una en la Región de Murcia (MURCIABAN) y en España, según la Red Española de Business Angels (ESBAN), operan en torno a 50 redes, la mayor parte de ellas creadas por iniciativa pública con el objetivo de facilitar el encuentro entre los proyectos y los Business Angels.

La sostenibilidad de estas redes de Business Angels no debe verse condicionada ni dependiente de la administración pública. En este sentido, se debe servir y prestar apoyo al fomento y puesta en marcha de redes privadas de crowdfunding, ya que la dependencia de financiación pública, por la falta de masa crítica –que hace que los emprendedores deban plantear sus propuestas en múltiples foros y plataformas– y por el desfavorable tratamiento fiscal de esta figura, que dificulta el desarrollo de este tipo de financiación y su consolidación en el mercado como alternativa rentable.

- ❑ Las actividades de **capital riesgo** (sociedades y fondos de capital riesgo) son vehículos de inversión en el capital de empresas no cotizadas, con una vocación de permanencia limitada y con implicación en la gestión. En España tienen un desarrollo insuficiente, esencialmente por tres causas: el alto riesgo técnico (ser capaz de desarrollar el producto/servicio) y de mercado (ser capaz de venderlo a una escala que resulte rentable), los elevados costes fijos vinculados a la

negociación con los empresarios con relación a la cantidad a invertir, y la dificultad para desinvertir por la falta de desarrollo del mercado.

La participación del sector público en entidades de capital riesgo se realiza a través de dos vías principales: entidades de capital riesgo públicas, que invierten directamente en las empresas, y aportaciones de recursos públicos a entidades de capital riesgo mayoritariamente privadas. En España, aunque hay experiencias de fondos de capital riesgo creados con dinero público, la tendencia es la de co-invertir con fondos privados en los denominados fondos híbridos.

La viabilidad de los fondos de inversión está muy vinculada a que exista una cierta masa crítica de proyectos a atender. La regionalización de las iniciativas privadas o público-privadas, aunque facilita el acercamiento al territorio, dificulta que se alcance dicha masa crítica.

- La creación del [Mercado Alternativo Bursátil \(MAB\)](#) en España se ha basado en otras experiencias internacionales exitosas y, al ser un mercado de valores específicamente creado para las pymes que buscan expandirse, con costes y procesos adaptados a sus características, ofrece una estrategia potencial, principalmente para sectores emergentes y empresas de tamaño mediano.

El punto débil del MAB es la escasez de inversores. Su pequeño tamaño conlleva una liquidez muy limitada. Lo que unido a unos recursos dedicados a análisis de estas compañías mucho menores hace que los inversores las perciban como más arriesgadas y sean más reacios a invertir en ellas. En España esta debilidad se une a la falta de experiencia en este tipo de mercados y en general en la financiación de proyectos emprendedores o de pequeñas empresas en expansión.

Las actuaciones del sector público en apoyo del MAB van en dos direcciones. Por una parte, algunas Comunidades Autónomas (entre las que no se encuentra Murcia) han establecido incentivos fiscales para inversores que apuesten por estas compañías, compartiendo por tanto el riesgo entre el inversor y el sector público. Por otra parte, ENISA y el INFO conceden préstamos y ayudas a las empresas para hacer frente a los gastos asociados a la preparación de las compañías de mediana capitalización en su salida al MAB.

Priorización de las líneas de financiación

Dirigir prioritariamente las líneas de financiación empresarial hacia determinados sectores de actividad o colectivos es otra opción que debe ser contemplada.

En primer lugar, probablemente proceda concentrar las medidas en los [sectores emergentes](#) de la Región, sobre los que las entidades financieras no tienen datos históricos para valorar el riesgo y, por tanto, que soportan mayores dificultades de acceso a la financiación, así como en [sectores de valor añadido](#) en los que el emprendimiento y la innovación sean claves.

