

TESIS DOCTORAL

**POLÍTICAS PÚBLICAS DE PROMOCIÓN ECONÓMICA Y
TEJIDO ECONÓMICO-EMPRESARIAL:**

**¿ESTRATEGIAS DE ADAPTACIÓN O ESTRATEGIAS DE
CAMBIO EN LAS COMUNIDADES AUTÓNOMAS?**

Autora: Ana Rodrigo Cortés

Directora: Raquel Gallego Calderón

DOCTORADO EN POLÍTICAS PÚBLICAS Y TRANSFORMACIÓN SOCIAL



Universidad Autónoma de Barcelona

Instituto de Gobierno y Políticas Públicas

- Barcelona, 2014 -



TESIS DOCTORAL

**“POLÍTICAS PÚBLICAS DE PROMOCIÓN ECONÓMICA Y
TEJIDO ECONÓMICO-EMPRESARIAL:
¿ESTRATEGIAS DE ADAPTACIÓN O ESTRATEGIAS DE
CAMBIO EN LAS COMUNIDADES AUTÓNOMAS?”**

Autora: Ana Rodrigo Cortés

Directora: Raquel Gallego Calderón

DOCTORADO EN POLÍTICAS PÚBLICAS Y TRANSFORMACIÓN SOCIAL

Universidad Autónoma de Barcelona

Instituto de Gobierno y Políticas Públicas

- Barcelona, 2014 -

A Consuelo Cortés Tarín, por que no hay mayor satisfacción que hacer feliz a una madre.

A Santiago Corberán Corberán, allá donde estés este trabajo es en parte tuyo.

AGRADECIMIENTOS

Dar las gracias a todos aquellas personas que desde un principio supieron que este trabajo iba a materializarse en un proyecto de compromiso y dedicación. Agradecer además a los que no apostaron por ello, puesto que mi determinación y perseverancia han ido creciendo de manera exponencial a medida que me acompañaban en el proceso. Lo cierto es que en algún punto recóndito sospechabais que este proyecto era una decidida apuesta personal, y que aunque sólo fuera por eso, iba a llegar a buen puerto.

Dentro del primer grupo, hacer especial mención a mi directora de tesis, Raquel Gallego. Su acompañamiento y guía han sido dos elementos altamente valiosos y necesarios para el desarrollo de la tesis, pero su pragmatismo, disposición y talento han resultado ser factores imprescindibles para su efectiva realización. De la misma manera, agradecer el apoyo constante y la confianza permanente de mi madre. Gracias por hacer de esta tesis parte de tus ilusiones, y por permitirme, no con poco esfuerzo, que todas tus expectativas y vaticinios se vayan cumpliendo. Mencionar además el papel central que siempre desempeña Josan, como padre, como hermano, pero sobre todo como sobrino. Sólo espero que algún día entendáis hasta qué punto este proyecto supone para mí una impagable satisfacción.

Por suerte, las personas que se han interesado y preocupado por mí a lo largo de este proceso han sido tantas que no puedo nombrarlas a todas. A cada una de ellas, gracias por permitirme ser parte de vuestras satisfacciones personales.

ÍNDICE

LISTADO DE TABLAS Y GRÁFICOS..... viii

CAPÍTULO 1: INTRODUCCIÓN A LA INVESTIGACIÓN

1.1.- Introducción: encuadre de la investigación	1
1.2.- El objeto de estudio	3
1.3.- Pregunta e hipótesis de la investigación	4
1.4.-¿Por qué estudiar las políticas de promoción económica y el tejido económico-empresarial?	6
a) Relevancia analítica. El encaje de la investigación en los debates teóricos clásicos.	7
b) Relevancia empírica. La particularidad del marco de descentralización español	9
1.5.- Aproximación metodológica y estrategia de investigación	12
a) Mapa de estrategias autonómicas de promoción económica (Variable 1)	14
b) Fotografía del tejido económico-empresarial de los casos (Variable 2)	14
1.6.- Expectativas de la tesis	16
1.7.- Esquema de la exposición	19

CAPÍTULO 2: MARCO TEÓRICO

2.1.- Introducción: marco teórico de la investigación.....	21
2.2.- Estado de Bienestar. El rol económico del Estado	23
2.3.- La promoción económica como espacio de intervención pública.....	33
a) Conceptualización y enfoques	33
b) Marcos de referencia: crecimiento económico y desarrollo territorial	45
2.4.- La promoción económica como política pública. Marco teórico y de análisis	49
a) Perspectiva de la política. Determinantes de las políticas públicas: « <i>Do Policies determine Politics</i> »?	50

b) Perspectiva de las instituciones. Influencia del marco institucional en las políticas públicas: « <i>Does institutions matter</i> »?	54
c) Perspectiva de los actores. Influencia de los actores en las políticas públicas: « <i>Policy networks</i> »?.....	59
d) Confluencia de las corrientes teóricas: relevancia conjunta para la investigación.....	65
2.5.- Conclusiones: aportación de la investigación a estos debates.....	66

CAPÍTULO 3: ANÁLISIS DE LAS POLÍTICAS AUTONÓMICAS DE PROMOCIÓN ECONÓMICA

3.1.- Introducción: la promoción económica como <i>issue</i> de intervención pública.....	69
3.2.- Caracterización de las políticas autonómicas de promoción económica.....	75
3.3.- Análisis aplicado	87
a) Ubicación institucional de la política pública	87
b) Objetivos y destinatarios: la definición base de la estrategia autonómica de política pública	90
c) Conceptualización teórica de la política autonómica de promoción económica.....	95
d) Materialización autonómica de la política pública.....	97
3.4.- Selección de casos para la investigación	105
3.5.- Conclusiones del capítulo: modelos de estrategias públicas de promoción económica	108

CAPÍTULO 4: ANÁLISIS DEL TEJIDO ECONÓMICO-EMPRESARIAL

4.1.- Introducción: definición del tejido económico-empresarial.....	109
4.2.- La especificidad económico-empresarial del territorio autonómico como variable de análisis.....	111
4.3.- Proceso analítico de caracterización del tejido económico-empresarial	114
a) La conceptualización del tejido económico-empresarial: modelos teóricos	114

b) Modelos de tejido económico-empresarial: inoperatividad teórica	117
c) La sistematización del tejido económico-empresarial: modelos empíricos	120
d) Indicación del tejido económico-empresarial: inviabilidad práctica.....	121
4.4.- Propuesta metodológica: hacia una nueva forma de concepción y medición del tejido económico-empresarial	124
a) Componentes del tejido económico-empresarial: sub-variables de definición	124
i. √1: La <i>Profesionalización de las redes empresariales</i>	125
ii. √2: La <i>Configuración corporativa</i>	128
iii. √3: La <i>Proyección internacional</i>	129
iv. √4: El <i>Dinamismo empresarial</i>	131
v. √5: Las <i>Redes organizacionales</i>	133
b) Proceso de operacionalización de las sub-variables de estudio	134
i. Operacionalización √1: <i>Profesionalización de las redes empresariales</i>	135
ii. Operacionalización √2: <i>Configuración corporativa</i>	142
iii. Operacionalización √3: <i>Proyección internacional</i>	147
iv. Operacionalización √4: <i>Dinamismo empresarial</i>	152
v. Operacionalización √5: <i>Redes organizacionales</i>	159
4.5.- Conclusiones del capítulo: desarrollo de una herramienta metodológica para estudiar el tejido económico-empresarial	165

CAPÍTULO 5: APLICACIÓN DE LA PROPUESTA METODOLÓGICA

5.1.- Introducción: sistematización del tejido económico-empresarial	166
5.2.- Análisis aplicado	168
a) Perfiles económico-empresariales de los casos	168
i. <i>Modelo concentrado híbrido: Madrid</i>	169
ii. <i>Modelo concentrado puro: Asturias</i>	176
iii. <i>Modelo diversificado puro: Galicia</i>	184
iv. <i>Modelo diversificado híbrido: Cataluña</i>	191
b) Clasificaciones <i>tipo</i> : cuadrantes de caracterización	199
i. √1: Profesionalización de las redes empresariales	200
ii. √2: Configuración corporativa	203
iii. √3: Proyección internacional.....	206

iv. v4: Dinamismo corporativo.....	208
v. v5: Redes organizacionales	211
5.3.- Conclusiones del capítulo: tipología de tejidos económico-empresariales.	213
5.4.- Debilidades y fortalezas del sistema de indicación propuesto	216

CAPÍTULO 6: POLÍTICAS DE PROMOCIÓN ECONÓMICA Y TEJIDO ECONÓMICO-EMPRESARIAL: CRUCE DE VARIABLES

6.1.- Introducción: cruce de variables.....	218
6.2.- Repaso de los resultados obtenidos	219
a) Variable 1: modelos de estrategias públicas de promoción económica	220
b) Variable 2: tipos de tejidos económico-empresariales.....	222
6.3.- Interacción de variables: análisis de conclusiones	224
6.4.- Corolario. Futuras líneas de investigación	228
a) Intencionalidad de los decisores públicos	229
b) Factores explicativos de la relación obtenida a partir del cruce de las variables...	230
c) El rol de la ideología del partido en el gobierno	231
d) Relación de causalidad entre las variables de la investigación	233
e) ¿Convergencia o mimetismo de las estrategias públicas de intervención?	235
f) Mejora de la herramienta metodológica propuesta	236

ANEXOS

Anexo 1. A. Indicador presupuestario: significación de la promoción económica como política autonómica sectorial	240
Anexo 1. B. Indicador presupuestario: media interanual del peso que tiene la promoción económica sobre los presupuestos autonómicos (2006-2011)	249
Anexo 2. Ubicación institucional de la política de promoción económica	250
Anexo 3. Instrumentalización de la política de promoción económica.....	251
Anexo 4. Cambios en los resortes institucionales	253
Anexo 5. Definición de los objetivos autonómicos de política pública	255
Anexo 6. Definición de los destinatarios de la política pública	257

Anexo 7. Conceptualización de la política pública de promoción económica...	258
Anexo 8. Materialización autonómica de la política pública de promoción económica: estudio de campo	259
Anexo 9. Materialización autonómica de la política pública de promoción económica: correlación ejes de actuación.....	280
Anexo 10. Selección de casos para la investigación.....	285
Anexo 11. La profesionalización de las redes empresariales: la gestión profesional como superación de la gestión empresarial	286
Anexo 12. La internacionalización empresarial. Modelos teóricos.....	287
Anexo 13. Propuesta metodológica: elementos de significación del tejido económico-empresarial	288
Anexo 14. Clasificación nacional de actividades Económicas CNAE-2009	289
Anexo 15. Tipos de redes	290
Anexo 16. <i>Tejido económico-empresarial</i> : operacionalización de la herramienta metodológica.....	291
Anexo 17. Estudio de campo: perfiles económico-empresariales de los casos..	295
Anexo 18. Tejidos económico-empresariales: cuadrantes de clasificación de los casos.....	362
Anexo 19. Clasificación tipo v1: redes empresariales profesionalizadas–no profesionalizadas	364
Anexo 20. Clasificación tipo v2: grandes estructuras operativas de especialización terciaria–pequeñas estructuras operativas de especialización terciaria	365
Anexo 21. Clasificación tipo v3: estructuras económicas con proyección internacional–estructuras económicas sin proyección internacional	398
Anexo 22. Clasificación tipo v4: estructuras empresariales dinámicas–estructuras empresariales poco dinámicas	399
Anexo 23. Clasificación <i>tipo v5</i> : presencia del <i>corporativismo empresarial</i> y del <i>sindicalismo laboral</i> como <i>redes de organización</i>	368
Anexo 24. Tipos de <i>tejidos económico-empresariales</i>	369

Anexo 25. Síntesis de resultados: variable 1	370
Anexo 26. Síntesis de resultados: variable 2	371
Anexo 27. Cruce de variables	372
BIBLIOGRAFÍA	373

LISTADO DE TABLAS Y GRÁFICOS

CAPÍTULO 1: INTRODUCCIÓN A LA INVESTIGACIÓN

Gráfico 1. Estructura de la investigación.....	5
Gráfico 2. Justificación de la investigación: relevancia analítica y relevancia empírica	11
Gráfico 3. Estrategia de investigación	13
Gráfico 4. Desarrollo de la investigación. Estructura esquemática	20

CAPÍTULO 2: MARCO TEÓRICO

Gráfico 5. La promoción económica como entramado de políticas sectoriales...	36
Gráfico 6. Promoción económica. Marco conceptual.....	38
Gráfico 7. Tipos de políticas públicas – Lowi	52
Tabla 1. Promoción económica. Marco instrumental	42
Tabla 2. Antiguo Institucionalismo – Nuevo Institucionalismo	56
Tabla 3. Nuevo Institucionalismo. Perspectivas	58
Tabla 4. Tipos de « <i>Policy networks</i> ».....	61
Tabla 5. Diferencias entre los enfoques de « <i>Policy network</i> » y « <i>Governance network</i> ».....	64

CAPÍTULO 3: ANÁLISIS DE LAS POLÍTICAS AUTONÓMICAS DE PROMOCIÓN ECONÓMICA

Gráfico 8. Actuaciones públicas de promoción económica.....	78
Gráfico 9. Definición base de la estrategia autonómica de política pública	93
Gráfico 10. Distribución autonómica de los objetivos y destinatarios de la política de promoción económica	94

Gráfico 11. Política autonómica de promoción económica: conceptualización teórica.....	97
Tabla 6. Tipos de intervenciones públicas en la economía.....	80
Tabla 7. Media interanual de la significación presupuestaria de la política de promoción económica sobre el presupuesto total de cada Comunidad Autónoma por intervalos (2006-2011)	85
Tabla 8. Ubicaciones institucionales de la política autonómica de promoción económica	89
Tabla 9. Esquematización del estudio de las políticas autonómicas de promoción económica	100
Tabla 10. Materialización de las políticas autonómicas de promoción económica	102
Tabla 11. Políticas autonómicas: análisis de correlaciones	104
Tabla 12. Análisis de casos	107

CAPÍTULO 4: ANÁLISIS DEL TEJIDO ECONÓMICO-EMPRESARIAL

Gráfico 12. Modelos teóricos: conceptualización del tejido económico-empresarial.....	119
Gráfico 13. Modelos empíricos: medición del tejido económico-empresarial ..	123
Gráfico 14. Tejido económico-empresarial. Sistema de operacionalización.....	134
Tabla 13. Operacionalización v1: <i>Profesionalización de las redes empresariales</i>	141
Tabla 14. Operacionalización v2: <i>Configuración corporativa</i>	146
Tabla 15. Operacionalización v3: <i>Proyección internacional</i>	151
Tabla 16. Operacionalización v4: <i>Dinamismo empresarial</i>	158
Tabla 17. Operacionalización v5: <i>Redes organizacionales</i>	164

CAPÍTULO 5: APLICACIÓN DE LA PROPUESTA METODOLÓGICA

Gráfico 15. Composición del tejido empresarial por tamaño en la C. A. de Madrid (2009)	170
Gráfico 16. Sectorización del trabajo en la C. A. de Madrid (2011)	171
Gráfico 17. Índice de Actividad Emprendedora C. A. de Madrid-España (2006-2011)	171
Gráfico 18. Flujos de variación del volumen empresarial: saldo neto C. A. de Madrid-España (2009-2010).....	172
Gráfico 19. Estructura económica: nivel de actividad C. A. de Madrid (2006-2011)	174
Gráfico 20. Balanza de intercambio comercial C. A. de Madrid (2006-2011)..	175
Gráfico 21. Composición del tejido empresarial por tamaño en el Principado de Asturias (2009)	177
Gráfico 22. Sectorización del trabajo en el Principado de Asturias (2011).....	178
Gráfico 23. Índice de Actividad Emprendedora Principado de Asturias - España (2006-2011).	179
Gráfico 24. Flujos de variación del volumen empresarial: saldo neto Principado de Asturias -España (2009-2010)	180
Gráfico 25. Estructura económica: nivel de actividad Principado de Asturias (2006-2011)	182
Gráfico 26. Balanza de intercambio comercial Principado de Asturias (2006-2011)	183
Gráfico 27. Composición del tejido empresarial por tamaño en la Comunidad de Galicia (2009)	185
Gráfico 28. Sectorización del trabajo en la Comunidad de Galicia (2011)	186
Gráfico 29. Índice de Actividad Emprendedora Comunidad de Galicia - España (2006-2011).	187
Gráfico 30. Flujos de variación del volumen empresarial: saldo neto Comunidad de Galicia -España (2009-2010)	188

Gráfico 31. Estructura económica: nivel de actividad Comunidad de Galicia (2006-2011).	189
Gráfico 32. Balanza de intercambio comercial Comunidad de Galicia (2006-2011)	190
Gráfico 33. Composición del tejido empresarial por tamaño en Cataluña (2009).	192
Gráfico 34. Sectorización del trabajo en Cataluña (2011)	193
Gráfico 35. Índice de Actividad Emprendedora Cataluña - España (2006-2011)	194
Gráfico 36. Flujos de variación del volumen empresarial: saldo neto Cataluña - España (2009-2010)	195
Gráfico 37. Estructura económica: nivel de actividad Cataluña (2006-2011)...	197
Gráfico 38. Balanza de intercambio comercial Cataluña (2006-2011).....	198
Gráfico 39. Cuadrantes v1: Profesionalización de las redes empresariales	202
Gráfico 40. Cuadrantes v2: Configuración corporativa	205
Gráfico 41. Cuadrantes v3: Proyección internacional	207
Gráfico 42. Cuadrantes v4: Dinamismo corporativo	210
Gráfico 43. Cuadrantes v5: Redes organizacionales.....	212
Gráfico 44. Tipos de tejidos económico-empresariales	215
Tabla 18. Volumen del escenario empresarial (nº de empresas) en la C. A. de Madrid (2006-2011).....	169
Tabla 19. Actividad empresarial innovadora C. A. de Madrid-España (2006-2011)	173
Tabla 20. Volumen del escenario empresarial (nº de empresas) en el Principado de Asturias (2006-2011)	176
Tabla 21. Actividad empresarial innovadora Principado de Asturias -España (2006-2011)	181
Tabla 22. Volumen del escenario empresarial (nº de empresas) en la Comunidad de Galicia (2006-2011)	184

CAPÍTULO 1: INTRODUCCIÓN A LA INVESTIGACIÓN

1.1.- Introducción: encuadre de la investigación.

La capacidad de intervención estatal durante la segunda mitad del siglo XX experimentó un crecimiento sin precedentes históricos. Los ámbitos en los que el mercado mostraba un comportamiento ineficiente se configuraron como ejes de actuación del Estado, y las esferas ignoradas por la lógica mercantilista comenzaron a tener un espacio en los programas gubernamentales. Fruto del desarrollo de la acción estatal como mecanismo de intervención, surgió la necesidad instrumental de aplicar una *racionalidad científico-técnica* a los procesos decisorios (Laswel 1951 en Fernández 1996:431), génesis primaria del análisis de las políticas públicas.

Con la ruptura del consenso keynesiano sobre la "bondad" y legitimidad de la intervención estatal, el exitoso *status quo* de la posguerra se fragmentó estrepitosamente. Los nuevos debates pusieron en cuestionamiento las dinámicas interventoras que progresivamente se habían ido institucionalizando. Desde los auspicios teóricos liberales, el intervencionismo estatal no sólo pasaba a percibirse como una estructura ineficiente, sino como un régimen que impedía la materialización de los principios democráticos. *La libre disposición de la propiedad y el mercado* (Hayeck 1973 en Meny y Thoenig 1992:10) constituían los principales fundamentos ideológicos propugnados desde esta corriente.

La perspectiva pragmática con la que se había iniciado el estudio de las políticas públicas, se alejó de la deriva tecnicista de *búsqueda de la eficacia de las decisiones* (Subirats et al. 2008:20). Desde la racionalización del proceso político, las nuevas concepciones focalizaron el análisis en los procesos, *outcomes* y factores determinantes de las políticas públicas. El debate comenzó a girar hacia una óptica más interpretativa, instaurando una de las controversias clásicas en la Ciencia Política: ¿de qué depende la formulación de las políticas públicas, en tanto producto de acción gubernamental? Las respuestas a este ya tradicional cuestionamiento abarcan todo un elenco de doctrinas teóricas, aludiendo directamente al centro de la discusión formulada por Lowi: es la política, en tanto estructura de poder, la que determina los cursos de acción de política pública (*Does politics determine policies?*), o son estas decisiones de actuación pública el elemento que dota de

contenido y moldea las estructuras políticas (*Do policies determine politics?*) (Heinelt 2007:109).

La literatura especializada ha analizado desde este enfoque, y como proceso de acción pública, las esferas tradicionalmente inherentes al *Welfare State* (políticas sociales, medioambientales, energéticas...). Sin embargo, existe un ámbito como es el de las **políticas de promoción económica** que, en contraste con otras esferas, no ha sido estudiado en profundidad desde la disciplina de la Ciencia Política, y menos si cabe desde el *policy analysis*.

A la falta de análisis sectoriales, se une la creciente presión de la particular realidad económico-social actual. En medio de un contexto de pauperización económica y precarización laboral, el estímulo al crecimiento se configura como eje central en los programas gubernamentales, y las **políticas de promoción económica** en una **herramienta de acción pública** clave para fortalecer la capacidad económica de los territorios.

Este es el escenario donde se ubica el estudio que a continuación se propone. Con el objetivo puesto en la **presentación de la investigación**, este capítulo expone los principales elementos que van a definir su planteamiento y su consecuente desarrollo. Para ello, en una primera parte se determinará cuál es el propósito que motiva la investigación, pasando a continuación a establecer la pregunta y las correspondientes hipótesis que estructurarán el estudio. Las siguientes secciones profundizarán en los principales componentes de la investigación: por un lado, se concretarán las razones que justifican el estudio, tanto desde una perspectiva analítica, recogiendo algunos de los debates teóricos en los que se encuadra, como desde una perspectiva empírica, apuntando al interés asociado al contenido del mismo. Por otro, se realizará una aproximación a las unidades y al período temporal a estudiar en tanto elementos base de la investigación. La última parte del capítulo expondrá las líneas de estudio y aportaciones a las que potencialmente aspira la tesis, terminando por explicar cuál va a ser la estructura que va a seguirse a la hora de acometer su desarrollo.

1.2.- El objeto de estudio.

El objetivo de la presente investigación se centra en la intervención que la esfera estatal realiza en pro de estimular las dimensiones económicas más inmediatas de los distintos territorios. Concretamente, el principal propósito que aquí se propone es el de **estudiar si las políticas públicas se adaptan a las características económico-empresariales de los territorios, potenciando, profundizando e intensificando dichas particularidades, o si por el contrario, las políticas públicas se formulan con la intención de modificar estas estructuras.**

Los estudios referidos a evaluaciones de impacto de las intervenciones de promoción económica, o los análisis concernientes a la tipología de factores económicos condicionantes directos del crecimiento de las regiones, constituyen los principales ejes teóricos que pueden situarse de forma generalista en torno a esta temática. Sin embargo, se detectan una serie de deficiencias que permiten justificar desde múltiples perspectivas la investigación planteada, como son el escaso tratamiento que ha recibido la promoción económica en tanto ámbito de intervención pública, especialmente si se compara con otras políticas sectoriales como la educación y la sanidad, y la inexistencia de estudios que específicamente vinculen estas estrategias de actuación con la realidad económico-empresarial existente en los territorios.

En base a ello, y **sin presumir relación de causalidad en ninguna de las direcciones**, el objetivo de la investigación es realizar una **caracterización y observación analítica de la estructura y configuración de las estrategias públicas de promoción económica (variable 1)**, y del **escenario económico-empresarial de los territorios (variable 2)**, con la finalidad de estudiar la **interacción** y las **pautas de coexistencia** existentes entre ambas variables.

La investigación pretende cuestionar los términos determinísticos y de causalidad unidireccional con los que hasta ahora se ha planteado la interrelación entre las políticas públicas y el escenario sobre el que éstas inciden. A partir del encuadre de la tesis en marcos teóricos como el del nuevo institucionalismo, se aspira a realizar una serie de contribuciones de orden metodológico, analítico, empírico y teórico, que asienten las bases fundamentales en un ámbito de intervención sectorial tan poco explorado como el de la promoción económica.

1.3.- Pregunta e hipótesis de la investigación.

La observación analítica de las políticas públicas de promoción económica por una parte, y del tejido económico-empresarial de los territorios por otra, aspira a obtener el tipo de relación que puede encontrarse entre las dos variables. De forma expresa, esta finalidad queda condensada en la pregunta que motivará y guiará la consecuente investigación:

¿Cuál es la relación que se establece entre las estrategias públicas de promoción económica y la configuración económico-empresarial de los territorios?

Esta pregunta pretende cuestionar hasta qué punto las **líneas de intervención pública formuladas intentan modificar o se adaptan a las características económico-empresariales de los territorios**, de tal forma que puede esperarse un escenario abierto de posibilidades formuladas en las siguientes hipótesis:

- (**H₁**): El resultado del trabajo de campo puede evidenciar que las políticas públicas de promoción económica **se adaptan** a la realidad económico-empresarial de los territorios. En base a ello, las estrategias de intervención se acomodan a este escenario económico-empresarial, **reforzando y consolidando** sus particulares características.

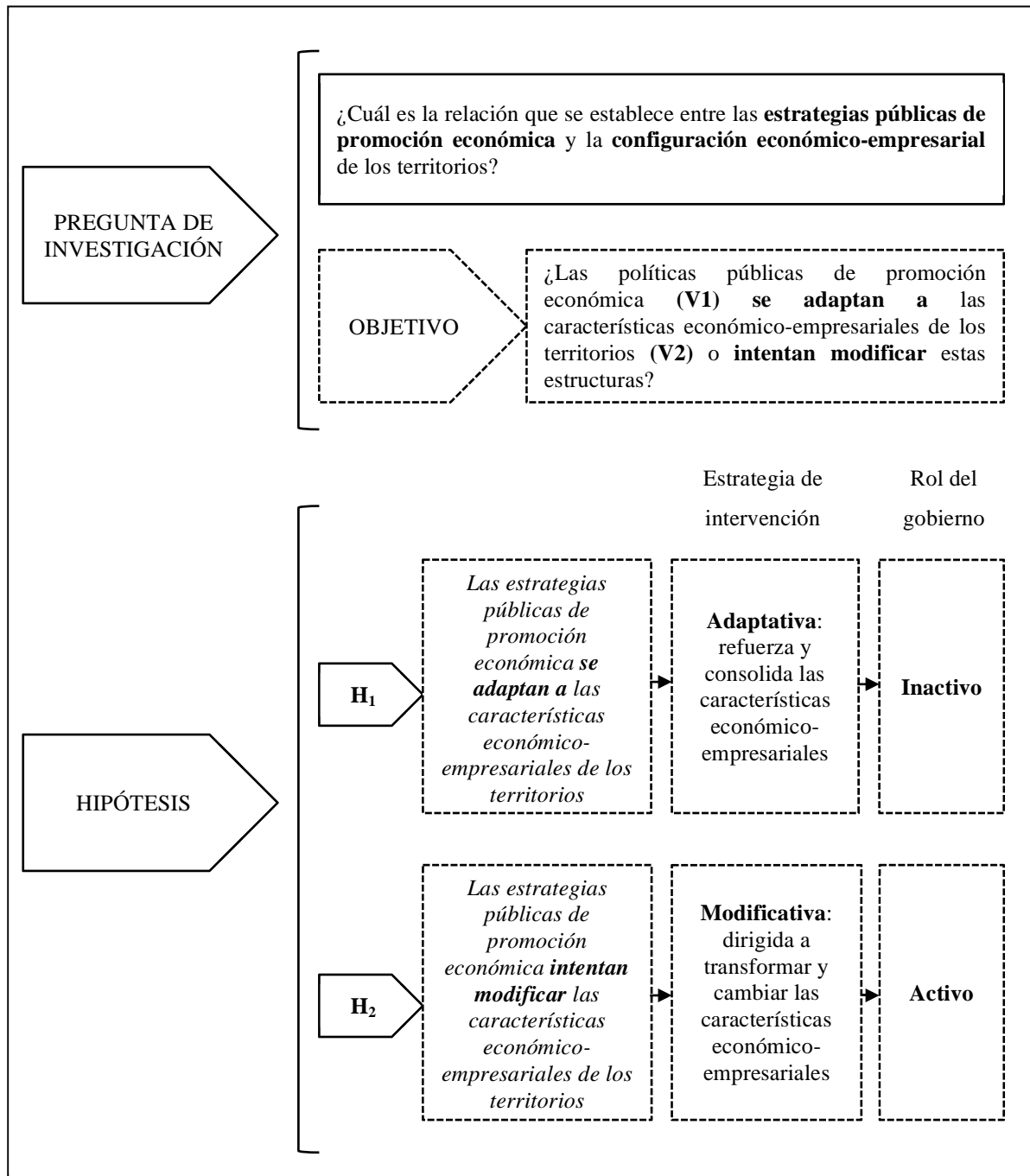
La adecuación de la intervención pública al panorama económico-empresarial existente, implica que los poderes gubernamentales adoptan un **rol inactivo e inercial** en materia de promoción económica. Siguiendo esta **estrategia adaptativa**, puede esperarse que para aquellos casos con un tejido económico-empresarial similar, las estrategias de política pública desplegadas sean semejantes.

- (**H₂**): En el caso de que las **líneas de intervención formuladas intenten modificar las características económico-empresariales de los territorios**, la estrategia de promoción económica adoptada se dirige a la **modificación** de este escenario en un sentido concreto.

En tanto objetivo público de transformación, el gobierno adopta un **rol proactivo** en el ámbito de la promoción económica, articulando un programa de intervención dirigido a la configuración específica de un tejido económico-empresarial ad hoc. De confirmarse este patrón, aquellos territorios que articulen estrategias de

promoción económica análogas, acabarán compartiendo a medio/largo plazo una estructura económico-empresarial similar a resultas de esta intervención

Gráfico 1. Estructura de la investigación.



Fuente: Elaboración propia.

1.4.-¿Por qué estudiar las políticas de promoción económica y el tejido económico-empresarial?.

La justificación de emprender una investigación centrada en estudiar el tipo de relación existente entre las dos variables establecidas se fundamenta, en este capítulo introductorio, desde una doble perspectiva:

- Por un lado, tal y como se ha comentado al principio del capítulo, el planteamiento de la investigación contiene en sí mismo un ámbito de especial interés para el *corpus* teórico de la Ciencia Política. La consideración de las políticas públicas en tanto producto de la actuación gubernamental, o en su condición de elemento determinante de la misma, recoge una disyuntiva central para esta disciplina.

A pesar de ser el punto de inspiración clásico, cabe reiterar que no se da por supuesta la relación de causalidad determinista y unilateral entre *policy* y *politics* postulada por Lowi, prisma teórico desde el que gran parte de la literatura ha abordado el *policy analysis*. Con ello, la investigación que aquí se presenta ambiciona dos aspectos centrales: en primer lugar, cuestionar este marco interpretativo, situando como punto de partida inicial la relación dialéctica entre las políticas públicas de promoción económica y la realidad económico-empresarial de los territorios. En segundo lugar, y dado el carácter pionero de la temática presentada, se abre la posibilidad de realizar una importante contribución teórica al generar nuevas preguntas centrales para la Ciencia Política, como puedan ser el cuestionamiento de la autonomía de los poderes públicos y de su incidencia real sobre los resortes económico-sociales, entre otras.

- Por otro lado, a la justificación y contribución analítica de la investigación, cabe añadir la relevancia empírica del ámbito en el que ésta se focaliza. En esta línea, la promoción económica resulta un sector de intervención poco estudiado desde la perspectiva de las políticas públicas lo que, reforzando las potenciales contribuciones que se han venido señalando anteriormente, conlleva una gran oportunidad para explorar este campo a través de una original y novedosa investigación. De la misma manera, la elección de las Comunidades Autónomas como unidad territorial de estudio remite, como de seguido se explicará, a un marco

de descentralización política con un interés particular y específico, además de ser una perspectiva poco empleada a la hora de articular estudios de este tipo, optando la mayoría de ocasiones por una aproximación local.

a) Relevancia analítica. El encaje de la investigación en los debates teóricos clásicos.

En la medida en que la esfera pública y estatal interviene en prácticamente en todas las dimensiones de la sociedad y del individuo, el estudio de las políticas públicas constituye por sí mismo un ámbito de suficiente entidad e importancia para justificar su trascendencia. Más allá de esta inherente relevancia como campo de investigación, el análisis de las políticas públicas ha estado tradicionalmente acompañado por el cuestionamiento relativo a cuáles son los factores que determinan los *programas de acción de las autoridades públicas* (Meny y Thoenig 1992:9).

Las respuestas a este planteamiento han nutrido toda una serie de corrientes y múltiples paradigmas teóricos, dando comienzo a un debate clásico dentro de la Ciencia Política, y más concretamente, dentro del *policy analysis*. Desde las posiciones que consideraban la variable económica como condicionante esencial de las políticas públicas (Oye 1966 en Meny y Thoenig 1992:15), hasta aquellas visiones defensoras de una concepción de la intervención pública en tanto consecuencia de las características del sistema político (Key 1956 en Meny y Thoenig 1992:14), la búsqueda de las variables explicativas de las políticas públicas hace referencia a un amplio debate para la disciplina.

En consecuencia, las múltiples posiciones han ido cristalizando en una serie de enfoques generales, pudiéndose reseñar tres corrientes principales: la que relaciona el análisis de políticas públicas y la Teoría del Estado, aquella que presta específica atención al funcionamiento de la acción de los poderes públicos, y la que por su parte focaliza el interés en la evaluación de los resultados y los efectos de las políticas públicas (Subirats et al. 2008:19).

Sin recoger aquí toda la extensa producción teórica y el desarrollo de estas principales líneas, contribuciones como la de Lowi marcarán un punto de inflexión en esta prolífica discusión. Proponiendo una interpretación alternativa a la concepción lineal de las políticas

públicas en tanto simple *output* del sistema político, Lowi entiende la decisión gubernamental en términos de estructuras de poder. De esta forma, establece que en la medida en que la política se expresa y efectúa en el proceso de elaboración de las políticas públicas, son *las políticas las que determinan la política* (Lowi 1972 en Villoria 2002).

Dotando de la entidad que la relación entre **politics/policies** merece, el marco de Lowi se interpreta aquí en tanto debate clásico inserto en un paraguas teórico más amplio como es el del **nuevo institucionalismo**. En este sentido, no sólo resulta analíticamente relevante preguntarse si existe algún **tipo de patrón por el cual se obtiene que determinadas estrategias de política pública, y ciertas características económico-empresariales de los territorios coexisten o no**, sino que la investigación alude además a la inquietud central de este segundo paradigma referida al rol que ejercen las instituciones en este proceso.

Así, trasladando el **encuadre institucionalista** al presente estudio, el análisis propuesto implica cuestionar qué relación se establece entre las instituciones y la realidad económico-social, refiriéndose a una serie de preguntas centrales como son: hasta qué punto (o no) las instituciones pueden tener capacidad de incidencia sobre la realidad socio-económica de los territorios; si la condición de compartir un mismo marco institucional por parte de las estructuras autonómicas en tanto unidades de análisis, conlleva respuestas de intervención pública similares o no; y si esta interacción se ve mediada por la existencia de relaciones en redes a partir de la consideración del **enfoque de las *Policy Networks***.

La interrelación de la tesis con estas perspectivas teóricas permite señalar no sólo el encaje de ésta con los debates inconclusos más centrales para la Ciencia Política, sino que además apunta la potencialidad de las contribuciones que esta investigación puede aportar a partir del cuestionamiento base que motiva y justifica el estudio: **frente a unas realidades económico-empresariales similares se opta por políticas públicas iguales o no**.

b) Relevancia empírica. La particularidad del marco de descentralización español.

Las políticas de promoción económica constituyen un ámbito de intervención estatal con escaso tratamiento por parte de la investigación social. Mientras que las intervenciones públicas vinculadas directamente al desarrollo y evolución del *Welfare State* han ocupado numerosa literatura y estudios empíricos, aquellas actuaciones dirigidas al fomento de la estructura económica han recibido poca atención.

Aludiendo a la sanidad, la educación y la igualdad social en tanto principales ámbitos del Estado del bienestar, el argumento del desarrollo económico sólo ha aparecido en escena cuando desde los múltiples estudios se ha insistido en la relación entre el aumento de las prestaciones sociales y el crecimiento de la economía (Meny y Thoenig 1992:21). Sin embargo, el tratamiento específico de la promoción económica en tanto campo de actuación pública no ha sido abordado, y en las ocasiones en que ha sido estudiado se ha empleado una perspectiva de desarrollo económico desde el ámbito de lo local.

A la falta de análisis sectoriales de la promoción económica como eje de intervención pública, se le añade el importante *déficit de reflexión* del sistema político español en el ámbito de las políticas públicas (Subirats y Gomà 1997:391). Al respecto, pocos han sido los estudios que han explorado los procesos de formación de las políticas públicas, así como las dinámicas decisionales y los mecanismos de gestión de estos programas. Tanto desde la perspectiva general del *Welfare State*, como desde el concreto marco español, las importantes lagunas constatadas en materia de promoción económica permiten fundamentar el propósito y contenido de la presente investigación.

La aspiración de cubrir este campo de estudio viene complementada por el específico **interés empírico del escenario autonómico español**, determinado como entidad territorial objeto de análisis. La selección de las Comunidades Autónomas en tanto unidad de estudio refuerza la relevancia empírica de la investigación por varias razones:

- En primer lugar, alude a un marco de descentralización de las políticas públicas peculiar, sin parangón alguno con otros sistemas de delegación competencial. El proceso de descentralización política en España dio inicio a la conformación de unos resortes autonómicos con unos márgenes de actuación en progresivo aumento,

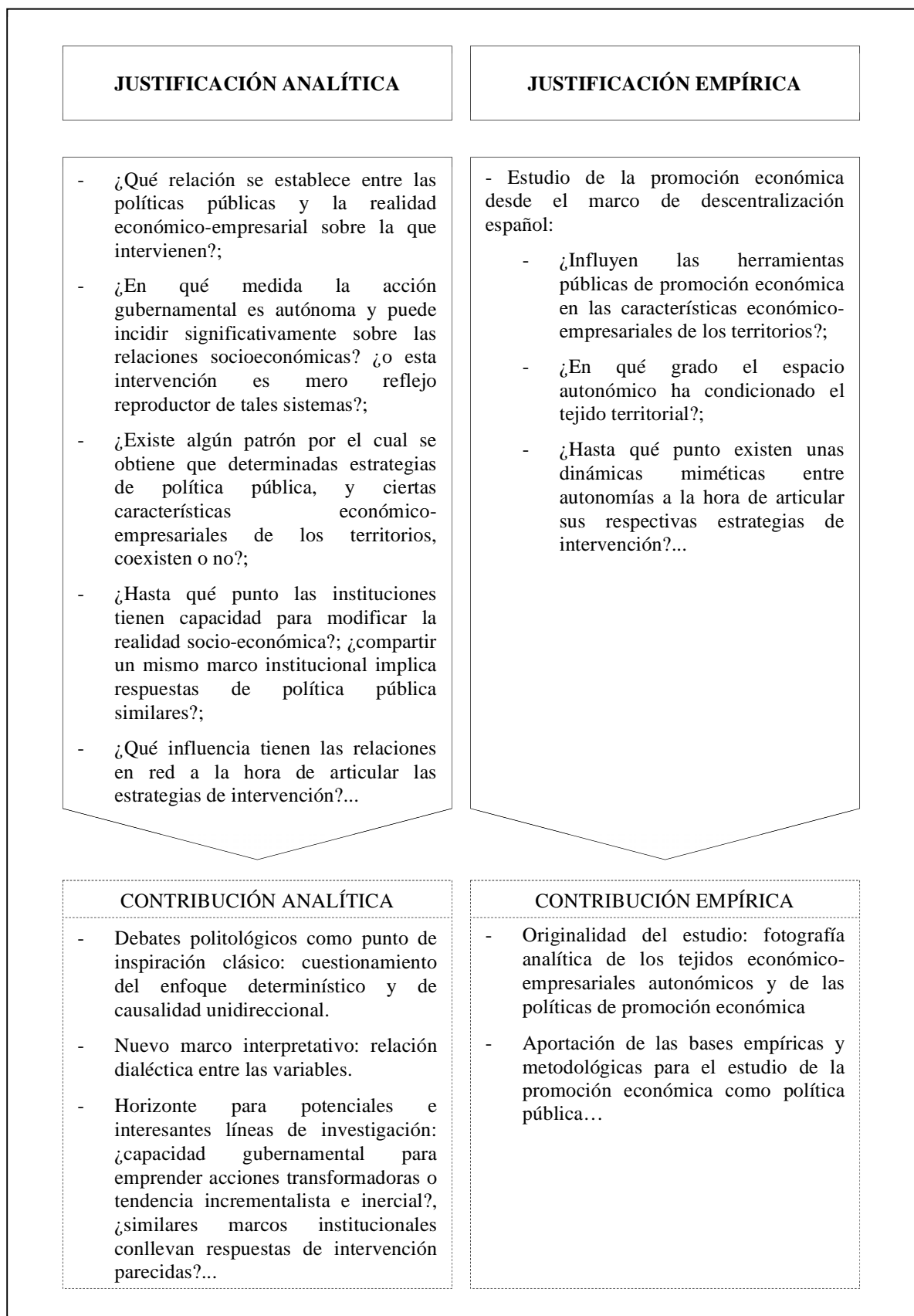
hasta acabar configurándose como los principales agentes de formulación, diseño e implementación de las políticas públicas. En este sentido, tanto en un aspecto institucional como en lo sustantivo de las herramientas de intervención, las autonomías perfilan un mapa único en la articulación de este tipo de políticas.

- En segunda instancia, la **regionalización de las políticas públicas** asociada al Estado autonómico invita a estudiar el impacto del proceso de descentralización en la configuración de regímenes de intervención diferenciales. Aplicado al tema de esta investigación, el interés viene dado por el tipo de relación existente entre las estrategias de promoción económica por la que optan las Comunidades, y la diversidad económico-empresarial que estos territorios presentan.

En base a estas argumentaciones, la promoción económica no sólo resulta un ámbito óptimo para desarrollar una investigación de **importante contribución** en los términos dispuestos, sino que además cabe considerar la coyuntura actual como un elemento que proporciona una mayor significación y relevancia a la misma. En medio de un contexto de crisis económico-social, las intervenciones públicas están inmersas en constantes discusiones sobre su pertinencia y adecuación. La redefinición del Estado y de sus instrumentos de actuación son los elementos centrales de este debate: ¿qué rol ha de ejercer el Estado en el actual contexto?; ¿cuál es el espacio y margen de maniobra para la intervención estatal?.

La investigación que va a desarrollarse a lo largo de esta tesis no aspira a dar respuesta a tales interrogantes. Sin embargo, asentar las bases del estudio sobre estas preguntas permite realizar una importante incursión analítica, tanto desde una vertiente de desarrollo teórico, como desde la perspectiva de destacada contribución empírica: ¿en qué medida la política de promoción económica puede configurarse como instrumento de reactivación y estímulo al crecimiento?; ¿influyen estas herramientas en la configuración económico-empresarial de los territorios, o son meras formulaciones sin ningún tipo de calado práctico?; ¿en qué grado el espacio autonómico ha condicionado la diversidad en cuanto a intervención y disposición económico-empresarial de las estructuras territoriales?, etc.

Gráfico 2. Justificación de la investigación: relevancia analítica y relevancia empírica.



Fuente: Elaboración propia.

1.5.- Aproximación metodológica y estrategia de investigación.

Justificado el interés de la investigación, y en consonancia con la relevancia con la que se ha fundamentado, las Comunidades Autónomas van a ser, como ya se ha ido anunciando, las unidades territoriales del análisis. Esta elección viene motivada por tres argumentos principales:

- En primer lugar, no existen estudios y análisis de campo que relacionen las dinámicas de un marco institucional descentralizado como el autonómico a la hora de formular programas públicos de promoción económica, con las estructuras empresariales y tejidos productivos presentes en las respectivas regiones. Las incursiones que se han realizado en torno a temas similares se han centrado en las dinámicas de crecimiento y fortalecimiento económico desde una perspectiva local, sin proyección hacia la esfera autonómica. Estos factores ofrecen, como ya se ha mencionado anteriormente, una atractiva **laguna teórica** para desarrollar una investigación novedosa y de considerable aportación.
- En segunda instancia, la peculiar **evolución histórica de las políticas de promoción económica** apunta claramente hacia una regionalización de estas intervenciones públicas. Con la descentralización competencial, y ante la débil articulación de programas de fomento económico por parte del Estado en los respectivos territorios, los gobiernos autonómicos asumieron activamente este tipo de actuación. Por ello, asentar una investigación sobre las políticas de promoción económica remite directamente a las Comunidades Autónomas como elemento de estudio, en la medida en que formulan y articulan las estrategias de desarrollo económico, así como los instrumentos de intervención dirigidos al estímulo empresarial.
- En tercer lugar, y a efectos operativos, la condición de **idéntico marco jurídico-político** compartida por las Comunidades Autónomas permite la plena comparabilidad analítica de la investigación, garantizando de este modo la validez de sus resultados.

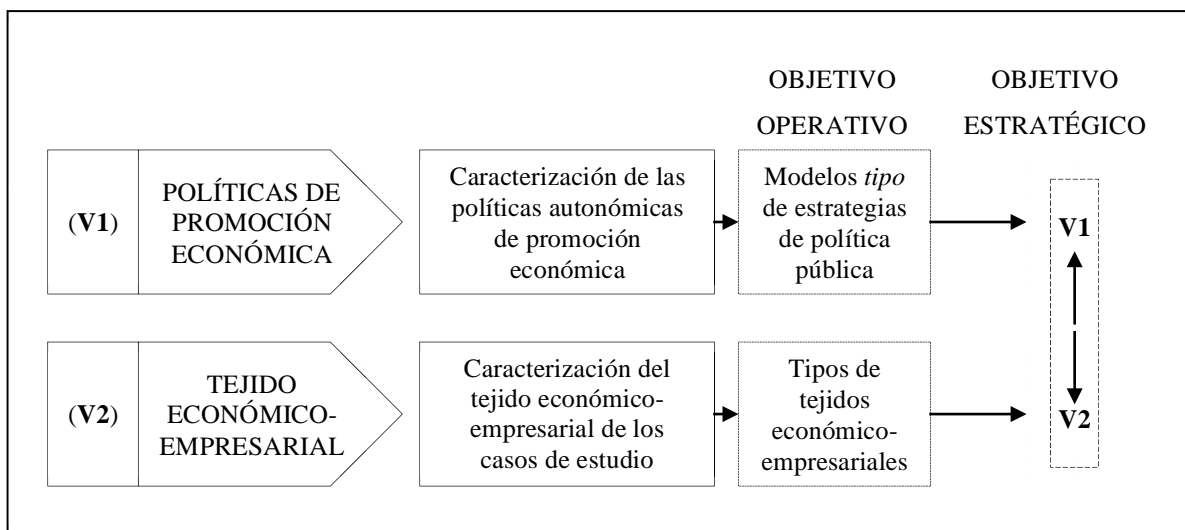
Una vez establecido el marco autonómico como elemento objetivo de la investigación, el período concreto que va a estudiarse comprende desde el año **2006 hasta el 2011**, ambos

inclusive. Este lapso temporal abarca una serie de etapas que, dada su significación, han podido marcar un cambio de ciclo tanto en las estrategias públicas de promoción económica, como en las estructuras económico-empresariales de los territorios.

El escenario que se va a analizar recoge primeramente el período anterior (años 2006 y 2007) e inmediatamente posterior (años 2009 y 2010) al inicio de la crisis económica (2008), cubriendo el ejercicio más reciente para el que se ha podido obtener datos completamente consolidados y fiables (año 2011). Incluir esta evolución resulta altamente interesante para la investigación, puesto que además de proporcionar una sólida línea argumental sobre la que fundamentar el estudio, le dota de un interés por comprobar en qué medida la crisis ha afectado a las estrategias públicas, condicionando la intensidad, la forma y/o el contenido de las respectivas actuaciones, programas y ejes de intervención.

A efectos metodológicos, y siguiendo la lógica de la pregunta e hipótesis establecidas, la investigación queda dividida estructuralmente en dos partes con distintas operativas de ejecución: una primera, cuyo propósito es estudiar la definición de la promoción económica como objeto de una estrategia de política pública autonómica, y un segundo estadio en el que se pretende analizar sistemáticamente la naturaleza, composición y dinámicas de funcionamiento del tejido económico-empresarial de las Comunidades seleccionadas como casos de estudio. En base a los resultados que se hayan obtenido, el paso siguiente consistirá en validar qué tipo de relación existe entre las dos variables de la investigación, respondiendo así a la pregunta planteada.

Gráfico 3. Estrategia de investigación.



Fuente: Elaboración propia.

a) Mapa de estrategias autonómicas de promoción económica (Variable 1).

El análisis de esta primera variable pretende estudiar las pautas de intervención pública por las que optan las Comunidades Autónomas a la hora de articular sus políticas de promoción económica. El objetivo es establecer unos modelos *tipo* sobre la configuración de las estrategias autonómicas de esta política pública.

Mediante una metodología basada en la exploración cualitativa, se quiere obtener una panorámica de las políticas de promoción económica para las diecisiete autonomías. Para ello, se construirá una estructura que defina las distintas estrategias autonómicas de intervención, partiendo de la finalidad de política pública expresamente establecida por cada gobierno autonómico. Los segmentos destinatarios en los que se focaliza el estímulo económico, los ejes en los que se articulan las medidas de promoción, así como el tipo de actuaciones que se configuran en función del foco objetivo al que van asociadas, serán los principales elementos de estudio.

La selección de los casos de estudio se efectuará a partir de la caracterización de las políticas autonómicas de promoción económica obtenida tras el trabajo de campo, siguiendo una estrategia que maximice su diferenciación (*most different strategy approach*): serán las Comunidades Autónomas con características y dinámicas más diferentes entre sí a la hora de diseñar las estrategias de promoción económica, las que se escojan como casos para la investigación.

b) Fotografía del tejido económico-empresarial de los casos (Variable 2).

El propósito de esta segunda parte de la investigación es el de estudiar los perfiles económicos y modelos de gestión empresarial para los territorios seleccionados previamente como casos de estudio. Con este objetivo, se va a diseñar una variable que recoja estas dinámicas territoriales y permita establecer una clasificación tipológica de los **tejidos económico-empresariales**. En esta ocasión, y previa justificación de su pertinencia como instrumento metodológico, se va a proponer un sistema de operacionalización alternativo y original, que sirva para caracterizar de una forma exhaustiva la variable de estudio.

La cautela con la que se plantea esta nueva herramienta de concepción y medición del tejido económico-empresarial pone en preaviso sobre sus limitaciones y aspiraciones iniciales. Se pretende construir un sistema de indicación que, tanto en su diseño como en su aplicación, demuestre una rigurosidad analítica y utilidad científica. Sin embargo, cabe ser conscientes de que esta ambición ha de lidiar con una serie de cortapisas a lo largo del proceso. En todo momento se ha de evitar el riesgo de dar por supuesta una relación de causalidad entre las dos variables de la investigación. Asumir en algún punto esta idea implicaría invalidar el sistema propuesto, en la medida en que no estaría respondiendo a la pregunta de investigación planteada.

De igual modo, y especialmente en el campo de la investigación social, hay que contar con la posibilidad de que no existan datos concretos para todos los indicadores contemplados, por lo que si es el caso, se habrá de asumir el carácter inexhausto de la herramienta metodológica. A resultas de ello, habrá que aceptar los riesgos existentes a la hora de elaborar y establecer las correspondientes tipologías derivadas del análisis, intentando evitar, en la medida de lo posible, la excesiva abstracción y sesgos derivados de la generalización.

A pesar de todos estos elementos, la originalidad del sistema y su vocación de ser un instrumento útil y efectivo, constituyen las dos condiciones de partida sobre las que se quiere defender tanto las fortalezas de la propuesta, como la potencial sustantividad de su contribución.

1.6.- Expectativas de la tesis.

Tal y como se ha estructurado la investigación, el objetivo directo al que aspira este estudio es doble:

- Por un lado, del proceso de comprensión de las políticas autonómicas de promoción económica (V1), se pretende configurar un mapa territorial en base al cual extraer una **tipología de las estrategias de política pública secundadas**.
- Por otro lado, de la aplicación del instrumento propuesto para aprehender las dinámicas económico-empresariales, se persigue obtener una caracterización de los territorios que sirva para el establecimiento de una **clasificación tipológica de los tejidos económico-empresariales**.

Tanto para la primera como para la segunda variable, la orientación del proceso de estudio sigue una lógica centrada en la **obtención de tipologías como categorías de análisis**.

En tanto procedimiento de conceptualización y análisis empírico, la validez de las tipologías ha sido ampliamente tratada por autores tan representativos como Durkheim y Weber. En línea con sus extensas aportaciones, el objetivo de toda elaboración teórica expresada bajo la forma de una tipología es la reducción de múltiples aspectos de la realidad social en un conjunto de categorías, cuya aspiración no es otra que la de reflejar fenómenos y concepciones diversas (López 1996:12). Desde esta óptica, se sostiene que el método tipológico adquiere entidad propia *en la medida en que identifica cierto conjunto de rasgos abstraibles de diversos objetos de investigación y que son los que configuran la forma del objeto* (López 1996:12).

Siguiendo estos argumentos, el rigor de las tipologías como instrumentos de análisis no debe valorarse en términos de su inferioridad o superioridad con respecto a otras herramientas. Por el contrario, su uso ha de establecerse en función de su *adecuación con los problemas de la investigación y los objetivos que se quieren alcanzar* (López 1996:14).