En segundo lugar, teniendo en cuenta la apuesta fuerte y decidida que el gobierno de la Región de Murcia ha hecho en los últimos años por fomentar el [autoempleo](#) y la [economía social](#), el impulso de este tipo de proyectos empresariales viables, con perspectivas de futuro y generadores de empleo debería seguir potenciándose.

Asimismo, dada la elevada tasa de desempleo juvenil de la Región de Murcia (del 57,8% entre los menores de 25 años⁴), el acceso a la financiación para el emprendimiento de los [jóvenes](#) es otro aspecto a contemplar.

⁴ Encuesta de Población Activa (INE). Primer trimestre de 2013.

Finalmente, es necesario apoyar a las empresas en determinados ámbitos que requieren fuertes inversiones y que tienen carácter obligatorio, como la trazabilidad, la seguridad alimentaria y la tutela del medio ambiente.

4. ESCENARIO FINANCIERO

a) Consolidación fiscal

El conjunto de las Administraciones Públicas españolas cerró el año 2012 con un déficit de 73.298 millones de euros, lo que representa el 6,98% del PIB, cifra que fue remitida por el Gobierno a la Comisión Europea el pasado día 27 de marzo. Tres meses después, el Estado cerró con un déficit trimestral en términos de contabilidad nacional de 17.092 millones de euros, lo que equivale al 1,63% del PIB, lo que supone un 16% menos que el registrado en el mismo periodo de 2012, es decir, la necesidad de seguir reduciendo el déficit existente se mantiene tanto para ganar confianza en la economía española como para evitar mayores cargas financieras a futuro por la acumulación de una alta deuda.

En este contexto de consolidación fiscal a nivel nacional, la Región de Murcia sigue una senda de reducción constante de su déficit, pero vinculada a unas necesidades mucho mayores que otras Comunidades Autónomas dado que parte de una mayor divergencia entre ingresos y gastos (en el año 2010 alcanzó la cifra de -4,95%). Los resultados obtenidos hasta el segundo mes de 2013 sitúan a la Región de Murcia⁵ como una de las comunidades donde la corrección con respecto a hace un año es mayor (50% menos que el presentado tras los dos primeros meses del año 2012⁶). Aun así, la comunidad sigue teniendo que hacer frente a unas elevadas necesidades de financiación externa debido, en gran medida, a la fuerte reducción de ingresos que se ha venido produciendo en los últimos años y que parece corregirse ligeramente en el presente (+2,04% con respecto a la recaudación en los dos primeros meses del año anterior).

En este mismo sentido, otro aspecto esencial para entender la importancia del proceso de consolidación fiscal es valorar adecuadamente los procesos de reordenación que ha experimentado el sector público autonómico en función de los objetivos planteados. Así, según la última información facilitada⁷ los principales efectos estimados por los procesos de reordenación señalaban que el Gobierno regional ha suprimido 18 entidades antes del 1 de octubre de 2012 y otras 9 están en proceso de disolución, liquidación o han cesado en sus actividades de un total previsto neto de 49 entidades a extinguir.

Pero más allá de la evolución y de la cifra de déficit máximo permitido, todavía pendiente de aprobación, que se le otorgará al Gobierno de la Región de Murcia de cara al 2013⁸, la necesidad de seguir ahondando en la consolidación fiscal es una imperiosa necesidad que debe producirse para alcanzar la sostenibilidad de las finanzas públicas a medio plazo tal y como exige la Ley Orgánica 2/2012 de Estabilidad Presupuestaria y Sostenibilidad Financiera. Por ello, el Gobierno regional sigue planteando medidas de ajuste presupuestario, hecho que debe tenerse en cuenta para analizar las propuestas de futuro, las cuales deben plantearse desde la óptica de una sostenibilidad y rigor sobre la disponibilidad de fondos.

⁵ Consulta de datos de ejecución presupuestaria <https://serviciostelematicos.minhap.gob.es/cimcanet/consulta.aspx>

⁶ El déficit de los dos primeros meses del año 2013 que presenta el Gobierno de la Región de Murcia es de 93 millones de euros, que equivale al 0,34% de su PIB.

⁷ Informe sobre la reordenación del Sector Público Autonómico Ministerio de Hacienda y Administraciones Públicas. Secretaría General de Coordinación Autonómica y Local. =1/10/2012

⁸ El Programa de Estabilidad 2013-2016 del Reino de España recientemente enviado a la Comisión Europea prevé un déficit máximo del 1,2% del PIB para las Comunidades Autónomas. No obstante, dicho objetivo podría modularse según las Comunidades Autónomas para que no todas tuvieran la misma meta anual, aunque quizás si el mismo esfuerzo fiscal.

b) Nuevas oportunidades de financiación futura

En este escenario, las oportunidades de financiación futura deben pasar también por oportunidades existentes fuera del presupuesto regional, es decir, la captación de ingresos:

- Financiación con fondos de entidades públicas suprarregionales.
 - Financiación mediante colaboración público privada.
 - Financiación por uso del servicio público.
- ▣ **Financiadas por las Instituciones Europeas:** hasta ahora, el interés principal del Gobierno de la Región de Murcia ha estado en los llamados fondos de gestión compartida entre Estado Miembro y Comisión Europea (FEDER, FSE, FEADER, FEAGA), pero, las Instituciones Europeas cuentan con reservas de créditos (Comisión Europea y Agencias) y fondos patrimoniales (BEI-FEI) para el lanzamiento de convocatorias y desarrollo de proyectos destinados a atender asuntos de interés Comunitario, cifra que por otro lado ha venido creciendo en cada ciclo presupuestario y que de cara al siguiente periodo de programación 2014-2020 podría superar ampliamente el 25% (actualmente, en torno al 22%).

Los programas europeos⁹, tanto en el actual periodo de programación 2007-2013 como en el próximo periodo 2014-2020, se caracterizan por los siguientes elementos:

- | | |
|---|--|
| ✓ Son gestionados directamente por la Comisión Europea o por alguna de sus agencias. | ✓ Se accede a ellos a través de convocatorias de contratos y subvenciones o convenios. |
| ✓ Versan sobre temáticas de interés general para la Unión Europea, en la línea marcada por las prioridades estratégicas comunitarias: Estrategia Europa 2020. | ✓ Financian proyectos innovadores, que tengan un claro valor añadido comunitario. |
| ✓ La Comisión cofinancia una parte del proyecto, debiendo la otra ser aportada por el promotor. | |

Por otro lado, el Banco Europeo de Inversiones¹⁰ pide prestado dinero en los mercados de capital y lo canaliza, a su vez, a un tipo de interés bajo a proyectos destinados a mejorar las infraestructuras, el suministro de energía, las condiciones medioambientales o la mejora de la competitividad empresarial. Los servicios que presta están vinculados principalmente a:

⁹ <http://europa.eu/policies-activities/funding-grants/>

¹⁰ <http://www.eib.org/products/index.htm>

- ✓ Créditos: concedidos a programas o proyectos viables de gasto de capital en los sectores público y privado. Entre sus destinatarios se encuentran desde grandes empresas a municipios y pequeños negocios.
- ✓ Asistencia técnica: proporcionada por un equipo de expertos economistas, ingenieros y especialistas con el fin de complementar los mecanismos de financiación del BEI.
- ✓ Garantías: disponibles para una amplia serie de organismos, como, por ejemplo, los bancos, las sociedades de leasing, las instituciones de garantía, los fondos de garantía recíproca, los fondos de titulización y otros.
- ✓ Capital riesgo: las peticiones de capital riesgo deben dirigirse directamente a un intermediario.

- **Financiadas por colaboración con el sector privado:** colaboraciones público-privadas de distinto tipo, tales como consorcios, concesiones, subcontrataciones, project finance o fórmulas más novedosas y donde la responsabilidad última de su prestación es la Administración (fijando precio, condiciones y calidad). Así pues, existe un conjunto de posibilidades, más allá de la pura privatización de servicios, que deberán ser tenidas en cuenta dentro del conjunto de oportunidades.