En concreto, para la investigación que aquí se propone la construcción de tipologías se convierte en una aspiración central; empleando los términos en los que se ha defendido su utilidad y significación, el uso de tipologías incorpora una potencial aportación al pretender caracterizar, estructurar, abstraer y establecer las pautas de configuración y

dinámicas de variables tan complejas como las estrategias autonómicas de promoción económica y el tejido económico-empresarial de los territorios. De igual modo, y desde una perspectiva estrictamente finalista, las clasificaciones tipológicas constituyen una categoría analítica apropiada para validar las hipótesis teóricas sobre las que se fundamenta la investigación, así como para apuntar de forma incipiente las futuras líneas de estudio que de ellas puedan derivarse.

A través del proceso de construcción tipológica, la investigación propone una **incursión analítica en un ámbito tan poco explorado desde la perspectiva de las políticas públicas como el de la promoción económica**. Recogiendo el interés analítico y empírico con el que se ha fundamentado este objetivo, se puede esperar que el estudio planteado establezca las bases de análisis en torno a esta materia, dejando abierta como próxima línea de investigación la determinación de los factores que explicarían cuáles son los elementos explicativos de la relación obtenida entre las dos variables.

Las perspectivas que se proyectan sobre el desarrollo de la investigación apuntan a una **contribución de índole metodológica, teórica y de interés público**. Respecto a los métodos, se aspira a diseñar y consolidar un instrumental que capture de forma diferencial y comprehensiva las dinámicas económico-empresariales de los territorios. Por su parte, la construcción de las líneas estratégicas de promoción económica se plantea como una significativa aportación, tanto desde la original perspectiva autonómica con la que va a abordarse, como desde el propio interés que implica la estructuración de las pautas de intervención pública de estos niveles de gobierno. Complementariamente, y a resultas del progreso de la investigación, se espera abrir y reactivar un debate al que se le ha dedicado poco esfuerzo, y que en la actualidad, debido al contexto de crisis económica cobra todavía más fuerza y relevancia: qué espacio y papel ha de tener el estímulo económico como ámbito sectorial de intervención pública.

En medio de un escenario convulso presidido por el replanteamiento del Sector Público como ente garantista, esta investigación no pretende ser una compilación de argumentos al uso para las tesis defensoras de las posiciones intervencionistas, o para aquellas posiciones liberales en el sentido de incapacidad, intromisión e ilegitimidad de la actuación estatal. Con la caracterización y clasificación tipológica que se espera desarrollar, se introduce una base sólida desde la que cuestionar hasta qué punto las políticas de promoción económica

pueden ser una herramienta pública consistente y efectiva para fortalecer la capacidad económica de los territorios.

En base a la relación que se obtenga entre esta variable y el tejido económico-empresarial, se dispondrá de un bagaje lo suficientemente consistente para comenzar a preguntarse sobre el grado de intensidad y extensión de este tipo de intervención pública, señalando de nuevo no sólo la relevancia de la investigación, si no la utilidad y aportación a esta controvertida cuestión.

1.7.- Esquema de la exposición.

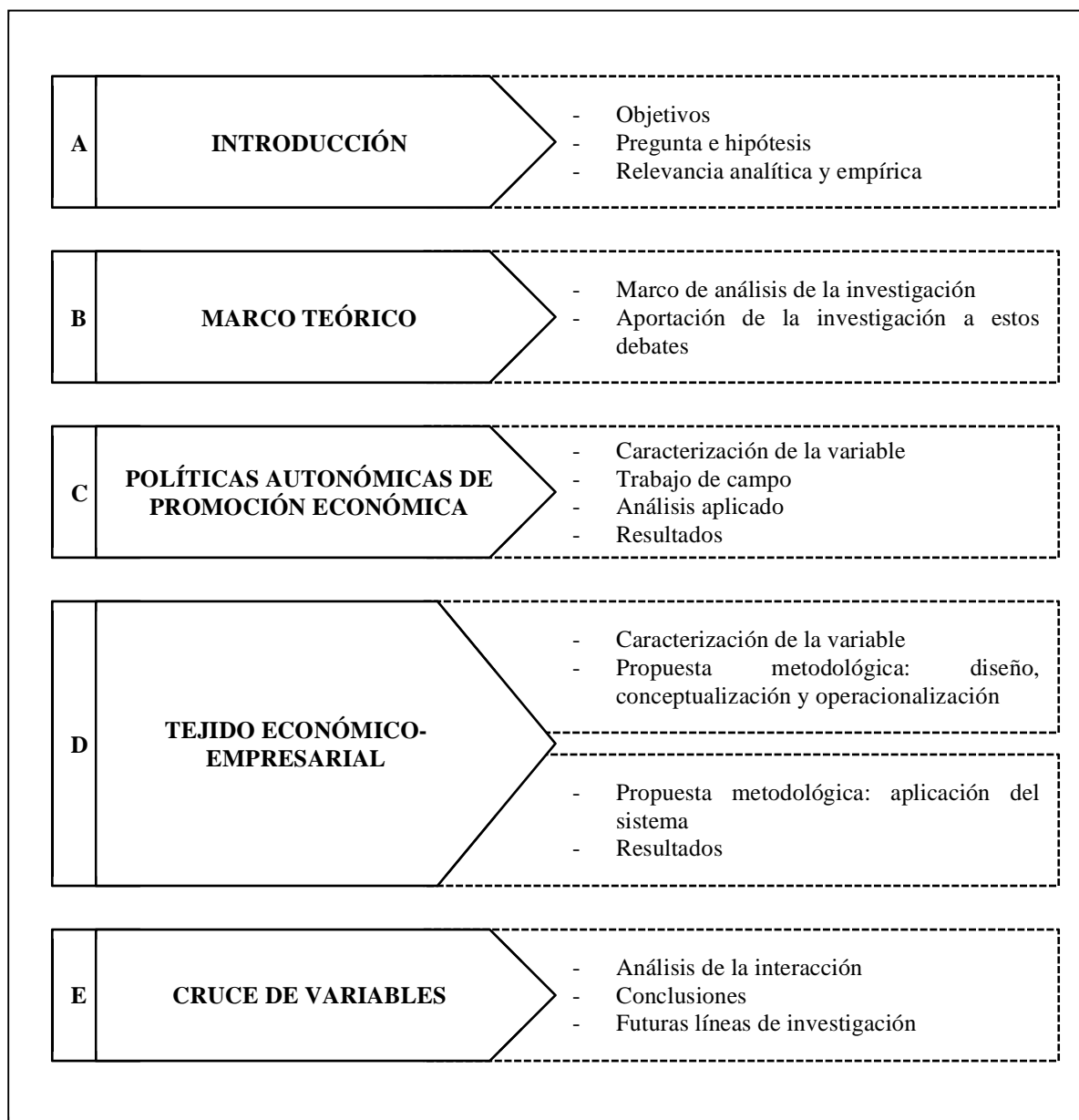
La estructura que va a seguirse para el desarrollo de la investigación sigue el orden lógico que se ha expuesto a lo largo de este capítulo introductorio. Tras haber planteado los objetivos y los motivos que explican el interés y relevancia del estudio en esta primera parte, se dedicará un capítulo a la exposición del marco teórico en el que éste encaja con la finalidad de justificar la investigación a través de la revisión de la literatura existente.

Entrando ya en el análisis propiamente dicho, la parte inicial de la investigación se referirá a las políticas autonómicas de promoción económica en tanto primera variable de estudio. En este apartado se incorporará el trabajo de campo realizado respecto a la caracterización de tales intervenciones públicas, así como el análisis que en base a esta fotografía se elabore. Las conclusiones del capítulo irán en la línea de las expectativas mencionadas anteriormente: la obtención de una tipología sobre las estrategias públicas de promoción económica.

Del mismo modo que se ha dispuesto para las políticas de promoción económica, la siguiente parte de la tesis versará sobre el tejido económico-empresarial como segundo elemento de las hipótesis planteadas. A su exploración como variable de análisis le seguirá un repaso de las conceptualizaciones teóricas y sistemas de indicadores elaborados hasta el momento, planteando una nueva estructura metodológica como viable alternativa. El diseño, la operacionalización y la aplicación de esta propuesta constituirán los sucesivos pasos de la investigación, dirigidos a la clasificación tipológica de los tejidos territoriales como aspiración final.

Habiendo estudiado en paralelo las dos variables, la última parte de la investigación remitirá al cruce de ambas, analizando qué tipo de relación se ha obtenido de su interacción y qué valor añadido se aporta en cuanto a futuras líneas de estudio.

Gráfico 4. Desarrollo de la investigación. Estructura esquemática.



Fuente: Elaboración propia.

CAPÍTULO 2: MARCO TEÓRICO

2.1.- Introducción: marco teórico de la investigación.

El objetivo de este capítulo es construir un fundamento teórico en el que se base la investigación a través de la revisión de la literatura existente. La pregunta de la que se ocupa se centra en estudiar si las políticas públicas de promoción económica se adaptan a o intentan modificar las características económico-empresariales de los territorios, por lo que en este capítulo se va a justificar cómo y dónde encaja este cuestionamiento con los debates abiertos en la Ciencia Política.

Para tales propósitos, la primera sección tratará de encuadrar la investigación en el papel que el Sector Público tiene en la esfera económica, analizándolo desde el debate sobre la legitimidad y capacidad con el que se discute esta intervención. El análisis del origen y evolución del Estado de Bienestar constituirá el hilo argumental de esta parte inicial, recogiendo tres aspectos centrales para los efectos que aquí se persiguen: por un lado, se expondrán los fundamentos históricos que de forma inmediatamente posterior a la posguerra permitieron la emergencia de esta estructura, así como los postulados que tanto desde una vertiente social, como desde la teoría económica, justificaron su institucionalización. Por otro lado, se analizará la crisis que a partir de los años setenta puso en jaque al sistema del bienestar, examinando tanto la quiebra del paradigma económico responsable de imprimir su base teórica, como la ruptura del consenso social con la que se había legitimado su estructura. Por último, se hará referencia a las presiones de naturaleza económica, pero también de tipo político-institucional, a las que en la actualidad ha de hacer frente el modelo de intervención pública, afectado por importantes desafíos como los procesos de descentralización y globalización.

El tema central de la segunda parte del capítulo es explicar la promoción económica en clave de espacio de intervención estatal. La base conceptual sobre la que asentar esta política se enlazará con la crisis del paradigma keynesiano, en tanto causa detonante de la emergencia de las políticas centradas en el lado de la oferta. Partiendo de su entrada en la agenda pública, y de las definiciones normativas desarrolladas por la literatura especializada, el contenido principal de esta sección se centrará en aprehender los marcos conceptuales sobre los que definir la promoción económica. A partir de ellos, se analizará

cuál ha sido la evolución en cuanto a áreas de intervención, contenidos, instrumentos y ejes de actuación sobre los que se ha articulado la política de promoción económica.

La tercera parte del capítulo constituye la sección más relevante de toda la exposición, puesto que se ocupa de argumentar la relevancia analítica de la tesis. Para ello, se encuadra la investigación en los debates clásicos de la Ciencia Política, tomando en consideración tres perspectivas centrales. En primer lugar, desde el punto de vista de la relación entre *politics/policies*, se exploran las principales contribuciones realizadas en torno a la búsqueda de cuáles son los factores determinantes de las políticas públicas. En segundo lugar, desde la perspectiva de las instituciones, se explica el proceso de su conceptualización como variable y su vinculación con la relación estructura-agencia. En tercer lugar, y en esta ocasión desde el punto de vista de los actores, se incluyen nociones como la gobernanza y las redes de políticas públicas en tanto elementos de influencia sobre el *policy process*.

Por último, y partiendo de la identificación de estos debates, la cuarta sección del capítulo tratará de identificar en qué partes de éstos encaja la investigación, señalando las potenciales aportaciones que pueden hacerse desde esta línea de estudio, y justificando de ese modo tanto la relevancia temática como el interés teórico de la misma.

2.2.- Estado de Bienestar. El rol económico del Estado.

Las dimensiones actuales de la capacidad de intervención del Sector Público abarcan un amplio abanico de sectores de actuación. La promoción económica, como objeto de esta investigación, implica una articulación de la acción estatal en cuya definición ha sido determinante la evolución del Sector Público y del papel designado para éste en cada momento de su desarrollo histórico.

El objetivo de las siguientes páginas es el de contextualizar esta intervención sectorial en el proceso de origen, progreso e institucionalización del Estado de Bienestar (a partir de ahora EB). Para ello, se recogerá la evolución de este sistema de intervención desde mediados del siglo XX hasta la actualidad, dividiendo este proceso en tres períodos clave: una primera fase de expansión en las áreas susceptibles de intervención pública, introduciendo las principales dinámicas sociales, políticas y económicas que explican sus fundamentos históricos. Una segunda etapa en la que progresivamente se va institucionalizando social y económicamente este modelo de intervención. Y por último, un tercer momento de crisis y cuestionamiento del EB, motivado por la quiebra del consenso social y de la teoría económica que lo avalaba, iniciándose en este punto el debate sobre el margen de intervención que ha de tener el Estado.

Comenzando por la primera etapa, la sustitución del modelo liberal por un Estado de tipo social marca a finales de la Segunda Guerra Mundial el inicio de lo que hoy se conoce como Estado de Bienestar. Instaurando un nuevo modelo de crecimiento y regulación, el principal pilar sobre el que se asienta es la capacidad estatal de intervenir en la esfera privada de los ciudadanos, desde las dimensiones sociales hasta las estrictamente económicas. A partir de ese momento, la nueva prerrogativa otorgada al Estado trasciende la mera dimensión asistencial y experimenta un crecimiento sin precedente alguno, especialmente en la educación, las pensiones y la protección social en tanto primeras conquistas sociales objeto de intervención.

Remontándose a su origen, los fundamentos históricos de esta estructura pueden encontrarse en múltiples factores de tipo coyuntural, social, económico y político. Elementos como la aparición de una clase obrera con el desarrollo del capitalismo industrial, la presión por incorporar e institucionalizar la protección social, y la nueva interpretación del Estado en calidad de agente económico activo a raíz del análisis

keynesiano, son algunas variables explicativas del surgimiento del Estado de Bienestar (Muñoz de Bustillo 2000 en Salazar 2006:128).

En esta línea, las teorizaciones desarrolladas al respecto comparten de forma general que el EB fue el producto resultante de la convergencia entre el objetivo de *primer orden* (*el desarrollo del mercado*) y el de *segundo orden* (*concepción protectora*) (Salazar 2006:128). Explicado como una génesis secuencial, el *Welfare State* nace de la confluencia entre la justificación de la intervención pública para dinamizar la demanda bajo los postulados de Keynes, las propuestas económicas de Lord Beveridge dirigidas a salvaguardar a los ciudadanos de posibles circunstancias adversas, y el modelo de ciudadanía social promulgado por Marshall como compendio de su dimensión civil, política y social (Barroso y Castro 2010).

La combinación de la vertiente social y aquella de tipo más mercantil señaladas marcarán la lógica de desarrollo del EB. En un contexto de creciente democratización, las primeras intervenciones se vinculan con el *mantenimiento del orden social* en tanto contención de la “cuestión social” a través de políticas públicas, y las *necesidades de legitimación y apoyo político* mediante la institucionalización del aparato estatal (Isuani 1991). Junto a estas dinámicas, el Estado asume un papel regulador y garantista ante las no siempre eficientes asignaciones del mercado, configurando lo que algunos teóricos han catalogado como un *modelo más de intervención del sector público en la economía* (Bilbao Ubillos, 1990:395-401; González, 2009:15-42 en Barroso y Castro 2010).

Sin embargo, el giro que incorpora el modelo del bienestar, tanto en lo referido a la sustantividad de las herramientas públicas, como a la ampliación de sus espacios de actuación, trasciende de su categorización como modelo adicional de intervención, convirtiéndose en un paradigma de ruptura total con los postulados económicos clásicos y neoclásicos imperantes hasta el momento. Así lo recogen las definiciones realizadas desde el punto de vista más normativo, encuadrando la emergencia de este sistema en su condición de

(...) *una nueva concepción del Estado y de sus relaciones con la sociedad civil que consideraba necesaria la intervención de aquél para corregir los fallos del mercado y los efectos disfuncionales de la sociedad capitalista competitiva y evitar, de este modo, la reforma social, la revolución violenta, convirtiendo así el gasto social en uno de los*

fundamentos de la legitimidad del Estado moderno. (González Temprano 1998 en González Rabanal 2001:19).

Mientras que su materialización ha tenido distintas traducciones en función del contexto, sirviéndose principalmente de *condicionantes económicos, sociológicos y jurídicos* como factores constringentes (Muñoz, G., García Delgado y González Seara 1997 en González Rabanal 2001:18), la literatura especializada ha insistido en conceptualizar y analizar bajo clasificaciones tipológicas la aparición y el desarrollo de los distintos regímenes de bienestar.

En primera instancia, los intentos de conceptualizar el EB han ido de la mano de los objetivos que presumiblemente se le han atribuido a éste. Considerando como finalidades generales la previsión de los ciudadanos frente a situaciones de riesgo, la prestación directa o indirecta de servicios públicos básicos, la integración social frente a situaciones de necesidad y la protección laboral frente a situaciones de desigualdad (Muñoz, G., García Delgado y González Seara 1997 en González Rabanal 2001:31), el EB ha sido definido bien desde una dimensión instrumental (como compendio de políticas normativas y prestacionales), bien desde una dimensión más institucional (en tanto conjunto de instituciones públicas).

Sirviéndose del proceso descrito en su evolución histórica, las primeras aportaciones del *enfoque de regímenes de bienestar social* (Draibe y Riesco 2006:16), vincularon la evolución del EB con determinados supuestos de las teorías del desarrollo y de la modernización. Bajo esta asociación, el desarrollo del EB se relaciona no sólo con procesos sociales como la urbanización, la transición demográfica y la industrialización, sino que se postula una dinámica de convergencia entre el avance de la estructura del bienestar con los procesos de modernización capitalista.

Salvando las críticas iniciales respecto a su elevado grado de abstracción, estas teorías admitieron la posibilidad de distintos ritmos y formatos institucionales a la hora de configurar los regímenes del bienestar en cada particular contexto, atribuidos especialmente a la incidencia de los factores políticos y de los recursos de poder entre los actores (Draibe y Riesco 2006:19). La admisión de este supuesto no impidió la emergencia de sendas propuestas de clasificación dirigidas a la captación de las principales dinámicas del despliegue del EB.

Conocidas son al respecto las aportaciones realizadas por autores como Titmus (1958 en Draibe y Riesco 2006:16), quien en función de las diferentes participaciones del Estado, del mercado y de las familias en la previsión social, establecía como tipología pionera la diferenciación entre un modelo “residual”, un modelo de “desempeño profesional-corporativo” y un modelo “institucional redistributivo”.

Siguiendo la línea iniciada por Titmus, el trabajo elaborado por Esping-Andersen se constituye como un referente clásico en la materia, al sintetizar en tres categorías los sistemas de bienestar de los países industrializados: el *liberal o residual*, donde el mercado tiene un papel predominante en detrimento del rol marginal que desempeña el Estado y la familia; el *conservador o corporativo*, vinculándolo a un elevado grado de familiarismo, con escasa intensidad del mercado y relegando el Estado a un papel subsidiario; y el *socialdemócrata*, en el que el Estado desempeña un importante rol frente a las posiciones marginales del mercado y la familia (Esping-Andersen 2000: 115; 1990: 26-28 en H. Del Valle 2009:2).

De forma independiente a estas conceptualizaciones y categorizaciones, la mayoría de los teóricos especializados coinciden en sostener que desde los momentos iniciales de su institucionalización, el EB fue posible por la *etapa keynesiana de crecimiento económico que brindaba las bases materiales para ello* (Isuani 1991:4). En base a la relación establecida entre la disposición de una teoría económica que avalaba la intervención pública y el desarrollo del EB, la quiebra del modelo keynesiano supone el inicio del cuestionamiento de este paradigma.

A partir de la década de los años setenta y hasta mediados de los ochenta, la palabra *crisis* aparece como calificativo del estado de situación del EB (OCDE 1981 en Gilbert 1999:8). Desde una perspectiva multidimensional, se concibe esta “crisis” como un fenómeno no sólo ligado a la evolución de las magnitudes económicas que pusieron en jaque los postulados keynesianos, sino a todo un conjunto de elementos sociales, políticos e institucionales que se enfrentaban directamente con el recetario del status quo del momento.

El esfuerzo por combinar los múltiples factores explicativos de la *crisis estructural* del EB se refleja en las teorías sociales desarrolladas al respecto. Los análisis de las limitaciones de la intervención estatal se llevan a cabo en términos de una *crisis fiscal* (O’Connor

1973), una *crisis de gobernabilidad* (Crozier et al. 1975; King 1975; Birch 1984), una *crisis de legitimidad* (Habermas 1976, Wolfe 1979), una *crisis de la democracia liberal* (Brittan 1975; Crozier et al. 1975; Bowles and Gintis 1982) y una *crisis cultural* (Bell 1979) (Van Kersbergen 2000: 19).

Las posiciones más extendidas convergen en abogar por una explicación que combina la situación coyuntural de *desempleo masivo, inflación y ralentización del crecimiento*, que asienta las bases para la crítica a la intervención pública a partir de 1970 (Martín 2000:23), con una *crisis ideológica de confianza* en el Estado de Bienestar (Mishra 1993 en Martín 2000:23).

En primer lugar, y desde una **perspectiva estrictamente económica**, el consenso keynesiano sobre las medidas para remontar las fases depresivas de los ciclos económicos desaparece. Se eliminaba con él aquel pacto que, en palabras de Anisi había permitido

(...) el diseño de una política económica donde quedaba garantizado el pleno empleo del capital y el trabajo, se ofrecían altos tipos de beneficio, y se establecía una red de seguridad para los ciudadanos. (Anisi 1989:241 en Salazar 2006:137).

Motivado principalmente por la incapacidad de la teoría de Keynes ante el nuevo escenario económico de estancamiento e inflación, la base teórica sobre la que se asentaba la intervención activa del Sector Público quiebra. Bajo las explicaciones de tipo más analítico, se presenta una *crisis de acumulación* presidida por una debilidad del proceso de inversión (O' Connor 1984 en Isuani 1991), donde la política fiscal keynesiana muestra una falta de capacidad predictiva para frenar la inflación.

Desde las posiciones más críticas, se apunta a los límites presupuestarios del gasto público como una cortapisa clave para el derrumbe del recetario keynesiano, estableciendo la imposibilidad de sostener de forma ininterrumpida la intervención estatal bajo las funciones públicas keynesianas de reactivar la inversión y el consumo. La coincidencia de dos manifestaciones de crisis son señaladas por García Cotarelo (1988 en Martín 2000:23) como la evidencia de que el EB estaba basado en un *planteamiento fiscalmente inviable*: por un lado, el crecimiento del desempleo a resultas de la incipiente revolución tecnológica; por otro, el endeudamiento súbito de los países productores de materias primas.

Las alternativas a la que hasta ahora había sido la base teórica del EB no se hicieron esperar, y si bien aludían a una variedad de fundamentos e instrumentos de actuación, tenían en común la estrategia de repliegue que el Estado debía acometer respecto a su intervención en la esfera económica. Así lo recoge Muñoz de Bustillo a la hora de describir las opciones de pensamiento económico emergentes en competencia con el paradigma keynesiano:

No es sencillo resumir la esencia de ese pensamiento anti-keynesiano, en parte porque está formado por un conjunto muy distinto de propuestas teóricas, en algunos casos contrapuestas entre sí, que sin embargo comparten una misma evaluación (negativa) de la intervención pública, abogando por la vuelta a un Estado residual que permita la libre actuación del mercado en el mayor número posible de campos de la actividad humana.
(Muñoz de Bustillo 2000:51 en Salazar 2006:134).

Una de las contundentes respuestas al declive del modelo keynesiano en forma de nueva teoría económica vino dada por el monetarismo. Si el paradigma keynesiano abogaba por la intervención estatal a través del gasto público, el monetarismo partía de los déficits presupuestarios, asociados sistémicamente a una dinámica de despilfarro y a la asignación ineficiente de recursos, como principales argumentos para rehusar de toda injerencia por parte del Estado.

Al monetarismo le siguieron otras corrientes de pensamiento económico que, sin profundizar ahora en los particulares dogmas que disponían, postulaban en un mayor o menor grado la vuelta al predominio de las fuerzas del mercado en detrimento de la acción del Estado. Bajo el supuesto de maximización de las preferencias individuales, teorías como la de las expectativas racionales explicaban la ineficiencia de la participación estatal. En palabras de Isuani, esta estrategia conservadora no era más que una *búsqueda en el pasado de la respuesta a la crisis presente* (1991:9), estableciendo que la única solución posible venía dada por la recuperación del protagonismo del mercado a niveles previos a la década de los años 30.

A la crisis del pensamiento económico responsable de imprimir la base teórica del EB se le añade la **ruptura del consenso social** que había fundamentado este paradigma, y que le había dotado de soporte desde el período de la postguerra hasta la crisis económica internacional de los 70. Junto a las corrientes que señalaban la ineficiencia sistémica del Estado desde el análisis macroeconómico, se comienza a cuestionar la legitimidad de la

intervención pública por distintos motivos a la eficiencia económica y al equilibrio de mercado, centrándose en razones de corte ideológico para rechazar y/o reorientar la vigencia del EB.

Según su contenido, y siguiendo la diferenciación propuesta por López Hidalgo (1992 en Martín 2000:23), las corrientes que cuestionan la legitimidad del EB pueden agruparse en dos posiciones encontradas: por un lado, *quienes reclaman una oferta más participativa y descentralizada frente a la burocratización de los servicios* y, por otro, *las capas sociales que se resisten a financiar el alto costo de los servicios públicos*. En base a su desarrollo temporal, la crítica ideológica contra el EB se ha ido materializando en distintos períodos según el análisis de Rodríguez Cabrero (1990 en Gómez 1995:266): una primera etapa, en la cual adopta una fuerte polarización en torno a los razonamientos liberales y neo marxistas sobre la universalización y la posterior consolidación del mismo; y una segunda etapa de debate más pragmático, en la que se argumenta sobre su redimensionamiento y la presencia de la sociedad civil y el mercado.

El viraje ideológico experimentado es expresado por un discurso conservador que argumenta la existencia de un problema de gobernabilidad vinculado al EB. Las razones esgrimidas para justificar esta posición se fundamentan por un lado, en la errática lógica de actuación que bajo esta visión adopta el gobierno, y por otro, en el consecuente sobredimensionamiento del aparato estatal. Concretamente, *el freno que supone la intervención del Estado a la inversión privada, la sobrecarga de demandas en las instituciones políticas, y el deterioro de la ética del trabajo*, serían los principales obstáculos que invalidan orgánicamente la estructura del bienestar bajo esta perspectiva (López Hidalgo 1992 en Martín 2000:24). Con el objetivo final de *ampliar los espacios mercantiles del bienestar y recuperar un clima de confianza sobre el papel del individuo y el mercado*, la propuesta de esta visión no es otra que la retirada del Estado y la reducción considerable de su tamaño (Rodríguez Cabrero 1992 en Martín 2000:24).

Desde la corriente neoliberal, como expresión central de la *reacción antiestatista*, empleando el término acuñado por García Cotarelo (1987), se radicalizan los postulados contra la vigencia del EB. Bajo esta posición, las intervenciones del Estado de Bienestar son categorizadas como las más perjudiciales, en la medida en que no sólo tienen una incidencia negativa sobre la eficiencia económica del mercado, sino que además, y a

consecuencia de ello, son las causantes de problemas sociales tan relevantes como el desempleo (Martín 2000:24).

La contestación más inmediata a esta doctrina pasa por la denominada corriente neo marxista, que al igual que las posiciones neoliberales identifica una crisis del EB pero con orígenes, factores y soluciones completamente opuestas. En este caso, la falta de legitimación capaz de avalar la intervención desde lo público viene dada no por la propia estructura del EB, sino por la *esencia del capitalismo tardío* (Martín 2000:24). De acuerdo con esta perspectiva, es la incapacidad para satisfacer adecuadamente las necesidades sociales lo que evidencia la crisis de legitimidad de la actuación estatal (Gough 1982 en Gómez 1995:266).

Encuadrado en esta línea de pensamiento, O'Connor argumenta la situación de crisis del EB desde la tesis de la *crisis fiscal* (1981 en Barroso y Castro 2010). De esta forma, el autor expone la disyuntiva a la que tiene que enfrentarse el Sector Público en cumplimiento de sus funciones: la *acumulación de capital* y la *armonización social* (O'Connor 1981 en Barroso y Castro 2010). Sin poder renunciar a ninguna de ellas, los límites del EB vendrían determinados por las restricciones fiscales del gasto público, viéndose cuestionado en la búsqueda de un equilibrio entre ambas.

Más allá de las aportaciones teóricas de estas corrientes, la pujanza del neoliberalismo como respuesta a la nueva posición que debía desempeñar el Estado no se hizo esperar. La Administración Thatcher en el Reino Unido o la estadounidense de Reagan, bien reflejan la inclinación por el *retrenchment* como eje central del modelo propugnado por este ideario (Del Pino 2004:5). Procesos de *desregulación, reprivatización, reducción de la presión fiscal, del gasto y de los déficit públicos* (García Cotarelo 1988: 31 en Gómez 1995), eran defendidos desde esta posición como medidas necesarias para el reajuste del Estado.

El calado del discurso neoliberal en la pervivencia del EB ha suscitado un conjunto de lecturas, en determinados puntos contrapuestas, entre los estudios desarrollados al respecto. Recogiendo algunas de estas elaboraciones, Gómez expone en términos generalistas que

(...) *atendiendo a la experiencia histórica, ninguna de las críticas erigidas contra el Estado de Bienestar han llegado a destruir, al menos no completamente, el núcleo ideológico del*

paradigma que sustenta su propio concepto: la legitimidad de la intervención pública, por un lado, y el compromiso social-asistencial, por el otro. (Gómez 1995: 265).

Sin embargo, y al hablar de la concreta incidencia de la corriente neoliberal, sí que se hace una valoración que refleja incipientemente el debate que acompañará toda reflexión posterior acerca de la actuación estatal. En palabras de Castells:

(...) aunque el triunfo de la corriente neoliberal no consiguió en un primer momento un recorte importante de las prestaciones sociales, sí contribuyó a deslegitimar las instituciones del Estado de Bienestar. (Castells 1997 en Martín 2000:24).

Llegados a este punto, las controversias entre las propuestas de desmantelamiento y privatización del Estado de Bienestar desde la perspectiva neoliberal, o su socialización bajo las prescripciones de las corrientes de corte marxista, hacen emerger una cuestión que llega hasta la actualidad y que constituye el debate en el cual se quiere enmarcar la presente investigación.

La capacidad, el sentido y la finalidad de la actuación estatal se posicionan como los elementos por excelencia en medio de esta discusión. Las cuestiones centrales remiten a la determinación de **cuáles son los límites de la intervención estatal y qué papel ha de tener el Estado en la esfera económica**. Se consolida así un debate clásico que, por su relevancia y amplitud, marcará el desarrollo teórico de múltiples disciplinas como la Ciencia Política, y más particularmente, el análisis de políticas públicas.

Visto como una innecesaria intromisión, como una injerencia con nefastas consecuencias, o en tanto elemento altamente conveniente para asegurar la equidad social, las distintas teorizaciones han tratado desde múltiples enfoques el contenido y la forma en la que la actuación estatal ha de materializarse. Así, el desarrollo de propuestas como el neocorporatismo, el neopragmatismo, el reformismo radical y el pluralismo de bienestar, son reflejo de las diferentes orientaciones por redefinir la capacidad y los márgenes de la actuación del Estado.

La relevancia analítica del tema se ve reforzada por los importantes retos que todavía ponen en mayor tensión el planteamiento sobre el papel actual del Estado. Siguiendo el discurso de “quiebra” del EB desde una perspectiva de fundamentos económicos e ideológicos, las presiones a las que debe de hacer frente son, por un lado, aquellas de tipo financiero derivadas de las crisis económicas, y por otro, las de una naturaleza de carácter

político-institucional. En estos términos lo describe Martín (2010), quien diferencia entre las presiones asociadas a los *requerimientos económicos de productividad y competitividad* (Gough 2000 en Martín 2010:151), y los procesos de *cambio institucional sujeto a tensiones políticas derivadas, entre otras causas, de la descentralización interna* (Gallego, Gomà y Subirats 2003 en Martín 2010:151).

Vistos estos procesos desde una escala global y regional, fenómenos como la globalización y la regionalización afectan y transforman el escenario de la actuación estatal. En clave internacional, no sólo se ha diagnosticado la limitación de la capacidad de los gobiernos nacionales generada por el influjo de la globalización sobre el EB (Mishra 1999 en Barroso y Castro 2010), sino que para la mayoría de los autores tiene una incidencia directa e indiscutible sobre la propia viabilidad del mismo. Por su parte, y en clave regional, la descentralización política e institucional ha supuesto el origen de marcos territoriales con entidad propia en los que se traslada las herramientas de actuación pública.

Para el caso español, la creación de niveles sub-estatales de intervención a raíz del proceso de delegación competencial constituye al respecto un importante desafío. Aplicando la terminología del “enfoque de regímenes” propuesto por Esping-Andersen (1991 en Moreno 2001:68), la conformación de las Comunidades Autónomas supone el surgimiento de toda una *constelación de encajes institucionales de carácter económico, político y social*. Repercutiendo no sólo a la organización con la que hasta ese momento había operado el Estado, las Autonomías regionalizan el EB en distintas estructuras de gobierno, añadiendo la perspectiva territorial al debate sobre el rol que debe desempeñar el Sector Público.

Ante este conjunto de desafíos, las respuestas se han ido planteando en forma de distintos modelos de intervención, postulando nuevos ejes de organización como el aumento de la participación de la sociedad civil, el incremento de una mercantilización relativa, o la tercerización en los sistemas de provisión. En cualquier caso, el debate permanece en cuanto a forma y fondo, haciendo referencia a una triple vertiente sobre la potestad, capacidad y espacios de intervención del Sector Público. Se discute no sólo respecto a la facultad potestativa que a priori se le otorga al Estado, sino que el contenido de este cuestionamiento remite además a los instrumentos a través de los cuales opera y a los ámbitos en lo que éstos se ejecutan, especialmente en aquellos con notable incidencia sobre la estructura territorial como es el de la promoción económica.

2.3.- La promoción económica como espacio de intervención pública.

La crisis de la estructura de intervención vinculada al Estado de Bienestar marca un importante giro en la política de promoción económica. La evolución de la promoción económica como ámbito de actuación pública sigue un proceso en paralelo al experimentado por el sistema del bienestar, si bien la importancia de sus herramientas y la sustantividad de sus actuaciones irá progresivamente en crecimiento.

El objetivo de esta segunda sección se centra en explicar la promoción económica en términos de su configuración como área de intervención pública. Para estos efectos, esta parte se divide en dos subsecciones: la primera de ellas recoge las definiciones elaboradas por la literatura especializada en función del desarrollo temporal de esta política. Partiendo de estas contribuciones, se pretende establecer un concepto general de la promoción económica bajo cuatro enfoques determinantes para ésta: la política empresarial, la política industrial, la política de fomento productivo y la política de emprendimiento. Las transformaciones en los ámbitos, contenidos, objetivos, formas de articulación e instrumentos de intervención ayudarán a establecer la pretendida conceptualización. Por su parte, la segunda subsección recoge las teorías del crecimiento económico y del desarrollo territorial como marcos de referencia para la promoción económica. La finalidad aquí es la de justificar los objetivos principales de la política en base a estas dos perspectivas teóricas, argumentando hasta qué punto puede establecerse una relación directa entre ambas y las medidas de fomento económico-empresarial de los territorios.

a) Conceptualización y enfoques.

La crisis del paradigma keynesiano generó un *redescubrimiento del interés por el lado de la oferta* en tanto ámbito de actuación pública (Belso 2004:26). El cuestionamiento del marco macroeconómico y de las actuaciones sobre la demanda agregada como postulados de intervención, inician un giro hacia planteamientos microeconómicos centrados en la oferta. En este marco se encuadra la que a lo largo de las siguientes páginas va a englobarse como “política de promoción económica”, exponiendo su caracterización, evolución, tipologías y principales ejes de estructuración como base conceptual sobre la que se asienta una parte importante de la presente investigación.

Comenzando por la entrada de la promoción económica en la agenda pública, el desarrollo del Estado de Bienestar marca las etapas de progresión en este proceso; concretamente, es con la quiebra del consenso keynesiano cuando la política de promoción económica, interpretada hasta el momento en términos de demanda, se redefine con políticas de oferta o competitividad. Al igual que ocurre con otros campos, su progresiva institucionalización va suscitando un debate sobre los límites de la intervención estatal en este particular ámbito sectorial.

Al respecto, los autores se han pronunciado en múltiples sentidos, desaconsejando taxativamente la actuación pública por su carácter contraproducente para el funcionamiento eficiente del mercado (Baumol 1990 en Mas-Verdú y Ribeiro 2008:86), o argumentando su elevada conveniencia sobre factores como los fallos de mercado (Audretsch 2003 en Mas-Verdú y Ribeiro 2008:86). A estas perspectivas teóricas, Mas-Verdú y Ribeiro (2008:88) insisten en reseñar las aportaciones realizadas desde la corriente de la teoría evolucionista y la nueva geografía económica. En base a una concepción de las ventajas competitivas como un continuum que se va construyendo, la primera corriente defiende la alta conveniencia de la intervención pública dada la estrecha relación existente entre el entorno institucional y el desarrollo productivo. Respecto a la segunda, su propuesta básica de asociación entre el desarrollo empresarial y la concentración geográfica permite validar toda medida pública dirigida a fomentar la proximidad y cooperación entre empresas, pudiendo extrapolarlo a uno de los ámbitos materiales en los que se traduce la promoción económica.

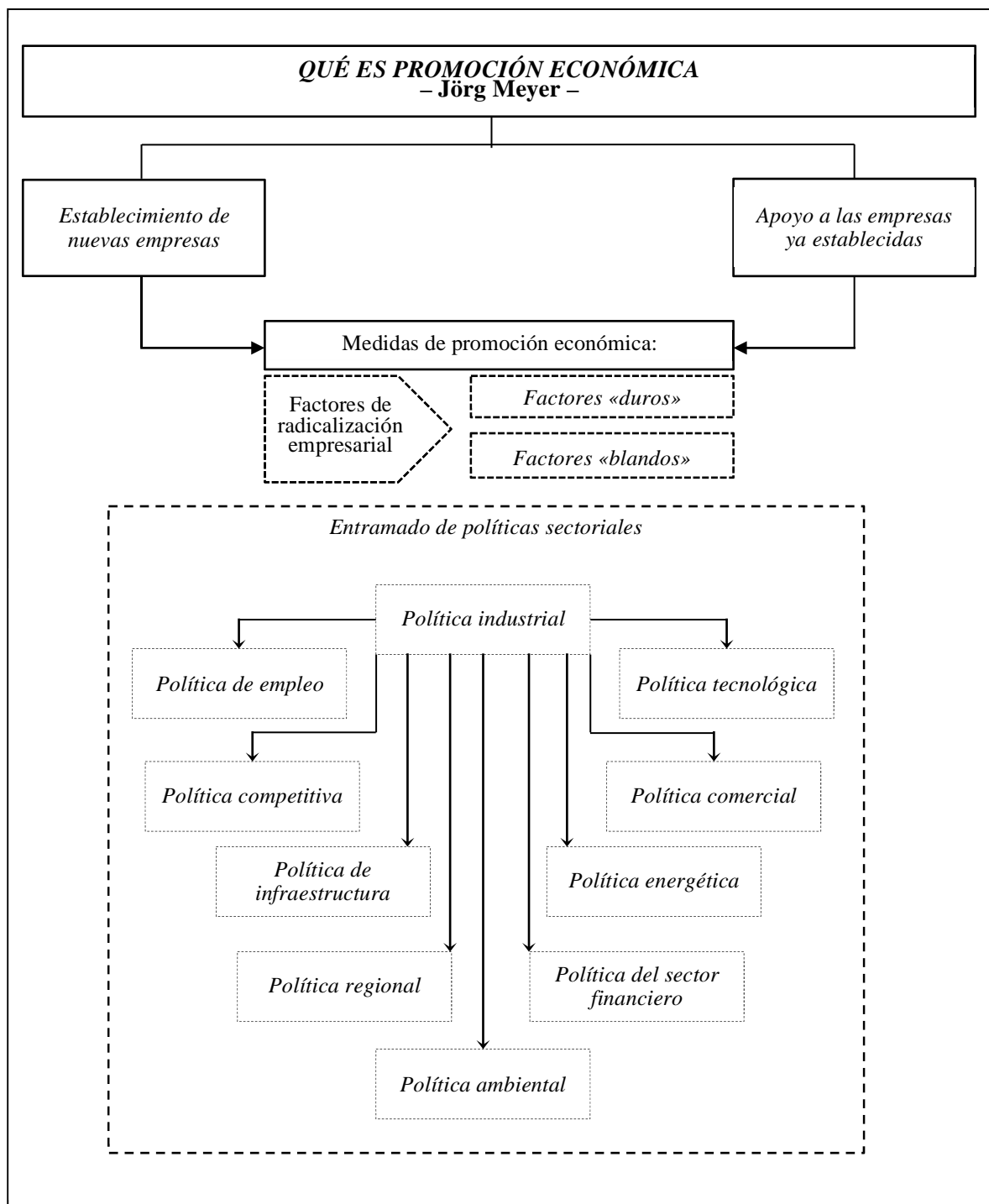
Siguiendo por su definición, no existe una conceptualización que unánimemente compile el significado de la promoción económica en tanto esfera de intervención pública. Tomando una perspectiva general, Meyer (1998) reinterpreta la definición elaborada por Dieckmann y König (1994:1), y establece que por promoción económica puede entenderse toda medida que resulte inmediatamente significativa en términos de las decisiones empresariales relativas a inversiones y radicación.

A resultas de esta concepción, este autor clasifica los instrumentos de promoción económica según los factores que motivan la ubicación de las empresas en un determinado lugar: por un lado, los que inciden en los *factores de radicación industrial «duros»*, ofreciendo una ventaja competitiva para atraer empresas a la zona o impedir su emigración hacia otras (instrumentos financieros, infraestructuras, urbanización de terrenos...); por

otro, los que influyen sobre los *factores de radicación industrial «blandos»* (estímulo de la cooperación interempresarial, medidas de mejora del clima económico...) (Meyer 1998).

Compartiendo el viraje hacia la empresa como destinatario principal de estas medidas, Belso dispone que la intervención pública realizada en estos términos versa esencialmente sobre tres factores: el entorno, las estrategias industriales y el emprendedor (2004:26). En base a ello, la política de promoción económica se desarrolla en un *entramado de políticas sectoriales* (Meyer 1998:3) que, si bien han sido tratadas por la literatura de forma separada, se interrelacionan continuamente, desdibujándose en la mayoría de ocasiones los límites existentes entre unas y otras (ver gráfico 5).

Gráfico 5. La promoción económica como entramado de políticas sectoriales.

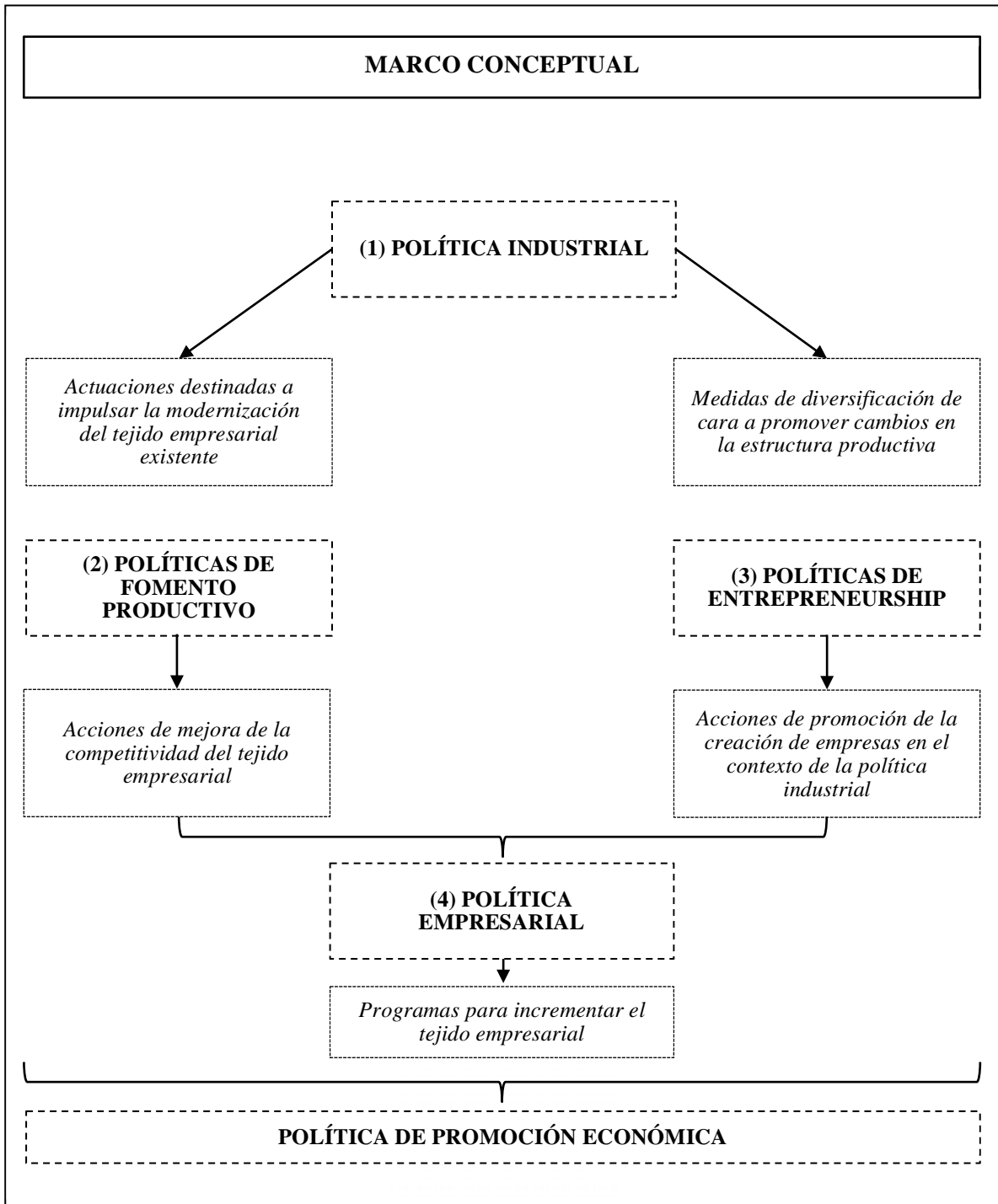


Fuente: Elaboración propia a partir de Meyer 1998.

En la medida en que la promoción económica apunta a *fortalecer la capacidad económica y, con ello, a crear puestos de trabajo y efectuar un aporte al bienestar general*, coincide transversalmente con políticas como la industrial, tecnológica o de mercado laboral (Meyer 1998:3). Siguiendo este razonamiento, Meyer dispone de este mapa de intervención para argumentar la dificultad de escindir la promoción económica de otros campos de política pública, insistiendo en la amplitud de tal definición como una condición a favor de la conceptualización de este tipo de intervención.

Empleando la sistematización establecida por Meyer, se partirá aquí de una aproximación a la promoción económica como un concepto “paraguas”, incluyendo otros marcos instrumentales que difícilmente pueden separarse de la misma: la política empresarial y la política industrial en tanto enfoques agregados, así como la política de fomento productivo y la política de emprendimiento, englobadas respectivamente por los autores bajo las dos primeras categorías. Se pretende así configurar un encuadre general en el que insertar la promoción económica, intentando salvar los problemas de delimitación conceptual en los que en ocasiones se ha anquilosado la literatura, y expresado en el gráfico 6 que de seguido se expone.

Gráfico 6. Promoción económica. Marco conceptual.



Fuente: Elaboración propia a partir de Mas-Verdú, Francisco y Domingo Ribeiro Soriano 2008; Alburquerque Llorens, Francisco 2000.

Sirviéndose de este marco conceptual, las políticas de promoción económica engloban el conjunto de actuaciones públicas que tienen como objetivos generales el *crecimiento del empleo y la mejora de la competitividad* (Callejón y Ortún 2009:168); de forma más específica, puede desgranarse esta definición a partir del marco instrumental previamente definido y especificado en la tabla 1 adjuntada al final de estas líneas.

En primer lugar, y en complementariedad con el **enfoque de política empresarial**, la promoción económica se fija entre sus finalidades la de incrementar el tejido empresarial de un territorio concreto. Desde esta perspectiva, los instrumentos bien pueden incidir en el lado de la oferta de empresarios o en el lado de la demanda («*push and pull factors*») (O'Kean, Congregado y Menudo 2006:324). Siguiendo la clasificación dispuesta por Lundstrom y Stevenson (2005 en O'Kean, Congregado y Menudo 2006:324), se pueden distinguir seis subconjuntos de políticas dirigidas específicamente al estímulo de la empresarialidad: aquellas que influyen en las oportunidades para que emerjan nuevos negocios, las que crean una oferta de futuros empresarios, las políticas de recursos y habilidades, las de apoyo a empresas emergentes, las de cultura empresarial y las denominadas de recompensa empresarial, incidiendo en la decisión individual de ser empresario.

En segundo lugar, la promoción económica persigue la *ampliación de las actividades económicas y la mejora de la competitividad del tejido empresarial* (Albuquerque 2000:5) en base al encuadre de la **política de fomento productivo**. Siguiendo esta óptica de desarrollo, y como subgrupo complementario al anterior, las actuaciones tienen como contenidos centrales la regulación, la formación, la dotación de infraestructuras y el establecimiento de incentivos, dirigiéndose en la mayoría de los casos a *hacer aflorar las necesidades de la demanda de modernización y transformación productivas* (Albuquerque 2000:5). Adoptando una visión regional como foco objetivo, Albuquerque establece cuatro tipos de intervención en la implementación de este tipo de medidas: *apoyo a la financiación, mejora del producto industrial, redes territoriales de apoyo a las pymes y cooperación empresarial* (Albuquerque 2000:11).

En tercer lugar, la promoción económica se explica transversalmente con la **política industrial**, al definirse ésta última desde sus tres principales finalidades: *la modificación de la estructura industrial*, fomentando las nuevas industrias en detrimento de aquellas más obsoletas, *la incidencia coordinada en la estructura industrial a nivel regional*, y *el*

fomento de la competitividad de la industria (Meyer 1996:1). Si bien puede decirse que la promoción económica abarca en términos materiales un espectro más amplio que la propia estructura industrial, resulta especialmente infructuoso delimitar de forma clara entre una y otra, complementándose directamente tanto en sus objetivos como en las herramientas de las que se hacen servir. Así lo manifiesta explícitamente Meyer al hablar del particular traslape inherente a la política industrial, señalando los pocos instrumentos exclusivamente propios de los que esta última dispone (Meyer 1996:2).

En función a esta perspectiva, se puede diferenciar entre dos aproximaciones a la política industrial: un primer enfoque que se basa en

(...) una visión selectiva y reduccionista de los instrumentos que pueden considerarse como propios de la política industrial, dejando fuera aquellas actuaciones que tienen un efecto transversal sobre el conjunto de la actividad productiva, tales como las iniciativas de mejora de la cualificación o el fomento de la I+D+i. (McFetridge 1985; Brander 1987 y Chang 1994 en Mas-Verdú y Ribeiro 2008:87);

Y un segundo enfoque que parte de

(...) una concepción de la política industrial más amplia y abierta, e incluye dentro de la misma las diferentes actuaciones públicas que de una u otra forma, tienen incidencia sobre la estructura y la actividad productiva. (Donges 1980; Banco Mundial 1993; Lall 1994 y Labory 2006 en Mas-Verdú y Ribeiro 2008:87).

Insertándose en esta última perspectiva, una «*nueva política industrial*» (Bianchi y Labory 2006 en Mas-Verdú y Ribeiro 2008:87) va emergiendo, conformándose a través de una visión más holística en cuanto a tipologías de instrumentalización. El conocimiento y la innovación pasan a ser los ejes de tracción claves en este cambio estructural.

Es en este giro de la política industrial donde los autores encajan la **política de entrepreneurship**, cuyo objetivo más inmediato es el de incrementar la oferta de potenciales emprendedores. En estos términos, la promoción económica pone el énfasis sobre el fomento de la actividad emprendedora, dependiendo la eficiencia de sus medidas en función de la combinación de una serie de factores específicos como son:

(...) los elementos de oferta (desarrollo tecnológico), de demanda (desarrollo regional, tratamiento fiscal adecuado), cambios en la cultura y en los valores predominantes (una educación más favorable a la creación de empresas), así como puesta a disposición de recursos (capital riesgo, apoyos financieros) y conocimientos (información y

asesoramiento) a los potenciales emprendedores. (Verheul, Wennekers y Audrestsch 2001, Lundstrom y Stevenson 2001 y 2002 en Mas-Verdú y Ribeiro 2008:87).

Tabla 1. Promoción económica. Marco instrumental.