Eso sí, un compromiso oficial con la fórmula de colaboraciones público-privadas (PPP) supone tener una visión más amplia de sus ventajas potenciales que vaya más allá del ahorro de gasto público; y comunicar esta visión a los agentes económicos y los ciudadanos.

¿Por qué se implica al sector privado en aquellos servicios que han venido siendo tradicionalmente públicos? Las consideraciones son varias. Principalmente, existe la convicción desde la teoría económica de que el sector privado en general utiliza mejor los recursos que el sector público siempre que tenga los adecuados incentivos para garantizar el servicio. Las mejoras en coste, calidad, precio e incluso empleo que se obtienen cuando se permite la competencia en vez del monopolio (a menudo público); y la eficiencia que se obtiene cuando una empresa opera bajo el examen de los mercados de capitales, entre otros, suele ser mayor que la gestión pública. La investigación a lo largo del tiempo ha confirmado que estas ventajas se materializan, eso sí, no en todos los casos y depende del buen hacer de la Administración para gestionar los servicios, principalmente, de regulación, supervisión e incentivos.

¿Qué desventajas pueden tener estos procesos? Hay ciertos sectores o servicios donde el sector privado no parece razonable que entre a participar, porque sus características dificultan la obtención de beneficios razonables, en este grupo estarían los bienes públicos que por indivisibles no permite la exclusión del servicio. Tal sería el caso de la defensa nacional o la seguridad pública. Existen además otros servicios donde las economías de escala derivadas de las elevadas inversiones iniciales dificultan la entrada de competidores, generándose los llamados “monopolios naturales” y donde el sector público tiene que implicarse de alguna manera para reducir el coste medio y garantizar un servicio universal. Finalmente, encontramos los servicios generales que exigen cierta implicación de la Administración Pública para su provisión. Cuando un servicio exhibe una o varias de estas características, puede ser más beneficioso para los ciudadanos y la economía en general que el sector público se convierta en su proveedor o en el garantizador/regulador del servicio según el caso.

Por ello, las formas, los modelos y las casuísticas para activar una mayor participación privada en la provisión de servicios públicos es grande y debe tratarse caso por caso y buscando siempre el doble objetivo de obtener ventajas en coste y calidad, pero manteniendo los criterios de universalidad y servicio social. Y en ese entramado, las PPP son una posible solución.

- ▣ **Financiación por uso de servicios públicos por parte del cliente.** Algunos servicios públicos hacen recaer actualmente una parte de su coste sobre sus usuarios. Desde la óptica económica, esta vía de financiación tiene ventajas *recaudatorias*, pero debe plantearse de manera *racional* de forma que se consiga un correcto uso y disfrute del servicio alcanzando los objetivos para los que fue implementado.

En cualquier caso, también en el ámbito de financiación de actuaciones las alianzas son claves (alianzas entre distintas Administraciones, alianzas entre empresas dedicadas a un mismo sector, alianzas entre sector público y privado), con el fin de concentrar esfuerzos y diferir riesgos que favorezcan la inversión en activos regionales, públicos y privados.

5. PRIMERA PROPUESTA DE MEDIDAS PARA DEBATIR

A continuación se propone una serie de medidas tendentes a mejorar la financiación de las empresas murcianas, con objeto de que sea debatida su inclusión en el Plan Estratégico de la Región de Murcia 2014-2020.