PROMOCIÓN ECONÓMICA	ENFOQUE DE POLÍTICA EMPRESARIAL	Políticas que inciden en la demanda de empresarios	Regulación o desregulación de actividades que influyen en las oportunidades que originan nuevos negocios		
		Políticas creadoras de una oferta de futuros empresarios	Incidencia en grupos de población poco representados en el tejido empresarial: políticas migratorias, apoyo a jóvenes empresarios, eliminación de barreras al empresariado femenino, incentivos para la conversión de desempleo en autoempleo		
		Políticas de recursos y habilidades	Formación y apoyo financiero (Start-up Financing)		
		Políticas de apoyo a empresas emergentes	Incubadoras de empresas, estructuras de capital riesgo, inclusión en redes de información y asesoramiento (Start-up Business Support)		
		Políticas de cultura empresarial	Incidencia en las preferencias individuales: actitudes, creencias, identificaciones personales con el papel del empresario		
		Políticas de recompensa empresarial	Incidencia en la toma de decisión individual de acometer la actividad empresarial: incentivos, subsidios, regulación del mercado de trabajo o de la legislación de quiebras (Risk-reward profile)		
	ENFOQUE DE POLÍTICA DE FOMENTO PRODUCTIVO	Apoyo a la financiación	Instrumentos financieros de apoyo a las inversiones productivas:	Subvenciones, préstamos o bonificaciones del tipo de interés a proyectos de inversión genéricos	
		Mejora del producto industrial	Intervenciones de fomento de la concepción del producto industrial:		Programas de investigación para el desarrollo (I+D) de nuevos productos y el diseño industrial
		Redes territoriales de apoyo a las pymes	Estímulo de la conformación de redes de apoyo:		-Área de información: elaboración de bases de datos -Área de tecnológica: potenciar la capacidad de investigación regional y conectar la investigación con las necesidades reales
		Cooperación empresarial	Apoyo a la colaboración entre pymes:		Incorporar tecnología, compartir servicios especializados, facilitar la cooperación internacional...
	ENFOQUE DE POLÍTICA INDUSTRIAL	Medidas para garantizar el marco competencial en el que se desenvuelven las empresas		Fomento tecnológico, desarrollo del entorno de las empresas, fomento de nuevas industrias con potencial de crecimiento, incentivos para la creación de empresas...	
		Acciones que buscan favorecer el cambio estructural en la industria con la incorporación de la innovación como factor clave de competitividad			
ENFOQUE DE POLÍTICA DE EMPREDIMIENTO	Provisión de recursos para facilitar el crecimiento de las iniciativas emprendedoras de reciente creación		- Financieros: capital riesgo - Tecnológico: desarrollo tecnológico - Organizativos: información y asesoramiento		
	Impulso de empresas de base innovadora		Desarrollo regional, tratamiento fiscal Cambios en la cultura y valores dominantes hacia la actividad emprendedora		

Elaboración propia a partir de Meyer 1998; Mas-Verdú, Francisco y Domingo Ribeiro Soriano 2008; Albuquerque Llorens, Francisco 2000; O’Kean, Congregado y Menudo 2006.

La evolución de la política de promoción económica va incorporando de forma más o menos completa los instrumentos de intervención asociados a cada uno de los enfoques anteriormente dispuestos. A través de estas herramientas, la promoción económica experimenta una transición clave en las áreas de intervención: si en los años setenta, las medidas se dirigían a la reestructuración de los sectores en crisis, en la década de los ochenta ganan espacio las *políticas específicas de apoyo a las pequeñas y medianas empresas de forma combinada con las políticas de desarrollo territorial* (Albuquerque 2000:6).

La transformación de la promoción económica como esfera de actuación pública no sólo afecta a sus ámbitos e instrumentos de intervención. Para el caso español, el cambio vendrá de la mano del proceso de descentralización y la consecuente conformación del Estado de las Autonomías, modificando radicalmente el escenario en dos aspectos esenciales:

- por un lado y desde el plano operativo, se produce la regionalización de esta política pública, pasando de una concentración de los instrumentos de promoción en la Administración Central a una contextualización autonómica. De esta forma, los gobiernos autonómicos asumen la formulación y articulación de estas intervenciones, alineándose con los autores defensores de un perfil regional para las actuaciones de fomento económico. La principal argumentación sostenida al respecto no sólo es la de una mayor efectividad de aquellos niveles de gobierno *con una elevada proximidad a los problemas reales de la zona* (Belso 2004:36), sino que además se identifican otras externalidades positivas de la descentralización como la *innovación permanente de las herramientas a disposición de los «Policy makers»* (Belso 2004:36);
- por otro lado, y ya en un plano más sustantivo, la emergencia de las Comunidades Autónomas implica la articulación efectiva de programas de promoción económica. Partiendo de la consideración del mercado como el mecanismo óptimo en promover la competitividad, las medidas de fomento económico se habían considerado prescindibles por parte de la Administración Central preautonómica, recibiendo atención sólo aquellos sectores industriales en proceso de reestructuración. De acuerdo con Albuquerque, esta situación obligó a las Comunidades Autónomas a enfrentar el vacío dejado por el nivel central en materia de promoción económica (2000:8), sobre todo en áreas relacionadas con la

innovación empresarial y el estímulo de los diferentes sistemas productivos locales y regionales.

El protagonismo de las Comunidades desde mediados de los años ochenta ha convertido a la promoción económica en una importante herramienta de intervención para los gobiernos regionales. De hecho, este carácter territorial ha permanecido inalterable si bien, tal y como señala Alburquerque, a medida que el gobierno central ha ido requiriendo de pactos con algunos gobiernos regionales (véase Cataluña y País Vasco), las principales líneas estratégicas de actuación se han ido incorporando en la agenda pública nacional.

De forma paralela a esta serie de transformaciones en el escenario de la promoción económica, la literatura especializada ha insistido en señalar tres tipos de modificaciones producto de su evolución, incidiendo especialmente sobre sus contenidos, herramientas y formas de instrumentalización.

En relación con los contenidos, la mayoría de autores coincide en señalar la *profunda transformación* (Meyer 1998:2) de esta política pública; si tradicionalmente estas intervenciones tenían por objetivo el establecimiento de nuevas empresas, priorizando el *marketing de las zonas de radicación industrial y la preparación de áreas industriales* como ámbitos de actuación, ahora se considera igualmente relevante la visión de «*conservar existencias*» esto es, apoyar a las empresas ya existentes en el tejido económico de un territorio (Meyer 1998:2).

A medida que los objetivos de la promoción económica se van ampliando y diversificando, se produce un cambio paralelo en las formas de articular la política que inciden directamente en sus instrumentos. El nuevo diseño se configura como *menos intervencionista en su concepción, menos regulador y más estimulante de la iniciativa privada* (Pablo 2006:44), con tres consecuencias sobre los ejes estructurantes de la promoción económica: se genera una incipiente *concertación entre empresas, gobiernos y asociaciones para alcanzar las metas de viabilidad y competitividad propuestas* (Belso 2004:27); aparecen nuevas formas de participación, tanto de los empresarios y sus asociaciones, como de los poderes regionales públicos y privados (Domínguez 1996:1); y se promueven una serie de redes de colaboración entre instituciones como los centros de investigación y las agencias de promoción económica (Mas-Verdú y Ribeiro 2008:88).

Respecto a los instrumentos, el cambio se produce en un doble sentido: en cuanto a sus características, las distintas actuaciones dejan de tener un corte proteccionista y genérico para pasar a articularse en instrumentos de fomento a la competitividad más específicos y menos burocráticos. En cuanto a su materialización, ya no se trata de ceder indiscriminadamente fondos, sino que la tendencia apunta hacia la *selectividad de las ayudas en función de objetivos concretos (innovación tecnológica, calidad, comercialización, etc.)*, y a la generalización de *instrumentos más avanzados de financiación como las sociedades de garantía recíproca* (Albuquerque 2000:11).

Incorporando estas transformaciones a la progresión de la política pública, las finalidades últimas de la intervención han permanecido ciertamente estables: el crecimiento empresarial, la mejora de la productividad, la reestructuración productiva y el estímulo al emprendimiento. Variables como la competitividad y el nivel de productividad de sus respectivas estructuras.

b) Marcos de referencia: crecimiento económico y desarrollo territorial.

El crecimiento económico y el desarrollo del territorio son conceptualizados como las dos grandes líneas estratégicas que de forma sustantiva definen la política de promoción económica. Por ello, resulta interesante repasar en tanto marcos de referencia, las teorías existentes al respecto, con el objetivo de ver hasta qué punto se interrelacionan con la promoción económica, y en qué posición la sitúan como ámbito de intervención.

Partiendo del “crecimiento económico” como primera de las líneas estratégicas generales definidas, el **marco de las teorías del crecimiento económico** resulta relevante en la medida en que inicia el debate sobre la determinación de un patrón de crecimiento. Abordado principalmente desde la denominada literatura empírica del crecimiento económico, las investigaciones elaboradas se han centrado en determinar qué enfoque del crecimiento es el correcto y cuáles son los factores determinantes del mismo.

El nexo de relación entre la promoción económica y este tipo de enfoques se encuentra precisamente en torno al desarrollo del crecimiento económico como concepto y ámbito de intervención: mientras que el conjunto de estas teorizaciones tratan de dilucidar qué genera el crecimiento económico, la política de promoción busca la articulación de medidas

públicas para estimularlo. La complementariedad entre ambas variables es directa, puesto que conocidos los factores más influyentes sobre la estructura del crecimiento económico, se estará en mayor disposición de diseñar la estrategia de intervención que más óptimamente incida sobre éstos.

La evolución de estas teorizaciones viene marcada por la inicial preponderancia del enfoque neoclásico, y la posterior transición hacia enfoques defensores de la condición interna de la fuente primaria de crecimiento. Comenzando con la perspectiva neoclásica, modelos como el de Solow-Swan establecían que la fuente de innovación era exógena a los sistemas económicos. En base a ello, disponían que el crecimiento residía en combinar los *factores existentes de la manera más eficiente posible, con el objetivo de incrementar el nivel de producción, esto es, generar progreso técnico* (Chirinos 2007:2).

La contestación a esta sistematización irrumpió con las primeras contribuciones por parte de Paul Romer y Robert Lucas, quienes abogaban por un esquema en el que el progreso técnico ya no era externo al modelo, sino que se encontraba dentro del mismo. Se originaba así un nuevo enfoque basado en cuatro grandes premisas (Vázquez 2007:187): en primer lugar, expone que existen diferentes sendas de crecimiento en función de los recursos disponibles y de la capacidad de ahorro e inversión; en segundo lugar, establece que los rendimientos de los factores pueden ser crecientes, matizando en este sentido el supuesto de los rendimientos decrecientes sostenido por los modelos neoclásicos; en tercer lugar, y como elemento base ya mencionado, define el progreso tecnológico como un elemento endógeno en los procesos de crecimiento; por último, y en línea con la vinculación inicialmente señalada, especifica que existe un espacio disponible para las políticas de desarrollo industrial y regional.

De este modo, la literatura del crecimiento endógeno viene a señalar que entre los determinantes del crecimiento se encuentran variables que pueden ser objetivos de política pública. La estabilidad macroeconómica, la provisión de crédito al sector privado, y el grado de desarrollo institucional, son señalados por Chirinos (2007:11-12) como algunos de estos elementos. Avalar la incidencia de las medidas de promoción económica sobre el crecimiento económico, y justificar la intervención estatal mediante éstas, constituye la principal relación de este enfoque para la temática de esta investigación.

Por su parte, la inclusión de una perspectiva territorial a través del paradigma del desarrollo endógeno se materializa en un conjunto de teorizaciones que, lejos de la *concepción del desarrollo asistido de manera exógena al territorio por políticas de los gobiernos centrales*, se plantea las políticas de desarrollo económico desde el territorio, abogando por la *proximidad no sólo geográfica, sino fundamentalmente, organizativa e institucional* (Madoery 2001:202). De esta forma, desde el **marco de las teorías del desarrollo territorial**, se reivindica la importancia del territorio como anclaje de toda medida dirigida al tejido económico-empresarial, en contraposición con las visiones del desarrollo económico *reduccionistas*, que *abandonan la referencia territorial, y toman como unidad de análisis la empresa o el sector económico considerados de forma abstracta*, esto es, desvinculados de su entorno territorial (Albuquerque 2004:154).

Meyer (2003) explica la emergencia de las estrategias de desarrollo económico territorial como consecuencia de dos fenómenos: en primer lugar, de la delegación de las responsabilidades del crecimiento económico a niveles sub-nacionales de gobierno producto del proceso de descentralización. Siguiendo esta línea, Albuquerque (2004:162) expone que el impulso económico ya no puede ser concebido en base al *diseño centralista de programas e instrumentos de fomento*, sino que ha de sustituirse por un *diseño territorial* con mayor capacidad para aprovechar los respectivos recursos endógenos. En este sentido, el nivel local se perfila como el resorte territorial desde el que más eficientemente pueden emprenderse medidas de estímulo, comenzando a perfilarse un mapa de intervención propio del desarrollo económico local (DEL).

En segundo lugar, estas estrategias se explican por la limitada capacidad del gobierno nacional a raíz del cambio de los enfoques tradicionales de política regional, estructural e industrial. En el nuevo contexto descentralizado, la formulación vertical de estas medidas resulta inoperante, y de forma adicional y progresiva, los actores locales comienzan a participar en las actividades de promoción económica.

De este modo, Albuquerque (2004:170) entiende el desarrollo económico local como un enfoque alternativo que busca *incidir en la generación de empleo e ingresos a través de la mejora de la productividad y competitividad de los diferentes sistemas productivos locales*. La incorporación de esta perspectiva supone, en palabras de este autor:

(...) *el avance desde un diseño asistencial a un planteamiento de desarrollo económico, así como desde una perspectiva sectorial a una de carácter horizontal e integrada según las características, actores y capital social de cada territorio.* (Alburquerque 2004:170).

Este enfoque realiza dos aportaciones fundamentales al “desarrollo territorial” como segunda de las líneas estratégicas definidas para la promoción económica: por un lado, y a partir de la *necesaria institucionalidad territorial para el desarrollo económico* (Alburquerque 2004:162), supone la vinculación de todas las políticas públicas con la dimensión del territorio; por otro, implica que la configuración del tejido empresarial existente en el territorio es la que determina la definición de la política de promoción económica, puesto que *la construcción de una oferta apropiada de servicios para el fomento productivo se ha de llevar a cabo a partir de la demanda del tejido empresarial existente* (Alburquerque 2004:170).

En este contexto, Meyer reserva un espacio determinado a las políticas de promoción económica a partir de la acuñación del término de «*competitividad sistémica*» (Meyer 2000:28). En tanto intento de aprehensión de aquellos determinantes políticos y económicos de un desarrollo con éxito, este concepto distingue un nivel *meso* en el cual, las políticas específicas dirigidas a formar industrias y a fortalecer la estructura empresarial, tienen la virtualidad de crear una ventaja competitiva. En un sistema formado por tres niveles adicionales (nivel *meta* de valores culturales, nivel *macro* de condiciones económicas genéricas y nivel *micro* de la empresa), se argumenta la importancia de estas políticas a la hora de construir un tejido económico competitivo, legitimando no sólo la intervención sino también los potenciales efectos positivos de la misma sobre el territorio.

Tanto desde el primer enfoque de crecimiento económico, como desde el referido al desarrollo territorial, la promoción económica se configura como un ámbito relevante para la actuación pública. Encuadrado en el desarrollo y debate sobre el papel del Estado en la primera sección, y definido conceptualmente siguiendo los marcos instrumentales señalados en la segunda parte, queda ahora justificar hasta qué punto una investigación como la que se plantea, puede ser relevante en términos de aportación teórica y nuevos desarrollos a las líneas de estudio existentes.

2.4.- La promoción económica como política pública. Marco teórico y de análisis.

La articulación de la promoción económica en un instrumento de intervención pública constituye el foco del estudio que va a acometerse. De forma más específica, la investigación se centra en analizar si las políticas públicas de promoción económica que los territorios formulan se adaptan a las características de sus respectivos tejidos económico-empresariales, o si por el contrario tienen como intención la de modificar estas estructuras.

Desde este objetivo, la investigación contiene un encaje directo con tres de los debates clásicos que han acompañado el desarrollo de la Ciencia Política como disciplina, y más concretamente del *Policy Analysis*:

- de qué son resultado las políticas públicas, considerando el enfoque de la relación politics/policies;
- cuál es la influencia del marco institucional en este proceso, a partir de la conceptualización de las instituciones como variable y de la relación estructura-agencia;
- qué margen de intervención tienen las relaciones e interacciones de los actores sobre el proceso de toma de decisiones.

La exposición de las corrientes más significativas y principales argumentos de estos tres marcos de referencia fundamentarán teóricamente la presente investigación, señalando la confluencia de estas perspectivas para el argumento teórico principal, y justificando así su relevancia analítica en tanto principal soporte de la misma.

a) Perspectiva de la política. Determinantes de las políticas públicas: «Do Policies determine Politics?».

La aproximación teórica a los factores determinantes que condicionan la formulación, el diseño y la implementación de las políticas públicas han constituido un importante campo de cultivo para múltiples teorías politológicas. Desde su consideración como una variable dependiente de factores como los recursos e ideologías, el debate experimenta un giro radical cuando las políticas públicas se comienzan a conceptualizar en tanto una variable independiente.

A partir de ese momento, emerge un amplio interés por las políticas públicas como proceso, lo que había sido pasado por alto por el enfoque dual de *inputs* y *outputs* con el que la perspectiva sistémica había analizado la acción pública (Easton 1973 en Meny y Thoenig 1992:110). El debate comienza a construirse en torno a cuestiones tan paradigmáticas como las preguntas de «Does policy matter?» o «Does policy determine politics?» (¿Tienen importancia las políticas públicas? ¿Las políticas públicas determinan la política) (Meny y Thoenig 1992:16).

Bajo este nuevo paradigma, la propuesta de Lowi marca un precedente en los intentos de comprender el proceso de las políticas públicas a través un marco de referencia más comprehensivo. Motivado por la inexistencia de una teoría del poder en la Ciencia Política norteamericana, este autor desarrolla un “esquema interpretativo general” con la clara vocación de explorar a qué elementos responde la formulación de las políticas públicas.

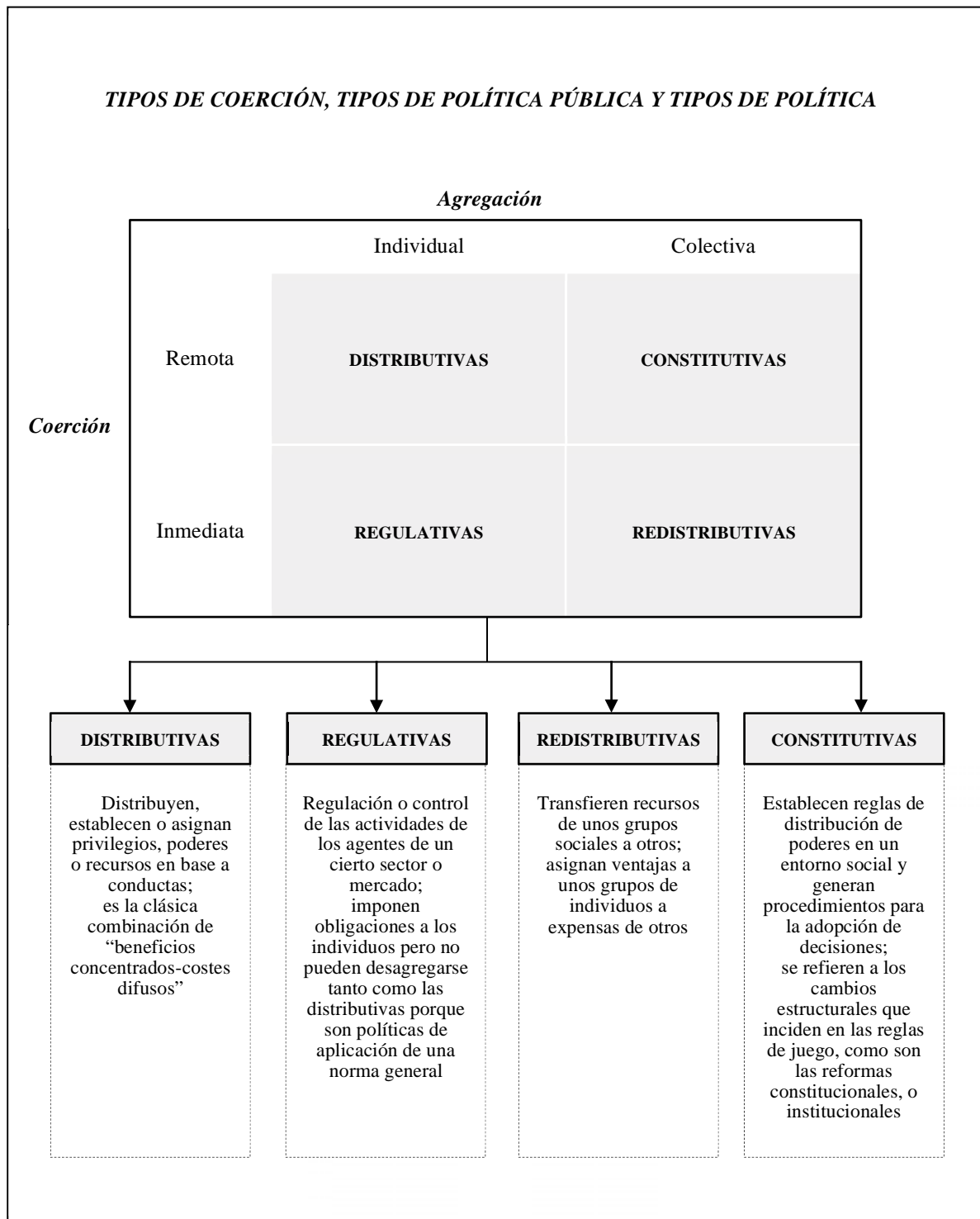
Empleando sus propias palabras, Lowi adopta un *enfoque contrario a la perspectiva típica de la Ciencia Política (...), partiendo ahora del supuesto de que son las políticas las que determinan la política (Policies determine politics)* (1972: 299). El proceso de argumentación sobre el que justifica esta visión parte de la deriva sociológica con la que establece su principal axioma: las relaciones sociales se constituyen por expectativas recíprocas, por lo que son las expectativas de los participantes respecto a las políticas públicas en tanto productos gubernamentales lo que determina las relaciones políticas (*It is not the actual outcomes but the expectations as to what the outcomes can be that shape the issues and determine their politics*) (Lowi 1964:707 en Heinelt 2006:109).

La dinámica de la política, su funcionamiento y estrategias de actuación pasan a ser analizadas bajo el prisma de las políticas públicas, siguiendo como consigna principal que todo el juego político está estructurado y condicionado al tipo de política pública que haya sobre la mesa. Esta lógica permite sostener a Lowi que el diseño y desarrollo de las políticas públicas no son un *tranquilo y neutro espacio jurídico o administrativo, sino una arena política en la que convergen, luchan y conciertan las fuerzas políticas* (Aguilar 1992:31), desarrollando internamente su *propia estructura política, su proceso político, sus élites y sus relaciones de grupo* (Lowi 1964:689 en Aguilar 1992:31).

Entender la política consiste por tanto, en examinar la clase de producto gubernamental que está en juego, por lo que el *problema analítico más importante* (Lowi 1992:100) que se presenta a juicio de Lowi es la identificación del tipo de políticas públicas. Para ello elabora la más que conocida clasificación preceptiva de políticas *regulatorias, distributivas y redistributivas*, estableciendo como criterio el *costo-beneficio que generan en la población a la que están dirigidas* (Nateras 2006:269). Comenzando por las políticas distributivas, el objetivo de la intervención pasa por la dotación a la sociedad de recursos públicos no rivales que, precisamente por el hecho de ser divisibles, desarrollan una estructura política ciertamente pacífica. Extinguiéndose esta condición para las políticas regulatorias, éstas conforman una arena de conflicto y negociación entre grupos de poder, puesto que implican directamente una elección sobre quién se verá afectado y quién no. La estructura política se radicaliza en conflictividad para el caso de las políticas redistributivas, haciendo prácticamente inviable las transacciones en la medida en que, al abordar cuestiones de tipo social, tienen una elevada incidencia sobre numerosos sectores de la población.

En una reelaboración posterior, y a resultas de incorporar como nuevo criterio el nivel de coacción aplicable por parte del gobierno, Lowi establece como tipo adicional de política las *políticas constituyentes (Constituent policy)* (Lowi 1972 en Aguilar 1992:34), siendo su ámbito material las modificaciones del régimen político y/o administrativo, tal y como queda dispuesto en el gráfico 7.

Gráfico 7. Tipos de políticas públicas – Lowi.



Fuente: Elaboración propia a partir de Lowi 1972.

Más allá de las especificaciones en relación a cada tipología, el desarrollo de esta clasificación supuso la disposición de un nuevo marco desde el que abordar las políticas públicas y su recuperación como elemento central en el proceso político. Lowi introdujo con fuerza un importante debate académico que, aún abierto hoy en día, ha permitido el desarrollo de alternativas y aportaciones teóricas relevantes.

En esta línea, Aguilar (1992:38) distingue tres modelos alternativos al de Lowi como evidencia de los múltiples enfoques disponibles a la hora de conceptualizar las políticas y los procesos de adopción de las decisiones públicas. El primero de ellos es el *modelo de política racional (rational choice)*, que partiendo de un comportamiento de maximización de beneficios y minimización de costos seguido por los decisores, dispone que la política es el resultado y desarrollo de una estricta "elección racional". Como segunda perspectiva, el autor trata un *modelo del proceso organizativo*, que ve el curso de la política como un "producto organizacional" (*organizational output*), en el sentido de que la política viene determinada por las capacidades reales que tienen las organizaciones públicas. Como última aportación, se reseña aquella visión que considera a las políticas en tanto "resultado político" (*political outcome*), esto es, producto de los enfrentamientos y alianzas entre diferentes grupos con intereses propios.

La dificultad, si no imposibilidad, de establecer clasificaciones inequívocas y completamente exhaustivas en este ámbito ha sido señalada constantemente por la literatura especializada como un importante hándicap del análisis de políticas públicas. De hecho, las principales críticas a la interpretación realizada por Lowi se han desarrollado en estos términos: por un lado, se ha señalado la *poca delimitación y ambigüedad* con la que abordan las categorías de política, lo que conduce a que éstas se solapen y devengan en un sistema reduccionista al incluir toda la actividad pública bajo un esquema compuesto por sólo cuatro tipologías (Kjellberg 1977:537). Por otro lado, se ha apuntado el excesivo énfasis puesto en las expectativas y percepciones, así como las limitaciones asociadas a la hora de extrapolar su análisis a sectores de políticas concretos (Windhoff-Héritier 1983:351 en Heinelt 2006:111).

A pesar de las deficiencias señaladas por estas corrientes, el esquema de Lowi ha sido incorporado en casi todos los estudios especializados, si bien se han ido introduciendo nuevas modificaciones al clásico modelo. Así lo ha considerado Heinelt, quien partiendo de la valía de éste como herramienta analítica, aboga por su ampliación a través de la

inclusión de variables como los marcos institucionales y las redes de política (Heinelt 2006:118). En cualquiera de los casos, y tal y como se ha venido señalando, desde ningún punto de vista se cuestiona la virtualidad de la aportación realizada por Lowi. En palabras de Aguilar (1992:39), tanto esta visión como las desarrolladas a partir de ella, han contribuido a disponer de instrumentos para poder conocer cómo y por qué se formulan y efectúan las políticas públicas.

La pregunta formulada por Lowi abre la posibilidad de plantear la cuestión central de la presente investigación, referida a si las políticas públicas se adaptan a las características del entorno en el pretenden incidir, profundizando así en estas estructuras, o si por el contrario, estas intervenciones intentan modificar ese escenario. Es precisamente por ello por lo que este marco interpretativo se ha seleccionado como punto de inspiración clásico para encuadrar la investigación que aquí se desarrolla, siendo ésta especialmente relevante en la medida en que cuestiona la capacidad gubernamental de incidir y transformar la realidad en un ámbito tan poco tratado como el de la promoción económica. A través de este particular encuadre, se partirá de una relación dialéctica entre las variables objeto de estudio, sin presuponer relación de causalidad alguna, y considerando las aportaciones realizadas por Lowi bajo un paraguas teórico más amplio recogido en los siguientes apartados.

b) Perspectiva de las instituciones. Influencia del marco institucional en las políticas públicas: «Does institutions matter»?.

El estudio de las instituciones ha despertado dos tipos de preguntas en los debates politológicos: desde el plano normativo, el cuestionamiento ha girado en torno a qué tipo de instituciones son las más adecuadas para crear un “buen gobierno”; desde una perspectiva más empírica, se han planteado cuáles son los factores que explican la variación en las disposiciones institucionales, así como qué diferencia generan los distintos marcos institucionales sobre el proceso político (Rothstein 1998:135).

Estos interrogantes emergen en los planteamientos de la Ciencia Política como *reacción a la revolución conductual de la década de los años sesenta y setenta* (Barzelay y Gallego 2006:532). El cambio de paradigma recoge una profunda transformación en cuanto a

métodos, contenidos y objetivos de estudio: en un primer estadio, las instituciones son consideradas en tanto variable marginal o residual, focalizando la atención en las interacciones entre los distintos actores. La propia clasificación de políticas realizada por Lowi puede enmarcarse en esta corriente, en la medida en que primando el análisis de las relaciones de poder y las posiciones de los actores, relega la estructura institucional a un segundo plano.

La reorientación y punto de ruptura con esta *comprensión reduccionista* (Rothstein 1998:139), vino dada por el creciente interés que desde distintos enfoques se puso sobre el papel e influencia de las instituciones en el proceso político. Posiciones como las teorías organizacionales o neo-marxistas convergen en la importancia de las *reglas del juego* (North 1990 en Rothstein 1998:141) como elementos estructurantes, abogando por la recuperación de las instituciones en su nueva condición de variable determinante para explicar y analizar el proceso de formulación, adopción e implementación de políticas públicas.

Recogiendo de forma general los desarrollos conceptuales, la emergencia del neoinstitucionalismo como esquema de análisis se asocia en sus orígenes a la aportación realizada por March y Olsen (1984:736 en Guy 1998:209). Desde la literatura de la elección racional, estos autores exponen la incidencia de las instituciones tanto en la estructuración de resultados, *creando incentivos racionales y oportunidades para el desarrollo de unas determinadas estrategias en detrimento de otras*, como en la opciones disponibles para los decisores públicos, *limitando y construyendo su comportamiento* (Garrido y Parra 2009:5).

Diferenciándose de los desarrollos anteriores, el “nuevo institucionalismo” se aleja del mero formalismo de las estructuras institucionales para adentrarse en el *comportamiento real* de éstas y centrarse en los resultados de políticas (Guy 1998:206) (ver tabla 2). Según el esquema de Przeworski (2004), esta nueva teoría consta de dos proposiciones generales:

- 1) «*las instituciones importan*», esto es, *influyen en las normas, las creencias y las acciones, por lo tanto, dan forma a los resultados*; y 2) «*las instituciones son endógenas*»: *su forma y su funcionamiento dependen de las condiciones bajo las cuales emergen y perduran* (Przeworski 2004:527).

Tabla 2. Antiguo Institucionalismo – Nuevo Institucionalismo.

	ANTIGUO INSTITUCIONALISMO	NUEVO INSTITUCIONALISMO
1) NIVEL METODOLÓGICO	Carácter ateórico y descriptivo. Formalismo y legalismo	Carácter teórico y comparativo. Sesgo anti-legalista, que permite incorporar al análisis los casos con instituciones menos formalizadas.
2) NIVEL ANALÍTICO	Estructuralismo: sólo analiza las condiciones institucionales y no otros factores relevantes como sistemas de partidos, leyes electorales, etc.	Énfasis en las contingencias, en las ideas y en las orientaciones cognitivas de los actores.
3) NIVEL NORMATIVO	INSTITUCIONES= variable independiente.	INSTITUCIONES = variable independiente y dependiente.
	Pretensión normativa. Generalizaciones de alcance universal. Desvinculación espacio- temporal.	Carácter explicativo. Generalizaciones de alcance medio. Estrecha conexión espacio-temporal. Carácter “relacional” de las instituciones.

Fuente: Elaboración propia a partir de Garrido y Parra 2009.

Bajo estos preceptos, diversas corrientes incorporan matices al sustrato base del neoinstitucionalismo. Así, se habla de un enfoque de tipo sociológico/normativo, económico o de elección racional e histórico, entre otros subtipos, recogiendo distintas concepciones respecto a cuestiones como la *lógica de las acciones políticas*, la *influencia que las instituciones tienen sobre la formación de preferencias de los actores*, y el *propio origen de las instituciones* (Garrido y Parra 2009:11).

Más allá de las particularidades de cada una de estas corrientes, resulta conveniente exponer sintéticamente sus principios y propuestas teóricas (ver tabla 3). El objetivo que con ello se pretende es doble: se quiere reseñar la lectura que éstas hacen de las instituciones en relación con el proceso de política pública, así como su interpretación de

una importante cuestión de debate como es la tensión entre estructura-agencia; este repaso servirá de soporte para poder examinar hasta qué punto las distintas perspectivas han contribuido a generar un corpus teórico que, por su impacto y significación, ha empapado de forma directa toda la disciplina politológica.

Como punto de partida, el institucionalismo sociológico o normativo parte de la centralidad de las normas y valores de las organizaciones en la definición de los procesos decisionales. Próximo a los enfoques de la teoría de las organizaciones, este enfoque dispone de la «*lógica de lo apropiado*» (Guy 1998:208) para explicar que son las instituciones políticas las que guían la acción de sus miembros y establecen sus preferencias. La determinación de la génesis de las instituciones y la dificultad de sostener el supuesto implícito de uniformidad de los valores, han sido señaladas como las principales limitaciones asociadas a esta corriente.

Por su parte, el institucionalismo económico y de elección racional restringe el concepto de instituciones para entenderlas como las reglas de decisión que, si bien definen el contexto de actuación de los actores, no determinan de una manera tan estricta su comportamiento. La premisa más representativa de esta perspectiva es, por un lado, el carácter exógeno que se le otorga a las preferencias de los agentes, y por otro, la «*lógica de la consecuencia*» (Garrido y Parra 2009:14) que guía la acción hacia la maximización de la utilidad de los actores.

La influencia *perdurable* de las instituciones sobre los escenarios políticos y sobre las consecuentes políticas públicas, constituye el eje principal sobre el que se basa el institucionalismo histórico (Guy 1998:2010). En este caso, las instituciones conforman y constriñen las estrategias políticas de un modo relevante,

(...) pero ellas mismas son también el resultado (consciente o no intencionado) de estrategias políticas deliberadas, del conflicto político y de la elección. (Thelen y Steinmo 1992: 10 en Garrido y Parra 2009:17).

Aquí la relación entre estructura y agencia se aleja del determinismo para entenderse en términos de una influencia recíproca y recursiva.

Tabla 3. Nuevo Institucionalismo. Perspectivas.

	CONCEPTO INSTITUCIONAL	LÓGICA SUBYACENTE	PREFERENCIAS Y RACIONALIDAD	RELACIÓN ESTRUCTURA-AGENCIA	PROBLEMAS PRINCIPALES
INSTITUCIONALISMO SOCIOLÓGICO/ NORMATIVO	Definición amplia de “instituciones” <i>Órdenes normativos, simbólicos o cognitivos que condicionan las preferencias de los actores</i>	“Lógica de lo apropiado” - Observancia normativa -	Endógenas: las instituciones crean las preferencias y los intereses de los actores. Racionalidad limitada y situacional. La formalización de las instituciones suplen las limitaciones de la racionalidad	ESTRUCTURA ↓ AGENCIA	<ul style="list-style-type: none"> - ¿Cuál es el origen de las instituciones si éstas son previas a los actores? - Distintas preferencias de actores bajo los mismos contextos institucionales - Excesivo estructuralismo
INSTITUCIONALISMO ECONÓMICO Y DE ELECCIÓN RACIONAL	Definición estricta de “instituciones” <i>Instituciones como reglas de decisión</i>	“Lógica del intercambio estratégico” - Maximización de la utilidad de los actores -	Exógenas: las instituciones definen un contexto que incentiva ciertos comportamientos o constriñe las estrategias racionales de los actores políticos, pero no las determina de una manera estricta Actores racionales	ESTRUCTURA ↓ ↔ AGENCIA	<ul style="list-style-type: none"> - Confusión entre variable dependiente e independiente - Falta de una teoría sobre las preferencias - Excesivo funcionalismo
INSTITUCIONALISMO HISTÓRICO	Definición amplia de “instituciones” <i>Instituciones como organizaciones formales y reglas y procedimientos informales</i>	“Path dependency” - Efecto perdurable de las políticas sobre los cauces futuros -	Endógenas: son creadas en los contextos institucionales y, por tanto, no son separables de ellos. Énfasis en racionalidades alternativas a la racionalidad medios- fines	ESTRUCTURA ↓ ↔ AGENCIA	<ul style="list-style-type: none"> - Problema de la falsabilidad y agregación de conclusiones en teorías sistémicas - Falta de explicación para la dinámica y el cambio institucional

Visto el escenario de desarrollo y evolución del neoinstitucionalismo, su aplicación no ha estado exenta de críticas sobre los problemas y contradicciones implícitos a esta perspectiva. En la línea de las implicaciones negativas asociadas al uso de este paradigma, Radaelli, Dente y Dossi señalan que no sólo se ha incurrido en una sobreutilización del *mantra* de «*Las instituciones importan*» (Radaelli et al. 2012:543), sino que en ocasiones se han obviado discrecionalmente variables que tienen plena potencialidad de *intervenir, interrumpir o alterar los policy outcomes desde el punto inicial de la cadena causal hasta el outcome de política* (Radaelli et al. 2012:541). Sin obviar la incidencia de las instituciones, los autores advierten el riesgo de establecer hipótesis a resultas de la *simple yuxtaposición entre diferentes marcos institucionales y diversos resultados de políticas* (Radaelli et al. 2012:544), considerando exclusivamente los primeros como variable determinante.

A pesar de ello, desde todas las posiciones se ha insistido en considerar al neoinstitucionalista como un marco analítico de ruptura, que no sólo consiguió el restablecimiento del rol central de las instituciones en su influencia sobre las políticas públicas, sino que con ello, supuso una redefinición de los esquemas en los que hasta el momento se había entendido la Ciencia Política. En su aplicación concreta a la investigación, la observación analítica aquí planteada implica preguntarse cuál es el grado con el que las reglas formales e informales inciden sobre la relación entre la acción gubernamental y la realidad económico-social de los respectivos territorios.

c) Perspectiva de los actores. Influencia de los actores en las políticas públicas: «*Policy networks*»?

El estudio de las políticas públicas ha ido incorporando el entorno en tanto elemento de contextualización del proceso de formulación y del resultado de éstas. A partir del concepto de *redes de políticas públicas*, la toma de decisiones públicas ya no se conceptualiza en tanto una sucesión de elementos fortuitos; *los problemas, los actores y las percepciones están conectados con la red inter-organizacional en la que tales procesos ocurren* (Klijn 1998:16), y por ello, sus relaciones e interacciones comienzan a disponerse como un factor clave a tener en cuenta desde múltiples perspectivas.

Situando su origen como respuesta a la imposibilidad del supuesto de un único actor individual en los procesos decisionales, el concepto de redes introduce un giro en la consideración del *policy analysis*:

La formación e implementación de una política son, inevitablemente el resultado de la interacción entre actores separados con intereses, metas y estrategias divorciados. (...) El análisis político debe orientarse hacia la red inter-organizacional en la cual se hacen las políticas, (...) hacia las interacciones específicas entre las organizaciones (...) y hacia las relaciones estructurales más estables entre éstas. (Scharpf 1978:346 en Klijn 1998:17).

A la hora de conceptualizar el término de las “redes de políticas públicas” han de distinguirse dos corrientes que, si bien comparten en tanto temática de investigación la determinación de *cómo la conformación de redes impacta en la elaboración de políticas* (Zurbriggen 2003:1), ofrecen una perspectiva analítica completamente distinta.

La primera de estas concepciones entiende las “redes de políticas” como un *modelo de intermediación entre los grupos de interés y el Estado superior al pluralista y al corporativista* (Marsh y Rhodes en Zurbriggen 2003:3). Bajo esta definición, la literatura dirige su atención a los *patrones de interacción en áreas de políticas o, más específicamente, partes de áreas de políticas* (Jordan 1990a en Klijn 1998:25). Se desarrollan nociones como las de *subsistemas* (Freeman 1965 en Klijn 1998:25), *subgobiernos* (Ripley y Franklin 1987 en Klijn 1998:25) y *triángulos de hierro* (Lowi 1969 en Klijn 1998:25), subrayando el escenario de múltiples actores en el que se desarrollan las políticas.

Desde una perspectiva de redes, y tomando la definición de Marsh y Rhodes (1992 en Zurbriggen 2003:3), el análisis de los procesos políticos implica estudiar las relaciones sociales que se establecen entre los actores en torno a determinados problemas y/o programas políticos. En base al estilo de interacción dominante y a la distribución de recursos, estos autores distinguen dos tipos de redes: las *comunidades políticas* («*policy communities*») y las *redes de asuntos* («*issue networks*») (ver tabla 4). Las primeras se presentan como redes cerradas, con un limitado número de participantes, dominadas por un interés específico de tipo económico y profesional, donde la interacción es de alta calidad y elevada frecuencia, y el tipo de relaciones de suma positiva. Por el contrario, para las *redes de asuntos* se distinguen como características su apertura, el número amplio de participantes, la existencia de contactos fluctuantes en relación a su intensidad y

frecuencia, y el desarrollo en temáticas nuevas en las que no se ha dispuesto ningún dominio específico.

Tabla 4. Tipos de «Policy networks».

<i>DIMENSIÓN</i>	<i>COMUNIDAD POLÍTICA «POLICY COMMUNITIES»</i>	<i>REDES DE ASUNTOS «ISSUE NETWORKS»</i>
MIEMBROS		
Número de participantes	Muy limitado, algunos grupos conscientemente excluidos	Muchos
Tipos de intereses	Dominio de intereses económico/profesionales	Amplio rango de intereses afectados
INTEGRACIÓN		
Frecuencia de interacción	Frecuente, alta calidad, interacción de todos los grupos sobre todas las materias vinculadas con las políticas de referencia	Los contactos fluctúan en frecuencia e intensidad
Continuidad	Miembros, valores básicos y resultados persisten en el tiempo	Acceso fluctuante
Consenso	Todos los participantes comparten valores básicos y aceptan la legitimidad de los resultados	Cierto grado de acuerdo, pero conflicto presente
RECURSOS		
Distribución de recursos dentro de la red	Todos los participantes poseen recursos. La relación básica es una relación de intercambio	Algunos participantes poseen recursos pero son limitados. La relación básica es la consulta
Distribución de recursos dentro de las organizaciones participantes	Jerarquía, los líderes pueden deliberar con los miembros	Variada, distribución variable y capacidad para regular a los miembros
Poder	Equilibrio de poder entre los miembros. Aunque, un grupo puede dominar, debe tratarse de un juego de suma positiva para que la comunidad persista	Poderes desiguales, que reflejan recursos desiguales y acceso desigual –juego de suma nula

Fuente: Marsh y Rhodes 1992.

Independientemente de las vertientes de la teoría de redes y de las tipologías establecidas, todos los desarrollos comparten un mínimo de condiciones inherentes al concepto de red como son la *interdependencia*, el *pluralismo* y la *coordinación* (Enroth 2011:27). Al no haber ningún actor totalmente soberano capaz de dirigir o regular, todos los participantes de la red son mutuamente dependientes de los recursos del resto para alcanzar sus objetivos, por lo que deben actuar de forma conjunta con el fin de realizar los objetivos compartidos (Rhodes 1997a:57 en Enroth 2011:27).

En esta conceptualización y en su condición de herramienta analítica, el debate alude a los términos en los que las redes afectan a las políticas públicas en las que toman forma. Mientras Marsh y Rhodes consideran que los «*policy networks*» contienen una importante

dimensión de *poder teórico* que constriñe y determina el proceso político, Dowling (1995 en Zurbriggen 2003:5) critica este modelo al afirmar que el *marco de red* es un concepto *meramente descriptivo*, y que en la medida que carece de *base teórica* únicamente puede emplearse como metáfora. En cualquiera de las posiciones, la contribución de estas cuestiones remite a la incorporación de las redes como estructuras políticas con una importante influencia sobre los resultados de políticas.

La segunda de las concepciones a las que se hacía referencia en el inicio postula las “redes de políticas” como un *nuevo paradigma de gobierno* (Blanco, Lowndes y Pratchett 2009:298); el Estado ya no es el actor dominante, y la interacción entre actores públicos y privados en sistemas como alianzas estratégicas, partenariados y otros sistemas de colaboración emergen en tanto nuevas formas de gobernanza.

Aquí la concepción de las redes deja de articularse en base a la perspectiva analítica de *modelo de intermediación*, pasando a representar ahora *un cambio real en la hechura de la política* en palabras de Mayntz (1994 en Zurbriggen 2003:9). Frente a la imposibilidad de coordinación jerárquica en entornos crecientemente complejos y dinámicos, la gobernanza *sólo se hace posible en los «policy networks»*, identificándolos como

(...) una estructura institucional informal, no organizadas de forma jerárquica, que coordina horizontalmente a los actores públicos y privados relativamente permanentes que buscan alcanzar objetivos comunes (políticas). (Börzel 1997 en Zurbriggen 2003:10).

La vinculación de esta forma de «*governance*» con la teoría del Estado ha desarrollado todo un conjunto de perspectivas que determinan en una concreta dirección la interrelación entre ambos elementos. Empleando la distinción recogida por Levi-Faur (2012), los principales enfoques desarrollados al respecto son: una primera perspectiva que parte del «*vaciamiento*» del Estado para describir que el poder y la autoridad que antes detentaba éste en exclusiva, va “vaciándose” hacia otras estructuras como los mercados, las comunidades empresariales y las organizaciones del tercer sector. Ampliando este proceso a todas las alternativas de ejercicio de autoridad, la segunda perspectiva describe un proceso de des-gobernanza («*degovernancing*»), en unos términos similares a los acuñados para dinámicas como la “desregulación” y “desburocratización”. Bajo este punto de vista, se argumenta que el mejor mecanismo de gobierno está asociado a las fuerzas del mercado en tanto alternativa a las formas políticas.

La tercera perspectiva se redirige hacia el Estado («*state-centered governance*») y dispone que, a pesar de las transformaciones y cambios en la organización, éste sigue siendo el actor más importante y central en las políticas públicas. Por su parte, el cuarto y último enfoque se sirve de la emergencia de formas híbridas de gobierno para explicar la eclosión de las redes de políticas y su cohabitación con los tradicionales sistemas. De esta forma, a partir del concepto «*Big Governance*», esta perspectiva explora las relaciones entre los gobiernos y la gobernabilidad desde el punto de vista de la regulación, apostando por la extensión de ambas en medio de un contexto de descentralización y diversificación de las políticas.

Recogida la evolución conceptual de los «*policy networks*» como modelo de intermediación de intereses y en tanto nueva forma de «governance» (ver tabla 5), las aportaciones de estos enfoques son más que evidentes: por un lado, las políticas públicas no pueden entenderse solamente desde el marco institucional, sino que deben considerarse las relaciones entre los actores como elemento condicional de éstas. Por otro, existe una variedad de actores que participan e inciden en el proceso de toma de decisiones, por lo que el análisis ha de incorporar sus sistemas de interacción en tanto factores de estudio. La traslación a esta investigación continúa el nexo relacional identificado para las dos perspectivas anteriormente señaladas, si bien introduciendo aquí el papel de las redes de actores dominantes en la relación entre la realidad económico-empresarial y las estrategias públicas de intervención.

Tabla 5. Diferencias entre los enfoques de «*Policy network*» y «*Governance network*».

	«POLICY NETWORK» [PN]	«GOVERNANCE NETWORK» [GN]
INTERPRETACIÓN HISTÓRICA	No es nada nuevo. Se trata de una característica del proceso de políticas públicas	Redes de gobierno como un nuevo paradigma de política
DETERMINANTES CONTEXTUALES	Se centra en la intersectorial y en las variaciones nacionales	Comparaciones entre el presente/pasado (P.e: las consecuencias de la globalización, del post-industrialismo...)
COMPOSICIÓN Y DINÁMICAS DE LA RED	Destaca la existencia de diferentes tipos de redes de políticas públicas	Hace hincapié en las diferencias entre redes, jerarquías y mercados
ENFOQUE DE RED	Subsistemas Políticos; nivel nacional; Ámbitos políticos "tradicionales"	Las redes con un anclaje territorial (intersectorial); redes de múltiples niveles; cuestiones emergentes / « <i>wicked issues</i> »
NATURALEZA DE LOS INTERCAMBIOS	Énfasis en la idea de “dependencia mutua de recursos”	Énfasis en nociones como la confianza, la reciprocidad y la lealtad
INSTITUCIONALIZACIÓN	Relaciones informales; dificultad para “manipular”	Relaciones formalizadas; más “maleables”
IMPACTOS DEMOCRÁTICOS	Redes de políticas como una fuente de estabilidad política y privilegios	Redes de gobernanza como fuente de innovación política y renovación democrática
PODER Y POLÍTICA	Gobierno jerárquico subvertido por la incorporación de las élites no gubernamentales	Redes de gobernanza como cambio de paradigma alejado de la jerarquía y dirigido hacia modos más plurales de gobierno

Fuente: Blanco, Lowndes y Pratchett 2009.

d) Confluencia de las corrientes teóricas: relevancia conjunta para la investigación.

La integración de las perspectivas teóricas recogidas a lo largo de esta sección ofrece un marco explicativo completo en el que situar la presente investigación. Ubicando a Lowi como paradigma teórico que plantea las preguntas genéricas, el papel que desempeñan los enfoques del Nuevo Institucionalismo y de las Policy Network es el de asentar las bases para fundamentar la relevancia analítica con la que se está argumentando la investigación.

A partir de la confluencia de estos encuadres, se extrae que la **relación entre la acción gubernamental y las dinámicas socio-económicas** viene mediada por:

- las **características de los temas tratados**, de acuerdo con el marco dispuesto por **Lowi** (ver apartado a. de esta misma sección),
- las **reglas formales e informales** existentes, siguiendo el encuadre del **nuevo institucionalismo** (ver apartado b.),
- y las **redes de actores dominantes**, conforme a las teorizaciones elaboradas por la perspectiva de las **Policy Networks** (ver apartado c.).

El resultado que se obtenga respecto a si las políticas públicas de promoción económica se adaptan o modifican las características económico-empresariales, conducirá a cuestionar si frente a unas mismas realidades se opta (o no) por intervenciones públicas similares. A diferencia de lo que ocurre en otros ámbitos ya tratados, para los cuales ya se dispone de una base metodológica y empírica elaborada sobre la que formular preguntas en consonancia con ésta, para el campo de la promoción económica no se ha realizado el primer paso de construcción teórica, por lo que la contribución que aquí se plantea es clara: tras haber realizado la observación analítica sobre las pautas de coexistencia entre las dos variables, la investigación aspira a abordar, sirviéndose del marco teórico expuesto, consideraciones tan relevantes como el por qué de los resultados obtenidos, abriendo así futuras líneas de investigación con una alta potencialidad y relevancia.

2.5.- Conclusiones: aportación de la investigación a estos debates.

Esta investigación plantea analizar la relación existente entre las opciones de política pública de promoción económica y las características económico-empresariales de los territorios. La respuesta a dicha pregunta pasa necesariamente por identificar la relevancia de este tema para los debates abiertos en la Ciencia Política, concretamente para aquellos recogidos en la sección anterior. Desde estas perspectivas, se ha querido mostrar las líneas de contribución que este estudio puede realizar, reforzando así la relevancia analítica del tema. El propósito no es el de cerrar estas cuestiones abordadas en múltiples ocasiones, sino el de señalar cómo a partir de dichos marcos, y a través de su vinculación directa con la presente investigación, se pueden aportar nuevas contribuciones y líneas de estudio.

La primera línea de debate abierto se refiere a los factores determinantes de las políticas públicas. A pesar de que la literatura ha intentado establecer relaciones causales y excesivamente deterministas para dar respuesta a esta cuestión, la presente investigación no pretende predisponer un vínculo de causalidad entre las variables de estudio, esto es, entre las políticas autonómicas de promoción económica (variable 1), y el tejido económico-empresarial de los territorios (variable 2), intentando así superar este foco reduccionista. Como ya se ha reiterado en varias ocasiones, este marco sirve como punto de inspiración clásico donde encuadrar la relación dialéctica que se pretende estudiar entre ambas variables.

Para esta finalidad, se caracterizarán las dos variables en base a un minucioso sistema de indicadores, insistiendo como finalidad de la investigación el análisis de la relación que se establece entre éstas (en términos de si las políticas se adaptan a la realidad económico-empresarial o intentan modificar estas estructuras) sobre el terreno ofrecido por el trabajo de campo. Esto resulta especialmente relevante en la medida en que la investigación se presenta abierta a encontrar todas las combinaciones de interacción posibles: territorios con un tipo de política de promoción económica similar y un tejido económico-empresarial semejante; territorios que igualmente comparten el mismo tipo de política de promoción económica pero presentan un tejido económico-empresarial diferente; territorios que articulan un tipo de política de promoción económica distinto y tienen un tejido económico-empresarial similar; así como territorios que presentan tanto un tipo de política de promoción económica como un tejido económico-empresarial diferente.

A partir de los resultados derivados de la caracterización de las variables y de su posterior cruce, se abren varias líneas potenciales de investigación: por un lado, se estará en disposición de preguntar sobre los factores que pueden explicar la relación obtenida, procediendo ahora a cuestionar a la existencia de una relación causal, de recursividad o de otro tipo entre ambas; por otro, se podrá plantear si las políticas públicas se adaptan a las necesidades del territorio o si por el contrario, intentan moldearlas en un sentido concreto, planteando además cuál es el margen de autonomía que tienen los poderes públicos a la hora de emprender acciones socialmente transformadoras, o si siguen por tendencia la continuación y reproducción de las estructuras económico-empresariales existentes.

La segunda línea de debate se centra en explicar la influencia del marco institucional en el proceso y en los resultados de las políticas públicas. La investigación tiene unas estructuras institucionales similares (como son las autonómicas) en tanto unidades de estudio, lo que permite plantear la influencia que éstas tienen sobre los actores y las respuestas públicas de intervención. De esta forma, la investigación tratará de exponer en qué medida estas características institucionales comunes implican (o no) respuestas de política pública similares. Igualmente, y en el marco de la relación estructura-agencia, se podrá examinar en un estadio posterior si este escenario fuerza a los actores políticos a adoptar medidas de intervención parecidas, o si son los propios agentes los que crean diseños institucionales específicos, moldeando el marco de actuación y las políticas públicas resultantes.