Medidas propuestas
Potenciación de instrumentos de financiación no bancaria
<p>Desarrollar y potenciar mecanismos de financiación alternativos a la financiación bancaria tradicional que permitan aportar un flujo continuado de recursos a pymes y emprendedores en las diferentes fases de desarrollo de sus proyectos empresariales:</p> <ul style="list-style-type: none">• Red de Business Angels o inversores privados que inviertan en el comienzo de los proyectos, aportando experiencia empresarial y tiempo en el desarrollo de los nuevos proyectos.• Sistemas de avalamiento directo a la inversión empresarial innovadora que ejerza de garantía de aquellos proyectos con un grado de maduración superior a la anualidad.• Sistemas de garantía a través de Sociedades de Garantía Recíproca (UNDEMUR), que ejerzan de avalista a favor de las pymes ante las entidades de crédito, facilitando así el acceso al crédito bancario en mejores condiciones de plazo y tipo de interés.• Instrumentos específicos de financiación de capital circulante, prestando especial apoyo a la disponibilidad de líneas de financiación de comercio exterior, tanto en crédito comprador como en crédito documentario y otros productos, sustentados por un sistema público de garantía.• Instrumentos de capital riesgo (sociedades y fondos de capital riesgo), para proyectos en fases más avanzadas (Murcia Emprende).• Microcréditos directos otorgados por la administración pública.• Fomento de microcréditos privados.• Créditos de inicio de actividad.• Fomento de productos de financiación de origen público-privado.• Préstamos participativos.• Apoyo a las empresas en su salida al Mercado Alternativo Bursátil (MAB): ayudas para hacer frente a los gastos asociados, incentivos fiscales para los inversores que apuesten por estas compañías, etc.• Convenios de colaboración con organizaciones empresariales especializados en la canalización de productos y sistemas de financiación orientados a colectivos específicos con características propias.• Puesta en marcha de instrumentos de ingeniería financiera (JEREMIE).

- Otros.

Subvenciones directas

Usar de manera selectiva las ayudas a fondo perdido, condicionadas a aportaciones sustanciales en términos de innovación o competitividad, y/o destinadas a colectivos, zonas o sectores estratégicos o con especiales necesidades:

- Subvenciones directas para autónomos.
- Ayudas a jóvenes autónomos.
- Ayudas destinadas al tránsito de la figura del autónomo a otras figuras jurídicas empresariales más adecuadas con determinados tamaños y sectores de actividad.
- Ayudas a la economía social.
- Ayudas destinadas a proyectos de innovación, internacionalización y planificación estratégica.

Mecanismos para facilitar la financiación bancaria

Activar mecanismos para que las entidades bancarias faciliten la financiación:

- Mediar entre entidades financieras y empresas (u organizaciones empresariales) para la consecución de acuerdos que permitan mejorar las condiciones de financiación.

Servicios a empresas en el ámbito de la financiación

- Difundir e informar al sector empresarial sobre las fuentes de financiación existentes, dado que a veces la dispersión de la información dificulta la identificación de los recursos disponibles.
- Asesorar y acompañar a las empresas en la compleja tarea de captación de recursos financieros (información, orientación, asesoramiento, acompañamiento en la gestión y tramitación, intermediación con los organismos proveedores de la financiación...).

6. DINÁMICA DE LA MESA

Tarea	Tiempo	ACTIVIDAD	Responsable
1	10'	Bienvenida y Breve introducción al PERM 2014-2020 y fase actual	Consejería de Economía y Hacienda
2	5'	Breve Presentación genérica de los participantes	Consejería que Preside la Mesa
3	10'	Planteamiento de los Objetivos y de la dinámica de la mesa y presentación de una síntesis del documento base. (Apoyo Powerpoint para tal efecto)	Red2Red
4	60'	Participación y aportaciones	Asistentes
5	10'	Sistematización de aportaciones	Consejería que Preside la Mesa / Red2Red
6	10'	Votación para la priorización por escrito	Asistentes
7	10'	<i>(Recopilación y codificación de priorización de medidas)</i> Valoración de Proyectos Emblemáticos	Red2Red Asistentes
8	10'	Presentación gráfica de los Resultados de la Votación	Red2Red
9	10'	Comentarios finales de Presidencia de la Mesa	Consejería que Preside la Mesa
10	5'	Cierre	Consejería de Economía y Hacienda