En la línea de explicar la influencia de las instituciones, la investigación proporciona un soporte óptimo para profundizar en desarrollos teóricos como los de Weaver y Rockman (1993). Siguiendo su esquema general, es la arquitectura institucional lo que condiciona las capacidades de gobierno y por consiguiente, las políticas públicas como producto de la acción de éste. Con la investigación que va a realizarse, se podría reinterpretar las políticas públicas ya no como un *output* directo del sistema, sino en tanto un nivel institucional que influye en el desempeño gubernamental y en la efectividad del mismo¹.

La tercera y última línea de debate recoge el tipo de condicionamiento que los actores juegan en el proceso de toma de decisiones. En concreto para esta investigación, el estudio

¹ Bajo un *Modelo General de las Capacidades Gubernamentales*, Weaver y Rockman (1993) diferencian entre tres niveles institucionales que constriñen las capacidades de los gobiernos: en el primero, ubican al sistema de gobierno (presidencial o parlamentario); en el segundo, al tipo de régimen y tipo de gobierno; y en el tercero, a la estructura del Estado y otras variables institucionales. Es en este último nivel donde se podrían ubicar las políticas públicas como condicionante dentro del esquema propuesto por los autores.

de las políticas de promoción económica permite explorar las interacciones que emergen en torno a este ámbito sectorial. De proseguirse la investigación, sería altamente interesante observar las relaciones no sólo entre los actores políticos internos al proceso de decisión, sino entre éstos y los diferentes grupos objetivos de la política.

La vinculación de la investigación con todas estas cuestiones inconclusas señala tanto su relevancia analítica, como la potencialidad a la que están llamadas sus principales contribuciones. Desde tales condiciones, la investigación se plantea con una doble vocación básica: superar la dicotomía entre las variables, y traspasar el excesivo determinismo en el que no pocos estudios han incurrido, ofreciendo la posibilidad de continuar trabajando en varias líneas de estudio con grandes posibilidades.

CAPÍTULO 3: ANÁLISIS DE LAS POLÍTICAS AUTONÓMICAS DE PROMOCIÓN ECONÓMICA

3.1.- Introducción: la promoción económica como *issue* de intervención pública.

La capacidad de modificar la realidad económica de los territorios a través de herramientas públicas, conforma una reciente línea de intervención por parte de la esfera estatal. Como ejes de actuación, las estrategias de promoción económica constituyen una *nueva ola de actuaciones públicas* (Belso 2004:26), justificadas en base a su condición de factores favorables para la mejora de las condiciones económicas, y por ende, del crecimiento y dinamismo empresarial.

Los objetivos atribuidos a este ámbito de actuación pública se refieren principalmente a la diversificación económica y al desarrollo empresarial de los territorios, modificando el comportamiento económico directamente, a través de la provisión de bienes y servicios públicos (Costas 1992:144), o indirectamente, mediante la articulación de sistemas de incentivos.

Partiendo de la generalizada posición sobre la necesidad de estos instrumentos públicos a la hora de mejorar la competitividad del tejido empresarial, el propósito de esta parte de la investigación se centra en **estudiar la promoción económica como objeto de una estrategia de política pública formulada desde el marco de descentralización autonómico**. Vinculándolo con la pregunta de investigación que motiva esta tesis, el análisis de esta **primera variable** se llevará a cabo con el **objetivo final** de poder establecer si las opciones de política pública escogidas por las Comunidades Autónomas, se adaptan a la realidad económico-empresarial que presentan los respectivos territorios, o si por el contrario, intentan incidir sobre ésta para modificarla y transformarla.

La **definición de este ámbito sectorial como ítem de intervención pública** ha seguido un desarrollo peculiar en el contexto español, justificando en base a este proceso no sólo la elección del marco autonómico en tanto unidad territorial de la investigación, sino el propio diseño de la variable objeto de estudio. En este sentido, es con el proceso de descentralización política cuando se inicia la emergencia de unos resortes autonómicos con

progresivos márgenes de actuación, convirtiéndose en los agentes principales de formulación, diseño e implementación de las políticas públicas.

La promoción económica no escapa a estas dinámicas, teniendo en la descentralización competencial el elemento detonante para la conformación de una política pública sectorial como tal. El panorama anterior a este proceso alude a un escenario en el que la promoción económica de los territorios *no constituía objeto alguno de intervención pública* de forma proactiva (Alburquerque 2000:8). Lejos de esta situación, sólo aquellos sectores que en su momento supusieron un foco de crecimiento y dinamización empresarial (básicamente siderurgia e industria pesada), denominados tradicionalmente por la literatura especializada como “sectores maduros”, conformaban la única línea estratégica en el desarrollo de políticas de fomento económico.

La manifiesta crisis en la que este tipo de industria se vio sumergida progresivamente, por razones estudiadas en múltiples ocasiones (principalmente referidas al desfase entre unas obsoletas líneas de oferta de producción y una demanda que requería de otro tipo de productos, así como a la inoperatividad de las prácticas competenciales del mercado), produjo que desde la Administración Central del Estado, en lugar de aminorarse los esfuerzos de inversión por reflotar economías de escala que ésta podía presentar, se dirigiera nuevamente y de forma exclusiva hacia las empresas insertas en dicho sector.

La consecuencia más directa de esta estrategia de política pública, remite a un escenario en el que las estructuras empresariales del resto de sectores carecían de línea de ayuda o promoción por parte del Estado. Sin embargo, la estrategia de intervención de la política cambia radicalmente en el momento en que se inicia la descentralización competencial hacia la conformación del Estado autonómico, situación que viene acompañada del reto asociado al ingreso de España en la Comunidad Económica Europea.

En su dimensión sustantiva, las metas de los programas públicos permanecen idénticas e inalterables (proyección internacional de las actividades económicas, mejora de la competitividad, consecución de un denso tejido económico empresarial...), y los instrumentos siguen siendo similares (ayudas en forma de subvenciones, incentivos de tipo financiero y fiscal, dotación de infraestructuras, formación de recursos humanos...); ahora bien, es la modificación del contexto referida a las exigencias en cuanto a magnitudes macroeconómicas asociadas a la integración europea, y a la incorporación de las

autonomías como resorte institucional, político y administrativo, junto con el presagio fáctico de que los “sectores maduros” se veían abocados a una crisis terminal, los elementos claves para entender el desarrollo de la política pública en cuestión.

A partir de ese momento, la premisa aparentemente inercial de que desde la Administración Central se conformara una nueva estrategia de política de promoción económica basada, de forma opuesta a como se había venido operando, en una diversificación de sectores de actividad y estructuras empresariales como objetivos de las intervenciones, no tuvo traducción alguna en la práctica. Fueron los gobiernos autonómicos los que, frente a esta carencia, asumieron necesaria y activamente todos aquellos instrumentos que podían emplear en pro de la articulación de esta política.

La **regionalización de la política de promoción económica** evidencia cómo se han conformado distintos escenarios en función del modo en el que las autonomías han ido materializando estos instrumentos públicos. Precisamente, la condición distintiva de estas intervenciones permite **fundamentar el diseño de la variable objeto de esta primera parte de la investigación**: las estrategias autonómicas de promoción económica. Para tal propósito, se ha optado por una **metodología de tipo cualitativo**, analizando a fondo las líneas autonómicas diseñadas en este ámbito. Concretamente, se ha seleccionado como material de estudio los ejes de promoción económica llevados a término por las diecisiete Comunidades Autónomas.

Como entidades instrumentales, y a pesar de que los distintos ritmos de descentralización competencial implicaron una *formación no homogénea en las estrategias e instrumentos de política de fomento productivo y empresarial* (Albuquerque 2000:10), las **Agencias de Desarrollo Regional** (en adelante ADRs), han sido la fórmula mayoritariamente empleada por las Comunidades Autónomas a la hora de formular y articular estos programas públicos. Institucionalizadas en casi todos los casos en tanto organismos de derecho público sujetas al derecho privado, las ADRs han sido pensadas como *sociedades intermediadoras* (Albuquerque 2000:10) entre los gobiernos regionales y el sector privado empresarial, teniendo como principales objetivos:

El fomento y promoción del espíritu empresarial, el apoyo financiero a la inversión, la promoción de la I+D y la innovación tecnológica, la dotación de infraestructuras, la internacionalización, la prestación de servicios de apoyo e información a las empresas, y el fomento de un desarrollo económico interterritorial más equilibrado. (Ureña 2010: 431).

Es por ello por lo que el análisis de las políticas autonómicas de promoción económica se ha llevado a cabo a la luz de las **propuestas de actuación aprobadas y desarrolladas por las ADRs de los respectivos territorios.**

El proceso de estudio abarca el conjunto de decisiones en firme ejecutadas por parte de estas entidades a lo largo del período seleccionado para la investigación (2006-2011), obteniendo los datos a partir de las formulaciones realizadas por las propias Agencias: bien mediante las plataformas telemáticas destinadas a la difusión, comunicación y promoción de las actividades desarrolladas (principalmente las páginas web creadas *ad hoc* para tales propósitos), o bien a través de las estipulaciones normativas y declaraciones institucionales efectuadas por el gobierno regional en la materia.

La finalidad de la lectura y análisis de los programas de promoción económica articulados por las ADRs, es la de contar con un mapa de situación de esta política pública sectorial. A lo largo de este capítulo, su descripción, y la correspondiente construcción de categorías y líneas de actuación, permitirán obtener una **tipología sobre las estrategias de política pública** por la que optan los gobiernos autonómicos a la hora de articular las intervenciones de fomento económico.

Poniendo especial énfasis en la diversidad de los ejes autonómicos de acción, la estructura del capítulo comenzará con una primera parte dedicada a la **caracterización general de las políticas públicas de promoción económica en tanto instrumento autonómico.** En ella se presentará el escenario en el que se desarrollan estos programas públicos, incidiendo en la centralidad de las Comunidades Autónomas como actor principal. Continuando en la misma línea, se estudiarán las dinámicas seguidas en el proceso de descentralización competencial, enlazándolo con las variantes de traslación que los respectivos estatutos de autonomía realizan respecto a la promoción económica como ámbito de actuación. Sin menoscabar su importancia, si bien señalando su menor virtualidad en el escenario que se pretende describir, se profundizará en la condición multinivel de esta política, haciendo referencia al margen de actuación e influencia por parte de las instituciones comunitarias y estatales.

Con el objetivo de contextualizar la política en cuestión, será inevitable abordar la relevancia actual de la promoción económica en su condición de herramienta de intervención. Para tal propósito, se incorporará la crisis económica como elemento

coyuntural fuertemente condicionante en la instrumentalización de este tipo de medidas. Esta particular circunstancia no sólo servirá para explicar importantes remodelaciones en la formulación de la política pública, sino que además, supone la justificación principal para la elección del período temporal objeto de estudio. La relevancia e impacto de la desfavorable situación económica es tal, que se ha querido concentrar el estudio en los años comprendidos entre el 2006 y 2011 (ambos inclusive). De este modo, se consigue analizar el período anterior (2006 y 2007) e inmediatamente posterior (2009 y 2010) al inicio de la crisis económica (2008), llegando hasta los ejercicios más recientes para los que se han podido obtener datos sólidos y fiables (2011).

A la presentación de este escenario general sobre las políticas autonómicas de promoción, se acompañará un análisis de los instrumentos públicos que éstas articulan siguiendo un enfoque centrado en los destinatarios. En este aspecto, los elementos sustantivos a incorporar como puntos de estudio serán los segmentos diana a los que se dirige el estímulo económico, los ejes principales en los que se articulan las medidas de promoción, y el tipo de actuaciones que se configuran en función del foco objetivo al que van asociados. La radiografía resultante de esta primera parte del capítulo, englobado por la caracterización de la política desde la perspectiva del actor competente en su diseño y formulación, y los destinatarios a los que se dirige, constituirá el soporte para justificar las dimensiones a emplear en el posterior análisis aplicado.

Como grosso del presente capítulo, la segunda parte se refiere al estudio de campo de las intervenciones de promoción económica articuladas por las diecisiete Comunidades Autónomas. Para ello, se analizarán los principales programas y ejes estratégicos en los que estructuran estas intervenciones, su ubicación institucional, y la incidencia de la crisis económica en la instrumentalización de esta política pública, dada la relevancia de esta circunstancia coyuntural como factor condicionante.

En base a la panorámica obtenida del análisis desarrollado en la sección anterior, la tercera parte del capítulo se corresponderá con la selección de los casos de estudio. Serán las Comunidades Autónomas con características y dinámicas más diferentes entre sí a la hora de diseñar las políticas de promoción económica, las que se escojan como casos para la investigación. El resultado de este proceso de selección será una clasificación de los casos de estudio en función de las estrategias adoptadas por cada Comunidad. El objetivo final, y

última parte del presente capítulo, remitirá al establecimiento de unos modelos tipo sobre las pautas de intervención pública por las que optan las autonomías.

3.2.- Caracterización de las políticas autonómicas de promoción económica.

El dinamismo empresarial y la revitalización económica no siempre han sido objetivos públicos integrados como tal en las políticas articuladas por las Comunidades Autónomas. Lejos de ser un *issue* propio de la agenda institucional autonómica, la evolución de la promoción económica como ámbito de intervención pública ha seguido un particular desarrollo en el marco autonómico. La “idiosincrasia” del caso español en la materialización efectiva de la promoción económica como ámbito de actuación autonómica, se debe esencialmente al proceso de descentralización competencial iniciado en el año 1978.

El panorama institucional inaugurado por el texto constitucional consolidaba la emergencia de un nuevo nivel intermedio de gobierno, al cual se había de dotar de significación a través de la delegación de sectores e instrumentos de actuación tradicionalmente exclusivos del aparato central. Progresivamente, los resortes regionales comenzaban a articular programas y políticas propias a resultas de la creciente dinámica de descentralización del gasto y los servicios públicos, lo que implicaba una importante transformación del panorama político-administrativo existente.

Producto de la coyuntura histórico-social, y en tanto reconocimiento de los territorios históricos, la Constitución dispuso dos procedimientos diferenciados a la hora de configurar las autonomías y asumir las correspondientes competencias: el denominado procedimiento rápido, regulado en el artículo 151, y otro sistema de vía lenta, contemplado en el artículo 148. Bajo estos preceptos constitucionales, se fraguó un proceso de descentralización articulado en distintos ritmos, instaurándose territorios regionales con diferente escala y techo de asunción competencial en función del procedimiento por el cual accedían.

La primera de las vías (art. 148) fue utilizada por diez Comunidades (Aragón, Asturias, Baleares, Cantabria, Castilla-La Mancha, Castilla y León, Extremadura, La Rioja, Madrid y Murcia), y permitía únicamente el acceso directo a las competencias bases pero no así a la totalidad de ámbitos susceptibles de ser descentralizados (principalmente educación y sanidad). Para ello, las Comunidades que accedían por esta vía debían de esperar cinco años y, mediante reforma estatutaria, superar este límite constitucional y ampliar así sus competencias.

Por su parte, la vía rápida, por la cual accedieron el resto de Comunidades (Andalucía, Cataluña, Canarias, Comunidad Valenciana, Galicia, Navarra y País Vasco), permitía el acceso directo a todos los ámbitos susceptibles de ser descentralizados, anticipándose en este proceso a las regiones del primer grupo.

El *fomento del desarrollo económico* se encontraba entre las *competencias comunes* (Pérez 2002:5) asociadas al inicio del proceso autonómico y accesible a través del artículo 148, siendo el único criterio de obligada disposición su ejercicio concordante con los objetivos de la política económica nacional (Art.148, 13.^a). Mediante esta formulación constitucional, se puede hablar de la existencia de una política autonómica de promoción económica desde las primeras fases del proceso de descentralización, si bien aspecto diferente es la temprana o tardía traducción práctica que cada Autonomía realizara de tal precepto. En este sentido, a partir del año 1979 las Comunidades cuentan ya con la posibilidad, contemplada constitucionalmente, de configurar una política autonómica como tal, pero no es hasta principios de los años 80 cuando empiezan a hacer valer de los instrumentos y programas de actuación pertinentes para estimular económicamente los distintos territorios.

Coincidiendo con la *segunda fase del proceso de descentralización* (1983-1992) (Sanz 2010), cuando ya se habían institucionalizado las Comunidades Autónomas a través de la aprobación de los correspondientes textos estatutarios, el *protagonismo territorial* de las regiones comenzó a emerger con fuerza. Progresivamente, la promoción, el desarrollo económico y la planificación de la actividad económica se fueron catalogando como competencia exclusiva de las Comunidades, quienes pasaban a asumir la potestad legislativa, la potestad reglamentaria y la función ejecutiva en tales materias. Comenzando con el País Vasco como primer territorio en celebrar la aprobación de su texto autonómico (Art.10, 25.^a del EA de diciembre de 1979), y terminando por Castilla y León como última Autonomía en dotarse de un Estatuto (sin contar las ciudades autónomas de Ceuta y Melilla) (Art.32, 21.^a), el proceso de canalización de los traspasos competenciales permitió que, de forma paulatina, la innovación empresarial y el fomento del tejido económico se configuraran como ámbitos de intervención autonómica, enfrentándose así al vacío dejado por el nivel central en los sectores de política pública relativos a estas materias.

El reto para las recién estrenadas autonomías era doble: por un lado, y como consecuencia directa de la regionalización de la promoción económica, las Comunidades debían de

dotarse de un conjunto de instrumentos y programas para desempeñar esta nueva función de política pública. Por otro, a este nuevo contexto de descentralización se le añadía un proceso adicional al que había que hacer frente: la integración europea y las nuevas estrategias de política regional comunitaria asociadas a este proceso.

Inspirada bajo el objetivo de la cohesión económica, y dada la trascendencia otorgada expresamente a ésta desde los propios principios constituyentes de la Unión Europea, la promoción económica constituye un ámbito de especial relevancia comunitaria. Como potente herramienta, el estímulo del tejido económico de los territorios se encamina hacia la consecución del principal propósito de la política comunitaria regional: *la reducción de las diferencias entre los niveles de desarrollo de las regiones* (Art. 174 de la versión consolidada del Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea, antiguo artículo 158 del TCE).

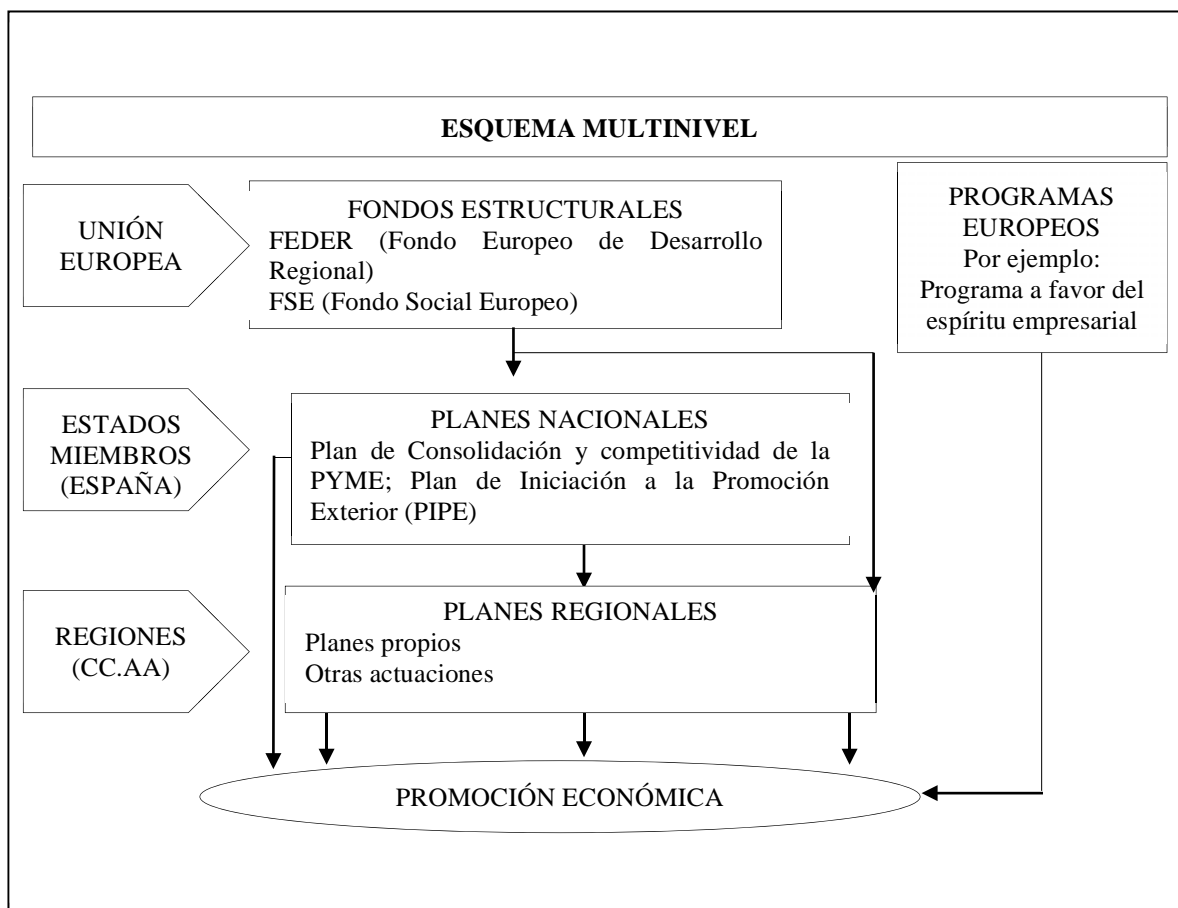
Para ello, la Unión adopta el papel de ente supranacional de coordinación y canalización de los programas de promoción económica (ver gráfico 1), destinando determinadas partidas presupuestarias a través de la articulación de fondos comunitarios expresamente dirigidos a estos objetivos. Como competencia compartida entre la Unión y los Estados miembros (Art. 4 de la versión consolidada del Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea), la consecución de la cohesión económica impone ciertos condicionantes para España, y más concretamente para las Comunidades Autónomas, en la articulación de los programas públicos de promoción. Estas supeditaciones se centran especialmente en tres grandes bloques:

- (a) En primer lugar, y como factor asociado a la condición de Estado miembro de la Unión, el Estado español ha de trasponer al ordenamiento interno toda disposición normativa que se dicte en la materia. En consecuencia, el ejercicio de la competencia autonómica de la promoción económica se ve coadyuvado a las estipulaciones expresas realizadas por la Unión en este ámbito.
- (b) En segunda instancia, el diseño de las actuaciones autonómicas de promoción económica (canalizado fundamentalmente a través de las ADRs, tal y como se comentó en la parte introductoria del capítulo), ha de tener en consideración los principales programas comunitarios que se realizan en esa materia, ya sea en su condición de agente intermediario en la gestión de los mismos, o ya sea para la

obtención de importantes recursos y líneas de financiación procedentes de los fondos europeos.

- (c) Por último, y en consecuencia de todo lo anterior, la planificación y formulación de las políticas autonómicas ha de ir en concordancia absoluta con las prioridades de acción y líneas estratégicas marcadas por la Unión, siendo éstas las líneas condicionantes generales en la acción autonómica de estímulo económico-empresarial.

Gráfico 8. Actuaciones públicas de promoción económica.



Fuente: Elaboración propia a partir de Mas-Verdú y Ribeiro 2008:89.

El resultado del doble desafío introducido con el proceso de descentralización competencial y la incorporación a la Unión Europea, confluye en un escenario relativamente compartido por todas las autonomías: una política económica autonómica propia. Con la finalización de la última fase de las transferencias competenciales (1992-

2002), y la institucionalización de España como miembro comunitario de pleno derecho, las Autonomías cuentan con un articulado programa de acciones públicas en materia económica, en coordinación tanto con los dictámenes europeos, como con los objetivos macroeconómicos fijados por el Estado español.

Acotada por estas líneas y objetivos estratégicos nacionales y supranacionales, la política económica autonómica contiene todavía márgenes de maniobra suficientes para materializar este ámbito de intervención de forma distintiva en cada territorio. Siguiendo el razonamiento elaborado por Costas (1992:143), la capacidad real de las Comunidades Autónomas a la hora de diseñar políticas económicas propias depende, en gran medida, de dos factores clave: de cuáles son las competencias recibidas por cada territorio autonómico, y del alcance potencial para intervenir en la economía que éstas permitan.

Bajo este condicionamiento, la actuación autonómica en la economía regional puede adoptar dos tipos de intervenciones: las intervenciones reguladoras y las intervenciones de fomento (ver tabla 6). Siendo dos opciones no excluyentes, el primer itinerario por el que las Comunidades pueden decantarse a la hora de instrumentalizar su política económica se basa en establecer disposiciones normativas que regulen el sistema económico-empresarial del territorio en cuestión. Bien sea a través de regulaciones de carácter general (*intervenciones de naturaleza horizontal, que afectan a la economía en su conjunto*) (Costas 1992:144) o de carácter más sectorial (*intervenciones de ordenación del territorio*) (Costas 1992:148), este tipo de intervención deja poco margen de maniobra a la configuración de programas autonómicos diferenciales, ya que la distribución de las competencias es exclusivamente estatal tanto para los elementos básicos del sistema económico (Art.148, 10.^a, 11.^a Constitución Española), como en materia de planificación y ordenación económica (Art.148, 13.^a).

A diferencia de esta primera tipología de intervención, el fomento económico constituye la principal baza con la que cuentan las Comunidades a la hora de estructurar una política económica propia. Articuladas principalmente en sistemas de incentivos a la inversión y actuaciones directas de provisión de bienes y servicios públicos, las medidas dirigidas a estimular el tejido económico territorial constituyen el *ámbito más significativo para la política económica autonómica* (Costas 1992: 144), configurándose como núcleo central de los respectivos programas autonómicos.

Tabla 6. Tipos de intervenciones públicas en la economía.

TIPOS DE INTERVENCIONES PÚBLICAS EN LA ECONOMÍA			
		Técnicas o instrumentos de intervención	Alcance de la intervención autonómica
INTERVENCIONES REGULADORAS	Regulaciones generales	Relacionadas con la unidad de mercado	Muy limitada
		Relacionadas con la unidad de política económica	Limitada por el contenido expansivo de las “bases” Es de esperar que esta tendencia remita en el futuro
	Regulaciones sectoriales y territoriales	- Planificación - Reconversión industrial - Regulación de actividades sectoriales y de productos - Regulaciones sociales (medio ambiente, protección consumidor)	Nominalmente amplia, pero limitada por el juego restrictivo de las competencias estatales
INTERVENCIONES REGULADORAS	Incentivos	- Subvenciones - Avals - Préstamos - Incentivos fiscales - Suelo industrial	Limitadas por la política de competencia y la autonomía de gasto
	Actuaciones directas	- Dotación de infraestructuras - Asesoramiento empresas - Oferta capital-riesgo - Centros transferencia-tecnología - Parques tecnológicos	Muy amplio. Constituye el núcleo fundamental de las políticas autonómicas

Fuente: Costas 1992:145.

La amplia capacidad de intervención con la que cuentan las Autonomías en el ámbito, así como la potencial magnitud y alcance que estos instrumentos pueden tener en las economías regionales, justifica la relevancia de la promoción económica como instrumento autonómico de intervención. Como competencia base, el fomento económico ha sido un issue de política pública asumible por todas las Comunidades desde el inicio del proceso descentralizador (tanto por las que accedían por la vía rápida, como por las que se constituían a través de la vía lenta), lo que ha permitido la consolidación de un techo

competencial idéntico en la materia, así como la concreción de un marco institucional ecuménicamente compartido por todas las autonomías.

Partiendo de este mismo margen de actuación, la relativamente corta trayectoria autonómica en el ámbito de las medidas de promoción económica ha hecho que las autonomías carezcan de una experiencia práctica dilatada a la que recurrir para el diseño y formulación de los instrumentos de intervención. La falta de esta *expertise*, debida al breve período transcurrido desde la descentralización competencial, multiplica las habilidades de los gobiernos regionales a la hora de innovar en la materia, cristalizando la escena en una diversidad de sistemas autonómicos de política pública notablemente diferenciados.

En cualquier caso, y dejando la profundización de las peculiaridades regionales para el posterior análisis aplicado, las políticas autonómicas de promoción económica comparten las principales dimensiones sustantivas y categorías de significación. Por encima del carácter distintivo de cada contexto territorial, y de los diferentes *modus operandi* y estrategias a la hora de materializar su intervención, los programas autonómicos de estímulo económico se inspiran en unos ejes generales de actuación comunes. Las implicaciones asociadas a esta coincidencia se trasladan a los elementos de base que por excelencia definen la política en cuestión: los destinatarios, las modalidades y objetivos de intervención, las herramientas y líneas de acción formuladas, y la institucionalización político-administrativa de dichos instrumentos.

Como primer elemento definitorio, las actuaciones de promoción económica se dirigen directa o indirectamente hacia un **destinatario** central: las empresas, en tanto unidad esencial de crecimiento económico, dinamización territorial y desarrollo regional. De forma general, el objetivo es el de incrementar las tasas de vitalidad empresarial mediante la provisión de facilitadores públicos que favorezcan el éxito y la continuidad de estos proyectos. Traducida esta amplia finalidad en un conjunto de **objetivos** a largo plazo, el núcleo de las medidas de promoción económica se encamina hacia cuatro propósitos básicos:

- eliminar todo tipo de obstáculos que puedan existir para la creación de empresas;
- incrementar el interés hacia los empresarios y las pequeñas empresas;

- incentivar la creación de empresas y el paso de las pequeñas estructuras empresariales a tamaños superiores que favorezcan el crecimiento, el empleo y la competitividad;
- y perseguir el crecimiento de una región a través de iniciativas locales y el entrepreneurship (Stevenson 1996 en Belso 2004:28).

Si bien la creación empresarial constituye un aspecto central en la política de promoción económica, no es el único elemento al que se dirige este tipo de actuación pública. De hecho, realizar una única interpretación de las intervenciones públicas de fomento económico en términos de crecimiento empresarial supone una lectura bastante restrictiva. En este sentido, el fomento de unos niveles de empleo óptimos para el desarrollo económico-social, el estímulo a la internacionalización de inversiones y el apoyo a la diversificación productiva y desarrollo territorial, también son **objetivos diana de la promoción económica** no menos importantes que los estrictamente vinculados con el sector empresarial.

La materialización de estas aspiraciones básicas se instrumentaliza en una diversidad de **herramientas** en función del objetivo al que van dirigidas. Estas disposiciones se traducen en la práctica en dos modalidades de intervención: aquellas que suponen una inyección directa de capital público, y las que implican la prestación de servicios y apoyo de carácter más intangible. Las subvenciones de capital, los avales, los préstamos a bajos tipos de interés, la incentivación fiscal y la oferta de suelo industrial, son las fórmulas más tradicionales que se enmarcan en el primero de los grupos. Dirigidas principalmente a diversificar la producción empresarial, estas medidas cubren una significativa línea estratégica de la promoción económica: por un lado, el apoyo financiero a la inversión productiva, y por otro, la dotación directa (suelo, instalaciones...) e indirecta (en fórmula de sistemas preferenciales e incentivos) de infraestructuras públicas para el desarrollo económico-empresarial.

La segunda categoría de intervención distinguida, engloba una multiplicidad de servicios a disposición de la empresa y del ciudadano, éste último tanto en su condición individual como en su potencial papel como emprendedor. La creación de redes de apoyo en materia de información e innovación, la capacitación profesional y técnica, el establecimiento de sistemas de colaboración intraempresarial, y el asesoramiento empresarial, se insertan en esta tipología de actuaciones de carácter más intangible. La variedad, en cuanto a forma y

contenido, de estas medidas de promoción, plantea un objetivo final común referido a la consecución de un contexto territorial y clima social favorable a la empresariedad.

La **evolució**n en la materialización de estas medidas ha seguido una clara tendencia para las dos modalidades de intervención: una progresiva reducción y aminoramiento en el caso de las medidas que suponen una transferencia de fondos públicos directa, y una multiplicación de las actuaciones y profusión de los instrumentos para las intervenciones dirigidas a la mejora de las condiciones de la economía territorial. Por lo que respecta a la implementación de las medidas puramente financieras, los mecanismos públicos de provisión se han comenzado a reestructurar hacia finalidades más concretas y localizadas; ya no se configuran como instrumentos formulados en torno a grandes objetivos y articulados sobre ingentes bolsas de financiación incondicionada. La selectividad de los potenciales receptores, así como la gradación y condicionalidad en base a resultados, se institucionalizan como los principios vectores de este tipo de medidas, con el objetivo final puesto en el incremento de la *corresponsabilidad* entre el Sector Público y los destinatarios (Domínguez 1996). Junto a esta dinámica, la generalización de instrumentos más avanzados de financiación (*sociedades de garantía recíproca, sociedades de capital riesgo con participación de capital público...*) (Alburquerque 2000:11), ha empujado fuertemente hacia la disminución del peso de esta modalidad en la política de promoción económica.

En el caso de los servicios e instrumentos encaminados a mejorar la competitividad de la economía regional, el desarrollo ha sido notablemente diferente. Por una parte, se ha modificado la línea estratégica sobre la que se pensaban estas medidas, y por otra, se ha reforzado su papel y la creencia de una mayor efectividad a largo plazo frente a la mera provisión de fondos públicos. De esta forma, el proteccionismo empresarial, como principal eje de actuación, ha dado paso al fomento de la competitividad como bastión del impulso económico; del mismo modo, la estrategia de la movilidad del capital y la industria para la corrección de desequilibrios territoriales (bases de la política regional tradicional), están siendo progresivamente sustituidas por el impulso del desarrollo endógeno territorial como objetivo primordial. Como correlato a este cambio de perspectiva, la mayor parte de las Comunidades Autónomas han adoptado *medidas tendentes a la revitalización económica y a la diversificación del entramado empresarial* (Mas-Verdú y Ribeiro 2008:91), teniendo como motor de crecimiento la potencialidad endógena del propio territorio.

El resultado de la evolución de estas dos modalidades de intervención supone un cambio palpable: la política de promoción económica ha pasado de vertebrarse en medidas tradicionales de pura financiación e incentivación pública, a otras basadas en la promoción de una lógica orgánica entre los principales actores del sistema económico-social. Reflejado en los instrumentos, ya no se trata tanto de promocionar sectorialmente el tejido económico-empresarial, sino de estimular la capacidad del conjunto de agentes que actúan en la economía regional. Como elemento añadido, la excepcionalidad de la coyuntura actual condiciona de forma contundente el desarrollo de la política pública y la materialización de los respectivos instrumentos de intervención, planteando un escenario de reducción generalizada de las partidas de gasto público. En el aspecto más instrumental, estas circunstancias adversas se traducen en procesos de fusión e incluso supresión de las entidades públicas encargadas de la política de promoción económica.

Partiendo de este escenario común en cuanto a marco y margen de actuación, las Comunidades Autónomas han ido traduciendo de forma distinta las competencias e instrumentos de promoción económica. De hecho, y como un indicador que puede ilustrar este fenómeno, cada Autonomía proporciona una asignación presupuestaria diferente a las ADRs en tanto organismos encargados de la promoción económica (ver anexo 1). Calculado a través de la media interanual (2006-2011) que ésta representa sobre el total del presupuesto consolidado de la Autonomía en cuestión, este indicador refleja la distinta significación de la promoción económica vía presupuestaria.

El resultado de esta exploración indica que la promoción económica tiene un peso porcentual medio sobre el presupuesto de las Comunidades de aproximadamente el 1,07%. Teniendo como máxima el 3,5% que la Comunidad de La Rioja destina a su agencia de desarrollo económico autonómica (ADER), la mayoría de las Autonomías (53%) se sitúan entre el 0 y el 1% sobre el presupuesto consolidado del territorio, distribuyéndose el resto entre el 1 y el 2% (29% de Comunidades), y el 2 y 3% (12% de Comunidades) (ver tabla 7).

La mayor o menor importancia presupuestaria que cada Autonomía proporciona a la promoción económica en tanto política sectorial, da cuenta de la diferencial respuesta articulada por parte de cada territorio. En este sentido, el objetivo que se pretende abordar a continuación es el de, a través del estudio de los destinatarios, objetivos, medidas e

instrumentos de intervención, caracterizar la singularidad de estos sistemas de política autonómica.

Tabla 7. Media interanual de la significación presupuestaria de la política de promoción económica sobre el presupuesto total de cada Comunidad Autónoma por intervalos² (2006-2011).

INTERVALO I		
[0%]		[1%]
[0%/ 1% del presupuesto total consolidado]		
9 CC.AA (53%)		
CC.AA.	Org. autonómicos destinados a la promoción económica	Media interanual (2006-2011)
Comunidad Valenciana	IMPIVA	0,0007%
Navarra	CEIN	0,02%
Islas Baleares	IDI	0,18%
Canarias	Dirección General de Promoción Económica	0,22%
Cantabria	SODECAN	0,45%
Cataluña	ACC1Ó	0,54%
Aragón	IAF	0,65%
Madrid	IMADE	0,64%
Castilla-La Mancha	Dirección General de Incentivación empresarial, Comercio, Turismo y Artesanía	0,68%

INTERVALO II		
[1%]		[2%]
[1%/ 2% del presupuesto total consolidado]		
5 CC.AA (29%)		
CC.AA.	Org. autonómicos destinados a la promoción económica	Media interanual (2006-2011)
Murcia	INFO	1,13%
País Vasco	SPRI	1,21%
Asturias	IDEPA	1,45%
Castilla y León	Agencia de Innovación y Financiación Empresarial	1,81%
Extremadura	Dirección General de Empresa y Actividad Emprendedora	1,81%

² Media interanual para los años 2006-2011 del peso que representa la asignación presupuestaria del organismo encargado de la promoción económica sobre el presupuesto consolidado de la Comunidad Autónoma en cuestión (ver anexos 1a, 1b y 2)

INTERVALO III		
[2%]		[3%]
[2%/ 3% del presupuesto total consolidado]		
2 CC.AA (12%)		
CC.AA.	Org. autonómicos destinados a la promoción económica	Media interanual (2006-2011)
Andalucía	IDEA	2,13%
Galicia	IGAPE	2,34%

INTERVALO IV		
[3%]		[4%]
[3%/ 4% del presupuesto total consolidado]		
1 C.A (6%)		
CC.AA.	Org. autonómicos destinados a la promoción económica	Media interanual (2006-2011)
La Rioja	ADER	3,54%

FUENTE: Elaboración propia a partir del trabajo de campo (ver anexo 1a, 1b y 2).

3.3.- Análisis aplicado.

La capacidad para elaborar políticas diferenciales se refleja en las múltiples opciones a disposición de los gobiernos regionales en la configuración de los programas de promoción económica. Obtener una **clasificación** sobre el **tipo de estrategias** escogidas por las Comunidades Autónomas a la hora de articular estas medidas, constituye la finalidad principal del análisis que a continuación se presenta.

Para ello, la **ubicación institucional** de la política, los **objetivos** explícitos que las distintas entidades formulan, los **destinatarios** en los que se focalizan, así como la **instrumentalización** de las herramientas de estímulo, vendrán a **construir y caracterizar de forma singularizada cada escenario autonómico**.

a) Ubicación institucional de la política pública.

El resorte institucional desde el que se formula la promoción económica, constituye el primer elemento de encuadre a la hora de iniciar el análisis de las estrategias autonómicas de política pública. Incluir aquí el estudio de estas entidades se justifica desde una doble vertiente: por un lado, este marco institucional supone una variable de análisis aplicable al conjunto de Comunidades Autónomas, en la medida en que todas ellas encomiendan a una o varias organizaciones el despliegue de este ámbito sectorial de política pública. Por otro lado, y en tanto garantía de validez a la hora de comparar los casos, serán las finalidades formuladas expresamente por estas entidades la base sobre la que se iniciará el subsiguiente análisis aplicado.

Procediendo al estudio de las distintas posibilidades a disposición de las autonomías, el barrido resultante describe tres **tipos de resortes institucionales** que éstas adoptan para articular la promoción económica: las agencias públicas de desarrollo regional, las direcciones generales y las sociedades mercantiles:

- En tanto primera modalidad, las **agencias de desarrollo regional**, o denominadas en ocasiones “institutos de fomento económico”, se configuran como entidades de derecho público sujetas al derecho privado, estando generalmente adscritas a una consejería autonómica en función de su específica orientación sectorial. Sin

profundizar en las implicaciones de las estipulaciones contempladas, la peculiar naturaleza jurídica con la que se les dota a estas entidades conlleva la capacidad absoluta de autonomía en la gestión de sus actividades, desde la contratación de empleados hasta la administración de propio patrimonio.

- Por su parte, y en tanto segunda posibilidad de configuración institucional de la promoción económica, las **direcciones generales** están vinculadas orgánicamente a un departamento interno de la Consejería que corresponda. Precisamente por su carácter dependiente con respecto a un organismo jerárquicamente superior, delegar la política de fomento económico en una dirección general supone una menor virtualidad y margen de gestión para las intervenciones públicas que de ésta se deriven.
- Por último, ciertas autonomías optan por instaurar una **sociedad mercantil** como organismo de articulación de la promoción económica. Lejos de la aparente desvinculación entre el gobierno regional y el fomento económico como política sectorial que a priori pudiera suponerse bajo esta fórmula, las Comunidades Autónomas se configuran en estos casos como titulares del 51% de las acciones del capital social. Es por ello por lo que, ante la concurrencia de intereses procedentes de otras entidades partícipes en la sociedad, la Comunidad en cuestión, en su condición de socio mayoritario, prevalece en todas las asambleas y procesos de decisión.

El resultado de la **exploración autonómica** describe una prevalencia clara de las agencias de desarrollo regionales como fórmula preferentemente adoptada por las Comunidades (ver tabla 8). En términos relativos, el 60% de los territorios escoge esta estructura organizativa como entidad desde la que desplegar las intervenciones de promoción económica. A una distancia considerable, únicamente cinco comunidades (el 29%) optan por las sociedades mercantiles, bien en forma de Sociedad Anónima (S.A.) o Sociedad Limitada Unipersonal (S.L.U.), mientras que sólo dos regiones (Castilla La Mancha y Madrid) se decantan por ubicar la promoción económica en una dirección general asociada a consejerías autonómicas de economía.

(Ver anexo 2)

Además de esta configuración, algunas Comunidades han ido institucionalizando un conjunto de entidades públicas paralelas a las que directamente se les encomienda el despliegue de una determinada línea de actuación inserta en la política autonómica de promoción económica. En este aspecto, cerca del 50% de las Comunidades contemplan la constitución de empresas públicas creadas ad hoc para la ejecución de los programas relacionados con la internacionalización del tejido económico regional. Siguiendo la misma línea, sólo dos establecen organismos específicamente dedicados a las líneas de actuación vinculadas al fomento de la actividad emprendedora.

Tabla 8. Ubicaciones institucionales de la política autonómica de promoción económica.

Tipo de resorte:	Agencia pública de desarrollo regional/Instituto de fomento eco. adscrito a un Dpto. autonómico	Dirección General dependiente orgánicamente de un departamento autonómico	Sociedades Mercantiles (S.A. / S.L.U.)
CC.AA.	10	2	5
	58,8%	11,7%	29,4%
Entidades creadas expresamente para articular una línea concreta de la política de promoción económica:	Línea de emprendeduría	Línea de internacionalización	
CC.AA.	2 11,7%	8 47%	

Fuente: Elaboración propia a partir del trabajo de campo realizado.

(Ver anexo 3)

Este panorama institucional ha experimentado algunos cambios a resultas de las particulares circunstancias coyunturales; algo más de la mitad de las Comunidades han modificado los resortes encargados de la promoción económica como consecuencia de la crisis económica y de las respectivas medidas de racionalización del Sector Público

implementadas. Estas transformaciones se refieren principalmente a variaciones orgánicas y estructurales, como procesos de reordenación, de concentración competencial de las herramientas públicas e incluso de absorción y/o extinción de empresas públicas.

(Ver anexo 4)

b) Objetivos y destinatarios: la definición base de la estrategia autonómica de política pública.

La formulación de objetivos supone una declaración inicial del tipo de política pública por la que preferencialmente, o al menos siguiendo los términos de su formulación expresa, se decantan los gobiernos regionales. Optar por unos determinados objetivos remite de forma indirecta a cuáles son los segmentos a los que de forma tentativa debería de dirigirse toda intervención de estímulo económico. De este modo, la combinación de los objetivos enunciados, y de los receptores implícitamente asociados a los mismos, suponen los elementos primarios de la estrategia autonómica de promoción económica, e iniciales dimensiones del presente estudio de campo.

Comenzando por el primero de ellos, las Comunidades Autónomas fijan en términos generalistas los **objetivos** sobre los que se fundamenta su política de promoción económica. La declaración expresa de las finalidades encomendadas a las entidades de fomento económico expuestas en el apartado anterior, se centra en una serie de propósitos básicos:

- En primer lugar, se concibe la intervención pública con una vocación mayoritariamente empresarial. En este sentido, casi todas las regiones disponen que el desarrollo y consolidación de la **estructura empresarial** sea una parte capital de las metas de la política.
- En segundo lugar, y en su condición de instrumento de creación de puestos de trabajo, la creación de nuevas empresas es entendida en tanto elemento determinante en el **desarrollo social** de las regiones, configurándose como un objetivo adicional de las medidas de estímulo económico.

- En tercer lugar, y además de la vinculación explícita de la promoción económica con el sistema empresarial regional, y con aquel que potencialmente puede desarrollarse en el territorio, la **proyección internacional** constituye otra premisa finalista para algunas Comunidades. La voluntad de incrementar la presencia en los mercados internacionales y atraer inversiones externas son las premisas englobadas bajo esta proposición.
- Por último, un aspecto compartido por las Autonomías es la consolidación del **territorio** como resorte de desarrollo económico. En este ámbito, el equilibrio territorial y la competitividad de la estructura productiva regional aparecen como vectores esenciales a perseguir por gran parte de las políticas autonómicas.

El repaso a las finalidades de política pública declaradas expresamente por cada una de las diecisiete entidades autonómicas de promoción puede agruparse, a efectos analíticos, en cuatro categorías de objetivos diferenciados:

- (a) **Objetivo general 1:** optimizar la estructura empresarial existente a través del estímulo de la innovación, la competitividad y la excelencia;
- (b) **Objetivo general 2:** conseguir el desarrollo social de la región mediante la creación de nuevos proyectos empresariales y el impulso al empleo;
- (c) **Objetivo general 3:** internacionalizar el tejido económico-productivo de la región y atraer inversiones foráneas;
- (d) **Objetivo general 4:** lograr el desarrollo económico regional y el reequilibrio territorial.

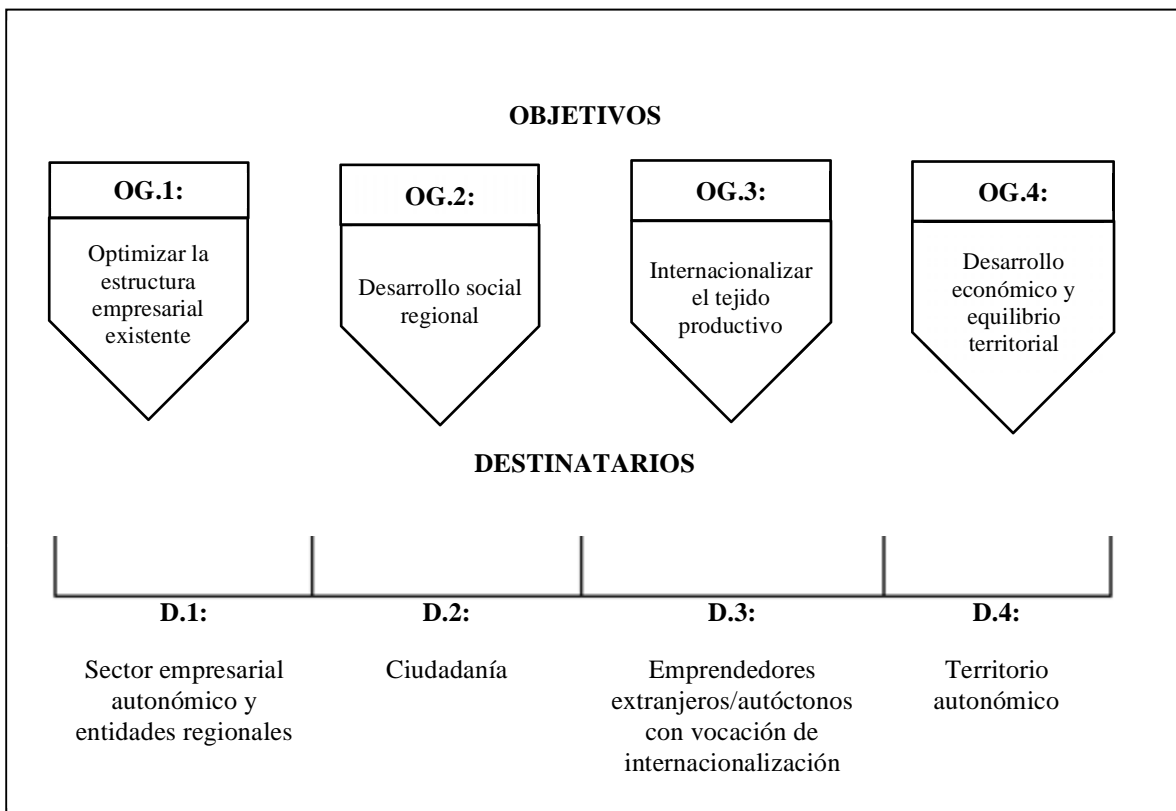
(Ver anexo 5)

Siendo formulaciones no excluyentes, la mayoría de Comunidades opta por asentar las bases definitorias de su política pública combinando los objetivos generales especificados. De conformidad con éstos, y a pesar de que los organismos autonómicos encargados de la promoción económica no especifican expresamente hacia quiénes dirigen las medidas de intervención, adoptar una determinada línea de objetivos de política pública implica vincularse a unos destinatarios concretos de forma prioritaria. En esta línea, de las

definiciones de objetivos autonómicos se desprenden **cuatro tipos de destinatarios** a los que van dirigidas las actuaciones de estímulo económico:

- En primer lugar, si se establece que la intervención pública va a tener como punto preferente el tejido empresarial existente, el segmento en el que esta política se centra de forma prioritaria es en el propio **sector empresarial existente en el territorio (1)**. En base a ello, se articula una política de promoción económica centrada en la oferta de servicios de información y ayuda para las distintas empresas, a tal de minimizar los costes de establecimiento, transacción e información.
- Siguiendo la misma lógica, determinar que es la infraestructura social y el capital humano, en tanto integrantes del desarrollo socio-económico, los puntos nucleares de la intervención, supone la vinculación de la política pública con la **ciudadanía (2)** del territorio. Las actuaciones dirigidas al incremento y consolidación del empleo, así como a la creación y establecimiento de nuevas empresas, serán las principales medidas dirigidas a este sector destinatario.
- En tercera instancia, la delimitación por parte de algunas Comunidades de la internacionalización como objetivo estratégico de intervención, conlleva señalar como población diana aquellos **emprendedores con vocación de proyectarse más allá de las fronteras nacionales (3)**. Incluyendo tanto el empresariado regional, como los emprendedores extranjeros que quieran asentarse y/o invertir en el territorio autonómico, toda actuación pública pensada en este ámbito estará encaminada hacia la atracción e internacionalización de inversiones.
- Por último, focalizar la política de promoción en la diversificación y productividad del tejido económico de la región como finalidades clave, remite al **territorio autonómico (4)** como principal agente al que están dirigidas las intervenciones públicas.

Gráfico 9. Definición base de la estrategia autonómica de política pública.



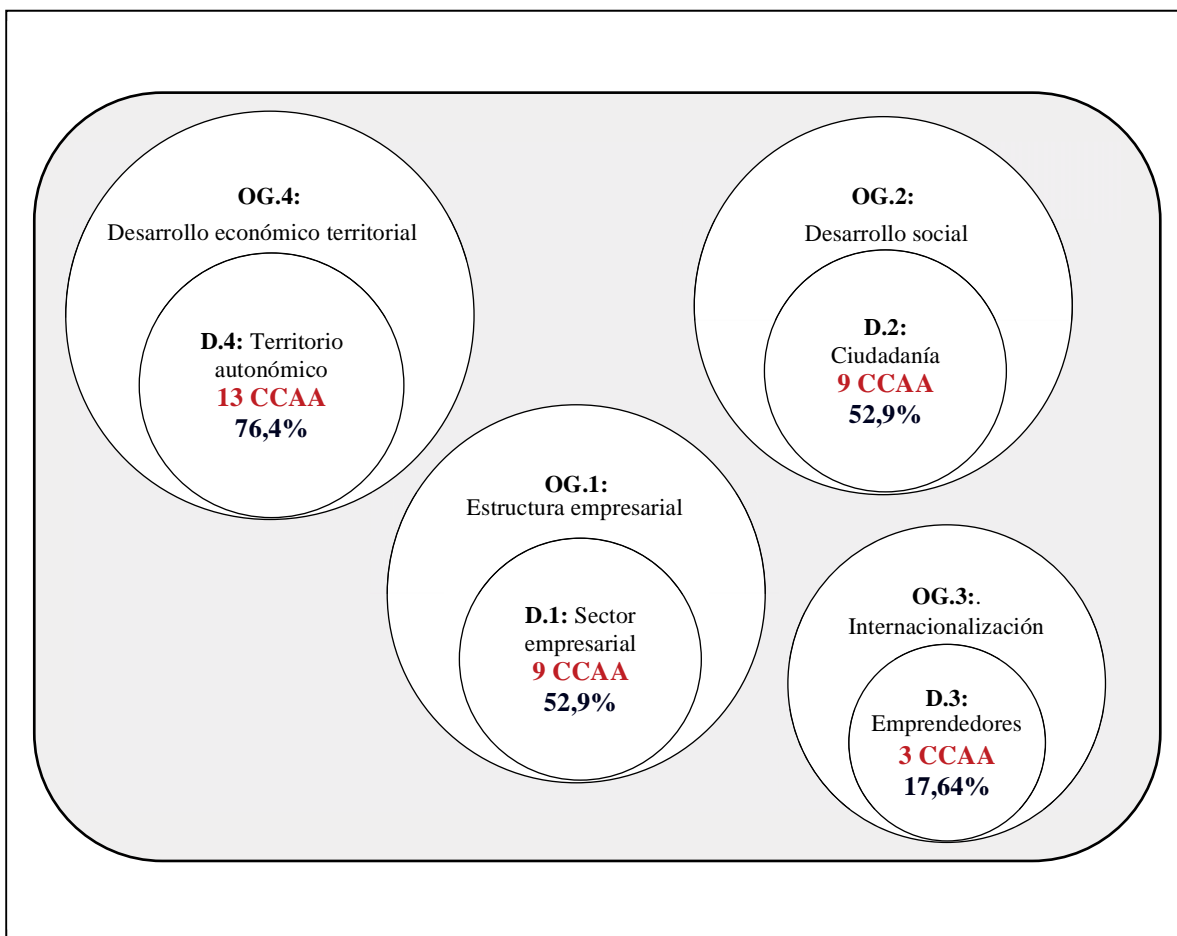
Fuente: Elaboración propia.

Del análisis de los objetivos de los objetivos de política definidos por cada Comunidad, se desprende la siguiente distribución conforme a los destinatarios de la intervención:

- La mayoría de las Comunidades Autónomas (trece de diecisiete) se concentra en el territorio autonómico (**D.4**) como foco de actuación;
- Combinando las categorías diferenciadas, una considerable parte de las autonomías se inclina además por diseñar una política de promoción económica dirigida al sector empresarial autonómico (**D.1**) y a la ciudadanía (**D.2**) (9 Comunidades respectivamente).
- Por su parte, la orientación específica de la política autonómica hacia aquellos emprendedores con voluntad de proyección internacional (**D.3**) se encuentra menos extendida entre las Comunidades, siendo los receptores a los que en menor medida se vincula de forma expresa este tipo de actuaciones (3 Comunidades).

En términos relativos, el peso de la distribución de los destinatarios en función de los objetivos de política formulados por las Autonomías, describe el escenario que a continuación se adjunta:

Gráfico 10. Distribución autonómica de los objetivos y destinatarios de la política de promoción económica.



Fuente: Elaboración propia a partir del trabajo de campo realizado.

(Ver anexo 6)

c) Conceptualización teórica de la política autonómica de promoción económica.

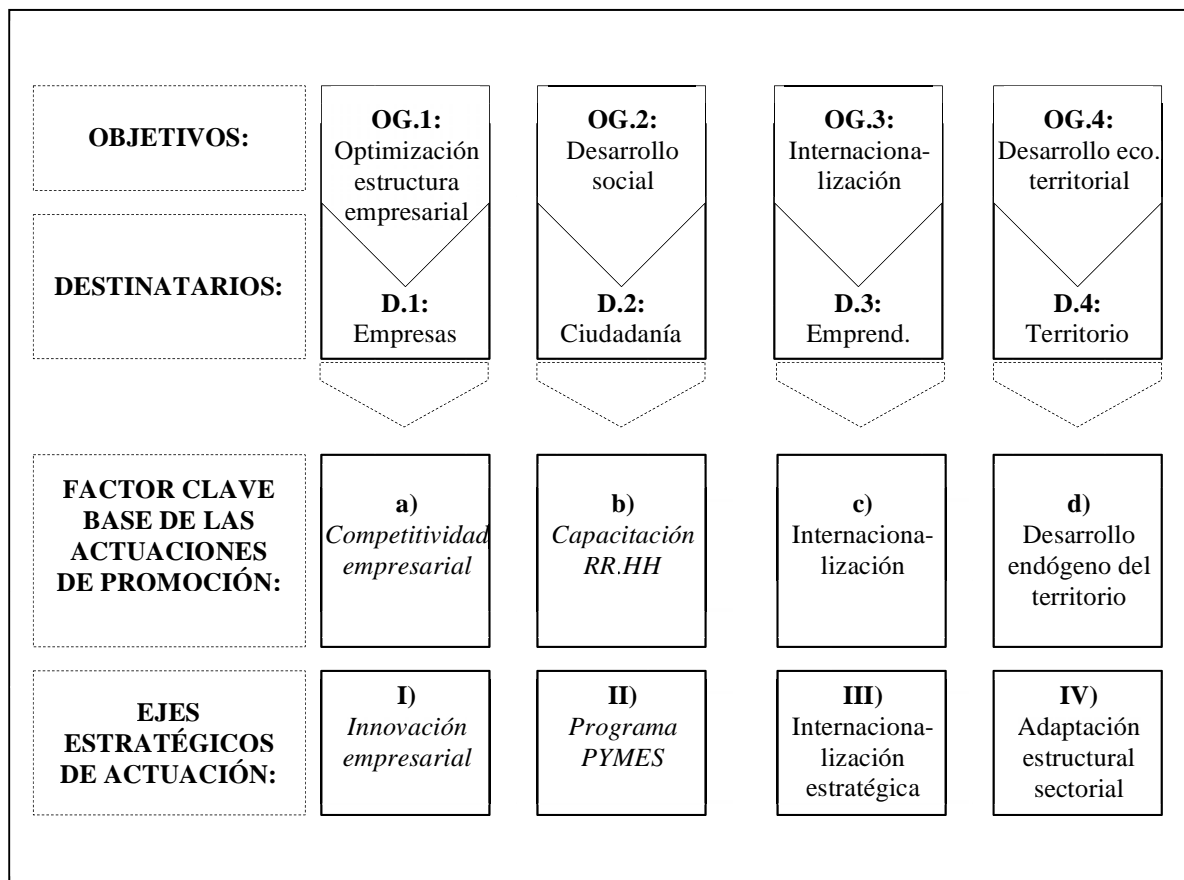
Toda estrategia de promoción económica contiene un núcleo central de actuación sobre el que pivotan las intervenciones contempladas en los programas de política pública. Este resorte temático en el que se fundamentan las medidas de promoción, tiene una vinculación directa con los objetivos en los que se enmarca la política y los destinatarios directos a los que ésta se asocia.

Utilizando las categorías elaboradas anteriormente, será la definición de los elementos de base de las estrategias autonómicas la que determine, en el ámbito conceptual de la política pública, los vectores nucleares en torno a los cuales se ha de concentrar la promoción económica para lograr el objetivo de intervención establecido. De acuerdo con ello, el panorama remite a la distinción de cuatro conceptualizaciones:

- La definición de una política pública dirigida a incrementar la excelencia empresarial (**OG.1**) de las empresas de la región (**D.1**), tiene asociado la **competitividad empresarial (a)** como bastión en el que fundamentar los ejes de la promoción económica. En este caso, la articulación de las medidas asociadas a dicho factor, abarcan como eje estratégico de actuación la **innovación empresarial (I)** implicando, en tanto medidas principales de intervención, programas de innovación tecnológica y de I+D+i.
- Para aquellas líneas de promoción económica centradas en el **desarrollo social** como objetivo primordial (**OG.2**), y focalizadas en la **ciudadanía (D.2)** en su condición de destinatario directo, el elemento sustantivo sobre el que basar la política de estímulo económico remite de forma general a la **capacitación de los recursos humanos** disponibles en el territorio (**b**). Traducido de forma material, esta base se refiere a una línea estratégica de actuación centrada en la construcción y refuerzo de los factores empresariales existentes en la región, en pro de estimular el surgimiento de nuevos proyectos empresariales y el crecimiento del empleo. Los programas basados en el **estímulo a la pequeña y mediana empresa (II)**, entendida ésta como principal motor de dinamismo económico, están asociados directamente con esta segunda conceptualización de la política pública.

- El desarrollo de una política de fomento económico concentrado en la **proyección transnacional (OG.3)**, y dirigido a aquellos emprendedores con vocación de traspasar su actividad empresarial fuera del ámbito nacional (**D.3**), conlleva que sea la **internacionalización (c)** el elemento de estímulo de la intervención pública. Producto de esta definición, los programas de promoción se fundamentan en la **internacionalización estratégica (III)** como eje matriz de actuación. La proyección exterior y la captación de inversiones son las medidas vinculadas con la voluntad de intensificar la presencia internacional del tejido empresarial de la región.
- Establecer que el **crecimiento económico regional y el reequilibrio territorial** son los objetivos del estímulo económico (**OG.4**), y el **territorio autonómico** el destinatario directo (**D.4**), expresa que el **desarrollo endógeno de la región (d)** se configura como la pieza clave sobre la que estructurar la política de promoción. Tratando de minimizar los aspectos limitativos de la competitividad de aquellos sectores más vulnerables, los programas de estímulo económico se articulan en la **adaptación estructural (IV)** de éstos como eje estratégico de intervención. Para esta última conceptualización, la promoción económica incluye planes sectoriales de reestructuración sectorial como medida central a adoptar.

Gráfico 11. Política autonómica de promoción económica: conceptualización teórica.



Fuente: Elaboración propia a partir del trabajo de campo realizado.

(Ver anexo 7)

d) Materialización autonómica de la política pública.

La cadena de asociación entre objetivos de política pública – destinatarios – elementos de fomento económico y ejes estratégicos vinculados a éstos, remite a las categorizaciones elaboradas para estudiar el modo en el que las Comunidades articulan sus políticas de promoción económica. Hasta el momento, la panorámica obtenida alude a la conceptualización de la política pública autonómica desde la perspectiva de esta sucesión de causalidad.

La **traslación de esta estructura de análisis** al estudio de cada una de las realidades autonómicas constituye la parte central del estadio actual de la investigación. Disponiendo de las categorías de clasificación obtenidas como soporte analítico, se pretende aprehender

cuál es su encaje práctico con la articulación autonómica de la promoción económica, centrando ahora el análisis en el tipo de correlación existente entre los programas que efectivamente articulan las Comunidades Autónomas, y aquellos que, conforme a su respectiva formulación de objetivos y aspiraciones finales, deberían desplegar.

Continuando con el hilo asociativo establecido, el procedimiento seguido en este apartado parte de las conceptualizaciones de política distinguidas a partir de los objetivos fijados por los organismos autonómicos de promoción económica. Estableciendo como unidad de análisis las diferentes líneas de actuación determinadas por tales entidades, el consecuente estudio de campo se divide en tres etapas separadas:

- 1) En primera instancia, se quiere obtener una caracterización exhaustiva de las políticas de promoción económicas formuladas por las Comunidades Autónomas; para ello, se examinarán los programas públicos desarrollados por cada territorio, recogiendo las medidas de intervención que éstos distinguen, así como los enclaves temáticos en los que estructuran las actuaciones de estímulo económico.
- 2) En segundo lugar, y ya en disposición del marco de promoción económica para cada una de las regiones, se procederá a clasificar las respectivas medidas de intervención autonómica en función de los cuatro ejes estratégicos de actuación definidos para la investigación. Optar por esta categoría de división permite obtener una clasificación basada en las mismas variables, garantizando la validez de las correlaciones a establecer posteriormente.

Los criterios para realizar este catálogo de clasificaciones, vienen dados por el propio contenido definido para cada eje estratégico:

- (a) intervenciones relacionadas con el fomento de la innovación tecnológica y la I+D+i en el caso del eje *Innovación empresarial (I)*: planes de desarrollo e innovación tecnológica, proyectos de I+D+i, programas de competitividad empresarial...;
- (b) medidas vinculadas a la creación empresarial y puestos de trabajo para el eje referido al *estímulo de la pequeña y mediana empresa (II)*: promoción de la actividad emprendedora, oferta de formación, herramientas de financiación empresarial, programas de creación de empresas...;

- (c) elementos potenciadores de la proyección transnacional para el eje dedicado a la *Internacionalización estratégica (III)*: promoción exterior, programas de atracción de inversiones, servicios de información y asesoramiento en la estrategia empresarial de internacionalización...;
 - (d) y por último, herramientas ligadas a la reestructuración de determinados sectores del tejido económico regional para el cuarto eje de *Adaptación estructural sectorial (IV)*: oferta de suelo industrial, servicios avanzados de localización empresarial, bolsa de instalaciones e infraestructuras, planes de dinamización industrial...
- 3) Realizados estos análisis, la tercera parte del estudio tratará de establecer el grado de correlación entre las líneas de actuación que, siguiendo las respectivas definiciones conceptuales (objetivos de política - destinatarios asociados - factores de impulso económico - ejes estratégicos de actuación vinculados) deberían de desplegar las Comunidades Autónomas, y aquellas que de facto articulan. El resultado proporcionará un **mapa autonómico** sobre el **tipo de concordancia** existente entre las intervenciones que se derivarían de las respectivas formulaciones autonómicas de objetivos de política (**dimensión conceptual-A**), y las medidas que finalmente adopta cada uno de los organismos autonómicos (**dimensión material-B**).

(Ver tabla 9)

Tabla 9. Esquemmatización del estudio de las políticas autonómicas de promoción económica.

(A) CONCEPTUALIZACIÓN: CATEGORÍAS DE ANÁLISIS				(B) MATERIALIZACIÓN EFECTIVA
OBJETIVO DE POLÍTICA PÚBLICA	DESTINATARIOS ASOCIADOS	FACTORES DE IMPULSO ECONÓMICO	EJES ESTRATÉGICOS DE ACTUACIÓN VINCULADOS	EJES ESTRATÉGICOS DE ACTUACIÓN EJECUTADOS
OG. 1	(D.1)	a)	I)	Análisis de los programas de promoción económica articulados por cada Comunidad Autónoma en función de los ejes estratégicos de actuación definidos para la investigación
Optimizar la estructura empresarial existente a través de estimular la innovación, la competitividad y la excelencia	Sector empresarial autonómico y entidades regionales	Competitividad empresarial	Innovación empresarial	
OG. 2	(D.2)	b)	II)	
Desarrollo social de la región mediante la creación de nuevos proyectos empresariales y el impulso al empleo	Ciudadanía (desarrollo socio-económico)	Capacitación de recursos humanos	Programas PYMES	
OG. 3	(D.3)	c)	III)	
Internacionalizar el tejido económico-productivo de la región y atraer inversiones foráneas	Emprendedores con vocación de internacionalización	Internacionalización	Internacionalización estratégica	
OG. 4	(D.4)	d)	IV)	
Desarrollo económico regional y reequilibrio territorial	Territorio autonómico (desarrollo territorial)	Desarrollo endógeno del territorio	Adaptación estructural sectorial	

Empezando por el primer punto, y como resultado del trabajo de campo, se puede decir que la **materialización autonómica de la promoción económica** se enmarca en unos programas de actuación similares. En lo que se refiere a su **estructura**, todas las regiones disponen de líneas temáticas similares, compartiendo el mismo trasfondo sobre las intervenciones de fomento a desarrollar por parte de las entidades institucionalizadas para tal propósito. Sin embargo, es en el **contenido** cuando esta semejanza se empieza a establecer en términos relativos; al disponer cuáles son los programas y acciones concretas a desplegar, las Comunidades están expresando sus prioridades de intervención, preponderando unas medidas por encima de otras, y articulando una política basada preferencialmente en unos ejes de actuación en detrimento de otros considerados menos relevantes para la región en cuestión.

Si se atiende a la estructura, los enclaves temáticos en los que se asientan las intervenciones autonómicas se enmarcan en una serie de ámbitos generales como son: la excelencia y diversificación empresarial a través de la investigación, desarrollo e innovación; la promoción de la estructura empresarial mediante la inversión, la financiación y la formación especializada; la proyección exterior del tejido económico regional vía promoción e inversión transnacional; y la adecuación sectorial a través del acondicionamiento de infraestructuras y espacios productivos.

El modo en el que cada Comunidad dota de contenido estos ejes temáticos, introduce la ventana de oportunidad para la diferenciación de la política pública autonómica. De esta forma, ciertas autonomías vertebran unos programas de actuación focalizados mayoritariamente en un enclave determinado. Es así como la significación sustantiva de su política de promoción se distingue diferencialmente del resto, inclinándose en una línea u en otra el paquete de contenidos que la integran. Igualmente, determinadas Comunidades centran su actuación solamente en alguno de los ámbitos señalados, prescindiendo del resto de temas como enclaves sobre los que articular sus medidas.

La clasificación de estas actuaciones en torno a los ejes estratégicos definidos en la investigación, agrupa la variedad de medidas autonómicas bajo unos mismos parámetros de acción. Por consiguiente, el ejercicio de disgregación en torno a estos denominadores comunes, permite visualizar en qué ámbitos principales concentran las Comunidades su política de promoción, y de qué herramientas e instrumentos de intervención se sirven para articular las acciones que de éstos se derivan (ver tabla 10).

Tabla 10. Materialización de las políticas autonómicas de promoción económica.

Estructura	Ámbitos temáticos de actuación:	Excelencia y diversificación empresarial	Promoción de la estructura empresarial	Proyección exterior del tejido económico regional	Adecuación sectorial
Contenido	Acciones:	<ul style="list-style-type: none"> - Incentivos a la innovación y al desarrollo empresarial - Programas de cooperación y transferencia tecnológica - Proyectos de desarrollo estratégico - (...) 	<ul style="list-style-type: none"> - Formación directiva - Ayudas a pequeños proyectos de inversión - Ayudas financieras a empresas - (...) 	<ul style="list-style-type: none"> - Servicio de información y asesoramiento a la inversión extranjera - Ayudas directas para promover la internacionalización - (...) 	<ul style="list-style-type: none"> - Dotación de suelo productivo - Promoción de infraestructuras industriales - Asesoramiento integral en materia de localización - (...)
Clasificación	Ejes estratégicos definidos:	I) Innovación empresarial	II) Programas PYMES	III) Internacionalización estratégica	IV) Adaptación estructural sectorial
Medidas autonómicas	CC.AA. que contemplan intervenciones en estos ejes:	<p>14 CC.AA.</p> <p>82,35%</p>	<p>15 CC.AA.</p> <p>88%</p>	<p>15 CC.AA.</p> <p>88%</p>	<p>12 CC.AA.</p> <p>70%</p>

Fuente: Elaboración propia a partir del trabajo de campo realizado.

(Ver anexo 8)

Obtenida la distribución de las actuaciones de promoción económica emprendidas por las respectivas Comunidades, y haciendo servir las definiciones conceptuales construidas para cada caso, se está en disposición de determinar en qué medida los territorios trasladan los objetivos de intervención formulados a la articulación práctica de la política pública.

En este sentido, la amplitud en la formulación de los propósitos de la promoción económica, y la multiplicidad de instrumentos de intervención articulados por los territorios, conduce a obtener una clara **correlación en positivo**: todas las Comunidades muestran una **relación sintónica** entre las líneas de actuación que deberían desplegar siguiendo sus respectivas definiciones conceptuales, y las que efectivamente articulan en la práctica. Dentro de este grupo, pueden diferenciarse tres supuestos de gradación (ver tabla 11):

- (a) por un lado, se encuentran las Autonomías cuyos programas de intervención responden exactamente a los objetivos respectivamente dispuestos, estableciéndose una **correlación total** entre los términos conceptuales de la política y la aplicación empírica de los mismos. Bajo esta relación únicamente se posiciona Galicia, en la medida en que traslada en forma de intervención todos los ejes estratégicos vinculados a su definición de política pública.
- (b) Por otro lado, existen determinadas Autonomías cuyas actuaciones abarcan más líneas de intervención de las que estrictamente se derivan de sus correspondientes definiciones de política pública. Esta articulación extensiva de la promoción económica es adoptada por trece de las diecisiete Comunidades, describiendo una **correlación parcial en positivo** como la opción territorial mayoritaria.
- (c) Por último, algunos territorios ejecutan únicamente ciertos ejes estratégicos de la totalidad asociada a su conceptualización teórica. En los términos empleados, estas Comunidades articulan de forma restrictiva la política de promoción económica, dándose una **correlación parcial en negativo** entre su desarrollo conceptual y el despliegue práctico de las intervenciones públicas. Solamente Aragón, Asturias y las Islas Baleares remiten a este escenario de concordancia incompleta.

Tabla 11. Políticas autonómicas: análisis de correlaciones.

Ejes estratégicos vinculados a la definición conceptual(A)		\leftrightarrow	Ejes estratégicos que efectivamente se articulan (B)	
Correlación total	Correlación parcial en positivo		Correlación parcial en negativo	
$B = A$	$B > A$		$B < A$	
1 CC.AA. 6%	13 CC.AA. 76%		3 CC.AA. 18%	

Fuente: Elaboración propia a partir del trabajo de campo realizado.

(Ver anexo 9)

3.4.- Selección de casos para la investigación.

Los escenarios autonómicos resultantes del estudio de campo describen de forma exhaustiva cuáles son las opciones escogidas por cada territorio a la hora de diseñar su política de promoción económica. Tal y como se ha podido comprobar en el análisis aplicado, establecer hacia quiénes se dirige la política pública, y cómo van a articularse todas las actuaciones que de ésta se deriven, constituyen dos aspectos que caracterizan e incorporan la especificidad autonómica en el despliegue de una política pública de promoción económica diferencial. Como factores determinantes en la configuración de tal intervención, la concreción de los destinatarios y los ejes estratégicos sobre los que se basa la actuación de promoción, serán las pautas sobre las que seleccionar los casos de la presente investigación.

Con el objetivo de obtener una muestra de casos lo suficientemente representativa como para poder establecer una válida categorización de las dinámicas autonómicas, se procederá a sistematizar las distintas instrumentalizaciones de la promoción económica en cuanto a las bases de clasificación establecidas: una mayor o menor amplitud de segmentos destinatarios a los que se vincula la política, y una articulación más o menos extensiva de los programas con los que ésta se materializa.

De acuerdo a estas variables, la distribución obtenida remite a cuatro cuadrantes de clasificación en función de la combinación realizada por cada Comunidad:

- Un primer cuadrante en el que los territorios articulan políticas de promoción concentradas en **pocos destinatarios** y concretadas en unos **mínimos programas de actuación**. Únicamente el **Principado de Asturias** aparece aquí como territorio que combina una política de promoción económica centrada solamente en dos objetivos diana, y una intervención con actuaciones en todos los ejes estratégicos definidos para la investigación;
- Un segundo cuadrante en el cual las regiones optan por desarrollar **escasos programas** de promoción económica, si bien dirigidos a **múltiples segmentos destinatarios**. Esta doble condición sólo se cumple para el caso de **Cataluña**, en la medida en que define una política articulada en pocos programas de estímulo económico dirigidos a tres principales focos destinatarios;

- Un tercer cuadrante para el que las Autonomías despliegan la promoción económica a través de una **variedad de programas** focalizados en **pocos destinatarios**. Esta es la estructura que predomina en la mayoría de las articulaciones de la intervención autonómica, siendo la opción escogida por **14** de los **17 territorios**. **Madrid** aparece en este cuadrante como la Comunidad que formulando múltiples programas de actuación, se concentra en pocos objetivos de intervención.
- Un cuarto y último cuadrante en el que la actuación autonómica viene dada por la **diversificación**, tanto de **programas** como de **destinatarios** a los que se vincula la intervención. Sólo **Galicia** responde a esta particular circunstancia, configurando una política de promoción dirigida a múltiples focos de estímulo, y estructurada en numerosos programas.

Tabla 12. Análisis de casos.

		SEGMENTOS DESTINATARIOS				
		POCOS (≤ 2)		MÚLTIPLES (> 2)		
		1	2	3	4	
PROGRAMAS DE PROMOCIÓN ECONÓMICA	POCOS (≤ 2)	1				
		2		ASTURIAS	CATALUÑA	
	MÚLTIPLES (> 2)	3	CASTILLA Y LEÓN COMUNIDAD VALENCIANA	ARAGÓN BALEARES CANARIAS CANTABRIA NAVARRA PAÍS VASCO		
		4	MADRID	ANDALUCÍA CASTILLA-LA MANCHA EXTREMADURA LA RIOJA MURCIA		GALICIA

Fuente: Elaboración propia a partir del trabajo de campo realizado (ver anexo 9).

3.5.- Conclusiones del capítulo: modelos de estrategias públicas de promoción económica.

El posicionamiento autonómico en cuanto a las pautas de articulación e intervención que definen la política de promoción económica, constituye la base fundamental a partir de la cual seleccionar los casos de estudio. Siguiendo un enfoque basado en maximizar la diferenciación entre las alternativas seguidas por cada Comunidad, las combinaciones resultantes permiten establecer cuatro modelos definatorios de las estrategias autonómicas de promoción económica:

1. Un *modelo diversificado puro*, en el que la política pública se dirige a múltiples destinatarios y es instrumentalizada en una pluralidad de líneas estratégicas de actuación, siendo **Galicia** la única Comunidad en adoptar esta estrategia de intervención.
2. Un *modelo diversificado híbrido*, definido por una política pública focalizada en múltiples destinatarios pero instrumentalizada en los mínimos programas de promoción. **Cataluña** es el singular caso en aplicar esta configuración.
3. Un *modelo concentrado puro*, donde la promoción económica se concentra en pocos destinatarios y se articula a través de pocos programas de promoción, posicionándose **Asturias** en tanto territorio aislado en desplegar estas pautas de intervención.
4. Un *modelo concentrado híbrido*, determinado por una política pública centrada en pocos destinatarios e instrumentalizada en múltiples programas de promoción, siendo **Madrid** el caso más extremo en formular esta particular distribución.

(Ver anexo 10)

CAPÍTULO 4: ANÁLISIS DEL TEJIDO ECONÓMICO-EMPRESARIAL

4.1.- Introducción: definición del tejido económico-empresarial.

Este capítulo tiene como finalidad el estudio de los perfiles económicos y los modelos de gestión empresarial para los territorios seleccionados como casos de estudio. En tanto segunda variable de la investigación, el objetivo final será la obtención de una tipología de tejidos económico-empresariales, para lo cual se propone un sistema de operacionalización alternativo.

El proceso de caracterización del tejido económico-empresarial a través de un instrumento metodológico propio constituye el contenido principal del presente capítulo. A partir del diseño y definición de la variable de estudio en la primera sección, las siguientes partes del capítulo se centrarán en justificar la validez analítica de la herramienta planteada. De esta forma, en la segunda sección se justificará esta propuesta instrumental como nueva forma de concebir y medir el tejido económico-empresarial. Para ello se presentarán por un lado, los modelos teóricos que se han ido elaborando respecto a la conceptualización de esta variable, y por otro, los sistemas de indicadores propuestos a resultados de estas definiciones. Las deficiencias que adolecen estos desarrollos a la hora de aplicarlos al objetivo de la investigación y trasladarlos al análisis de la variable diseñada, constituirán el soporte argumental desde el que se defenderá la necesidad de contar con un sistema alternativo.

Sobre la base de la inoperatividad teórica e inviabilidad práctica de los modelos identificados, la tercera parte del capítulo tratará de exponer en profundidad cuáles son los elementos que integran el tejido económico-empresarial en tanto unidad de análisis. Comenzando por la selección de los componentes más determinantes de ésta, y una vez establecida su significación conceptual, se procederá a dotar de contenido el sistema mediante la operacionalización de las sub-variables en las que se haya descompuesto. El desarrollo de este proceso identificará no sólo las dimensiones, indicadores y variables vinculadas a cada una de las sub-variables distinguidas, sino que explicará cuáles son las fortalezas del sistema planteado, especialmente en lo referido a su potencial de comprensión analítica, así como al valor añadido que contiene respecto a las elaboraciones existentes para este campo en cuestión.

La aplicación de este sistema metodológico a los casos de estudio se llevará a término en el siguiente capítulo, fijándose como objetivo intermedio la obtención de una clasificación tipológica de sus respectivos tejidos económico-empresariales. La finalidad última será la de examinar qué tipo de interacción se deriva entre estos perfiles territoriales y el tipo de política pública obtenido del estudio de la promoción económica, respondiendo así a la pregunta de investigación inicialmente formulada

4.2.- La especificidad económico-empresarial del territorio autonómico como variable de análisis.

Las conceptualizaciones más ortodoxas del tejido económico y escenario empresarial de los territorios definen estos elementos en base a las principales macro magnitudes que los integran. En concreto, el tejido económico y el tejido empresarial quedan establecidos como dos ejes vertebradores del espacio económico, siendo el primero entendido en tanto unidad analítica macro, y el segundo en su condición de parte integrante de ésta.

La literatura se ha ocupado en gran parte de delimitar a nivel teórico qué implicaciones tiene el tejido económico y el tejido empresarial como entidades separadas. Respecto a éste último, se ha convenido en identificar al tejido empresarial como un conjunto de habilidades empresariales expresadas en una magnitud agregada, resultado de la simbiosis entre *el acervo y la acción empresarial* (Congregado y O'kean, 2000:3). Por su parte, las acepciones para el tejido económico se refieren a una concepción más amplia, en la cual el elemento empresarial aparece como un factor productivo adicional, asociándolo directamente con el crecimiento económico y sus elementos determinantes.

Encuadrándose en este marco de estudio, la **variable analítica** que aquí se quiere diseñar pretende superar la concepción aislada y unidimensionalidad atribuida al tejido económico y al tejido empresarial de forma paralela, así como a las respectivas consideraciones que los describen como partes de índole suplementaria, residual o complementaria en función de las teorizaciones que se repasen. Aunar en una sola categoría ambos elementos minimiza el riesgo de entrar en debates conceptuales referidos al contenido y al tipo de interacción que se da entre ellos, tanto desde un plano de lo formal como de lo mismamente material.

La definición del tejido económico-empresarial como unidad de análisis, implica directamente el presupuesto de que cada territorio autonómico posee una serie de particularidades económico-empresariales propias. Estas singularidades de estructura económica y empresarial constituyen el soporte que hace plausible las respectivas diferenciaciones territoriales. Al respecto, son muchos los modelos analíticos que intentan determinar cuáles son los factores explicativos de las divergencias económicas entre regiones.

El compendio de los paradigmas más relevantes apunta a que las principales variables condicionantes del crecimiento económico son la *distribución y acumulación del capital humano* (Lucas, 1998 en Gaviria 2007:54), *la inversión de capital físico y la acumulación de conocimientos* (Romer, 1986 en Guzmán 2000:42), *el comercio* (Rivera-Batiz y Romer, 1991 en Congregado y O'kean 2000:1), *el gasto público como insumo productivo* (Barro, 1990 en Hernández 2009:83), y el *factor empresarial* como tipo específico de capital humano (Congregado y O'kean 2001:8).

Desde el plano de lo teórico, y como reseña de situación, estas teorizaciones integran una extensa literatura que pone en relación la composición del tejido empresarial y el crecimiento económico, así como el resto de factores que potencialmente redundan en éste. Compartiendo de trasfondo la idea “deseable” de convergencia territorial en pro de unos parámetros económicamente eficientistas, los estudios realizados proponen una serie de indicadores que permiten a priori, asentar caracterizaciones respecto a las causas de una mayor prosperidad económica para ciertas regiones, así como cuantificar el impacto del tejido empresarial sobre el crecimiento económico.

Sin embargo, no existen paneles de indicadores que remitan a la aprehensión del tejido económico-empresarial como variable de estudio tal y como aquí pretende definirse. El desarrollo disponible hasta el momento se refiere a la captación del tejido empresarial en su más estricta interpretación, esto es, como organización y desarrollo de la estructura productiva por parte del empresariado. Sin entrar ahora en las cuantiosas limitaciones que implica el diseño de un modelo de real traslación al plano de lo empírico, la inaplicabilidad de estas *proxies* para el objeto de la presente investigación conduce a proponer un original sistema de indicadores, capaz de captar las dinámicas económico-empresariales como única variable de estudio.

La validez analítica de esta propuesta se defiende desde una amplia definición conceptual de la variable de estudio. Así, el tejido económico-empresarial es entendido en los términos lo suficientemente extensos como para captar todos aquellos elementos relevantes en la configuración, organización y estructura de los sistemas económicos existentes para las unidades de análisis seleccionadas. Esta concepción pretende no sólo optimizar el subsiguiente estudio de casos en lo que a extrapolación y comparación de categorías se refiere, sino que además facilita la justificación del tejido económico-empresarial como

categoría de análisis, englobando la composición y funcionamiento de las dinámicas económicas, así como los modelos de gestión empresarial.

4.3.- Proceso analítico de caracterización del tejido económico-empresarial.

La producción teórica vinculada al estudio del tejido económico y del tejido empresarial se ha dedicado principalmente a examinar el tipo de condicionamiento que estas estructuras ejercen sobre el crecimiento económico de una sociedad. Sin entrar aquí en el extenso debate de los orígenes directos e indirectos del crecimiento, la sección que va a desarrollarse a continuación pretende compilar los principales modelos teóricos y sistemas de indicación que se han desarrollado a la hora de conceptualizar y medir los respectivos tejidos.

El objetivo es el de, a través del análisis de estas propuestas, elaborar una sólida justificación sobre los problemas que presentan a la hora de aplicarlas a la investigación y, a resultas de ello, proponer un alternativo y original marco de operacionalización como instrumento metodológico de caracterización de la variable de estudio.

a) La conceptualización del tejido económico-empresarial: modelos teóricos.

La amplitud temática de las investigaciones dedicadas al crecimiento económico ha experimentado en las décadas más recientes un especial interés sobre el tejido empresarial en tanto factor de modelización. Como continuación de aquellas teorizaciones que incorporan el capital humano y tecnológico en su condición de elementos desencadenantes del crecimiento, las elaboraciones contemporáneas se autoproclaman como los intentos más consistentes en la captación de los tejidos territoriales.

Bajo este supuesto, y como elementos alternativos de posterior refutación, se han considerado tres tipos de desarrollos teóricos cuyos, marcos de definición y significación serán la base para superar las deficiencias subsiguientemente señaladas:

(I) En primer lugar, existe todo un conjunto de teorizaciones basadas en la confección de indicadores de empresariedad, en tanto que parten de un único supuesto base: es el **factor empresarial**, como agregado de las acciones de los empresarios, el determinante de la composición y calidad del tejido empresarial (Carmona, Congregado y Golpe 2000:2). Por ello, todo esfuerzo de aprehensión de este elemento

ha de pasar necesariamente por su intento de medición en tanto esencial dimensión de la realidad económica.

Los acercamientos dirigidos a medir esta magnitud han venido expresados en múltiples variantes, reflejo de las diferentes concepciones y equilibrios que los autores sostienen en cuanto a los elementos configurantes del tejido empresarial. Mansfield (1962 en Congregado y O'kean 2000:6), autor del primero de los trabajos más populares en el ámbito, estableció que los indicadores para aprehender cuantitativamente toda estructura de empresas debían basarse primordialmente en la determinación de las entradas y salidas de dichas unidades productivas en el ámbito de una industria específica.

Posteriormente al establecimiento de estos postulados, se desarrollaron todo un conjunto de estudios cuya premisa común era la medición del tejido empresarial desde una perspectiva de las capacidades empresariales existentes en una estructura económica: bien mediante la *asignación social del recurso empresarial como determinante de la actividad económica* (Kevin Murphy, Andrei Shleifer y Robert Vishny 1991 en Couyoumdjian 2008:21), a través de la orientación de las facultades empresariales hacia *actividades de elevado valor añadido y demanda elevada* (Barr (1995), Días (1995) y Acemoglu y Zilibotti (1999) en Garrido y Pablo 2010:151) o partiendo de la acumulación de un tipo específico de capital humano, esto es, el empresarial.

La sofisticación progresiva de las herramientas estadísticas, impulsaron el diseño de **indicadores cuantitativos** como instrumentos de medición directa del factor empresarial (número de auto-empleados, número de directivos...), asociando estas dimensiones cuantificables con cualidades que bajo tales perspectivas determinan la dimensión empresarial. Trabajos como los de Iyigun y Owen (1999 en Carree y Thurik 2003:444) se enmarcan dentro de este grupo, proponiendo un modelo que de forma explícita relaciona la *tasa de autoempleo* (como indicador estadístico cuantitativo) *con el nivel de desarrollo económico*, identificando *tasas de empresarialidad* como eje clave de análisis (Belso 2004a:209).

(II) La segunda categoría grupal de modelizaciones del tejido empresarial se refiere a las **teorías del crecimiento endógeno**, especialmente a aquellas que acentúan la actividad empresarial como conductor principal del crecimiento económico. En oposición a las clásicas teorías exógenas, la visión endógena sostiene que el progreso es el resultado de la interacción entre los agentes económicos, cuya determinación causal no está establecida de forma externa ni natural, sino que viene dada de forma racional por la obtención de beneficio.

Los análisis que se derivan de estos modelos remiten a la sistematización del impacto de las externalidades generadas por los factores de crecimiento. En la medida en que se sostiene que es el **factor empresarial el propulsor motriz del crecimiento**, los sistemas de indicadores resultantes reflejan la asociación entre las tasas de crecimiento y la actividad empresarial, medida a través de distintos parámetros como los *niveles de actividad empresarial* (cuantificada por las *tasas de nacimientos empresariales*, el *peso de los autónomos* en la estructura o la densidad empresarial), la *diversidad de especialización de las industrias geográficamente más próximas* (evaluada a través del número de establecimientos para cada industria entre el total de población), y el *grado de intensidad del capital humano* (materializado en ratios de formación de la población adulta) (Acs y Armington 2003).

Como respuesta a una posible y razonable crítica de excesivo peso de indicadores cuantitativos, recientes líneas de investigación han apostado por incorporar a las teorías del crecimiento endógeno mediciones de corte más cualitativo, con la intención de sistematizar de una forma conclusiva la estructura empresarial. En esta línea, los aportes realizados por Guzmán y Cáceres apuntan hacia la necesidad de profundizar en la *acción productiva del tejido empresarial (...), analizando los factores que inciden en la calidad del tejido empresarial* mediante variables que configuren su *perfil cualitativo* (2008:64). Las variables que proponen, si bien a título nominativo sin posterior correlato de sistematización, van desde indicadores de tamaño empresarial (densidad empresarial, dimensión de las estructuras), especialización (sectores productivos dominantes, dependencia funcional y productiva), capital humano (nivel de formación) y relaciones exteriores (internacionalización y colaboración empresarial).

(III) Las nuevas teorizaciones basadas en la incorporación de elementos propios del *enfoque institucional* constituyen el tercer y último conjunto de conceptualizaciones a destacar para los efectos que aquí se pretenden. Estableciendo de forma explícita lo que implícitamente contenían los modelos de crecimiento anteriores (sobre todo la visión endógena recogida unas líneas más arriba), estas teorías pretenden incorporar indicadores institucionales como sistemas condicionantes del tejido empresarial y del crecimiento económico.

Estos novedosos desarrollos se auto-designan como el paradigma complementario a los modelos elaborados previamente, pasando de una concepción basada en el parámetro de eficiencia o progreso técnico, a concentrarse en las diferencias institucionales específicas de cada territorio como variable explicativa.

Los indicadores que materializan este proceso combinan *valoraciones subjetivas sobre desempeño institucional (como la calidad de las instituciones formales e informales), con observaciones objetivas acerca de las mismas* (Aixalá y Fabro 2007:118), incluyendo toda una serie de dimensiones institucionales como la *libertad económica*, la *inestabilidad política* y el *capital social*.

b) Modelos de tejido económico-empresarial: inoperatividad teórica.

Los modelos teóricos expuestos contienen tres motivos fundamentales que invalidan la posibilidad de trasladar estas conceptualizaciones a la investigación que aquí va a desarrollarse:

(i) **Divergencia en el objetivo de estudio:** los estudios señalados intentan sistematizar la suma de habilidades empresariales como elemento que de forma agregada configura el tejido empresarial de una economía. Su finalidad remite por tanto a un objetivo claro: encontrar los determinantes que condicionan la composición y configuración del factor empresarial en un lapso temporal y territorial concreto. Sin embargo, para esta investigación el factor empresarial no deja de ser un elemento adicional a considerar en la conceptualización y operacionalización de la variable que aquí va a estudiarse, por lo que el objetivo abarca un mayor espectro de elementos.

(ii) Disparidad de los enfoques de conceptualización de la variable de análisis: el desajuste en los objetivos a estudiar conduce de forma consecuente a que las variables de estudio tengan distintas definiciones conceptuales. De esta forma, el tejido empresarial es determinado como la adición de las *funciones que lleva a cabo el empresario, la capacidad empresarial y su participación en la actividad económica* (Congregado y O'kean, 2000:6) para el primer grupo de autores, la *acción del conjunto de las empresas que funcionan en la economía* (Guzmán y Cáceres 2008:56) desde el segundo, o como un agente participante en la *action arena* de interacción inserta en las estructuras de incentivos, según los enfoques teóricos más próximos al institucionalismo (Caballero y Vázquez 2011:231).

Partiendo de estas definiciones, no se puede establecer un paralelismo con esta investigación, puesto que, como se apuntaba anteriormente, la determinación del *tejido empresarial* a través de los elementos que componen el *factor empresarial*, resulta una concepción unidimensional y determinista.

Bajo la perspectiva sobre la que se quiere asentar la actual investigación, el tejido económico-empresarial se define como una estructura dinámica de mayor amplitud que la empresarialidad en su sentido más estricto. Esta conceptualización engloba un proceso de caracterización multidimensional llamado a incorporar tanto los **modelos de gestión empresarial** (asimilándose en este punto, si bien de forma parcial, a las aportaciones teóricas referentes al *factor empresarial*), como las **dinámicas de funcionamiento económico** que abarquen otros elementos de determinación además del empresariado. Iniciar este laborioso proceso con los encuadres disponibles constituiría un grave error de partida para la investigación.

(iii) Deficiencias intrínsecas a los modelos de indicación: concebir el factor empresarial como determinante del tejido empresarial, y al mismo tiempo, elevar esta variable a dimensión esencial de la realidad económica, implica un proceso de operacionalización que remite directamente a la medición cuantitativa del tejido. La **preponderancia** de esta **composición cuantitativa** a la hora de iniciar investigaciones con respaldo empírico constituye en este aspecto la disfunción más importante que se identifica en los modelos señalados.

Los intentos por evitar el excesivo protagonismo de lo cuantitativo, incorporando elementos que describieran las dimensiones cualitativas del tejido empresarial, no acaban de dar el salto significativo que marque la superación de estas insuficiencias; en primer lugar, por que cabría dilucidar hasta qué punto la adjetivación de cualitativos puede atribuirse a estos elementos cuya definición sigue siendo *a priori* cuantitativa; y en segundo lugar, el completo desarrollo de estas pretensiones tendría que ir necesariamente respaldado por la concreción de un sistema de indicadores comprensivos que avalaran tanto la vertiente cuantitativa como la cualitativa, omisión que por el momento se convierte en un hándicap de difícil abstracción para toda rigurosa investigación.

Gráfico 12. Modelos teóricos: conceptualización del tejido económico-empresarial.



Fuente: Elaboración propia.

c) La sistematización del tejido económico-empresarial: modelos empíricos.

Los múltiples intentos de materializar el tejido económico y/o empresarial en un conjunto de indicadores reflejan las distintas definiciones conceptuales de estas variables. Dirigidos principalmente a elaborar radiografías territoriales sobre niveles de empresarialidad y desarrollo económico, los indicadores de sistematización económico-empresariales se centran principalmente en dos objetivos:

- (I) El examen de la **estructura y evolución del tejido empresarial**, focalizando la atención en aquellas variables primarias de caracterización, composición y tipología del contexto empresarial;
- (II) El análisis de la contribución del **tejido empresarial al crecimiento económico** del territorio en cuestión, utilizando parámetros económicos que vinculan directamente la empresarialidad con la productividad del sistema.

Partiendo de estas líneas de desarrollo, los sistemas analizados como compendio de las líneas empíricas disponibles hasta el momento³, consideran el tejido empresarial en su más estricto sentido. En este sentido, los indicadores que proponen focalizan la atención en la captación de aquellos **procesos económicos de crecimiento y convergencia** que permitan abordar una diagnosis general del contexto económico del territorio.

Las variables *tipo* que plantean para sistematizar el tejido empresarial, aluden a cuatro aspectos básicos:

- **Tamaño del tejido empresarial**, medido principalmente a través del número de empresas activas -indicador de referencia por antonomasia-, y el número de empresas per cápita (densidad empresarial).
- **Composición de la estructura empresarial**, trasladada en indicadores como el tamaño medio de las empresas en función del número de asalariados, y la condición jurídica de constitución empresarial.

³ Como estudios de indicadores de medición del tejido económico se han seleccionado los análisis económicos autonómicos elaborados por La Caixa (Colección Comunidades Autónomas), y los informes regionales de la Federación Asturiana de Empresarios (Servicio de estudios económicos) y de la Secretaría General de Economía de la Consejería de Economía y Hacienda de la Junta de Andalucía, en tanto estudios *tipo* tradicionalmente elaborados a la hora de abordar este ámbito (diagnóstico estratégico y estudio autonómico), así como por su más que considerable rigurosidad y contraste analítico.

- **Especialización sectorial**, medida mediante la distribución de empresas por sectores de actividad e índices de especialización empresarial.
- **Dinámica empresarial y capacidad para emprender**, traducidas respectivamente en tasas de variación empresarial (evolución en el número de empresas) e índices de actividad emprendedora.

d) Indicación del tejido económico-empresarial: inviabilidad práctica.

El repaso general a las variables e indicadores propuestos por los modelos empíricos disponibles, sirve como soporte de argumentación para justificar su inoperatividad. Al igual que sucedía con los modelos teóricos (ver apdo. b de esta misma sección), extrapolar los distintos indicadores propuestos al ámbito de la presente investigación remite a dos problemas que invalidan su utilización:

(i) **Un problema de perspectiva:** son sistemas de indicación confeccionados para detectar la incidencia de determinados factores, considerados como partes clave del tejido empresarial, en el crecimiento económico. De esta forma, la **estructura de empresas** se categoriza como principal variable a estudiar, descomponiéndola en torno a dimensiones bases de tamaño, composición y especialización.

El **viraje hacia el crecimiento económico** imprime de forma central la naturaleza de estos indicadores, conformando una parte de la *recurrente literatura empírica* sobre los determinantes del crecimiento, en tanto proposiciones de variables explicativas capaces de sintetizar las *diferentes experiencias de crecimiento observadas* (Congregado y O'kean, 2000:1).

(ii) **Un problema de fondo y contenido:** toda propuesta de indicadores implica un sistema de medición que remite directamente a una determinada definición y composición del tejido económico-empresarial en cuanto a ítem de medida. En este sentido, los modelos empíricos recogidos parten de una premisa conceptual base: son las *empresas*, como elemento generador de actividad y empleo, el *actor clave en la creación de riqueza de una región*, por lo que todo sistema de indicadores ha de estar dirigido a evaluar la *capacidad del tejido empresarial de generar un*

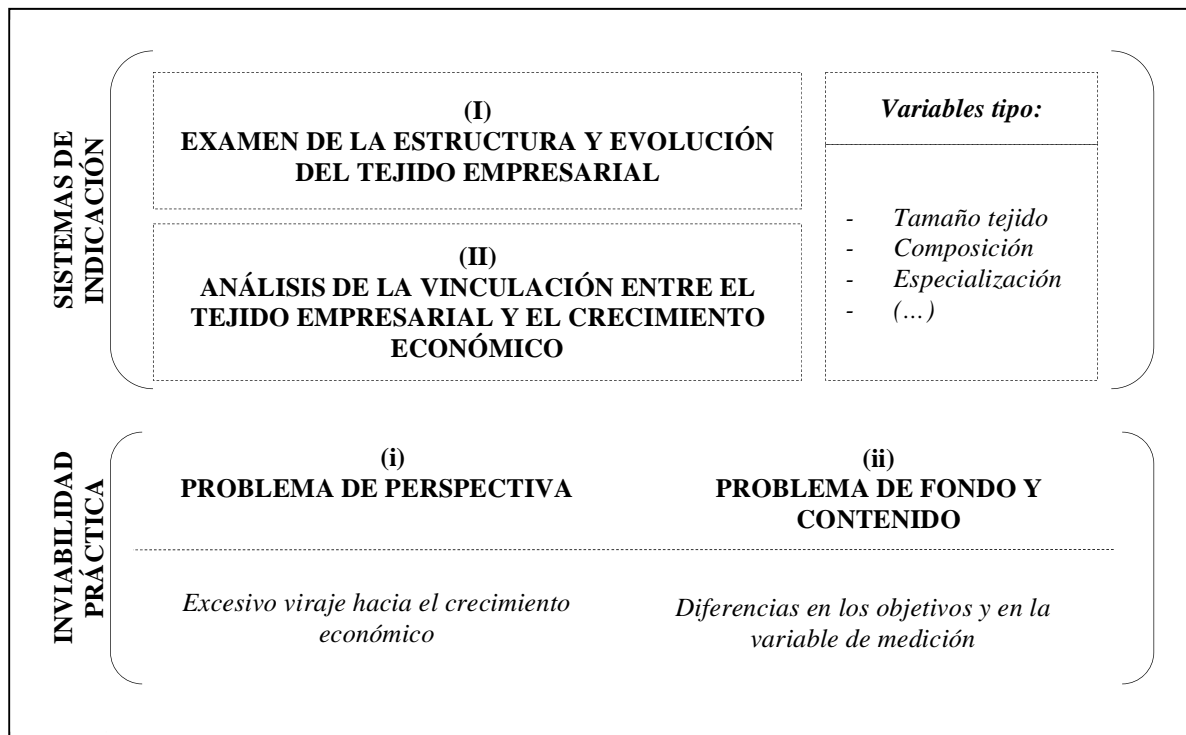
entramado económico que contribuya a la competitividad de la región (La Caixa 2012a: 72).

El contraste de estos modelos con la presente investigación parte en consecuencia desde dos vertientes:

- Por un lado, los indicadores analizados están diseñados para medir una variable diferente a la que se pretende en esta investigación. En este sentido, operacionalizar el “tejido económico” en base a la distribución empresarial, tal y como éstos plantean, supone un reduccionismo en el estudio de la variable.

- Por otro lado, el objetivo de estos sistemas difiere con el de la presente investigación, en la medida en que éstos se fijan como propósito la cuantificación de todos aquellos elementos que determinan el crecimiento económico y los niveles de competitividad territorial. Esta vinculación entre los indicadores y el crecimiento económico implica preponderar los aspectos relacionados con la composición y el tamaño de la estructura empresarial (elementos asociados directamente al crecimiento económico), en detrimento de otros componentes que, si bien no contienen una relación inmediata con el desarrollo y la competitividad del sistema económico, sí que son partes clave de la misma: las dinámicas de gestión, funcionamiento, redes de interacción y estructura organizativa del tejido.

Gráfico 13. Modelos empíricos: medición del tejido económico-empresarial.



Fuente: Elaboración propia.

4.4.- Propuesta metodológica: hacia una nueva forma de concepción y medición del tejido económico-empresarial.

La articulación de un novedoso y original sistema de indicadores que estructure el *tejido económico-empresarial* está pensada con una doble vocación: por un lado, pretende superar los obstáculos prácticos y las inconveniencias de encaje entre los modelos elaborados hasta el momento y los objetivos de este estudio. Por otro, el desarrollo de la propuesta aspira a contribuir de forma científica a la construcción de una nueva variable a través de un instrumento metodológico alternativo.

Para tales efectos, a lo largo de este apartado van a especificarse los elementos definatorios de la variable de estudio, cuyo desarrollo conceptual será punto de partida para caracterizar el tejido económico-empresarial. La selección de estos componentes vendrá en todo caso justificada en base a su naturaleza y grado de influencia respecto a la configuración de los tejidos territoriales, argumentando así la validez de la propuesta.

a) Componentes del tejido económico-empresarial: sub-variables de definición.

La caracterización del tejido económico-empresarial es entendida por la interacción de cinco sub-variables: la profesionalización de las redes empresariales (v1), su configuración corporativa (v2), su proyección internacional (v3), el dinamismo de la estructura empresarial (v4), y las relaciones en red de las diferentes organizaciones y entidades existentes (v5).

La justificación de entender la variable de estudio en torno a estas sub-variables constituye el contenido de este primer apartado, señalando sus definiciones conceptuales como soporte inicial para proceder en la siguiente parte a su respectiva operacionalización.

i. v1: La profesionalización de las redes empresariales.

Teóricamente designada como uno de los elementos clave en la garantía de la supervivencia empresarial, la *profesionalización* ha sido analizada como factor imprescindible para la gestión empresarial por parte de la mayor parte de los estudios dedicados a la organización de la empresa familiar. Desde estos marcos teóricos, la *profesionalización* queda definida como aquella *gestión que cuenta con una dirección capacitada con independencia a la propiedad empresarial y con un sistema de gestión adecuado* (Meroño 2009:81). En base a ello, la figura del *gerente*, la *estructura organizativa*, el *empleo de tecnologías de la información* y el *planteamiento estratégico de la empresa* son los elementos tradicionalmente vinculados al estudio de esta variable (Meroño 2009:81).

Para esta investigación, la *profesionalización* no solamente hace referencia a un proceso de modernización de la gestión, sino que alude directamente a una dinámica de transformación en la que se ve envuelta una estructura empresarial. Bajo este proceso, el clásico prototipo de control unilateral y centralizado va siendo progresivamente sustituido, incorporando un conjunto de habilidades de gestión más sofisticadas y ejes de trabajo basados en la coordinación intraorganizacional. La aplicación un enfoque sistemático e integrado de planificación asociado a estos cambios, se conceptualiza como un fenómeno que afecta a aquellas empresas que, una vez adquieren cierta dimensión de mercado, requieren de un **enfoque profesional** que trascienda y supere la mera *gestión empresarial*.

De esta forma, el salto cualitativo hacia desarrollos de culturas organizacionales y gestión de tipo profesional, se recoge por la literatura especializada en términos de dos enfoques contrapuestos: por un lado, un *enfoque de tipo empresarial*, bajo el cual las estructuras empresariales actúan mediante parámetros improvisados y *ad hoc*, presididos por mecanismos de coordinación informales y difusamente definidos. Por otro, un *enfoque de tipo profesional*, presentado en torno una **planificación estratégica, formal y sistemática**, en la que las funciones y metas organizacionales se encuentran expresamente predeterminadas.

La diferencia más sustantiva entre ambos paradigmas reside en el principal atributo que por definición acompaña a la *profesionalización empresarial*: la *aplicación de un enfoque sistemático e integrado de planificación que facilite el desarrollo de una cultura*

organizacional y una *gestión de tipo profesional* (Kurland y Flamholtz, 2005:1) (Ver anexo 11).

En base a este tratamiento teórico, la *profesionalización* es considerada como un elemento de necesario análisis para aprehender una importante vertiente del tejido económico-empresarial. Para los propósitos de esta investigación, esta primera sub-variable queda conceptualizada en tres dimensiones:

- **D1. Gestión:** determinada como eje clásico asociado a la profesionalización, esta dimensión se refiere a la incorporación de estrategias de planificación y a la modernización de estructuras organizacionales, recogiendo las acepciones teóricas anteriormente señaladas.
- **D2. Cultura organizativa:** definida aquí como el conjunto de pautas de conducta y socialización empresarial aprehendidas e interiorizadas de un modo más o menos compartido por los integrantes de una organización, esta construcción conceptual se refiere, de forma genérica a

(...) los valores más nucleares de la organización (...), a la “personalidad” corporativa de cualquier estructura empresarial que influye y determina el comportamiento de los actores integrantes en una variedad de áreas como el tratamiento de clientes, los estándares de desempeño y la innovación. (Flamholtz y Randle 2011:6).

En este sentido, se ha querido proporcionar una relevancia sustancial al papel de la cultura organizativa en tanto elemento de potencial profesionalización presente en toda estructura empresarial.

El salto hacia estructuras empresariales “profesionalizadas” está determinado por la transición desde una cultura de tipo *parroquial* hacia otra de tipo *profesional* (Gonçalves 2006). Los cambios vinculados a esta evolución se asocian con pasar de un procedimentalismo estricto, excesiva normativización y confusión de objetivos empresariales (cultura de tipo “parroquial”), a contar con estructuras centradas en la obtención de unos resultados predeterminados conjuntamente, con aspiraciones expresas y compartidas.

En este sentido, la distinción del *tipo* de cultura organizativa en tanto elemento “profesionalizador”, justifica su consideración como dimensión de la primera variable que centra el presente estudio.

- **D3. Recursos humanos:** la adecuación y capacitación de los equipos de trabajo a las dinámicas, funciones y objetivos de las organizaciones se distingue aquí como elemento relacionado de forma directa a la profesionalización. En estos términos, una formación apropiada se asocia con aquellas visiones que abogan por los procesos de *empowerment* como elemento clave a la hora de encarar el éxito empresarial. Siguiendo las conceptualizaciones de estos enfoques, facultar a los equipos empresariales no se dirigiría tanto a proporcionar márgenes de autonomía y maniobra más amplios, sino que implicaría *liberar los conocimientos, la experiencia y la motivación que ellos ya poseen* (Blanchard, John y Randolph 2006:128) como premisa de desarrollo óptimo de las plantillas de trabajo.

ii. v2: La *configuración corporativa*.

Como segunda sub-variable para caracterizar el tejido económico y empresarial de un determinado territorio, la *configuración corporativa* se refiere a todos los elementos que constituyen y determinan el escenario empresarial objeto de estudio. En este sentido, se puede introducir una diferenciación entre una **dimensión más operativa**, que incluye las estructuras de contexto, y una **dimensión funcional**, relativa a las actividades empresariales propias del territorio.

Esta original categorización se corresponde parcialmente con lo que la literatura especializada ha identificado tradicionalmente como *dimensión empresarial* en su acepción más intuitiva, diferenciando entre tejidos “micro-empresariales” y “macro-empresariales”. A esta distinción se asocia el debate del tipo de condicionamiento que el tamaño de las compañías ejerce sobre la competitividad. La falta de una posición unánime por parte de los expertos respecto a la direccionalidad de la relación “dimensión-competitividad” ha cristalizado en dos corrientes contrapuestas: una primera, que parte del supuesto condicionamiento que la dimensión de las estructuras empresariales tiene sobre su nivel de competitividad (*el tamaño organizativo condiciona los filtros a través de los cuales la empresa lee y absorbe los factores genéricos de competitividad*) (Consejo Superior de Cámaras de Comercio 2009:143). Una segunda que, aun aceptando la influencia relativa del tamaño empresarial en la competitividad económica, insiste en que no debe de ser considerado en términos absolutos como un factor decisivo a largo plazo.

Readaptando las dimensiones acuñadas por los desarrollos teóricos, la *configuración corporativa* se entiende en estas líneas en base a dos dimensiones:

- **D1. Estructura operativa:** alude a los aspectos constitutivos más inmediatos de cualquier tejido empresarial, englobando aquellos elementos formales que le dotan de una determinada composición (estructura empresarial y dimensión orgánica).
- **D2. Estructura funcional:** incluye todos aquellos elementos que denotan las particularidades de especialización y organización de la escena empresarial que compone un tejido en cuestión.

iii. v3: La *proyección internacional*.

La opción empresarial de proyectarse internacionalmente se categoriza como el tercer componente del tejido económico-empresarial en los términos establecidos para esta investigación, definiéndose conceptualmente como

(...) una estrategia corporativa de crecimiento por diversificación geográfica internacional, realizada a través de un proceso evolutivo y dinámico de largo plazo que afecta gradualmente a las diferentes actividades de la cadena valor y a la estructura organizativa de la empresa, con un compromiso e implicación creciente de sus recursos y capacidades con el entorno internacional, y basado en un conocimiento aumentativo.
(Villarreal 2005:58).

El desarrollo teórico relativo a la internacionalización empresarial se ha centrado en el estudio de los factores que explican la salida al exterior por parte de las empresas, así como de las consecuencias que a nivel de estrategia tiene sobre las estructuras productivas y organizativas.

Concretamente, el debate académico ha ido evolucionando en base a dos perspectivas: las **premisas gradualistas**, asentadas en el inicio de las teorizaciones respecto a la internacionalización realizadas por autores pertenecientes a la Escuela de Uppsala, y la más reciente **aportación de ruptura** elaborada por Dunning. El primer modelo, propuesto por algunos de los integrantes de Uppsala, concibe la internacionalización empresarial como un **proceso secuencial**, el cual depende directamente de la *acumulación gradual de conocimientos sobre los mercados externos y sus operaciones, y de un compromiso progresivo de recursos hacia esos mercados* (Sigala y Mirabal 2011:64). Por su parte, el **paradigma ecléctico** desarrollado por Dunning, trata de explicar que la decisión empresarial de proyectarse al exterior pasa por una sencilla **lógica racional**, basada en *el análisis de los costes y ventajas de producir en el extranjero, y fundamentada en la yuxtaposición de las ventajas específicas de la empresa, la propensión a internalizar mercados exteriores, y el atractivo de dichos mercados para producir allí* (Dunning 1998 en Galván 2003:99) (Ver anexo 12).

Sin pretender cerrar este debate sobre la concepción de la internacionalización, se considera que secundar esta alternativa como estrategia empresarial implica tres procesos principales, categorizados aquí como dimensiones:

- **D1. Cooperación empresarial:** el proceso de internacionalización empresarial lleva asociado en sus estadios iniciales múltiples formas de acuerdos interempresariales. Así, toda estrategia gradual de proyección hacia mercados foráneos cuenta con unos objetivos primarios de tipo cooperativos, cuya finalidad más inmediata responde a la entrada en nuevos mercados, la ampliación de la lista de productos ofrecidos, el acceso a know-how y tecnología externa, así como el logro de una mayor capacidad productiva y reducción de costes (Consejo Superior de Cámaras de Comercio, 2007: 83).
- **D2. Intercambio y/o comercialización con alcance exterior:** la internacionalización implica a su vez la existencia de flujos de comercialización materializados en transacciones con terceros que son externos a la estructura empresarial nacional.
- **D3. Flujos de inversión:** describen aquellas dinámicas de inversión que envuelven como agente activo o pasivo de la relación el elemento de perspectiva exterior.

iv. v4: El *dinamismo empresarial*.

La existencia de un tejido económico “dinámico” se vincula con un *proceso de creación, destrucción y consolidación de empresas* (Consejo Económico y Social 2005:99). Para esta investigación, entender el dinamismo empresarial en estos términos supone una reducción del concepto, al quedar éste exclusivamente referido a las tasas de creación de estructuras económicas y de volumen empresarial.

A la hora de estudiar el tejido económico-empresarial, se correlacionará el dinamismo empresarial con una visión más extensa, vinculada principalmente a tres procesos: la disposición territorial a la puesta en marcha de nuevas empresas, la presencia de mecanismos de perfeccionamiento e invención de nuevos modelos y sistemas de producción, y la capacidad de generar nuevos puestos de trabajo vinculados al nivel de actividad del propio tejido empresarial.

Los estudios realizados en este ámbito tienen como principal controversia la determinación y ponderación de los factores que integran el dinamismo empresarial, así como el tipo de condicionamiento que éste ejerce sobre el tejido económico. En relación a este último aspecto, los desarrollos teóricos han ido apuntando hacia dos tipos de factores cuya presencia conduce a la existencia de lo que se ha ido denominando como “tejido económico dinámico”: por una parte, aquellos que inciden de forma externa a la actividad empresarial, como son el *entorno económico y político* (Cooper et al. 1986 en Alonso y Galve 2008:19). Por otra, los elementos vinculados a los *atributos de las personas como determinantes de su actividad empresarial* (Chandler y Hanks 1994 en Alonso y Galve 2008:19), en la medida en que se concibe al dinamismo como un *proceso llevado a cabo por emprendedores* (Alonso y Galve 2008:19).

Las dimensiones en las que se quiere desgranar esta variable, recogen en cierta forma estos debates teóricos, diferenciando entre tres vertientes complementarias:

- **D1. *Emprendimiento*.** Desde una perspectiva exclusivamente económica, las interpretaciones más recientes del término *emprendimiento empresarial* se refieren a una caracterización personal basada en las siguientes premisas: un *estado de innovación permanente, altos niveles de motivación y compromiso con una tarea que reporta unas características de planeación y ejecución*, así como una *elevada propensión al riesgo* (Rodríguez 2009:97). Recogiendo esta significación, se

dispone de una lógica casuística al asociar la existencia o la falta de individuos con tales cualidades con el desarrollo económico de una sociedad.

- **D2. Innovación.** El proceso de incorporar elementos de innovación se concibe como parte indispensablemente integrante del dinamismo empresarial. Así lo ha puesto de manifiesto la teoría económica al incidir en la idea de que *la innovación es un factor clave en la productividad, en el crecimiento de la economía y en el bienestar que resulta de dicho crecimiento* (Larraza et al., 2007 en Beraza y Rodríguez 2008:14). Precisamente por su capacidad de progreso, tanto a nivel de las singulares estructuras empresariales como en la coyuntura contextual macroeconómica, se considera la *innovación* como eje determinante del dinamismo empresarial.

- **D3. Empleabilidad.** Adaptando la definición elaborada por la psicología social, la *empleabilidad* se concibe aquí como la capacidad del tejido económico-empresarial para generar y mantener puestos de trabajo de manera sostenible en el tiempo, vinculados al nivel de actividad de la estructura empresarial. Partiendo de esta base, la intensidad con la que el sistema manifieste su empleabilidad se asociará de forma correlativa al *dinamismo* empresarial, entendiéndola como parte consustancial a esta sub-variable.

v. v5: Las redes organizacionales.

Los sistemas relacionales preeminentes entre los principales agentes integrantes del *tejido económico-empresarial* constituye el último elemento de caracterización de la variable de estudio. Definidas como un *sistema de organizaciones y relaciones de intercambio y cooperación orientado al beneficio mutuo* (Casellas 2003:272), la existencia de estas redes han instaurado un nuevo orden en las dinámicas organizativas, transformando las tipologías relacionales desde unas pautas adjetivales de tipo “*inter*” a otras precedidas por el “*trans*” organizacional (Matías y Oliva 2003:127).

Aplicando esta categorización a los objetivos de estudio, esta sub-variable se va a diseñar para describir la estructura, las dinámicas relacionales y los procesos de interacción entre los actores que, ya sea por su dimensionalidad, relevancia o representatividad, vienen a protagonizar el escenario económico-empresarial de los territorios.

A partir de esta definición, se puede diferenciar entre dos dimensiones a la hora de examinar los *sistemas de redes* en cada particular contexto económico: en primer lugar, la propia **estructura**, entendida desde el diseño organizacional como el salto que engloba una *relación simultánea e interdependiente, entre dos o más organizaciones*, y que permite hablar de la transición desde *perfiles unidimensionales a perfiles multidimensionales, donde participan múltiples organizaciones integradas conjuntamente por medio de recursos financieros, materiales y/o humanos* (Louffat 2008:21). En segundo lugar, los **vínculos relacionales** insertos dentro de esta estructura, cuya composición y dirección describirá el mapa y la modalidad de *red* existente.

- **D1. Estructura de redes.** Bajo esta primera dimensión se quiere operacionalizar las propiedades estructurales de las relaciones de intercambio establecidas entre los actores identificados. De esta manera, el *número de miembros*, los *intereses* que éstos manifiestan expresa o implícitamente, el *estilo de interacción dominante*, así como la *distribución de recursos*, son concebidos como los principales elementos distintivos de definición de las redes y de sus disposiciones configurantes, en una lógica de intermediación multilateral de intereses (Zurbriggen 2004:3).
- **D2. Vínculos relacionales**, entendidos en torno a la naturaleza y tipología de las interacciones insertas en la estructura de red entre los diferentes actores. (Ver anexo 13)

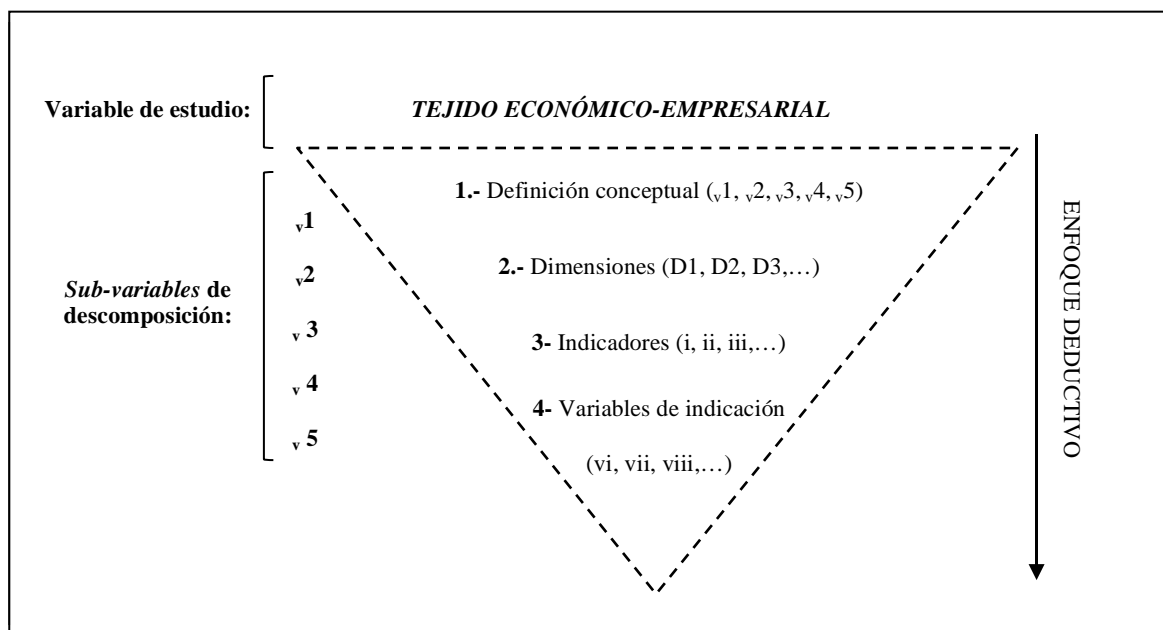
b) Proceso de operacionalización de las sub-variables de estudio.

Partiendo de las **definiciones conceptuales** anteriormente expuestas, la completa significación de los ejes que constituyen el tejido económico-empresarial pasa por el establecimiento de la **definición operacional** de estas sub-variables de estudio. El objetivo de esta significación se centra en explorar, de forma extensiva, las implicaciones de tales premisas, así como en llevar a cabo su medición desde una perspectiva empírica.

El **proceso de operacionalización** se basa por tanto en la consecución de una definición que refleje no tanto la abstracción teórica de los conceptos (definición conceptual), sino su descomposición en sistemas de indicación que permitan establecer un orden de medición a efectos de los propósitos imbuidos en la investigación (definición operacional). La complejidad asociada a este proceso obliga a descomponer las sub-variables en dimensiones e indicadores, haciendo uso de estas instancias intermedias para obtener las respectivas definiciones operacionales.

Este salto de traslación desde una perspectiva teórica hacia el alcance de un **core medible** para cada una de las sub-variables planteadas, constituye el proceso que va a ocupar los siguientes apartados, realizando el mismo procedimiento operativo para cada una de ellas, y especificando su aplicación directa en la investigación.

Gráfico 14. Tejido económico-empresarial. Sistema de operacionalización.



Fuente: Elaboración propia.

i. Operacionalización v1: *Profesionalización de las redes empresariales.*

La *profesionalización de las redes empresariales* ha sido definida conceptualmente como la aplicación de un enfoque sistemático e integrado de planificación que facilita el desarrollo de una cultura y gestión organizacional de tipo profesional. Su disgregación en tres dimensiones constituye el punto inicial del proceso de operacionalización, descomponiéndolas ahora en indicadores de significación y en variables que permitan sus respectivas mediciones, tal y como a continuación se plantea:

- **D1. Gestión.** La operativización de esta primera dimensión pasa por la definición de indicadores que puedan dar cuenta de los procesos de transición y ruptura con respecto a las tradicionales formas organizativas de gestión empresarial, distinguiendo dos procesos: la incorporación de estrategias de planificación, y la modernización de las estructuras empresariales.

D1.i: *Articulación de estrategias de planificación empresarial.* La incorporación de la planificación estratégica a la cotidianeidad de cualquier estructura organizativa supone la definición de:

(...) metas organizacionales, el establecimiento de aquellas estrategias y políticas para alcanzarlas, y el desarrollo de planes detallados para garantizar la implementación de las estrategias dirigidas hacia la efectiva consecución de tales finalidades. (Steiner 1997:14).

La aplicación de la planificación en la empresa privada para la consecución del éxito empresarial en tanto objetivo prioritario, ha sido reformulada para transformarla en una potente herramienta de desarrollo regional. Así, los principios vertebradores de la planificación estratégica se modifican para concebir como principal pretensión la consecución de la *competitividad regional, rescatando las características más distintivas de la región, así como sus fortalezas a tal de que sean la base de un desarrollo económico* (Elizalde 2003:13).

Esta dinámica de creciente incorporación de la planificación empresarial al desarrollo económico regional, ha sido operacionalizada en dos variables:

- *vi. Nivel de participación empresarial en créditos públicos*, como posible guía orientativa de que efectivamente se da la oportunidad potencial (al menos desde el plano financiero) de emprender estrategias de planificación.
- *vii. Grado de acceso de las empresas a la financiación privada destinada a tal efecto*, como condición necesaria para posibilitar la planificación empresarial.

D1.ii: Estructuras de gestión descentralizadas. La modernización de las estructuras organizativas se conceptualiza aquí como un elemento de superación de las rigideces de encorsetadas jerarquías, a favor de configurar mecanismos de **descentralización organizativa y delegación decisional**.

En primer lugar, para analizar la forma de la estructura organizativa de las empresas y su nivel de centralización/descentralización, se puede establecer una relación entre el número de puestos de trabajo de primer nivel, esto es, aquellos que dependen directamente del ejecutivo superior, y el número de niveles que se encuentran jerárquicamente por debajo de éste.

Siguiendo este **razonamiento de amplitud y altura**, las estructuras empresariales serán más verticales, y por lo tanto más centralizadas organizativamente, a medida que el número de niveles subordinados (altura) sea mayor que el número de puestos de primer nivel (amplitud). Bajo esta interacción la estructura describe una organización empresarial más alta que ancha. Por el contrario, conforme el número de niveles subordinados sea menor que el número de puestos de primer nivel, la organización empresarial responderá a un tipo de estructura horizontal, más ancha que alta y por lo tanto más descentralizada a nivel organizacional.

En segundo lugar, el estudio de la **centralización/descentralización decisional** en las estructuras empresariales analiza en qué niveles de la estructura organizativa se concentran las decisiones más relevantes. Si la adopción última de este tipo de decisiones se concentra en los niveles superiores, el grado de centralización funcional será alto, no habiendo espacio para la delegación decisional. En el caso de darse la tendencia opuesta, y que el proceso de adoptar las decisiones estratégicas de la empresa se diluya entre varios niveles organizativos (altos,

medios y bajos en relación a la subordinación), la estructura indicará una configuración más descentralizadora en cuanto a los procesos decisionales.

Las variables con las que se pretende aprehender el nivel de centralización/descentralización organizativa y de delegación de las decisiones son respectivamente:

- *vi. Cociente medio entre la amplitud/altura de las estructuras empresariales*, como herramienta para analizar la forma organizativa de las empresas a través de la relación entre el número de puestos de trabajo de primer nivel, y el número de niveles jerárquicamente subordinados existentes desde el primer nivel hasta el último.

- *vii. Número medio de decisiones importantes adoptadas por cada nivel dentro de la estructura organizativa de las empresas*, diferenciando los niveles superiores del resto de niveles, y considerando el número máximo de niveles. A través de esta variable se pretende examinar dónde se tienden generalmente a concentrar la toma de las decisiones más importantes.

- **D2. Cultura organizativa.** La “personalidad” corporativa de las estructuras empresariales se entiende en base a dos indicadores, concebidos como factores condicionantes en la configuración de un tipo u otro de pautas de socialización empresarial: el “ecosistema” contextual en el que las empresas se mueven, y la orientación de la filosofía empresarial hacia la gestión de la calidad.

D2.i: Clima empresarial. El entorno que rodea a cualquier organización, comprendido no sólo por las percepciones de los individuos (cultura organizativa en su sentido más estricto), sino también por las dinámicas externas en las que ésta se desenvuelve, deviene en lo que aquí se ha denominado clima empresarial. Referido a la **coyuntura externa** en la que se desarrolla una organización, las definiciones más ortodoxas formalizan conceptualmente el clima empresarial como:

(...) una cualidad relativamente duradera en el ambiente total que: a) es experimentada por sus ocupantes, b) influye su conducta, y c) puede ser descrita

en términos de valores de un conjunto particular de características (o atributos) del ambiente. (Tagiuri 1968:25 en Vázquez 1992:446).

Aplicado a la cultura organizativa de tipo profesional como elemento de superación de la simple *gestión empresarial* (ver anexo 12), la variable de indicación escogida como reflejo del *clima* al que las empresas hacen frente es la que a continuación se sigue:

- *vi. Estado situacional de las perspectivas empresariales*: situación y perspectivas de las empresas como contestación reactiva a la tendencia y evolución de las variables coyunturales.

D2.ii: Sistemas de calidad empresarial. El enfoque hacia el cliente y la oferta de un servicio adecuado a sus exigencias y necesidades, hace que la incorporación de la calidad sea concebida como un atributo propio de una cultura organizativa profesionalizada.

Una de las formas directas de medir el nivel de calidad empresarial es a través de la certificación. Convirtiéndose en una finalidad en sí misma, por *certificación* se entiende

(...) la acción llevada a cabo por una entidad reconocida como independiente de las partes interesadas, mediante la que se manifiesta la conformidad de una empresa, producto, proceso, servicio o persona con los requisitos definidos en normas o especificaciones técnicas. (Fundación Madrid por la Excelencia 2005).

En este marco, la inclinación por la calidad como elemento de ventaja añadida y diferenciación competencial para la empresa, se ha confluído en una variable capaz de expresar el grado en el que las empresas se han imbuido en esta nueva dinámica:

- *vi. Presencia/afectación de algún tipo de los Sistemas de Gestión de la Calidad según normas ISO 9000 en las estructuras empresariales*, focalizando la atención en aquellas otorgadas por la Asociación Española de Normalización y Certificación (AENOR).

- **D3. Recursos humanos.** La calidad de los recursos humanos es determinante en el nivel de profesionalización y en el grado de competitividad de las empresas. Tal y como se ha establecido desde distintos estudios sobre capacitación empresarial,

(...) las competencias de los empleados y su continuo desarrollo, en el que la formación ocupa un puesto primordial, se convierten en un factor permanente de ventajas competitivas. (Fernández, Castresana y Fernández 2006).

En base a este nivel de influencia sobre los niveles de productividad empresarial, *dedicar tiempo y recursos a adquirir, mantener y desarrollar las competencias de los recursos humanos de la empresa, pasa a ser un objetivo estratégico fundamental* (Gómez-Mejía, Balkin y Cardy 2001 en Fernández, Castresana y Fernández 2006).

Los indicadores seleccionados para expresar la intensidad con la que las estructuras empresariales entienden este desarrollo de los recursos humanos son:

D3.i: Capacitación de equipos. La definición de las variables adecuadas para aprehender el grado de formación de los miembros de una empresa ha seguido los principales indicadores empleados por los estudios especializados en la caracterización de la actividad formativa (Fundación Tripartita para la Formación en el Empleo 2009):

- *vi. Número de trabajadores participantes en actividades de formación de sus empresas*, entendiéndolo como una de las condiciones mínimas para garantizar la existencia de equipos humanos adecuadamente capacitados.
- *vii. Tasa formativa de los trabajadores*, esto es, el porcentaje de trabajadores asalariados del sector privado que realizaron formación organizada por las empresas durante el año que se está estudiando, respecto al total de asalariados del sector privado según la Encuesta de Población Activa (EPA) de ese mismo año.

D3.ii: Empresas formadoras. La intensidad con la que las empresas dan prioridad a la formación de sus recursos humanos es un indicador de la intención por profesionalizar sus estructuras y equipos, expresándola en dos variables:

- *vi. Número de empresas que desarrollan actividades de formación para sus trabajadores*, medida a través de aquellas estructuras empresariales que

han realizado alguna bonificación en sus cuotas a la Seguridad Social por la realización de este tipo de actividades.

- *vii. Tasa de empresas formadoras*, esto es, el porcentaje de empresas que realizaron formación para sus trabajadores durante el año que se está estudiando, en relación al total de empresas inscritas en la Tesorería General de la Seguridad Social para ese mismo ejercicio.

(Ver tabla 13)

Tabla 13. Operacionalización v1: Profesionalización de las redes empresariales.

<p>DEFINICIÓN CONCEPTUAL</p> <p>↓</p> <p>DIMENSIONES (D)</p> <p>↓</p> <p>INDICADORES (I)</p> <p>↓</p> <p>VARIABLES (V)</p>	<p>Conceptualización v1: <i>Aplicación de un enfoque sistemático e integrado de planificación que facilite el desarrollo de una cultura organizacional y una gestión de tipo profesional.</i></p> <p>↓</p>		
	<p>D1: Gestión</p>	<p>D2: Cultura organizativa</p>	<p>D3: Recursos humanos</p>
	<p>D1.i: <i>Articulación de estrategias de planificación empresarial.</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - vi. Nivel de participación empresarial en créditos públicos. - vii. Grado de acceso de las empresas a la financiación privada. <p>D1.ii: <i>Estructuras de gestión descentralizadas.</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - vi. Cociente medio entre la amplitud/altura de las estructuras empresariales. - vii. Número medio de decisiones importantes adoptadas por cada nivel dentro de la estructura organizativa de las empresas. 	<p>D2.i: <i>Clima empresarial.</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - vi. Estado situacional de las perspectivas empresariales. <p>D2.ii: <i>Sistemas de calidad empresarial.</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - vi. Presencia / afectación de algún tipo de los Sistemas de Gestión de la Calidad según normas ISO 9000 en las estructuras empresariales. 	<p>D3.i: <i>Capacitación de equipos.</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - vi. N° de trabajadores participantes en actividades de formación de sus empresas. - vii. Tasa formativa de los trabajadores. <p>D3.ii: <i>Empresas formadoras.</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - vi. N° de empresas que desarrollan actividades de formación para sus trabajadores. - vii. Tasa de empresas formadoras.

ii. Operacionalización $\sqrt{2}$: *Configuración corporativa.*

Los ejes que componen y determinan de forma mayoritaria el escenario empresarial, tal y como queda condensado en su definición conceptual, se han materializado en dos **dimensiones** a la hora de proceder a la operacionalización de la *configuración corporativa*, cuyo sistema de indicadores y variables es el siguiente:

- **D1. Estructura operativa.** Dotar de soporte de indicación a los elementos formales que componen un determinado escenario empresarial, ha de compendiar sistémicamente la estructura organizacional y dimensión orgánica que de él se derivan. En este sentido, su descomposición se realiza en torno a tres indicadores:

D1.i: Volumen del escenario empresarial. Bajo este indicador quiere sintetizarse la adjetivación más primaria de la estructura operativa empresarial: la **magnitud**, en cuanto a número, de las empresas que operan en un tejido concreto. Las variables que se han contemplado son:

- vi. *Escenario nacional: N° de empresas en España.*
- vii. *Escenario autonómico: N° de empresas en los casos de estudio.*
- viii. *Significación porcentual del n° de empresas en los casos seleccionados sobre el total nacional*, apuntando hacia la relevancia relativa que suponen respectivamente.

D1.ii: Estructura del tejido empresarial. La caracterización de la organización operativa ha de pasar necesariamente por un indicador que exprese el **tipo de estructuras empresariales** que predominan en el tejido empresarial. No existe un criterio único para definir los distintos segmentos de tamaño de las empresas, utilizándose como parámetros más habituales el número de trabajadores, la inversión en activos fijos, el nivel de ventas, o una combinación de estas variables (Álvarez y Crespi 2001). Para este estudio, el número de empleados será el parámetro utilizado, diferenciándose entre:

- Microempresas que tienen entre 0 y 10 empleados (Sánchez 2006:22). Para la investigación, las microempresas se han conceptualizado en dos categorías siguiendo los criterios utilizados en la metodología del

DIRCE: “microempresas sin ningún empleado” y “microempresas con 1-9 empleados”.

- Pequeñas empresas, que emplean entre 11 y 50 empleados (Sánchez 2006:22).
- Medianas empresas, que cubren el margen entre los 51 y los 250, considerando al resto “grandes empresas” (Sánchez 2006:22).

Expresado en las correspondientes variables:

- *vi. Escenario nacional: N° de empresas en España en función de su dimensión orgánica*, aplicando las anteriores categorías a las empresas españolas.

- *vii. Escenario autonómico: N° de empresas en los casos seleccionados en función de su dimensión orgánica*. Interpretación de las categorías de tamaño empresarial en base al número de trabajadores de acuerdo con el tratamiento de datos que se realice para los casos seleccionados.

- *viii. Escenario nacional: relevancia de las PYMES en la estructura empresarial*, expresando cuál es el peso porcentual, y por tanto, la significación de las pequeñas y medianas empresas (resultado del sumatorio de las categorías *microempresas*, *pequeñas* y *medianas*) sobre el total de empresas en España.

- *iv. Escenario autonómico: relevancia de las PYMES en la estructura empresarial de los casos de estudio*, distinguiendo qué parte del tejido económico autonómico se articula en PYMES.

D1.iii: Densidad empresarial. Esta variable puede hacer referencia a una multiplicidad de elementos en función de los componentes que se empleen para su cálculo. Desde su medición a través del stock de empresarios respecto a la dimensión del territorio (Congregado, Pomares y Aguado 2000:15), o mediante la obtención del número de empresas con asalariados por cada mil activos (Pablo 2005:19), la densidad empresarial se va a tratar, siguiendo esta última fórmula, como un indicador referido al número de empresas existentes por cada mil

habitantes, considerándolo una pieza clave en la descripción analítica de cualquier tejido empresarial.

Su operacionalización se realiza en dos variables:

- *vi. Escenario nacional: N° de empresas por cada 1.000 habitantes*, refiriéndose a la totalidad de la densidad empresarial media que muestra la estructura empresarial española.

- *vii. Escenario autonómico: N° de empresas por cada 1.000 habitantes en los casos de estudio*, siguiendo el mismo procedimiento de cálculo para los modelos seleccionados como objetivo de investigación.

- **D2. Estructura funcional.** La significación material de los elementos que enmarcan las particulares de especialización y organización de los respectivos escenarios empresariales se expresa en los siguientes indicadores:

D2.i: Especialización del tejido empresarial. Los sectores en los que se diversifica el panorama económico de un determinado tejido empresarial se conciben como parte intrínseca de la funcionalidad del mismo. Contemplando como principales ramas de actividad la “industria”, la “construcción” y los “servicios” (ésta última obtenida tras la suma de las categorías de “comercio” y “resto de servicios” elaboradas por el DIRCE), las variables seleccionadas para tal diagnóstico son:

- *vi. Escenario nacional: composición sectorial del tejido empresarial en España*, distinguiendo el número de empresas dedicadas a cada rama de actividad, así como el porcentaje que cada una de ellas representan respecto a la totalidad.

- *vii. Escenario autonómico: composición sectorial del tejido empresarial en los casos a investigar*, procediendo de idéntico modo que para el caso nacional.

D2.ii: Constitución empresarial. Mediante este indicador se quiere especificar la configuración jurídica por la que se opta a la hora de constituir e iniciar una actividad empresarial. Para este supuesto, y siguiendo nuevamente la metodología

empleada por el DIRCE, las categorías de formas jurídicas contempladas son las Sociedades Anónimas, Sociedades de Responsabilidad Limitada, Comunidades de bienes, Sociedades Cooperativas y Personas físicas, dejando fuera del ámbito de análisis otras etiquetas constitutivas como las Sociedades Colectivas, Comanditarias, Asociaciones u Organismos autónomos, por ser numéricamente poco relevantes.

Cada una de estas categorías se ha reinterpretado de acuerdo a la formulación de las respectivas variables:

- *vi. Escenario nacional: condiciones jurídicas del tejido empresarial en España.*
- *vii. Escenario autonómico: condiciones jurídicas del tejido empresarial en los casos.*

(Ver tabla 14)

Tabla 14. Operacionalización v2: Configuración corporativa.

<p>DEFINICIÓN CONCEPTUAL</p> <p style="text-align: center;">↓</p> <p>DIMENSIONES (D)</p> <p style="text-align: center;">↓</p> <p>INDICADORES (I)</p> <p style="text-align: center;">↓</p> <p>VARIABLES (V)</p>	<p>Conceptualización v2: Elementos constitutivos y determinantes del escenario empresarial.</p> <p style="text-align: center;">↓</p>	
	<p>D1: Estructura operativa</p>	<p>D2: Estructura funcional</p>
	<p>D1.i: Volumen del escenario empresarial.</p> <ul style="list-style-type: none"> - vi. Escenario nacional: N° de empresas en España. - vii. Escenario autonómico: N° de empresas en los casos. - viii. Significación porcentual del n° de empresas en los casos sobre el total nacional. <p>D1.ii: Estructura del tejido empresarial.</p> <ul style="list-style-type: none"> - vi. Escenario nacional: N° de empresas en España en función de su dimensión orgánica. - vii. Escenario autonómico: N° de empresas en los casos en función de su dimensión orgánica. - viii. Escenario nacional: relevancia de las PYMES en la estructura empresarial. - iv. Escenario autonómico: relevancia de las PYMES en la estructura empresarial de los casos. <p>D1.iii: Densidad empresarial.</p> <ul style="list-style-type: none"> - vi. Escenario nacional: N° de empresas por cada 1.000 habitantes. - vii. Escenario autonómico: N° de empresas por cada 1.000 habitantes en los casos de estudio. 	<p>D2.i: Especialización del tejido empresarial.</p> <ul style="list-style-type: none"> - vi. Escenario nacional: composición sectorial del tejido empresarial en España. - vii. Escenario autonómico: composición sectorial del tejido empresarial en los casos. <p>D2.ii: Constitución empresarial.</p> <ul style="list-style-type: none"> - vi. Escenario nacional: condiciones jurídicas del tejido empresarial en España. - vii. Escenario autonómico: condiciones jurídicas del tejido empresarial en los casos.

iii. Operacionalización $\sqrt{3}$: *Proyección internacional.*

La alternativa estratégica por parte de las estructuras empresariales de realizar operaciones de carácter transnacional, se descompuso en su momento en tres dimensiones derivadas de su definición conceptual. El proceso de operacionalización de esta tercera sub-variable de caracterización del tejido económico-empresarial, se articula tal y como se contiene en las siguientes líneas:

- **D1. *Cooperación empresarial.*** La asociación entre *cooperación* e *internacionalización*, se materializa a la hora de caracterizar dicho proceso en dos indicadores:

D1.i: *Perspectivas de proyección internacional.* La voluntad de internacionalización viene condensada aquí en las proyecciones que las empresas realizan sobre el nivel de exportaciones a alcanzar, como indicador de “clima ideal” para el inicio de la cooperación empresarial. De esta forma, las expectativas de exportar serán las dos variables en las que se materializa este primer indicador:

- *vi. Escenario nacional: expectativas de exportación en España*, exponiendo las perspectivas que los empresarios aguardan respecto a las posibilidades futuras de exportar.
- *vii. Escenario autonómico: expectativas de exportación en los casos de estudio.*

D1.ii: *Colaboración comercial.* Las asociaciones de tipo colaborativo se conciben para los efectos que aquí se persiguen como el establecimiento de empresas bajo control español en economías exteriores, y en el sentido contrario, la presencia de empresas sometidas a control extranjero en la economía nacional. Como variables de indicación que den cuenta de ambos fenómenos se han escogido:

- *vi. Volumen de filiales de empresas españolas en el exterior.*
- *vii. Volumen de filiales de empresas extranjeras en España*, expresando además el peso porcentual que éstas representan respecto al total de la estructura empresarial, tanto para el supuesto nacional como para los casos.

- **D2. Intercambio/comercialización.** La caracterización de los flujos de transacción económica con proyección exterior se recoge en base a cuatro indicadores:

D2.i: *Balanzas de intercambio comercial.* Como clásica medida económica, la lectura de la balanza comercial muestra el grado de internacionalización de una economía, reflejada en los saldos netos resultantes como diferencia de exportaciones e importaciones. Expresando este intercambio comercial en variables:

- *vi. Escenario nacional: volumen de importaciones-exportaciones y saldo resultante en España.*

- *vii. Escenario autonómico: volumen de importaciones-exportaciones y saldo resultante en los casos a estudiar.*

D2.ii: *Relevancia de la empresa exportadora en la estructura empresarial.* La significación de la actividad económica con proyección internacional se refleja, bajo esta segunda dimensión, en el peso relativo de la empresa que regularmente exporta e importa en las respectivas estructuras empresariales.

Como categoría definitoria, por “empresa regular” exportadora e importadora se entiende aquellas que han *exportado o importado cada año a lo largo de cuatro años consecutivos* (Consejo Superior de Cámaras de Comercio 2010: 4), deduciéndose que bajo tal conceptualización, se recoge más fielmente la realidad de las transacciones económicas, así como el panorama acontecido en un medio plazo.

Las variables a emplear son:

- *vi. Escenario nacional: exportador / importador. Peso porcentual de la empresa exportadora en la estructura empresarial nacional.*

- *vi. Escenario autonómico: exportador / importador. Peso porcentual de la empresa exportadora en la estructura empresarial de los casos.*

D2.iii: *Especialización de la empresa con proyección internacional.* El contenido de este indicador queda referido a los sectores objeto de transacciones internacionales en los que mayoritariamente se especializa el tejido empresarial. Empleando como categorías analíticas aquellas estipuladas por el ICEX (Instituto

Español de Comercio Exterior), los sectores económicos considerados son los *productos agroalimentarios, bebidas, bienes de consumo y materias primas, productos industriales y bienes de equipo*, lo que queda condensado en una variable:

- *vi. Escenario autonómico: ámbitos sectoriales de exportación - importación.*

- **D3. Flujos de inversión.** El elemento de indicación seleccionado para esta dimensión se refiere a la inversión que se establece hacia el exterior por parte de empresas nacionales, así como los flujos procedentes del extranjero que llegan a la estructura empresarial interior:

D3.i: Inversión exterior. A efectos operativos, se ha considerado como elemento de análisis la inversión exterior directa, en la medida en que los datos que este indicador engloba se refieren a aquellas *operaciones en las que el inversor pretende conseguir un control o influencia en la dirección y administración de una empresa que opera fuera del territorio en el que reside* (Ministerio de Economía 2011:33), (considerando que ejerce dicho control cuando su participación en el capital empresarial es igual o mayor al 10%). Las variables en las que se ha traducido este indicador son:

- *vi. Flujo de inversiones españolas en el exterior (nacional y casos).* Estos datos vienen a aportar información relativa a la evolución temporal de la inversión empresarial nacional en estructuras empresariales extranjeras. Su expresión numérica viene dada por:

- la **inversión bruta**, que recoge operaciones de residentes españoles que supongan: participación en sociedades no cotizadas domiciliadas en el exterior, participación en sociedades cotizadas domiciliadas en el exterior superior al 10% del capital, constitución o ampliación de dotación de sucursales, u otras formas de inversión en entidades o contratos registrados en el exterior.

- la tasa de variación interanual de la inversión bruta.
- la **inversión neta**, resultado de restar a la inversión bruta las “desinversiones” (liquidaciones) por causa de transmisiones entre residentes y no residentes, liquidaciones parciales (reducciones de capital) o totales (disoluciones o quiebras).
- la tasa de variación interanual de la inversión neta.

- vii. *Flujo de inversiones extranjeras en España (nacional y casos)*. En esta ocasión se recogen las operaciones realizadas por no residentes en el escenario empresarial nacional. Numéricamente esta variable se expresa de forma paralela a la variable anterior:

- la **inversión bruta**, englobando ahora operaciones de no residentes que conlleven participación en sociedades españolas no cotizadas, participación en sociedades españolas cotizadas superior al 10% del capital, constitución o ampliación de dotación de sucursales de empresas extranjeras, u otras formas de inversión en entidades o contratos registrados en España.
- la tasa de variación interanual de la inversión bruta.
- la **inversión neta**, siendo equivalente al cálculo para las inversiones españolas en el exterior.
- la tasa de variación interanual de la inversión neta.

(Ver tabla 15)

iv. Operacionalización v4: *Dinamismo empresarial.*

Partiendo de la definición de *dinamismo empresarial* como proceso económico, y de los atributos vinculados a un tejido empresarial *dinámico*, se ha asociado a las dimensiones distinguidas con anterioridad el siguiente sistema de indicadores y variables a efectos de operacionalizar esta sub-variable.

- **D1. *Emprendimiento.*** Su disgregación se efectúa teniendo en cuenta la doble vertiente que puede desprenderse de la definición conceptual: por un lado, el ejercicio asociado a ciertas características personales de iniciar actividades empresariales, y por otro, la traslación efectiva y consolidación de tales proyectos.

D1.i: *Actividad emprendedora.* De forma sistemática, la actividad emprendedora se ha reflejado en la intensidad con la que se dan los procesos de iniciación de actividades empresariales en el tejido económico. Operativamente, se considera que

(...) son “emprendedores activos” aquellos adultos inmersos en el proceso de puesta en marcha de un negocio o empresa, del cual van a poseer parte o todo y/o que, actualmente, son propietarios-gerentes de todo o parte de un negocio o empresa joven, incluyéndose el autoempleo. (Definición de emprendedor en el entorno GEM: Global Entrepreneurship Monitor).

La valoración de la magnitud del emprendimiento se ha vinculado a un índice de medición con gran extensión en su uso:

- **vi. *Índice de Actividad Emprendedora (TEA).*** Este índice, diseñado por el proyecto GEM (*Global Entrepreneurship Monitor*), supone un intento de captar el nivel de actividad emprendedora expresándolo en un indicador de homogénea metodología que, además de permitir la comparación interempresarial, posibilita realizar vinculaciones con el desarrollo económico de las distintas economías mundiales.

Empleando una perspectiva internacional, los informes GEM miden el porcentaje de iniciativas de negocio de reciente creación (incluyendo el autoempleo), para un espacio geográfico determinado (el autonómico en el caso de los informes regionales que aquí se emplean para el análisis de los cuatro casos de estudio).

Por ello, la significación del índice viene dada por el porcentaje de la población adulta (*población de 18-64 años residente en España*) que ha desarrollado durante todo el año al que se refiere el informe en cuestión, alguna actividad de creación de empresas, ya sea **naciente** (*individuos que están activamente involucrados en el proceso de creación de una empresa pero que todavía no han iniciado sus actividades*), o **nueva** (*individuos que han creado empresas durante los últimos 42 meses*) (*Dirección General de la Política de la PYME Informe AC-E^{II} 2005:22*).

Precisamente, esta relevancia analítica explica la selección de la variable como referente de medición de la actividad emprendedora, ya que los respectivos informes constituyen una *detallada y especializada fuente de información que destaca los puntos fuertes y débiles de cada territorio, orientando a los diseñadores y agentes relacionados con la creación empresarial frente a la elección de prioridades* (De la Vega, Coduras y Hernández 2007:1.201).

D1.ii: Flujos de variación del volumen empresarial. Los estudios relativos a la variación neta del volumen empresarial se fundamentan en una diferenciación de dos dinámicas centrales: los procesos de creación y los procesos de destrucción empresarial. Las magnitudes indicativas de ambos fenómenos cristalizan en la tasa de creación o entrada de empresas, y la tasa de mortalidad o salida de empresas, consideradas como las principales variables en el análisis del flujo empresarial:

- **vi. Tasa de creación empresarial.** Como indicativo del nivel de empresarialidad de una región, y de su inclinación por un mayor o menor grado de dinamismo económico, la tasa de creación empresarial refleja el número de nuevas empresas creadas en relación con el *stock* empresarial existente en el año para el que se está calculando la tasa. En terminología técnica, se refiere a aquellas *unidades que han permanecido activas durante todo o parte del año, contabilizándose las empresas que permanecen activas al final del período más las empresas que han cesado totalmente sus actividades a lo largo del mismo* (INE 2010:5).

- *vii. Tasa de cierre empresarial.* La mortalidad empresarial alude al porcentaje del número de empresas que han disuelto todos sus factores de producción en relación con el *stock* empresarial existente en el mismo año para el que se está calculando la tasa.
 - *viii. Saldo neto del flujo empresarial.* Una valoración consistente de la creación efectiva de empresas implica necesariamente considerar la variación neta final del volumen empresarial, resultante de restar los niveles de creación empresarial y de mortalidad registrados en el mismo ejercicio.
- **D2. Innovación.** Como variables que condensan el nivel de innovación de cualquier tejido económico, se han escogido aquellos ítems que reflejan la actividad innovadora en dos magnitudes centrales, como son el número de patentes y la cuantía presupuestaria destinadas a tales efectos.

D2.i: Propiedad industrial. Entendido como un indicador clave de la actividad innovadora, el grado de protección de sus resultados, medido a través del número de patentes solicitadas en las entidades pertinentes (Beraza y Rodríguez 2008:14), refleja el nivel de innovación que un determinado tejido económico materializa en una primera instancia.

- *vi. Escenario nacional: n° de patentes en España.* Esta variable recoge el número total de patentes solicitadas en la Oficina Española de Patentes y Marcas (OEPM), *vía nacional o directa*, esto es, la *solicitud de patente individualizada en aquellos Estados en los que se desea obtener la protección* (en este caso para los efectos de España) (OEPM 2008:2).

- *vii. Escenario autonómico: n° de patentes para los casos.* Focalizando la atención en los casos de estudio, esta variable expresa el número total de patentes solicitadas en la Oficina Española de Patentes y Marcas (OEPM), *vía nacional o directa*, por aquellas Comunidades Autónomas que constituirán objeto de investigación, siguiendo de nuevo como procedimiento la *vía nacional o directa*.

D2.ii: Actividad empresarial innovadora. La voluntad innovadora, reflejada en las variables conformadoras del anterior indicador (patentes solicitadas), se traslada a la práctica cotidiana empresarial a través del nivel con el que las empresas realizan diferentes actividades calificadas como *innovadoras*.

No son pocas las controversias relativas al papel de la inversión empresarial en innovación, así como a su grado de influencia sobre el crecimiento económico y el desarrollo de nuevas unidades empresariales. Esta cuestión queda parcialmente resuelta con aquellas investigaciones empíricas que férreamente sostienen que la inversión en I+D, junto con otro tipo de actividades innovadoras, son *factores determinantes del crecimiento empresarial (...)*, identificando una *relación positiva* entre una y otra (García y Romero 2010:18).

Más allá de los debates sobre el tipo de condicionamiento que la innovación tiene en el crecimiento empresarial, la pretensión de este segundo indicador es la de diferenciar entre el nivel de montante económico que las empresas destinan a tal partida, y la intensidad con la que éstas realizan actividades de tipo *innovador* en los respectivos casos.

- *vi. Gastos totales en actividades innovadoras.* Teniendo como fuente la *Encuesta sobre Innovación en las Empresas (ITE)*, las *actividades innovadoras* se categorizan como *toda clase de actividades científicas, tecnológicas, de organización, financieras y comerciales, incluyendo la inversión en nuevo conocimiento, que conducen real o potencialmente a la puesta en marcha de innovaciones* (INE 2011). Esta variable resume por un lado, el nivel de gasto (expresado en miles de euros), realizado por las empresas de los cuatro modelos autonómicos en aquellas partidas destinadas a *actividades innovadoras*, y por otro, la *intensidad de innovación*, es decir, el gasto en actividades innovadoras respecto a la cifra de negocios de las respectivas unidades empresariales.

- *vii. N° de empresas con actividades innovadoras.* Sin indagar aquí en una correlación directa entre el nivel de gastos empresariales destinado al desarrollo de *actividades innovadoras* (concibiéndolo como indicador de *input*), y el número de éstas que de forma efectiva se acaban efectuando

(indicador de *output*), esta segunda variable recoge la cuantía de aquellas empresas que realizan alguna de las actividades catalogadas como *innovadoras* y recogidas en la encuesta *ITE*.

- **D3. Empleabilidad.** El grado de *empleabilidad* de los respectivos casos de estudio se analiza en torno a dos indicadores: la actividad laboral que cada uno de ellos representa, y la parte porcentual que los respectivos sectores económicos detentan.

D3.i: Nivel de actividad. La cota de actividad laboral forma parte determinante del nivel de empleabilidad del tejido económico, tal y como se ha definido unas líneas más arriba. Su análisis se realiza en torno a las siguientes variables:

- **vi. Nº de trabajadores por Comunidad Autónoma.** Esta variable recoge la afiliación media anual de trabajadores a la Seguridad Social (tanto del total del sistema como del Régimen General), identificando el peso ponderado de la afiliación total de cada caso respecto a la totalidad nacional.
- **vii. Tasas de actividad.** Indica cuál es la parte de la población que se encuentra activa (definida por la *EPA* como el sumatorio de la población parada y ocupada), respecto al total en edad de trabajar.
- **viii. Tasas de paro.** Recoge el porcentaje de población parada en relación con la población activa.
- **viv. Tasas de empleo.** Refleja el cociente entre la población ocupada y la población en edad legal de trabajar.

D3.ii: Sectorización del trabajo. El segundo indicador con el que se ha caracterizado la empleabilidad de las estructuras empresariales, se refiere a la división y distribución de la actividad laboral en relación a los sectores económicos que articulan el escenario económico de cada uno de los casos.

Las variables seleccionadas aluden al volumen de trabajadores y a su distribución entre los grupos de actividad contemplados

- *vi. N° de trabajadores por sector económico*, obteniendo los datos a partir de la media anual de trabajadores afiliados a la Seguridad para los respectivos casos conforme al Régimen General, y confeccionando la composición sectorial de los tejidos económicos a partir de la distribución porcentual entre los distintos sectores.

Partiendo de la clasificación nacional de *Actividad Económica CNAE-2009* (ver anexo 14), las categorías de *sectorización* económica se han readaptado siguiendo la hipótesis económica de los tres sectores:

- **Primer sector** (actividades económicas relacionadas con los recursos naturales en productos primarios no elaborados), Grupos A y B de la clasificación CNAE-2009.
 - **Segundo sector** (actividades que implican transformación de materias primas a través de procesos productivos), Grupos C, D, E y F de la clasificación CNAE-2009.
 - **Tercer sector** (actividades económicas que no producen bienes materiales de forma directa, sino servicios), Grupos G, H, I, J, K, L, M, N, O, P, Q, R, S, T y U de la clasificación CNAE-2009.
- *vii. Evolución del número de empresas y de trabajadores*, indicada a través del número de afiliados medios anuales a la Seguridad Social (contabilizando todos los regímenes de afiliación) y de la variación anual experimentada por el número de empresas registradas en el DIRCE.

(Ver tabla 16)

Tabla 16. Operacionalización v4: *Dinamismo empresarial.*

<p>DEFINICIÓN CONCEPTUAL</p> <p>↓</p> <p>DIMENSIONES (D)</p> <p>↓</p> <p>INDICADORES (I)</p> <p>↓</p> <p>VARIABLES (V)</p>	<p>Conceptualización v4: <i>Proceso de inclinación hacia la empresarialidad, la consolidación de nuevas iniciativas de negocio y la existencia de un tejido económico consistente y activo.</i></p> <p>↓</p>		
	<p>D1: Emprendimiento</p>	<p>D2: Innovación</p>	<p>D3: Empleabilidad</p>
	<p>D1.i: <i>Actividad emprendedora.</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - vi. Índice de Actividad Emprendedora (TEA). <p>D1.ii: <i>Flujos de variación del volumen empresarial.</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - vi. Tasa de creación empresarial. - vii. Tasa de cierre empresarial. - viii. Saldo neto del flujo empresarial. 	<p>D2.i: <i>Propiedad industrial.</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - vi. Escenario nacional: nº de patentes en España. - vii. Escenario autonómico: nº de patentes por Comunidad Autónoma <p>D2.ii: <i>Actividad empresarial innovadora.</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - vi. Gastos totales en actividades innovadoras. - vii. Nº de empresas con actividades innovadoras. 	<p>D3.i: <i>Nivel de actividad.</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - vi. Nº trabajadores por Comunidad Autónoma. - vii. Tasas de actividad. - viii. Tasas de paro. - iv. Tasas de empleo. <p>D3.ii: <i>Sectorización del trabajo.</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - vi. Nº trabajadores por sector económico. - vii. Evolución del número de empresas y de trabajadores.

FUENTE: Elaboración propia.

v. Operacionalización v5: *Redes organizacionales.*

El proceso de descomposición conceptual de esta última variable se ha llevado a término estableciendo dos dimensiones clave para estudiar las redes organizacionales: su estructura en un determinado escenario económico-empresarial, y su composición más inmediata e interacciones principales. A resultados de esta conceptualización, el diseño de los indicadores integrantes del proceso de operacionalización, junto con las variables que de éstos se derivan, se ha llevado a término como se adjunta seguidamente:

- **D1. Estructura de redes.** En base a su diferente naturaleza y significación en el escenario de interacción y negociación económico-empresarial, cada categoría grupal inserta en esta dimensión (asociaciones empresariales, sindicatos y Administración), supone un indicador cuya confluencia final da cuenta de la tipología de vínculos de interacción establecidos para el caso en cuestión.

D1.i: Asociacionismo empresarial. Conceptualizando al empresariado como parte integrante de la red organizacional, los **empresarios** devienen en actores principales de esta red en la medida en que:

(...) sus acciones tienen la finalidad de influir sobre decisiones, normativas, procedimentales o substantivas, que afectan al ámbito de las relaciones industriales o de la política económica, a través de negociaciones entre sus organizaciones representativas y las de los trabajadores y la propia Administración Pública. (Beneyto 2000:74).

De esta forma, como principal entidad de materialización de estas dinámicas de búsqueda de influencia y defensa colectiva de los intereses en tal que grupo integral, se ha seleccionado a la **Confederación de Organizaciones Empresariales** (a partir de ahora CEOE) en virtud de su elevada representatividad del empresariado. Las variables a través de las cuales se quiere analizar el asociacionismo empresarial canalizado a través de dicha organización, y que inevitablemente conllevarán la consideración de una serie de características inherentes en el mapa de red correspondiente a cada uno de los casos, son las siguientes:

- **vi. Corporativismo autonómico: confederaciones empresariales.** La estructura organizativa de la CEOE está conformada por

(...) *organizaciones profesionales (Confederaciones, Federaciones o Asociaciones) constituidas por empresas o/y organizaciones profesionales de empresas, siempre que su ámbito territorial sea nacional, si se trata de organizaciones sectoriales o de rama, y provincial, de Comunidad Autónoma o superior, si se trata de organizaciones intersectoriales o interprofesionales.* (Estatutos de la CEOE, Art. 4.1).

Seleccionando las **organizaciones autonómicas** para cada uno de los casos, esta variable quiere recoger el grado en el que las empresas de cada escenario se asocian a través del cálculo de un **índice de asociacionismo**, teniendo como significación el número de asociaciones por cada 1.000 empresas conformadoras del respectivo tejido económico.

La mayor o menor intensidad de este índice se relaciona con el nivel de **corporativismo empresarial** de cada caso, partiendo de su definición ortodoxa como elemento interno propio de un grupo o sector profesional basado en la defensa de los intereses particulares del cuerpo.

- **vii. Sectorización del asociacionismo.** Esta variable versa sobre la distribución, en valores absolutos y en peso porcentual, de las asociaciones presentes en cada sector económico; teniendo nuevamente como base la Clasificación Nacional de Actividades Económicas (ver anexo 14), las categorías se han vuelto a readaptar continuando con la hipótesis económica de los tres sectores: *primer sector* (integrado por los Grupos A y B de la clasificación), *segundo sector* (compuesto por los Grupos C, D, E y F), y *tercer sector* (Grupos G, H, I, J, K, L, M, N, O, P, Q, R, S, T y U).

- **viii. Territorialización del asociacionismo.** Empleando los datos extraídos de las dos variables anteriores, la *territorialización del asociacionismo* se quiere definir como una variable que permita comparar de forma compacta la **presencia del asociacionismo** en el tejido empresarial (medida a través del número absoluto de asociaciones) y la **intensidad** relativa del **corporativismo empresarial** (medida a través del *índice de asociacionismo*).

D1.ii: Asociacionismo laboral. El segundo actor colectivo de interlocución y negociación se refiere a los **sindicatos**, entendidos como el principal sistema estructurante y organizativo del asociacionismo laboral intraempresarial.

A falta de un registro exhaustivo y fiable de los niveles de afiliación a los sindicatos más representativos (Confederación Sindical de Comisiones Obreras y Unión General de Trabajadores para el nivel estatal, y Confederación Intersindical Galega a nivel autonómico entre los cuatro casos), los elementos de operacionalización del asociacionismo laboral se extraerán de la Encuesta de Calidad de Vida en el Trabajo, elaborada anualmente hasta el año 2010 por el Ministerio de Trabajo e Inmigración.

- *vi. Sindicalismo autonómico: nivel de afiliación sindical.* Al igual que para la organización de los empresarios se emplea el índice de asociacionismo para inferir los niveles de corporativismo empresarial, para esta primera variable, la **afiliación sindical**, entendida como el sistema de asociación primordial de los trabajadores en pro de la defensa y promoción de sus intereses profesionales, económicos y/o sociales de los miembros, se vincula aquí con el **grado de sindicalismo**, definiéndola como variable de medición de la importancia que este tipo de organización supone en la red organizacional objeto de estudio.

- *vii. Sectorización del sindicalismo.* Esta variable se refiere al porcentaje de afiliación sindical en cada uno de los sectores económicos diferenciados según la CNAE 2009.

D1.iii: Institucionalización de intereses empresariales. Este tercer actor incluido en las redes organizacionales del tejido económico se conforma por la incorporación de los intereses empresariales a través de un ente institucionalizado desde el derecho público. Así, las **Cámaras Oficiales** de Comercio, Industria y, en su caso, de Navegación, se configuran como corporaciones de derecho público cuyas funciones contienen una naturaleza de carácter *público-administrativo* (Ley 3/1993, de 22 de marzo, Básica de las Cámaras Oficiales de Comercio, Industria y Navegación, Art.2).

- *vi. Cámaras de comercio. Extensión territorial.* Partiendo de la inexistencia de un registro público riguroso sobre las personas físicas o jurídicas miembros de las Cámaras, esta variable expresa la organización en el ámbito territorial de dichas corporaciones, atendiendo a sus premisas reguladoras sobre la existencia de al menos una Cámara Oficial en cada una de las provincias, o bien en función de la concreción por parte de la respectiva legislación autonómica.
- **D2. Vínculos relacionales.** La naturaleza, composición y direccionamiento de las pautas de interacción internas de la estructura de redes, se desagrega aquí a través del *mapa de red*.

D2.i: Mapa de red. Este indicador presenta la conjugación de las pautas estructurales de red que anteriormente se han analizado. La presentación de los diferentes escenarios, y la determinación de su inclinación material hacia unas formas u otras de organización en red, se descompone a través de cuatro variables:

- *vi. Escenario 1: intensidad del corporativismo empresarial autonómico.* Esta variable estudia, mediante una escala de gradación y medido a través del *índice de asociacionismo empresarial*, el nivel de corporativismo empresarial presente en cada uno de los casos de la investigación.
- *vii. Escenario 2: intensidad del sindicalismo autonómico.* La intensidad de la presencia del sindicalismo como forma asociativa es medida aquí mediante una escala de gradación del porcentaje de ocupados afiliados a algún tipo de organización sindical.
- *viii. Modelos autonómicos de red.* La interacción de las dos variables anteriormente definidas, permite establecer una comparativa ordinal en función de las gradaciones referidas, respectivamente, a la presencia del corporativismo y del sindicalismo en la estructura en red. A partir de esta base, se distingue entre un modelo de red en el que el corporativismo y el sindicalismo mantienen un peso correlativo, y otras estructuras en las que

las distintas formas de asociación se presentan de forma combinada con asignaciones diferentes de ponderación.

- *viv. Tipología de red.* Siguiendo la teorización postulada por Marsh y Rhodes (1992:251 en Evans 1998:246), esta variable recoge el tipo de red que puede extrapolarse para los casos autonómicos de investigación. (Ver anexo 15).

(Ver tabla 17)

Tabla 17. Operacionalización v5: Redes organizacionales.

<p>DEFINICIÓN CONCEPTUAL</p> <p>↓</p> <p>DIMENSIONES (D)</p> <p>↓</p> <p>INDICADORES (I)</p> <p>↓</p> <p>VARIABLES (V)</p>	<p>Conceptualización v5: <i>sistema relacional de estructura y divisionalización de aquellas organizaciones que, vinculadas por un similar propósito e interdependencia de recursos, describen patrones de interacción de carácter cooperativo con potenciales beneficios resultantes para todas las partes.</i></p> <p>↓</p>	
	<p>D1: Estructura de redes</p>	<p>D2: Vínculos relacionales</p>
	<p>D1.i: <i>Asociacionismo empresarial.</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - vi. Corporativismo autonómico: confederaciones empresariales - vii. Sectorización del asociacionismo. - viii. Territorialización del asociacionismo. <p>D1.ii: <i>Asociacionismo laboral.</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - vi. Sindicalismo autonómico: nivel de afiliación sindical. - vii. Sectorización del sindicalismo <p>D1.iii: <i>Institucionalización de intereses empresariales.</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - vi. Cámaras de comercio. Extensión territorial. 	<p>D2.i: <i>Mapa de red.</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - vi. Escenario 1: intensidad del corporativismo empresarial autonómico. - vii. Escenario 2: intensidad del sindicalismo autonómico. - viii. Modelos autonómicos de red. - iv. Tipología de red.

FUENTE: Elaboración propia.

4.5.- Conclusiones del capítulo: desarrollo de una herramienta metodológica para estudiar el tejido económico-empresarial.

El contenido tratado en esta parte de la investigación se ha centrado en determinar los elementos que definen el tejido económico-empresarial en tanto variable de estudio, integrándose en un sistema metodológico propuesto para tales efectos. La definición de las sub-variables y el correspondiente proceso de operacionalización han sido los ejes que han estructurado el presente capítulo.

El proceso de construcción de la herramienta metodológica se presenta aquí como un paso imprescindible a la hora de evaluar su validez instrumental. En este sentido, será con la aplicación del sistema a los casos de estudio cuando se determine hasta qué punto su diseño es el adecuado para captar las dinámicas de composición y funcionamiento de los respectivos tejido económico-empresariales.

La estructura de la herramienta desarrollada aspira por tanto a caracterizar el tejido económico-empresarial en toda la extensión de sus dimensiones, configurando un mapa de estructuras territoriales en torno a las variables e indicadores de medición que componen tal instrumento.

Vinculándolo con la pregunta que motiva la presente investigación, los resultados de su materialización aportarán una radiografía sobre las características diferenciales de los territorios. La obtención final de una tipología de tejidos económico-empresariales en torno a los casos seleccionados, constituirá el último paso para analizar si existe alguna pauta de coexistencia entre éstos y las políticas de promoción económica formuladas.

(Ver anexo 16)

CAPÍTULO 5: APLICACIÓN DE LA PROPUESTA METODOLÓGICA

5.1.- Introducción: sistematización del tejido económico-empresarial.

El objetivo de este capítulo es estudiar las dinámicas reales de funcionamiento y composición de las estructuras económicas y empresariales de los casos de estudio. A través de la aplicación del sistema metodológico propuesto, la finalidad se centrará en obtener una clasificación tipológica de los respectivos tejidos económico-empresariales objeto de análisis.

El trabajo de campo asociado al proceso de aplicar la herramienta diseñada a cada caso de estudio constituirá el contenido principal de esta parte de la investigación. Para este propósito, la estructura del capítulo se divide en tres partes diferenciadas: en primer lugar, y como resultado del proceso de exploración de datos, se realizará una caracterización de los tejidos económico-empresariales de los casos. A efectos de configurar una tipologización final adecuada, y dada la abundante información contenida en el sistema de indicadores, se seleccionarán los aspectos más representativos y diferenciales de la realidad económico-empresarial de los casos como ejes de clasificación.

En este sentido, el desarrollo de los perfiles recogerá, en primera instancia, la composición del escenario empresarial en cuanto a volumen, tamaño y relevancia sobre la estructura nacional, seguido por el estudio de la sectorización económica como principal exponente de la especialización. Los niveles de actividad emprendedora e innovadora, los movimientos del flujo empresarial y de las tasas de actividad, así como los índices de proyección internacional constituyen los componentes distinguidos a la hora de caracterizar el dinamismo del tejido en cuestión.

A partir de los perfiles de los casos, la segunda parte del capítulo tratará de obtener unos modelos tipo que recojan las particularidades de cada estructura territorial. Con esta finalidad, se realizará una clasificación de los perfiles en función de las cinco sub-variables en las que se ha descompuesto el tejido económico-empresarial, posicionando los escenarios en base a la similitud de los atributos, pautas de configuración y dinámicas de las respectivas estructuras territoriales.

El resultado de este ejercicio, permitirá establecer una tipología de tejidos económico-empresariales de los casos, cerrándose esta sección con la identificación de las principales fortalezas y debilidades vinculadas a este proceso operativo como parte conclusiva del capítulo.

5.2.- Análisis aplicado.

El primer paso para analizar la disposición económico-empresarial de los casos es estudiar, desde una perspectiva general, cuáles son los rasgos generales y dinámicas de funcionamiento respecto a las sub-variables en las que se ha descompuesto el tejido económico-empresarial. A partir de este proceso, se podrán confeccionar los perfiles económico-empresariales de cada territorio, procediendo a una clasificación que permita extraer categorías tipológicas en base a los resultados obtenidos.

a) Perfiles económico-empresariales de los casos.

i. *Modelo concentrado híbrido: Madrid.*

La caracterización del tejido empresarial de la Comunidad de Madrid remite, en el sentido de configuración más inmediato, a una estructura de importante **composición empresarial**, cuya variación se ha mantenido de forma relativamente sostenida a lo largo del lapso temporal objeto de análisis de la investigación (2006-2011).

En concreto, y según la explotación de datos del Directorio Central de Empresas del INE, el número de empresas activas establecidas en la Comunidad ascendía a 502.556 unidades en el año 2006, terminando el ejercicio económico del 2011 con un total de 499.098 empresas. Este aminoramiento en el volumen del parque empresarial experimenta su mayor tasa de variación en el año 2007 (ejercicio con mayor número de empresas activas) respecto al 2011 (ejercicio con menor número de unidades empresariales), coincidiendo con los dos años de mayor intensidad de auge y posterior crisis económica. La extinción empresarial a consecuencia de este proceso puede cifrarse en 19.855 unidades económicas, como resultado de la diferencia entre el valor máximo y mínimo para los dos ejercicios de despunte, o en 3.458 empresas de acuerdo al acumulado durante el período 2006-2011, representando en números globales un -0,69% de disminución empresarial sobre el total del parque para el último año analizado.

Esta recesión en el **volumen empresarial**, explicada por los episodios asociados a la crisis económica, ejerce una influencia no excesivamente virulenta sobre la estructura económica madrileña en términos relativos respecto a otras Comunidades, siendo ésta uno de los

escenarios autonómicos menos afectados por la “sangría” empresarial tanto desde esta perspectiva cuantitativa (-0,69% de saldo de extinción empresarial sobre el escenario económico), como en un plano más cualitativo (expectativas de confianza empresarial puestas mayoritariamente en un mantenimiento de la confianza).

Tabla 18. Volumen del escenario empresarial (nº de empresas) en la C. A. de Madrid (2006-2011).

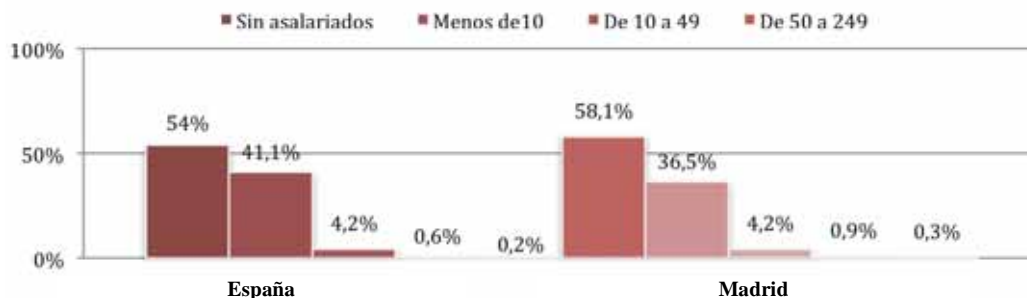
	2006	2007	2008	2009	2010	2011			
	502.556	518.953	511.276	502.973	501.669	499.098	Diferencia 2007 (valor máx.)/2011 (valor mín.)	<i>Saldo extinción empresarial (valor acumulado 2006-2011)</i>	Significación del saldo sobre la estructura empresarial (*)
		Δ				∇			
Variación empresarial (V.Abs.)	Δ	∇	∇	∇	∇		-19.855	-3.458	-0,69%
Tasa variación empresarial	3,16%	-1,50%	-1,65%	-0,26%	-0,51%		-3,97%	-0,76%	

(*) Relevancia de la extinción empresarial acumulada (*saldo total*) respecto al total del parque empresarial (*nº de empresas 2011*). FUENTE: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos en el Directorio central de empresas (DIRCE).

Más allá de la incidencia de las dinámicas económicas coyunturales, la Comunidad de Madrid constituye un centro económico de gran relevancia sobre la estructura empresarial nacional. La **significación porcentual de esta estructura** respecto al tejido empresarial nacional (mantenida en valores del 15% con pequeñas oscilaciones) así lo manifiesta, haciendo directa alusión al carácter de polo de atracción empresarial de la capital española.

Internamente, la **composición del tejido empresarial** madrileño describe una estructura en la que de las 502.973 empresas existentes en el año 2009, más de 292.000 son empresas sin asalariados (un 58,1%), mientras que el 36,5% cuentan con menos de 10 trabajadores. Con el objetivo de analizar el tamaño empresarial, estas cifras apuntan a un claro perfil presidido por estructuras de tipo PYME (99,7% del total de empresas), aproximándose a la distribución correspondiente para el conjunto de España. Las diferenciaciones en este ámbito por parte de la Comunidad vendrían dadas por el ligero peso de los segmentos empresariales comprendidos entre “50 y 249 empleados”, y “más de 250” que representan en conjunto un 1,2% en el caso madrileño frente al 0,8% de España.

Gráfico 15. Composición del tejido empresarial por tamaño en la C. A. de Madrid (2009).

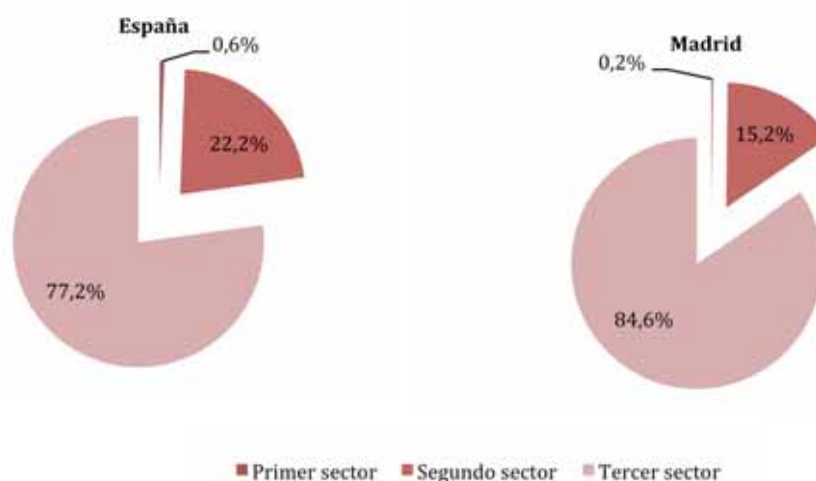


Fuente: Elaboración propia a partir de Informe sobre la PYME (2008, 2009, 2010, 2011), Retrato de las PYME 2012. Ministerio de Industria, Turismo y Comercio.

Relativizando este volumen de empresas en función de la población, puede observarse cómo la **densidad empresarial** se sitúa en 79,9 empresas por cada 1.000 habitantes de acuerdo al último dato disponible (2010), siendo la distancia con la media española de 8,1 unidades respecto al mismo registro.

Al análisis de esta estructura empresarial descrita hasta el momento en clave de volumen y composición, cabe añadir como tercer rasgo esencial la **especialización** por ramas de actividad. De esta manera, la empresarialidad madrileña, constituida jurídicamente de forma mayoritaria por Personas Físicas y Sociedades Limitadas a la par que el perfil nacional, denota una conformación sectorial similar a la del tejido empresarial español: preponderancia de los servicios (81,9% de las empresas), seguido por la construcción (13,2%) y la industria (4,9%) (2011). Con un comportamiento relativamente estático al devenir temporal, la **sectorización económica** refleja un peso relativo superior al de la media nacional en el sector servicios (cifrado en un 78,8% de empresas dedicadas a este sector), configurándose como principal motor económico de la Comunidad, y concentrando una media anual del 84,6% de los trabajadores afiliados a la Seguridad Social por Régimen General.

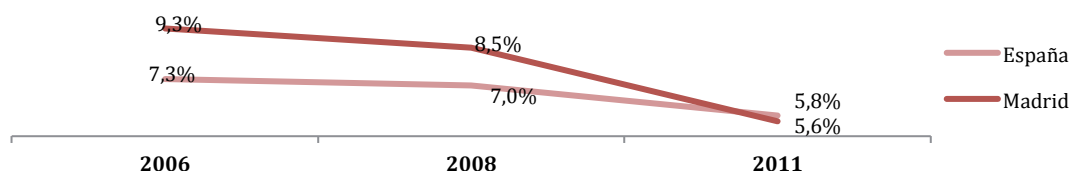
Gráfico 16. Sectorización del trabajo en la C. A. de Madrid (2011).



FUENTE: Elaboración propia a partir de datos del Ministerio de Empleo y Seguridad Social.

Descrita la estructura y evolución reciente del tejido empresarial madrileño en sus dimensiones más directas, las perspectivas a medio plazo vienen dadas por la capacidad de adaptación y el **dinamismo** que ésta presente de cara al futuro más inmediato. Tal y como recoge el **índice de actividad emprendedora** (TEA), indicador del número de iniciativas empresariales, la Comunidad de Madrid se sitúa en una posición ligeramente inferior a la media española, sufriendo un significativo retroceso desde los valores precedentes a la crisis, momentos en los que lideraba el ranking. Así, si en el año 2006 el 9,3% de la población adulta madrileña había desarrollado alguna actividad de creación empresarial (respecto al 7,3% de la media nacional para el mismo ejercicio), en el 2011 estas iniciativas habían descendido hasta el 5,6 de la población, un 0,2% por detrás de la media nacional.

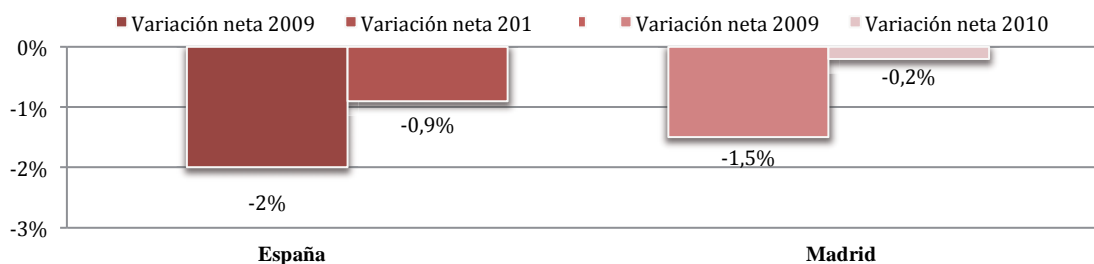
Gráfico 17. Índice de Actividad Emprendedora C. A. de Madrid-España (2006-2011)



FUENTE: Elaboración propia a partir de los datos de los estudios Informe Ejecutivo Gem España 2006, Global Entrepreneurship Monitor, Informe Ejecutivo Gem España 2008, Global Entrepreneurship Monitor e Informe Ejecutivo Gem España 2011, Global Entrepreneurship Monitor.

La orientación emprendedora se ve de algún modo reflejada en el dinamismo que la estructura empresarial madrileña presenta; con unos procesos de **creación empresarial** similares a la estructura nacional, y un nivel de mortalidad de las unidades económicas sensiblemente inferior, la Comunidad de Madrid describe unos flujos empresariales netos mayores que los datos homólogos nacionales. Materializando de una forma efectiva la creación de empresas, el saldo neto entre las tasas de creación (7,8% en el año 2009) y cierre empresarial (8% en el mismo ejercicio), arroja unos resultados netos más positivos que para el conjunto español, reflejo de la capacidad reactiva y dinamismo empresarial propios del tejido madrileño.

Gráfico 18. Flujos de variación del volumen empresarial: saldo neto C. A. de Madrid-España (2009-2010) (*).



(*). Saldo neto: $Saldo\ neto_i = Tasa\ de\ creación\ empresarial_i - Tasa\ de\ cierre\ empresarial_i$

FUENTE: Elaboración propia a partir de los datos del DIRCE: Demografía armonizada de empresas 2009 y Demografía armonizada de empresas 2010.

Internamente, la **organización y articulación** de estos **intereses económico-empresariales** alude a una estructura donde el asociacionismo empresarial, medido en el número de asociaciones por cada 1.000 empresas, corre en paralelo al de otras Comunidades (con valores en torno al 0,1 y 0,3), y el sindicalismo, valorado conforme a las tasas de afiliación, presenta datos inferiores, teniendo como dato más significativo el mayoritario porcentaje de ocupados sin ningún tipo de afiliación sindical (88,2%).

De igual forma, este dinamismo viene condicionado no sólo por la emprendeduría y la creación empresarial, sino también por la capacidad de generar innovaciones e interiorizar la inversión en desarrollo como pauta crucial de la competitividad regional. En este sentido, el escenario madrileño manifiesta su inclinación por la **actividad innovadora**, representando un importante grosso porcentual de las patentes autonómicas solicitadas respecto al total nacional (21,1% en el año 2011).

Conscientes del valor añadido de estas actividades, el parque empresarial de la Comunidad de Madrid traslada al terreno fáctico esta premisa, si bien dentro de los márgenes de mínima inversión en desarrollo que presenta la estructura española en su conjunto. De esta manera, la intensidad de innovación, esto es, el gasto en actividades innovadoras respecto a la cifra de negocios de las empresas, evoluciona de forma pareja a los valores nacionales (0,88%, 0,95% y 1,86% para los años 2006, 2008 y 2011 respectivamente), experimentando una significativa variación en positivo en el último ejercicio estudiado. De igual modo, el peso de las empresas que manifiestan la realización de actividades de esta índole, sigue paralelamente los datos del escenario nacional, alcanzando como cotas máximas y puntuales valores en torno al 1% sobre el total de la estructura empresarial.

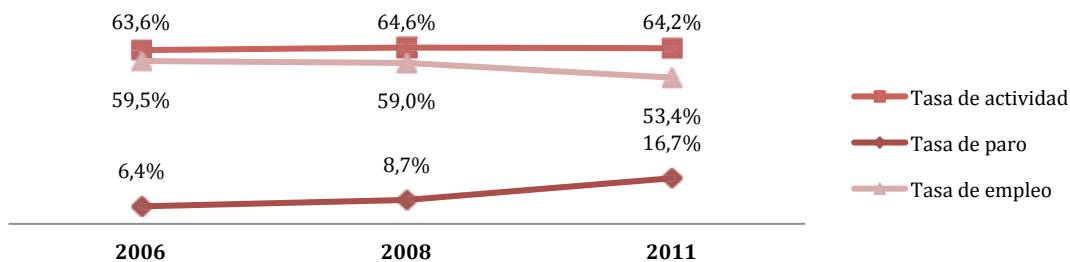
Tabla 19. Actividad empresarial innovadora C. A. de Madrid-España (2006-2011).

	2006		2008		2011	
	Madrid	España	Madrid	España	Madrid	España
Nº de empresas con actividades innovadoras	4.879	31.460	5.216	36.183	3.414	20.487
Peso empresas con actividades innovadoras s/el total	0,97%	0,94%	1,02%	1,07%	0,68%	0,64%
<i>Intensidad de innovación</i>	0,98%	0,88%	0,95%	0,95%	1,71%	1,86%

FUENTE: Elaboración propia a partir de los datos de la Encuesta sobre innovación tecnológica en las empresas 2006, 2008, 2011, INE.

En este punto de explicación del dinamismo empresarial, el **nivel de actividad** de la estructura económico-empresarial constituye un eje clave; presentando unas tasas de actividad sin apenas variación entre los años 2006-2011 (situadas alrededor del 64%), el descenso de la ocupación supone una de las consecuencias más palpables de la crisis económica, alcanzando cotas de desempleo superiores al 16,7%. Sin embargo, más allá de la coyuntura circunstancial, la estructura empresarial de la Comunidad muestra cierto vigor en relación con el conjunto español, ya que mantiene unas tasas de empleo y actividad superiores a la media (53,4% de tasa de empleo y 64,2% de tasa de actividad en la Comunidad, frente al 47% y 60% en el conjunto de España en el año 2011), al igual que una menor tasa de paro (16,7% frente al 21,6%).

Gráfico 19. Estructura económica: nivel de actividad C. A. de Madrid (2006-2011)



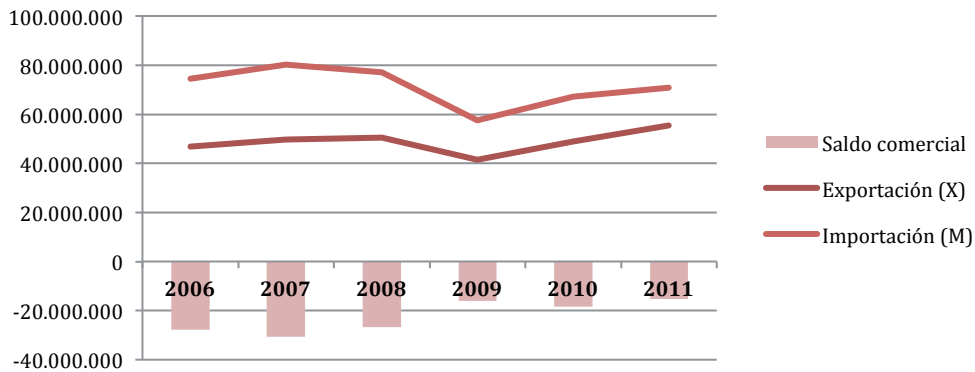
FUENTE: Elaboración propia a partir de datos de la EPA (INE).

La intensidad con la que se dan los flujos transaccionales, tanto de entrada como de salida, convierten al grado de **apertura comercial** en un indicador adicional del dinamismo, así como del estado situacional del tejido económico de un territorio; las dinámicas de comercio exterior y la inversión extranjera devienen puntos esenciales en este aspecto de estudio.

La región madrileña se configura tradicionalmente como una economía importadora neta, así como un importante centro de localización de empresas extranjeras (sede del 39,2% del total de filiales extranjeras establecidas en el territorio nacional). Con un peso de la empresa exportadora similar a la del conjunto español (1,16% respecto al total de la estructura empresarial), y una mayor relevancia de la empresa importadora (2,13% en relación a valores en torno al 1,6% del global nacional), los niveles de exportación han sido tradicionalmente inferiores al volumen de importaciones, existiendo consecuentemente unos saldos comerciales negativos. Sin embargo, la evolución de este déficit comercial ha experimentado notables variaciones a resultas de los efectos de la crisis económica, rompiendo la tendencia alcista asociada a los años de expansión, y reduciéndose hasta valores de 28.000 millones de euros en 2009 frente a los más de 42.000 de 2007.

Por distribución sectorial, las materias primas, los productos industriales y los bienes de equipo constituyen las principales partidas de exportación (suponiendo más del 83% del total exportado para el año 2011) e importación (74,6%), aumentando desde el 2006 los niveles de exportación en paralelo a la disminución de lo importado.

Gráfico 20. Balanza de intercambio comercial C. A. de Madrid (2006-2011)



FUENTE: Elaboración propia a partir de los datos de los Informes de Análisis del Comercio Exterior Español. ICEX.

La **intensidad inversora** de carácter transnacional ocupa un papel esencial en la proyección internacional del tejido madrileño; así, la Comunidad de Madrid aglutinó en 2011 inversiones por importe de 12.520 millones de euros, lo que equivale al 55,7% de los flujos de inversión extranjera directa realizados en España para dicho ejercicio. De igual modo, más del 47% de la inversión española realizada en el exterior tuvo su origen durante el 2011 en la región madrileña, lo que confirma el creciente grado de internacionalización de la Comunidad.

(Ver anexo 17)

ii. Modelo concentrado puro: Asturias.

El tejido empresarial asturiano está formado por 68.967 empresas, de acuerdo al último dato de empresas activas a 1 de enero de 2012. Experimentando una etapa alcista en el **volumen empresarial** de la región, cuyo último año de expansión fue el ejercicio de 2007 con un escenario empresarial de 73.054 empresas, el ciclo de crecimiento finaliza con fuertes caídas para los años de inicio de la crisis, extinguiéndose más de 3.000 empresas desde el 2006 al 2011 -atendiendo a los valores acumulados para este período-.

Teniendo una significación global de -4,71% en cuanto a disminución empresarial sobre el total del parque para el último año analizado, este aminoramiento refleja el gran impacto de la crisis sobre el volumen de empresas con sede social en la región. Las tasas de variación empresarial así lo recogen, reflejando valores negativos desde el año 2007, y mostrando la elevada sangría empresarial para dos períodos concretos coetáneos al inicio y desarrollo de la crisis económica: 2007-2008, y 2008-2009.

Producto de estas dinámicas económicas coyunturales, el Principado de Asturias ha reducido su **peso respecto al total de la estructura empresarial nacional**, contando con una relevancia del 2,2% antes de la crisis, y cayendo al 2,15% del total nacional en el año 2011.

Tabla 20. Volumen del escenario empresarial (nº de empresas) en el Principado de Asturias (2006-2011).

	2006	2007	2008	2009	2010	2011			
	72.221	73.054 Δ	71.753	70.292	69.877	68.967 ▽	Diferencia 2007 (valor máx.)/2011 (valor mín.)	Saldo extinción empresarial (valor acumulado 2006-2011)	Significación del saldo sobre la estructura empresarial (*)
Variación empresarial (V.Abs.)	Δ	▽	▽	▽	▽		-4.087	-3.458	-4,71%
Tasa variación empresarial	1,14%	-1,81%	-2,07%	-0,6%	-1,32%		-5,92%	-4,66%	

(*) Relevancia de la extinción empresarial acumulada (*saldo total*) respecto al total del parque empresarial (*nº de empresas 2011*). FUENTE: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos en el Directorio central de empresas (DIRCE).

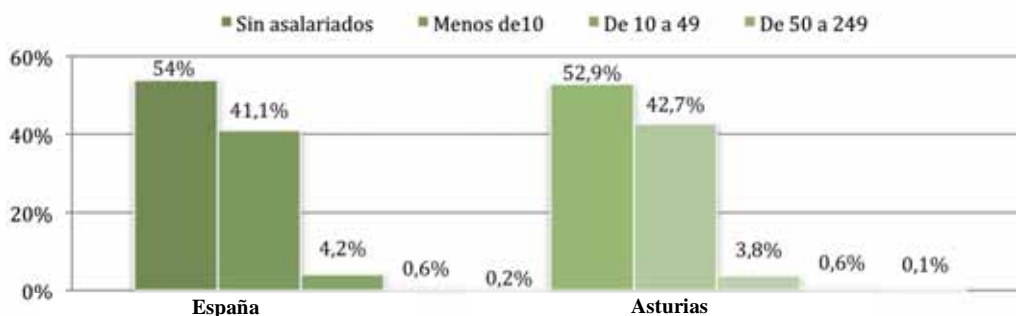
El notable grado de afectación de la crisis económica sobre el tejido asturiano puede tener explicación causal más allá de su carácter generalmente virulento sobre la estructura

española en su conjunto. Otra variable a considerar a la hora de analizar el impacto de la recesión en la región viene dada por sus particulares características internas, configurando una estructura especialmente vulnerable a este tipo de fenómenos.

Aproximando el tamaño del parque empresarial en función del número de asalariados, la **estructura empresarial asturiana** está presidida por empresas de pequeña dimensión, de forma que, de las 70.292 empresas registradas en el año 2009, más de 37.000 corresponden a empresas sin ningún empleado (un 52,9%), a lo que se le añade más de 32.600 (46,5%) de hasta 50 empleados. Tan sólo el 0,1% de las empresas asturianas son grandes corporaciones, lo que implica que las unidades con más de 250 trabajadores son prácticamente inexistentes. El menor tamaño medio de las empresas respecto a la media nacional se distribuye de forma homogénea entre todas las agrupaciones de dimensión orgánica contempladas, exceptuando aquellas estructuras de hasta 10 empleados, grupo para el cual el escenario asturiano muestra unos valores sensiblemente superiores (42,7% en relación al 41,1% nacional).

Adoptando niveles ligeramente mayores respecto al conjunto nacional, la estructura empresarial del Principado muestra una prevalencia absoluta de unidades económicas de tipo PYME, alcanzando un peso porcentual del 99,9% sobre la totalidad del escenario empresarial, y constituyéndose mayoritariamente bajo formas jurídicas similares a las del conjunto nacional, si bien con mayor relevancia de las comunidades de bienes (6,7% frente al 3,7% nacional) en detrimento de sociedades de responsabilidad limitada (25,5% frente a un 36,6%).

Gráfico 21. Composición del tejido empresarial por tamaño en el Principado de Asturias (2009).

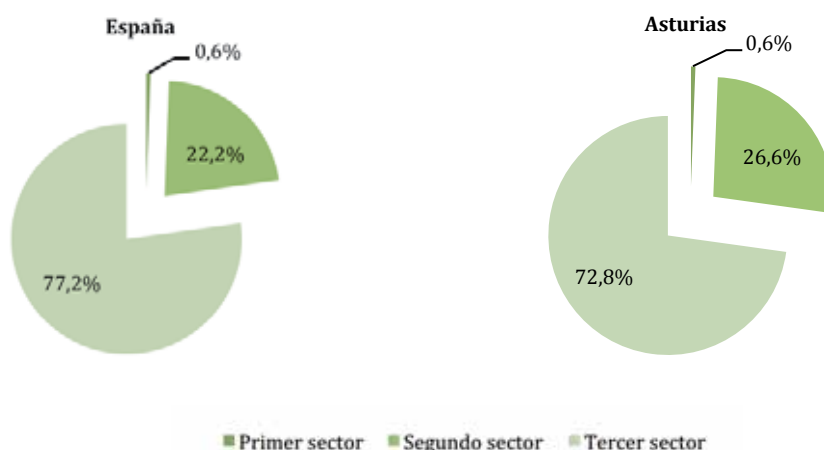


FUENTE: Elaboración propia a partir de Informe sobre la PYME (2008, 2009, 2010, 2011), Retrato de las PYME 2012. Ministerio de Industria, Turismo y Comercio.

Incorporando la población como relevante eje de estudio, el número de empresas en función de la demografía de la región no ha hecho más que disminuir en paralelo a los datos del volumen de empresas activas. Aumentando hasta el año 2007 (ejercicio para el cual se alcanzaron valores cercanos a 68 empresas por cada 1.000 habitantes), la **densidad empresarial** ha ido disminuyendo a 64,8 de acuerdo a los últimos datos disponibles (2010), distanciándose de manera notable con la media española (79,9 empresas para el mismo ejercicio).

En relación con su **distribución sectorial**, las empresas asturianas describen el mismo perfil de especialización mostrado por la estructura nacional. Presentando una especialización mayoritaria en el sector servicios (el 80% de las empresas regionales desarrollan su actividad principal en este ámbito), seguido por la construcción y la industria, las diferencias entre la media nacional y la Comunidad se encuentran en este último sector (5,6% frente a 6,7% en España), y en el primero (80% frente a 78,8%). Reflejo de esta división, el de servicios se corresponde con el grupo de sectorización que engloba una mayor proporción de trabajadores afiliados a la Seguridad Social por Régimen General (72,8% en el año 2011), si bien la diferenciación viene dada de nuevo por un menor peso de afiliación en este ámbito respecto al conjunto español, a la par que mayores niveles para el segundo sector en comparación con el mismo dato nacional (26,6% respecto al 22,2%).

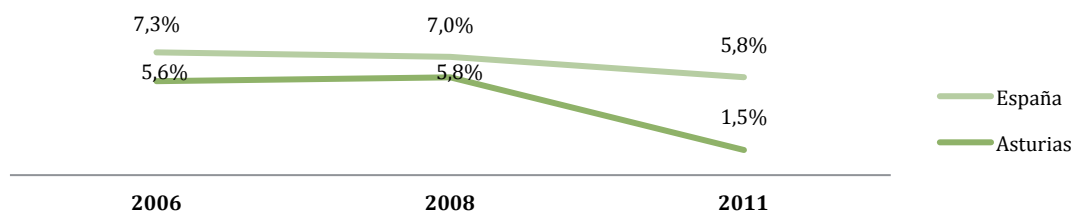
Gráfico 22: Sectorización del trabajo en el Principado de Asturias (2011).



FUENTE: Elaboración propia a partir de datos del Ministerio de Empleo y Seguridad Social.

La dinámica que proporciona el rasgo más diferencial del tejido económico-empresarial asturiano es posiblemente, su particular capacidad reactiva y de adaptación a la evolución coyuntural. En este sentido, el **dinamismo** que presenta esta estructura carece de un ritmo que permita posicionar la innovación y la emprendeduría como pilares del crecimiento regional. Así, el número de iniciativas empresariales, medido a través del **índice de actividad emprendedora** (TEA), experimenta un reseñable descalabro, tanto en términos absolutos, como en datos comparados con la media española. Si en el año 2006, el 5,6% del total de población adulta asturiana había desarrollado alguna actividad de creación empresarial, en el 2011 esta cifra había caído hasta el 1,5% de la población, sufriendo un retroceso de más de 4 puntos porcentuales, y evolucionando en todo momento por detrás del conjunto español (con valores del 7,3% y 5,8% para ambos años).

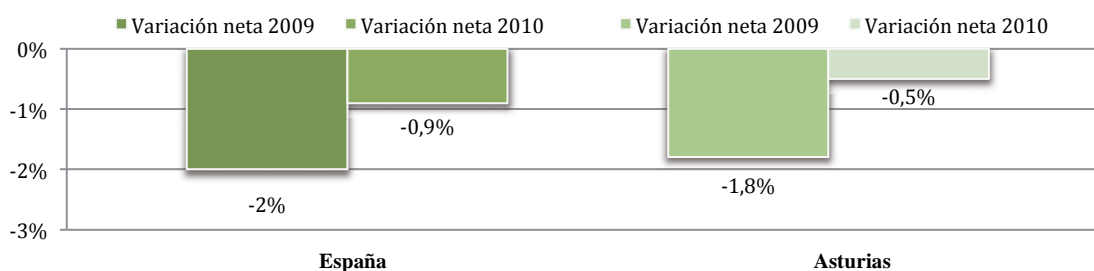
Gráfico 23: Índice de Actividad Emprendedora Principado de Asturias - España (2006-2011).



FUENTE: Elaboración propia a partir de los datos de los estudios Informe Ejecutivo Gem España 2006, Global Entrepreneurship Monitor, Informe Ejecutivo Gem España 2008, Global Entrepreneurship Monitor e Informe Ejecutivo Gem España 2011, Global Entrepreneurship Monitor.

De igual forma, la **creación empresarial** describe unos procesos de inferior significación que los de la estructura nacional, así como unos niveles de mortalidad sensiblemente inferiores; en datos concretos, el resultado de tal interacción presenta unos flujos empresariales situados en torno al 7% en cuanto a tasas de creación, y alrededor de un 8% en relación con las tasas de cierre, arrojando como producto neto variaciones más exiguas que el conjunto español.

Gráfico 24: Flujos de variación del volumen empresarial: saldo neto Principado de Asturias -España (2009-2010) (*).



(*) Saldo neto: $Saldo\ neto_i = Tasa\ de\ creación\ empresarial_i - Tasa\ de\ cierre\ empresarial_i$

FUENTE: Elaboración propia a partir de los datos del DIRCE: Demografía armonizada de empresas 2009 y Demografía armonizada de empresas 2010.

Insertos en esta **composición económico-empresarial**, los **intereses** de los agentes que intervienen en el marco descrito (véase asociaciones empresariales, sindicatos y Administración) se organizan bajo una estructura presidida por el corporativismo empresarial, el cual, cuantificado a través del asociacionismo empresarial (número de asociaciones por cada 1.000 empresas), despunta por encima de los valores de otras regiones (1,8 respecto a una media situada en torno al 0,1 y 0,3). Paralelamente a estos datos, la presencia del sindicalismo en la estructura económica asturiana presenta tasas de afiliación superiores a la media, en la medida en que el 31,4% de los ocupados asturianos expresa su afiliación a alguna estructura asociativa de tipo sindical, mientras que esta cifra disminuye al 16,4% para el total nacional.

Continuando con la caracterización del dinamismo empresarial para la estructura asturiana, la generación de innovaciones y la inversión en desarrollo vienen a complementar esta dimensión del tejido económico. Siguiendo con la pauta anteriormente descrita sobre la menor capacidad reactiva de esta región, la inclinación por la **actividad innovadora** se sitúa en unos niveles muy bajos, tanto en términos absolutos (73 patentes en el año 2011), como en relación al peso porcentual que ésta representa respecto al total de las patentes autonómicas (2,1% del total de patentes solicitadas durante el mismo año).

Como correlato, el peso en la estructura económica de aquellas empresas que realizan algún tipo de actividad perteneciente al ámbito innovador es ciertamente pequeño, estando en todo momento por debajo de los valores nacionales, y acentuándose la diferencia en el año de inicio de la recesión económica (0,69% frente al 1,07% del conjunto español para el

año 2008). Si bien la significación dentro del escenario empresarial global es exigua, el gasto que las empresas asturianas realizan en actividades de tipo innovador respecto a sus cifras de negocio registra unos niveles superiores a la media para ejercicios previos a la crisis, a pesar de que estos valores continúan siendo comparativamente inferiores en atención al último año estudiado.

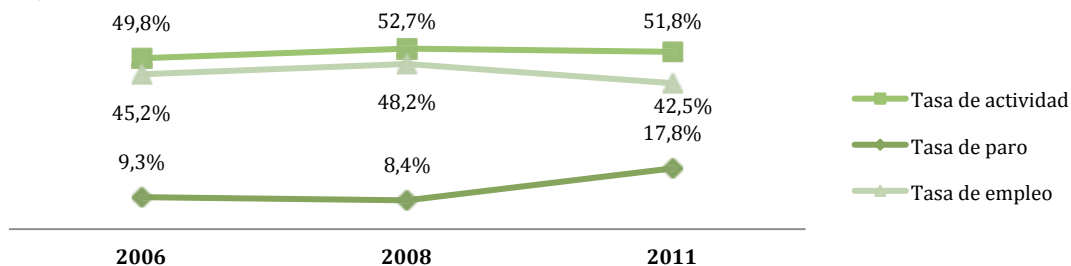
Tabla 21. Actividad empresarial innovadora Principado de Asturias - España (2006-2011).

	2006		2008		2011	
	Ast.	España	Ast.	España	Ast.	España
Nº de empresas con actividades innovadoras	515	31.460	498	36.183	418	20.487
Peso empresas con actividades innovadoras s/el total	0,71%	0,94%	0,69%	1,07%	0,18%	0,64%
<i>Intensidad de innovación</i>	0,87%	0,88%	1,13%	0,95%	0,77%	1,86%

FUENTE: Elaboración propia a partir de los datos de la Encuesta sobre innovación tecnológica en las empresas 2006, 2008, 2011, INE.

De forma complementaria a la innovación, la caracterización de las cotas de actividad del tejido asturiano viene dada por tres ejes clave: en primer lugar, y mantenidas por debajo del total nacional, las tasas de actividad del Principado han ido moviéndose en torno a una horquilla del 49% - 52%, experimentando una variación absoluta en positivo de dos puntos porcentuales desde el 2006 hasta el 2011. En segundo lugar, y de nuevo como principal consecuencia de la crisis económica, las tasas de paro de la región se han situado por encima de la media nacional, iniciando, en paralelo al comportamiento global, una escalada al alza desde los inicios de la recesión, y una consecuente evolución en sentido inverso del nivel de empleo. A pesar de esta evolución coyuntural, y como tercer elemento, la región asturiana se posiciona en niveles de desempleo inferiores a la media nacional, registrando una tasa de paro del 17,8% en el año 2011, mientras que este valor alcanza el 21,6% para el conjunto de España.

Gráfico 25. Estructura económica: nivel de actividad Principado de Asturias (2006-2011).



FUENTE: Elaboración propia a partir de datos de la EPA (INE).

Relativizando los valores bajo las premisas condicionantes de la pequeña dimensión del parque empresarial asturiano en relación con otras estructuras autonómicas, así como las limitaciones en cuanto a su débil dinamismo interno, la **apertura comercial e intensidad de transacciones transnacionales** van a constituir dos importantes indicadores situacionales del tejido económico de la región.

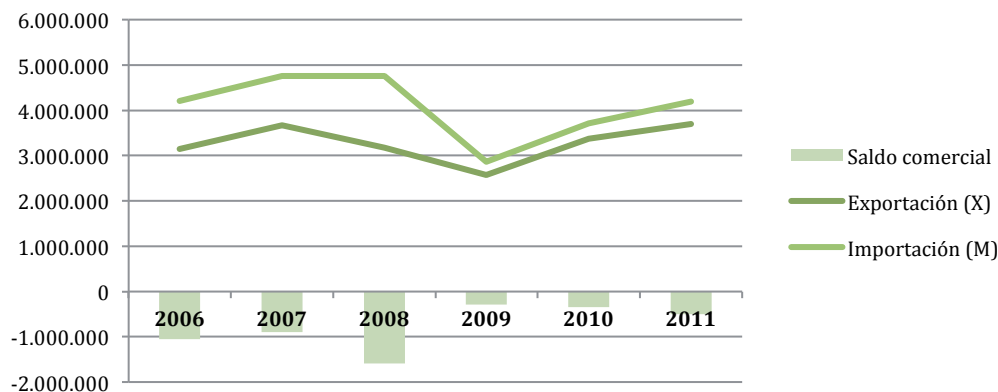
Si para el caso español el peso de la empresa exportadora e importadora se situaba en torno al 1,19% y 1,64% en el año 2010 respecto al total de la estructura empresarial, el tejido asturiano muestra significaciones menores para su escenario empresarial, no llegando al 0,6% en el caso de las unidades económicas exportadoras, ni a un valor del 1,4% para las importadoras. De la misma forma, los datos de establecimiento empresarial aluden a la poca centralidad que para las empresas extranjeras tiene la región asturiana, siendo apenas medio centenar de éstas las que en el 2010 contaban con filiales en el Principado, lo que tan sólo representa el 0,12% de su estructura empresarial, y el 0,6% en relación al total de filiales extranjeras establecidas en el territorio nacional.

Estos datos reflejan unos saldos efectivos de operaciones con proyección internacional menos cuantiosos que la media nacional, si bien con una evolución en positivo tanto para el caso de las exportaciones como para el de las importaciones. El resultado muestra, por un lado, la existencia de unos saldos comerciales de signo negativo, y por otro, el incipiente incremento del nivel de internacionalización de la región, así como la intensificación de la dependencia respecto a la comercialización exterior.

Desde una perspectiva temporal, la evolución del déficit comercial asturiano ha corrido en concordancia con las repercusiones de la crisis económica, experimentando la mayor distancia de saldo neto (diferencia entre lo exportado e importado) durante el año 2008 (-

1.582.342,52 millones de euros), y una intensa contracción de los intercambios comerciales desde el año 2009, con flujos que apenas llegan a los 2.865.000 millones de euros tanto para las entradas como para las salidas.

Gráfico 26: Balanza de intercambio comercial Principado de Asturias (2006-2011)



FUENTE: Elaboración propia a partir de los datos de los Informes de Análisis del Comercio Exterior Español. ICEX.

Sectorialmente, las principales partidas de exportación se refieren a materias primas, productos industriales y bienes de equipo, que ya en el año 2011 suponían más del 91% del total exportado durante el ejercicio. En el caso de los flujos de importación, su composición presenta la misma tipología de productos (materias primas, productos industriales y bienes de equipo), alcanzando conjuntamente valores del 89,6% de la totalidad de importaciones efectuadas durante el mismo ejercicio.

(Ver anexo 17)

iii. Modelo diversificado puro: Galicia.

La **composición** del tejido empresarial de la Comunidad de Galicia remite a un parque empresarial conformado por 194.511 unidades, lo que representa el 6% de la estructura empresarial global española. La evolución temporal en el número de empresas gallegas ha seguido una peculiar evolución, experimentando un período de expansión empresarial hasta el año 2007 (203.216 unidades activas), para a partir de ese momento, iniciar una etapa de extinción siguiendo la senda iniciada por el resto del conjunto nacional. A resultas de este proceso, la extinción empresarial puede cuantificarse en un total relativo de -8.705 empresas en términos de diferencia entre el valor máximo y mínimo para los dos ejercicios de despunte (203.216 y 194.511 unidades económicas en el 2007 y 2011 respectivamente), o -4,47% en niveles porcentuales.

El impacto de las dinámicas coyunturales propias de la crisis económica en la estructura empresarial refleja un proceso de evolución lineal: el volumen de empresas gallegas comienza a decaer al ritmo de un punto porcentual a partir del año 2006, registrando como caída más abrupta la extinción de 2.345 unidades empresariales, un -1,2% entre el año 2008 y 2009 expresada como tasa de variación empresarial. Atendiendo a los valores acumulados durante el período 2006-2011, la extinción empresarial se sitúa en magnitudes medias de impacto, al cifrarse ésta en torno a valores próximos al 3%, lo que la posiciona por detrás de otras regiones donde la virulencia de la crisis sobre el volumen empresarial ha sido mucho más agresiva.

Tabla 22. Volumen del escenario empresarial (nº de empresas) en la Comunidad de Galicia (2006-2011).

	2006	2007	2008	2009	2010	2011			
	199.890	203.216	201.050	198.705	196.535	194.511	Diferencia 2007 (valor máx.)/2011 (valor mín.)	<i>Saldo extinción empresarial (valor acumulado 2006-2011)</i>	Significación del saldo sobre la estructura empresarial (*)
		Δ				▽			
Variación empresarial (V.Abs.)		Δ	▽	▽	▽	▽	-8.705	-5.379	-2,76%
Tasa variación empresarial		1,63%	-1,07%	-1,2%	-1,10%	-1,04%	-4,47%	-2,76%	

(*) Relevancia de la extinción empresarial acumulada (*saldo total*) respecto al total del parque empresarial (*nº de empresas 2011*). FUENTE: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos en el Directorio central de empresas (DIRCE).

Desde la perspectiva de su **composición interna**, el escenario empresarial de Galicia presenta una estructura similar a la del conjunto de España. Las diferencias entre ambas vienen dadas por el menor peso de las empresas sin asalariados (51,3% en la estructura gallega frente al 54% español), a favor de la más intensa presencia de unidades de hasta 10 empleados (44,2% y 41,1% respectivamente). A partir del año 2006 estos dos grupos de categorías empresariales han seguido tendencias similares, de tal modo que si en este ejercicio las empresas sin empleados suponían un 49,4% de las empresas que componían el parque, en el transcurso de tres años este segmento había aumentado su presencia hasta alcanzar más del 51% del total de empresas, lo que equivale a un incremento en términos porcentuales, pero a una disminución en términos absolutos (99.200 empresas) debido a la contracción del volumen empresarial. Por el contrario, la casi mayoritaria presencia de empresas de hasta 10 empleados por detrás del grupo de sin asalariados, disminuye tanto en términos porcentuales (pasando de un 45,5% en 2006 a un 44,2% en 2009), como en cifras absolutas (90.950 y 85.974 empresas respectivamente).

Con independencia de su evolución tendencial, ambos grupos manifiestan la prevalencia de la estructura de tipo PYME, que se configura como forma organizativa primordial suponiendo 198.506 de las 198.705 empresas activas en el año 2009, o lo que es lo mismo, el 99,9% de la escena empresarial.

Gráfico 27. Composición del tejido empresarial por tamaño en la Comunidad de Galicia (2009).



FUENTE: Elaboración propia a partir de Informe sobre la PYME (2008, 2009, 2010, 2011), Retrato de las PYME 2012. Ministerio de Industria, Turismo y Comercio.

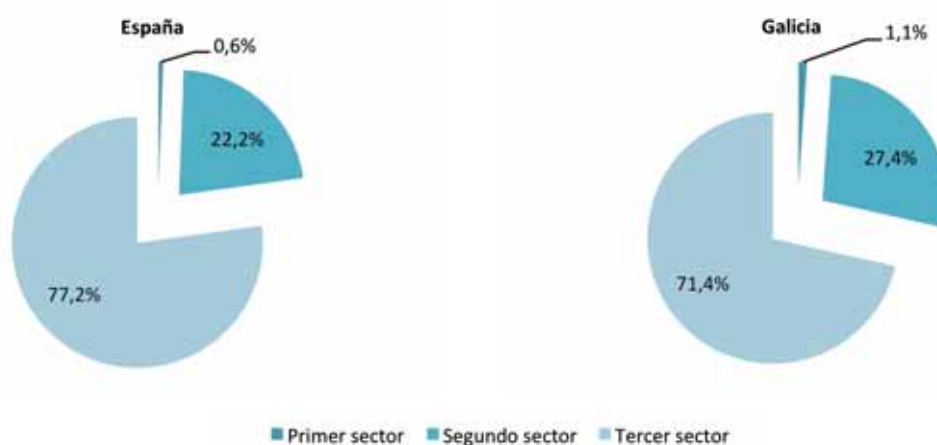
Poniendo en valor estos datos de volumen empresarial en base a la población de la región, el número de empresas por cada 1.000 habitantes presenta valores en torno a 71 y 73. Concretamente, la **densidad empresarial** se sitúa en 72,7 empresas de acuerdo al último

dato disponible (2010), posicionándose en todo caso por detrás de la media española (79,9 para el mismo ejercicio), tal y como puede identificarse desde el primer año analizado.

La distribución de este escenario empresarial según el **ámbito de actividad** viene marcada por el predominio de los servicios como principal sector productivo, por delante de la construcción y la industria. Constituidas por Personas Físicas (59,5% del total empresarial en el año 2009) y Sociedades de Responsabilidad Limitada (34,7% para el mismo ejercicio) como formas jurídicas predominantes, las empresas gallegas describen una división sectorial similar a la del tejido empresarial español: el 76,8% desarrollan su actividad en el ámbito de los servicios, el 16,3% en la construcción y el 6,9% en la industria, siendo los valores nacionales de un 78,8%, 14,4% y 6,7%, para los mismos grupos respecto al volumen empresarial del año 2011.

Analizando su comportamiento tendencial, la sectorización económica de Galicia ha experimentado desde el año 2006 una disminución del peso de la industria y los servicios como ámbitos de actividad productiva (perdiendo más de medio punto porcentual tanto para ambos sectores), en paralelo a un leve incremento de la construcción. Si se traslada esta división de la actividad económica a la **ocupación sectorial**, el principal ámbito que más empleados concentra es el tercer sector, el cual, siguiendo los datos de afiliación media anual a la Seguridad Social por Régimen General, ocupaba al 71,4% de los trabajadores en el año 2011 (un 5,8% menos que para el total nacional), mostrando valores superiores para los mismos supuestos en el primer y segundo sector.

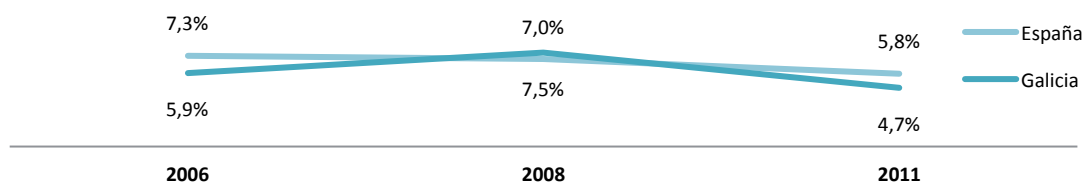
Gráfico 28. Sectorización del trabajo en la Comunidad de Galicia (2011).



FUENTE: Elaboración propia a partir de datos del Ministerio de Empleo y Seguridad Social.

Además de las dimensiones relativas a la composición y estructura, el tejido económico-empresarial gallego ha de describirse por el **dinamismo** que éste presenta en torno a una serie de indicadores escogidos para aprehender tales premisas. Así, la **emprendeduría empresarial** de la región adopta valores inferiores a los de la media española, experimentando un notable retroceso desde el año 2008 hasta el 2011, año en el que tan sólo un 4,7% de la población adulta gallega había desarrollado alguna actividad de creación empresarial (respecto al 5,8% de la media nacional para el mismo ejercicio).

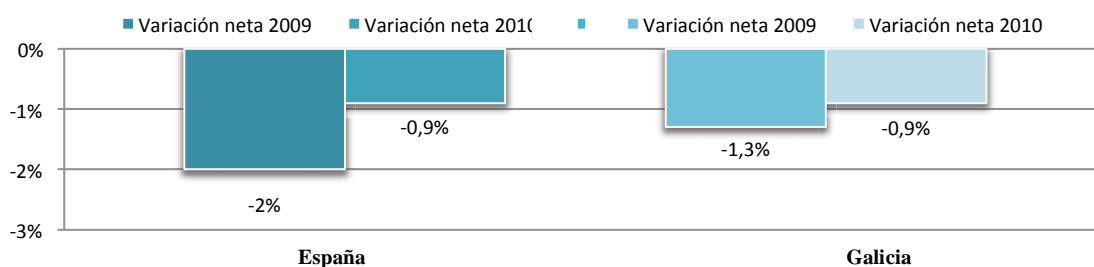
Gráfico 29. Índice de Actividad Emprendedora Comunidad de Galicia - España (2006-2011).



FUENTE: Elaboración propia a partir de los datos de los estudios Informe Ejecutivo Gem España 2006, Global Entrepreneurship Monitor, Informe Ejecutivo Gem España 2008, Global Entrepreneurship Monitor e Informe Ejecutivo Gem España 2011, Global Entrepreneurship Monitor.

Por lo que se refiere a los movimientos en el parque empresarial, la estructura empresarial de Galicia presenta unas cotas inferiores de dinamismo que las del conjunto nacional, registrando tanto unas menores tasas de **creación empresarial** (7,3% en relación al 8% nacional para el año 2010), como de mortalidad de empresas (8,2% respecto 8,9%). La interacción resultante de estos concretos procesos de creación y destrucción empresarial, conduce a la obtención de un saldo menos negativo de flujo empresarial neto respecto al conjunto español, si bien los movimientos del año 2010 reflejan un resultado equivalente.

Gráfico 30. Flujos de variación del volumen empresarial: saldo neto Comunidad de Galicia -España (2009-2010) (*).



(*) Saldo neto: $Saldo\ neto_i = Tasa\ de\ creación\ empresarial_i - Tasa\ de\ cierre\ empresarial_i$

FUENTE: Elaboración propia a partir de los datos del DIRCE: Demografía armonizada de empresas 2009 y Demografía armonizada de empresas 2010.

La **organización** de esta **estructura empresarial**, teniendo en cuenta las partes con intereses económico-empresariales susceptibles de intervención (Administración, organizaciones empresariales y sindicales), describe una articulación de actores donde el nivel de asociacionismo sindical supera a las tasas nacionales, con un 23,2% de los ocupados afiliados a algún sindicato en el caso gallego a fecha del 2010, frente al 16,4% del valor nacional en el mismo año. Junto a estas cotas, aparece una débil institucionalización del asociacionismo empresarial, detentando un índice del 0,11% respecto al número de asociaciones por cada 1.000 empresas.

La inclinación regional por la **inversión** y la **innovación** se configura como un eje definitorio del dinamismo económico-empresarial anteriormente descrito. En estos ámbitos, la región gallega ha ido apostando por la innovación como vía de competitividad, aumentando notablemente el número de patentes (de 145 en el año 2006, a 188 en el 2011), así como su peso porcentual en relación al total de aquellas solicitadas por las autonomías respecto al total nacional (del 1,5% al 2,1% para los dos ejercicios señalados).

Siguiendo la misma dirección, el gasto de actividades innovadoras en relación a la cifra de negocios de las empresas, muestra una evolución positiva y por encima de los valores nacionales (0,88%, 0,95% y 1,86% para los años 2006, 2008 y 2011 respectivamente), si bien con una tendencia a concentrar este tipo de actividades en un menor número de unidades económicas, y perdiendo de forma progresiva su significación respecto al total del tejido empresarial de la región.

Tabla 23. Actividad empresarial innovadora Comunidad de Galicia -España (2006-2011).

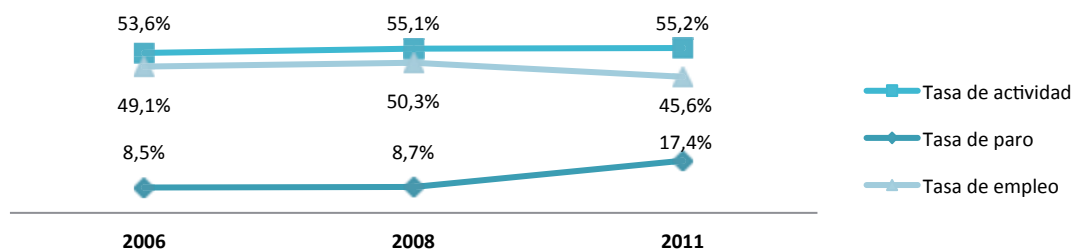
	2006		2008		2011	
	Galicia	España	Galicia	España	Galicia	España
Nº de empresas con actividades innovadoras	1.545	31.460	1.930	36.183	1.241	20.487
Peso empresas con actividades innovadoras s/el total	0,97%	0,94%	1,02%	1,07%	0,68%	0,64%
<i>Intensidad de innovación</i>	1,04%	0,88%	1,21%	0,95%	2,02%	1,86%

FUENTE: Elaboración propia a partir de los datos de la Encuesta sobre innovación tecnológica en las empresas 2006, 2008, 2011, INE.

En el marco de la incipiente, aunque todavía temprana profusión de la intensidad de innovación, la crisis económica incide de forma incontestable sobre los **niveles de actividad**. Siguiendo cierta simbiosis a efectos tendenciales con el conjunto nacional, la estructura gallega presenta unas tasas de actividad en positivo desde el año 2006 (pasando desde el 53,6% al 55,2% en el año 2011), contrastadas con unos niveles de desempleo in crescendo, estimados en casi 9 puntos porcentuales, y un nivel de empleo de lógico signo contrario que ha ido descendiendo hasta valores de aproximadamente el 3%.

El paralelismo establecido con la estructura nacional seguido en términos de tendencia se rompe a la hora de contemplar los valores absolutos de los correspondientes tejidos, ya que para el caso gallego las cotas de desempleo registran datos inferiores a los de la media (17,4% frente al 21,6%), denotando cierta fortaleza a uno de los principales efectos adversos de la crisis económica.

Gráfico 31. Estructura económica: nivel de actividad Comunidad de Galicia (2006-2011).



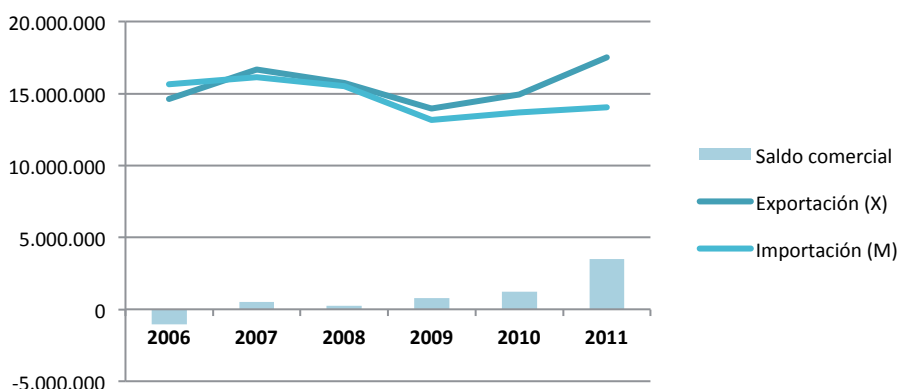
FUENTE: Elaboración propia a partir de datos de la EPA (INE).

La intensidad de las transacciones con **proyección internacional** acaba por describir uno de los puntos clave y diferenciador del tejido económico de Galicia. Los elevados flujos de

exportación e importación que registra la economía gallega dan buena cuenta de esta dinámica lo que, acompañado de un incremento en la relevancia de la empresa exportadora e importadora sobre el total de la estructura empresarial (1,03% y 1,27% respectivamente), así como del volumen de filiales extranjeras establecidas en el territorio regional (aumentando progresivamente hasta llegar a significar el 1,8% del total de filiales extranjeras asentadas en España), dan soporte empírico a esta fortaleza de la estructura gallega.

La magnitud con la que ha aumentado en los últimos años el nivel de exportaciones, dirigidas principalmente a los sectores de materias primas, productos industriales y bienes de equipo (pasando de 14.611.642 millones de euros en 2006 a más de 17.500.000 en 2011), convierte a la economía gallega en una región exportadora neta, obteniendo unos saldos comerciales positivos desde el año 2007, y cuantificados en más de 3.500.000 millones de euros para el ejercicio de 2011.

Gráfico 32. Balanza de intercambio comercial Comunidad de Galicia (2006-2011)



FUENTE: Elaboración propia a partir de los datos de los Informes de Análisis del Comercio Exterior Español. ICEX.

Por su parte, la inversión de carácter transnacional muestra un papel modesto en la estructura económica gallega, aglutinando tan sólo el 1,2% del total de los flujos de inversión extranjera directa realizados en España durante el año 2011, y siendo el origen de apenas el 1,6% de la inversión española realizada en el exterior a lo largo del mismo año.

(Ver anexo 17)

iv. Modelo diversificado híbrido: Cataluña.

El tejido empresarial de Cataluña estaba compuesto por 592.192 empresas a fecha de 1 de enero de 2012, tal y como recoge el Directorio Central de Empresas del INE. La evolución de la **composición empresarial** para esta Comunidad remite a un proceso de progresiva reducción como principal producto de la desfavorable coyuntura económica. Ya desde el inicio de 2007, el parque empresarial catalán experimentó una fuerte reducción, pasando de 625.682 a 618.968 unidades activas en 2008, si bien la contracción más drástica se produce en el año 2009, momento en el que la tasa de variación empresarial respecto al ejercicio anterior alcanza el -1,63%, lo que en términos absolutos alude a una extinción de 9.922 empresas.

La exposición del escenario empresarial catalán a las consecuencias de la crisis económica es tal que, sólo atendiendo al dato relativo de extinción empresarial en tanto diferencia del valor máximo y mínimo para los dos ejercicios de despunte durante el período observado (2007 y 2011 con un volumen de empresas de 625.682 y 592.192 respectivamente), el resultado apunta a una merma de 33.490 empresas. En datos acumulados, este descenso se sitúa en 19.723 empresas menos entre 2006 y 2011, lo que viene a constituir un -3,33% sobre el conjunto.

Tabla 24. Volumen del escenario empresarial (nº de empresas) en Cataluña (2006-2011).

	2006	2007	2008	2009	2010	2011	Diferencia 2007 (valor máx.)/2011 (valor mín.)	Saldo extinción empresarial (valor acumulado 2006-2011)	Significación del saldo sobre la estructura empresarial (*)
	611.915	625.682 Δ	618.968	609.046	601.801	592.192 ▽			
Variación empresarial (V.Abs.)		Δ	▽	▽	▽	▽	-33.490	-19.723	-3,33%
Tasa variación empresarial		2,20%	-1,08%	-1,63%	-1,20%	-1,62%	-5,65%	-3,33%	

(*) Relevancia de la extinción empresarial acumulada (*saldo total*) respecto al total del parque empresarial (*nº de empresas 2011*). FUENTE: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos en el Directorio central de empresas (DIRCE).

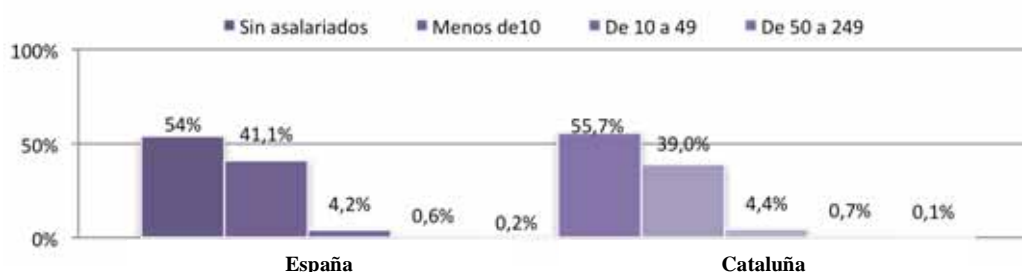
Estos movimientos del **volumen empresarial** reflejan una incidencia notable de la recesión económica sobre una estructura económico-empresarial de tan importante

significación nacional como la catalana, la cual representa alrededor del 18,5% del tejido empresarial español.

El tamaño empresarial de este escenario, como factor condicionante de la competitividad regional, se caracteriza por la mayoritaria presencia de empresas sin asalariados y con menos de 10 trabajadores, grupos que en 2009 ya representaban el 94,7% del total de empresas. Siguiendo el perfil del conjunto nacional en cuanto a **composición interna** del tejido, la estructura de tipo PYME es abrumadoramente mayoritaria, ocupando el 99,9% de la escena empresarial. En este sentido, la nota diferencial de Cataluña viene dada por un menor peso de las categorías de microempresas (94,7% frente al 95,1% nacional), así como una mayor representatividad de estructuras empresariales de tamaño medio (0,7% en relación con el 0,8% español).

A pesar de las contracciones anteriormente señaladas a resultas de la desfavorable coyuntura macroeconómica, la significación de esta estructura en relación a la economía nacional, y el volumen de empresas existentes puesto en valor respecto a la población, convierten al tejido catalán en un polo de atracción empresarial en los ámbitos nacionales e internacionales. La empresarialidad catalana, constituida de forma mayoritaria por Personas Físicas (54,7% en el año 2011) y Sociedades Limitadas (37,6% para el mismo año), muestra una **densidad empresarial** significativamente mayor a la de la media nacional, tomando unos valores de 83,7 empresas por cada 1.000 habitantes en la Comunidad respecto al 71,7 nacional, de acuerdo a los últimos datos consolidados disponibles.

Gráfico 33. Composición del tejido empresarial por tamaño en Cataluña (2009).

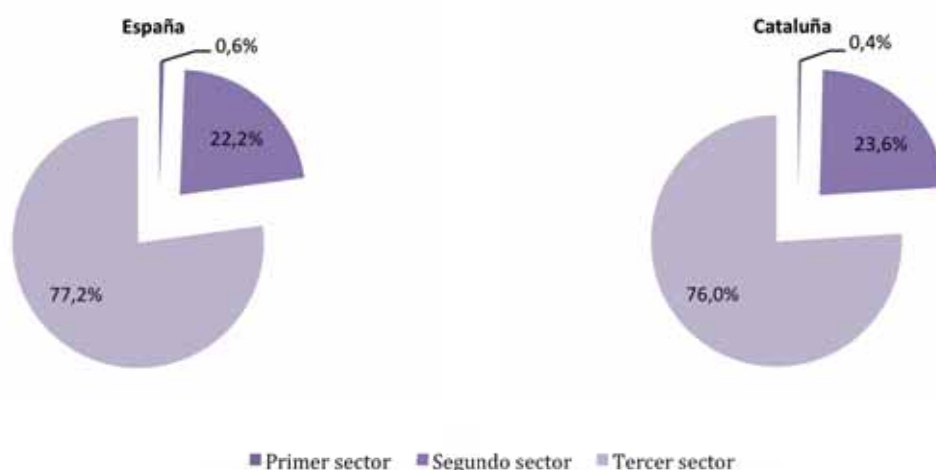


FUENTE: Elaboración propia a partir de Informe sobre la PYME (2008, 2009, 2010, 2011), Retrato de las PYME 2012. Ministerio de Industria, Turismo y Comercio.

En relación a la **composición sectorial** del tejido catalán, la mayoría de las unidades empresariales desarrollan sus actividades pertenecientes en el ámbito de los servicios (78,8% en el año 2011), seguido a gran distancia de la construcción y de la industria (14,4% y 6,8% respectivamente para el mismo año). Los niveles de variación de esta división se mantienen sin grandes movimientos a lo largo del tiempo, si bien pueden identificarse ligeros descensos en los tres sectores a medida que se iba reduciendo el parque empresarial, no superando para ninguno de los casos los dos puntos porcentuales de contracción.

Este perfil sectorial de predominante relevancia de actividades terciarias, coincide con los pesos ponderados de la media nacional para los sectores contemplados, trasladándose tales similitudes a la estructura de trabajo que ambos casos presentan. De este modo, la afiliación a la Seguridad Social por Régimen General viene marcada por una tercerización del trabajo, sector que, tanto para el caso español como para el catalán, concentra más del 75% de afiliación media anual.

Gáfico 34. Sectorización del trabajo en Cataluña (2011).



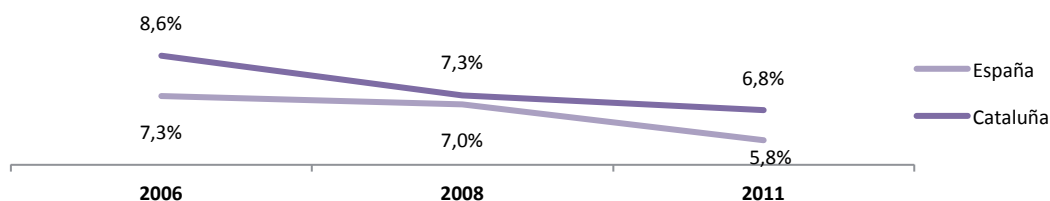
FUENTE: Elaboración propia a partir de datos del Ministerio de Empleo y Seguridad Social.

Analizados los principales ejes de composición y estructura del tejido económico-empresarial catalán, la inclinación hacia la emprendeduría, la innovación, y los niveles con los que se proyecta hacia el exterior, constituyen tres dimensiones relevantes para

caracterizar el **dinamismo** de la región, así como su estado situacional en un corto y medio plazo.

Según el **índice de actividad emprendedora**, Cataluña se sitúa por encima del emprendimiento de la media nacional con un TEA del 6,8% (un punto superior al del conjunto español para el año 2011), liderando el número de iniciativas empresariales entre la población adulta. La evolución de este índice describe una senda pareja a la desaceleración económica, reduciéndose en casi dos puntos porcentuales entre el año 2006 y 2011. Sin embargo, la capacidad emprendedora de la economía catalana demuestra una palpable resistencia ante esta adversa coyuntura, manteniéndose en todo momento por encima de los niveles nacionales.

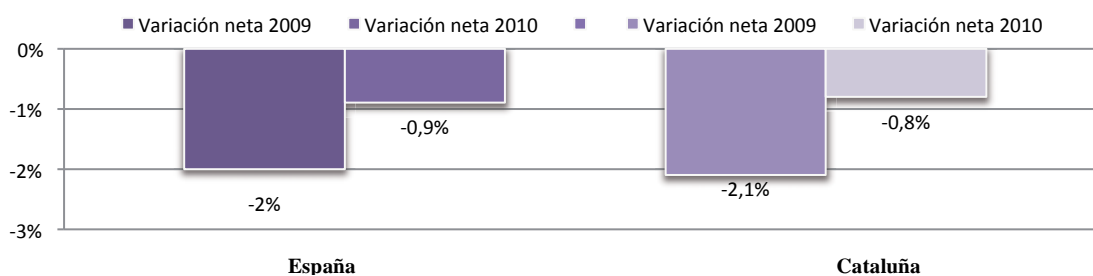
Gráfico 35. Índice de Actividad Emprendedora Cataluña - España (2006-2011).



FUENTE: Elaboración propia a partir de los datos de los estudios Informe Ejecutivo Gem España 2006, Global Entrepreneurship Monitor, Informe Ejecutivo Gem España 2008, Global Entrepreneurship Monitor e Informe Ejecutivo Gem España 2011, Global Entrepreneurship Monitor.

La mayor fortaleza del tejido catalán se aprecia en el dinamismo de su estructura interna. En este aspecto, tanto los procesos de **creación** como de **destrucción empresarial**, se sitúan en niveles superiores a los alcanzados por la media nacional, de tal forma que, tomando los valores del año 2010 (último año para el que se tienen datos desagregados a nivel autonómico), Cataluña registra unas tasas de creación y mortalidad empresarial del 8,3% y 9,1% respectivamente, mientras que estos valores descienden hasta el 8% y 8,9% para el caso del conjunto español. Como resultado, la región catalana arroja unos saldos de flujo empresarial neto mayores que los de la media nacional.

Gráfico 36. Flujos de variación del volumen empresarial: saldo neto Cataluña - España (2009-2010) (*)



(*) Saldo neto: $Saldo\ neto_i = Tasa\ de\ creación\ empresarial_i - Tasa\ de\ cierre\ empresarial_i$

FUENTE: Elaboración propia a partir de los datos del DIRCE: Demografía armonizada de empresas 2009 y Demografía armonizada de empresas 2010.

Por lo que se refiere a la **organización** de los **actores** insertos en esta estructura empresarial, el número de asociaciones por cada 1.000 empresas, diseñada como variable de cuantificación del asociacionismo empresarial, adopta unos valores similares a los de gran parte de las regiones españolas (entre el 0,1% y 0,3%). Este eje vertebrador de la estructura empresarial viene acompañado de una sindicalización de los ocupados menor que la media nacional (12,6% frente al 16,%), registrando como no afiliados a ningún tipo de organización sindical al 87,4% de éstos para el caso catalán, y al 83,6% para el total nacional.

Como elemento adicional para caracterizar el dinamismo empresarial, la priorización en términos de **innovación y desarrollo** devienen elementos clave. Haciendo una primera valoración en relación a la **capacidad de innovar** propia de este territorio, el número de patentes solicitadas desde la Comunidad catalana ha disminuido ligeramente desde el año 2006, pasando de 752 instancias presentadas durante dicho ejercicio, a 625 a lo largo del 2011. Esta reducción se ha trasladado al peso que las patentes catalanas suponen respecto al total nacional, pasando de unos valores del 24,3% de significación en el año 2006, hasta registrar un 18,4% en el año 2011, a pesar de lo cual continúan manteniendo una gran relevancia en comparación con los niveles registrados por el resto de patentes autonómicas.

Estos datos de indicación sobre la actividad empresarial innovadora, contrastan en cierta medida con la firme voluntad de dedicar consistentes esfuerzos al desarrollo de estos ámbitos, incrementándose la intensidad de innovación por parte de las empresas catalanas a través del aumento del gasto dedicado a actividades de tipo innovador en relación a la

cifra de negocios obtenida por las empresas (2,19% en el caso catalán durante el ejercicio de 2010 frente al 1,86% del conjunto español a lo largo del mismo año).

La mayor intensidad con la que se prioriza la innovación se distribuye internamente de forma muy concentrada, de forma que el volumen de empresas que manifiestan la realización de actividades relacionadas con este ámbito va disminuyendo progresivamente, aminorándose por consiguiente su peso respecto al total del escenario empresarial, situado en un 0,73% en el año 2011. En todo caso, la progresión en negativo de las empresas “innovadoras” sigue un ritmo por delante del conjunto nacional, el cual no llega a alcanzar el 0,64% de la estructura empresarial global.

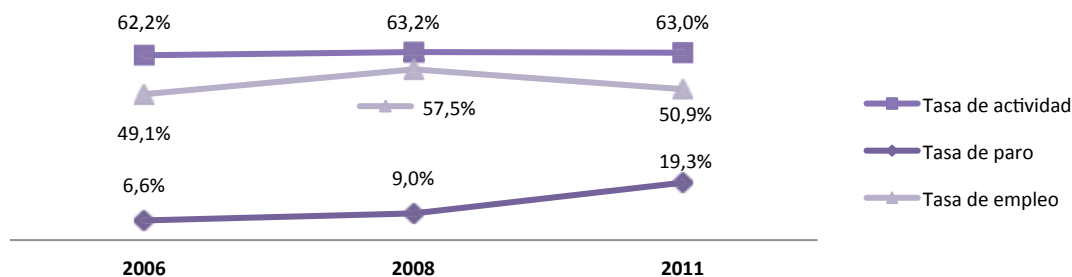
Tabla 25. Actividad empresarial innovadora Cataluña -España (2006-2011).

	2006		2008		2011	
	Cat.	España	Cat.	España	Cat.	España
Nº de empresas con actividades innovadoras	6.867	31.460	8.184	36.183	4.305	20.487
Peso empresas con actividades innovadoras s/el total	1,12%	0,94%	1,03%	1,07%	0,73%	0,64%
<i>Intensidad de innovación</i>	0,92%	0,88%	0,95%	0,95%	2,19%	1,86%

FUENTE: Elaboración propia a partir de los datos de la Encuesta sobre innovación tecnológica en las empresas 2006, 2008, 2011, INE.

La senda en positivo que describe el tejido catalán en su dinamismo interno, se traslada paralelamente a los **niveles de actividad** que éste presenta. Las tasas de actividad catalanas han permanecido estables para el período estudiado, siendo superiores a las presentadas por el total nacional, de tal forma que el empleo se sitúa en unas tasas mayores que el conjunto global español, y a la inversa, el desempleo corre por niveles inferiores a los nacionales. En cualquier caso, la intensidad de la recesión económica se concentra principalmente en la etapa que abarcan los años 2008-2011, disminuyendo casi 7 puntos porcentuales las tasas de empleo (del 57,5% en el 2008 al 50,88 del 2011), y duplicándose las tasas de paro (del 9% en el 2008 al 19,3% para el 2011).

Gráfico 37. Estructura económica: nivel de actividad Cataluña (2006-2011).



FUENTE: Elaboración propia a partir de datos de la EPA (INE).

En medio de las graves implicaciones económicas de esta coyuntura, las perspectivas del empresariado catalán apuntan de forma favorable hacia un mantenimiento de la confianza empresarial, circunstancia favorecida por la **internacionalización de las transacciones** como atractiva alternativa al decaído escenario nacional. El resultado de esta pujante tendencia se refleja en los niveles de proyección internacional del tejido catalán. Concretamente, Cataluña concentraba en el año 2011 un 34,3% del total de filiales de empresas extranjeras establecidas en territorio español, aglutinando un 13,4% de los flujos de inversión extranjera directa realizados en España para dicho ejercicio, y generando adicionalmente inversiones por importe de 2.422 millones de euros en el exterior (el 9,6% del total nacional).

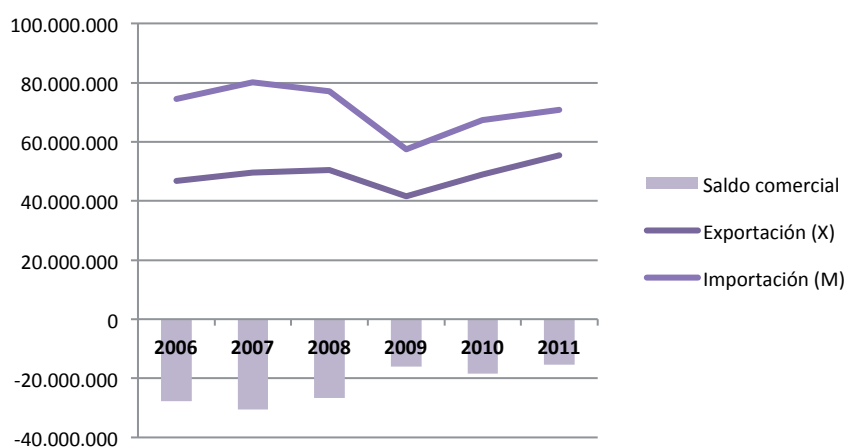
La relevancia de estas magnitudes viene acompañada de una mayor presencia de la empresa que realiza transacciones internacionales, tanto de exportación como de importación (6,4% y 2,6% de la estructura empresarial del 2011 como respectivos pesos), alcanzando cotas comparativamente superiores a las del resto de regiones, si bien sometidas a la coyuntura actual de contracción del parque empresarial.

Materialmente, estas transacciones comerciales se traducen en unos flujos de exportación tendencialmente altos en su evolución (incrementándose por importe de más de ocho mil millones de euros desde 2006 a 2011), y unas importaciones en aumento desde el año 2009, llegando a alcanzar los 70.000 millones de euros. La profusión de las importaciones con respecto a lo exportado genera un saldo comercial negativo, con una horquilla de movimiento de (-30.536.627) millones de euros para el 2007 en tanto valor máximo entre el período 2006-2011, y de (-15.324.841) millones de euros en el 2011, como cuantía mínima registrada durante el mismo. Este decrecimiento en el saldo comercial refuerza el

argumento de mayor apertura de la economía catalana hacia el exterior, ya que la intensificación de las exportaciones ha sido mayor que el incremento de las importaciones durante el lapso temporal contemplado.

Estos flujos de intercambio se concentran sectorialmente en las materias primas, los productos industriales y los bienes de equipo, representando el 68,5% y el 67,2% del total exportado e importado en el año 2011, muy por detrás de la intensidad con la que se comercializan los bienes de consumo, segundo ámbito sectorial de exportación-importación por orden de mayor peso sobre el total (19,1% y 20,9% respectivamente).

Gráfico 38. Balanza de intercambio comercial Cataluña (2006-2011).



FUENTE: Elaboración propia a partir de los datos de los Informes de Análisis del Comercio Exterior Español. ICEX.

(Ver anexo 17)

b) Clasificaciones *tipo*: cuadrantes de caracterización.

Conocida la caracterización económico-empresarial de los casos, se realizará una clasificación de los respectivos tejidos autonómicos con el objetivo de obtener unos modelos tipo sobre las particularidades de cada estructura territorial. El sistema aplicado a tal de lograr esta sistemática ordenación responde a un proceso operativo concreto: para cada una de las sub-variables en las que se ha descompuesto el tejido económico-empresarial (ver capítulo 4), se posicionarán dicotómicamente los atributos internos asociados a su conceptualización, describiendo dos escenarios opuestos en función de las pautas y dinámicas de significación que éstos presenten.

Siguiendo este procedimiento, para la ***profesionalización de las redes empresariales*** (v1), en tanto primera sub-variable, se distinguirá entre una tipología de redes profesionalizadas y no profesionalizadas, asignándoles contrarios rasgos en base a las dimensiones y variables empleadas en el proceso de operacionalización. Para el resto de sub-variables se continuará con la misma lógica, diferenciando entre grandes o pequeñas estructuras operativas para el caso de la ***configuración corporativa*** (v2), estructuras económicas con o sin proyección internacional en el supuesto de la ***proyección internacional*** (v3), estructuras empresariales dinámicas o poco dinámicas para el ***dinamismo corporativo*** (v4), y una gradación en función de la forma de articular los intereses económico-empresariales por lo que respecta a las ***redes organizacionales*** (v5).

Las categorías dicotómicas obtenidas constituirán la base sobre la que clasificar los casos en distintos encuadres, según la intensidad con la que se caractericen los perfiles territoriales respecto a cada una de las sub-variables analizadas. El resultado remitirá a una tipología final de tejidos económico-empresariales en la que posicionar los casos de estudio.

(Ver anexo 18)

i. v1: Profesionalización de las redes empresariales.

Como primera sub-variable en la que se ha descompuesto el tejido económico-empresarial de un territorio, la profesionalización empresarial se define conceptualmente en términos de la implementación de una perspectiva organizativa planificada e integrada, con miras a la consecución de una gestión estratégica, formal y sistematizada.

Siguiendo el proceso de operacionalización de esta variable, así como las dimensiones que se han diferenciado para dichos efectos, una **red empresarial profesionalizada** vendría a caracterizarse por un conjunto de atributos base:

- la adopción de estrategias de planificación empresarial,
- la existencia de unas estructuras empresariales basadas en la descentralización organizativa y delegación decisional,
- una cultura organizativa de tipo pragmático orientada a la consecución de resultados predeterminados,
- y la adecuación formativa de los recursos humanos a la misión de las respectivas organizaciones.

Contrariamente, la **no profesionalización** del escenario empresarial vendría dada por la carencia de planificación, la configuración de unas estructuras organizativas verticales con una elevada centralización de los procesos de decisión en los niveles superiores, la presencia de una cultura organizativa parroquial focalizada en la inercia funcional como principio vertebrador, y una incoherencia entre el nivel formativo de los recursos humanos y los requisitos necesarios para el funcionamiento óptimo de las estructuras organizacionales.

A pesar de que no se han podido obtener datos para todas las variables en las que se ha operacionalizado la *profesionalización de las redes empresariales* (ver anexo 17), la distribución de aquellas disponibles para los casos de estudio apunta hacia un escenario territorial particular:

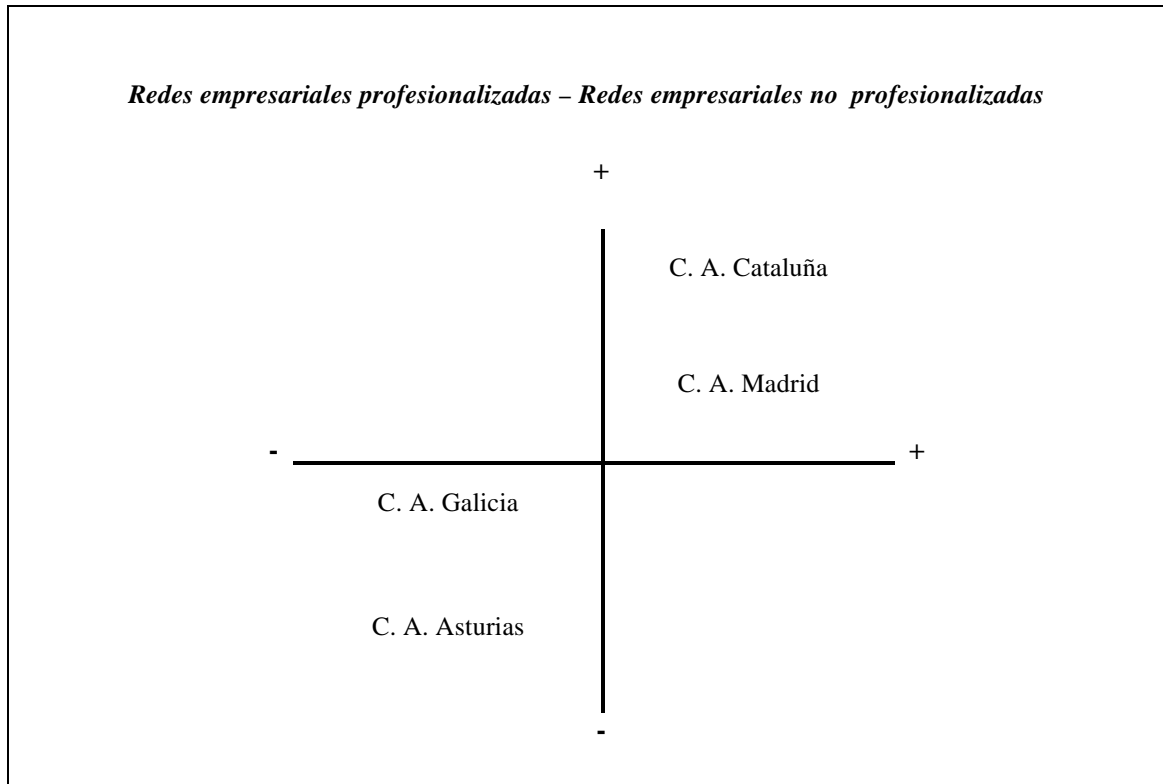
- En primer lugar, y relacionando la participación autonómica en las líneas de financiación empresarial pública (en concreto la Línea ICO-PYME), con la oportunidad de emprender estrategias de planificación empresarial, y por consiguiente, de configurar un escenario empresarial de tipo *profesionalizado*,

Cataluña y Madrid se sitúan en una primera clara posición. En segundo lugar, ambas Comunidades muestran un clima presidido por una perspectiva de mantenimiento de la confianza empresarial. Por último, los dos territorios presentan una diferencia neta positiva entre la cantidad de trabajadores que reciben formación dentro de sus empresas y el número de empresas que proporcionan actividades formativas, pudiéndose inferir un nivel de capacitación de equipos potencialmente adecuado.

- Para las mismas variables, Galicia y Asturias presentan un nivel muy inferior de participación empresarial en las líneas públicas de financiación, así como un nivel de confianza empresarial tendencialmente a la baja. De igual modo, las cotas de participación en actividades formativas por parte de los trabajadores son comparativamente inferiores a la intensidad con la que las empresas ofrecen esta formación, puesto que, a pesar de que ambos territorios registran valores muy superiores a la media por lo que respecta a la tasa de empresas formadoras, la participación registra unos valores pequeños en términos relativos.

Ordenados gradualmente y correlacionados, si bien de forma abstracta debido a la falta de más datos de contraste, con el nivel efectivo de *profesionalización*, el mapa resultante es el que a continuación se expone:

Gráfico 39. Cuadrantes v1: Profesionalización de las redes empresariales.



Fuente: Elaboración propia a partir de la clasificación tipológica elaborada para la v1 (Ver anexo 19).

ii. v2: Configuración corporativa.

La *configuración corporativa*, en tanto segunda sub-variable de caracterización, hace referencia a las estructuras de contexto y actividad empresarial que determinan un escenario económico. Descompuesta en torno a dimensiones relativas a la dimensión, volumen, estructura y especialización, el proceso de análisis de los atributos asociados para situar a los respectivos casos de estudio, considera las dos dimensiones diferenciadas en el proceso de operacionalización: la estructura operativa y la estructura funcional de los sistemas territoriales.

De este modo, según la definición operacional de la variable, pueden abstraerse los siguientes modelos *tipos* para cada dimensión:

- por un lado, un tejido económico que responde a una **estructura operativa** de alto volumen empresarial, elevada dimensión orgánica interna, intensa densidad empresarial, o contrariamente, una estructura de pequeña significación con unas unidades económicas de pequeña dimensión y baja densidad empresarial.
- Y por otra parte, una **estructura funcional** especializada sectorialmente en el ámbito terciario, o en sectores relacionados con la industria y la construcción.

Siguiendo estas categorías modélicas, la aplicación a las dinámicas presentadas por los casos apunta a un escenario diferente en cuanto a estructura operativa (primera dimensión), y similar en lo que a especialización sectorial se refiere (segunda dimensión).

Así, pueden distinguirse dos **escenarios empresariales** que responden a un tipo concreto de **configuración corporativa**, mientras que los dos restantes se sitúan en el cuadrante contrario en relación a las mismas variables de análisis:

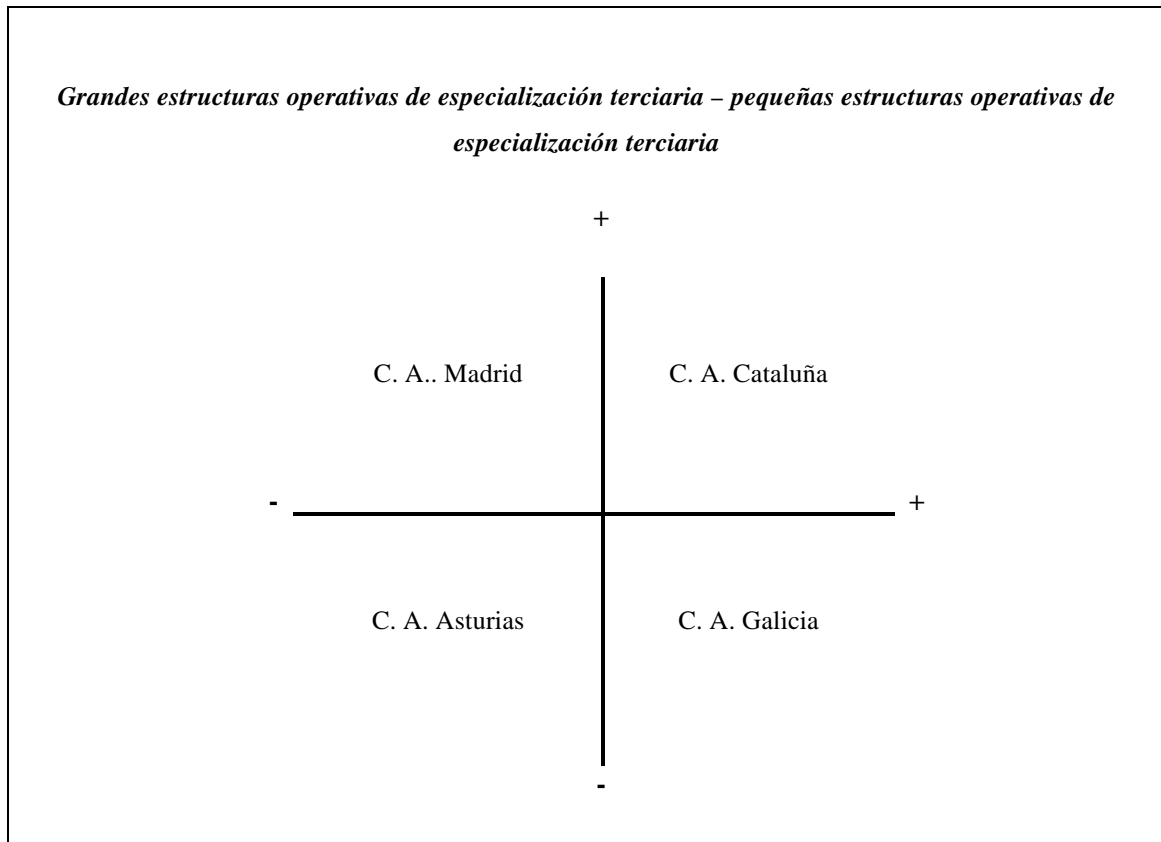
- En el primero de los cuadrantes se encuentra **Cataluña** y **Madrid**, compuestos ambos por un parque empresarial de gran volumen (superior a 400.000), elevados índices de significación respecto a la estructura empresarial nacional (más del 15% de peso respectivamente), una prevalencia de tamaños empresariales de tipo PYME, si bien con altas cotas de medianas empresas en términos comparados, e intensos niveles de densidad empresarial (traspasando las 80 empresas por cada 1.000 habitantes para los dos casos).

- Por su parte, **Galicia** y **Asturias** se posicionan en el cuadrante opuesto, con un escenario caracterizado por la escasa articulación económica en unidades empresariales (menor a 200.000 empresas), una pequeña representatividad en cuanto al total del escenario empresarial nacional (inferior al 6%), unas dimensiones orgánicas presididas mayoritariamente por microempresas de hasta 10 empleados excluyendo los autónomos, y unos niveles de densidad empresarial bajos, no alcanzando para ninguno de los territorios las 73 empresas por cada 1.000 habitantes.

La **estructura funcional** de especialización aúna los casos estudiados bajo una misma categoría, en la medida en que las cuatro Comunidades muestran mayoritaria dedicación empresarial a las actividades relacionadas con los servicios, con porcentajes superiores al 76% para todos los casos.

A resultas de esta distribución, el mapa que se obtiene dibuja una separación entre estructuras que comparten una **misma distribución sectorial de especialización, pero diferente estructura operativa**, pudiéndose distinguir escenarios de gran dimensión y elevada significación en contraposición a aquellos presididos por parques empresariales de pequeña dimensión y poca representatividad a nivel nacional.

Gráfico 40. Cuadrantes v2: Configuración corporativa.



Fuente: Elaboración propia a partir de la clasificación tipológica elaborada para la v_2 (Ver anexo 20).

iii. v3: Proyección internacional.

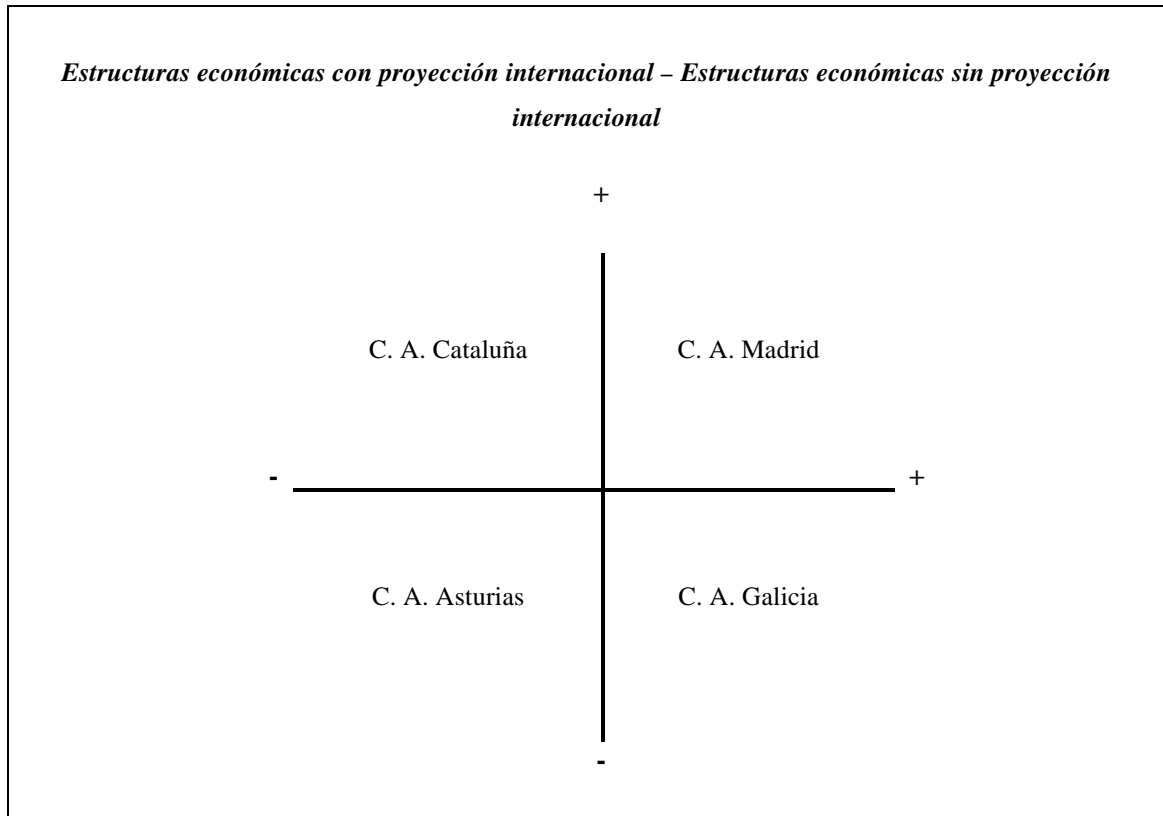
La *proyección internacional*, en su condición de tercera sub-variable, caracteriza al tejido económico-empresarial en función de la intensidad con la que el parque empresarial adopta estrategias de diversificación geográfica transnacional. Los atributos asociados a esta variable durante su proceso de operacionalización, permiten proponer aquí dos categorías de clasificación, distinguiendo aquellos tejidos económicos con un mayor apertura exterior de los que escasamente contemplan el escenario internacional como espacio de transacciones. Para los primeros, la perspectiva internacional viene dada por:

- una elevada presencia de filiales extranjeras en el territorio autonómico,
- altos flujos de comercialización exterior,
- importante peso de la empresa que realiza transacciones internacionales a resultas de esta dinámica comercial,
- intensos flujos de inversión regional hacia el exterior,
- y un predominante posicionamiento territorial en cuanto a destino de las inversiones extranjeras realizadas en España.

Mientras **Madrid** y **Cataluña** se configuran como dos regiones cuyos respectivos tejidos económico-empresariales cuentan con una importante vertiente transnacional, de acuerdo a los ejes anteriormente señalados, **Galicia** y **Asturias** se posicionan en el cuadrante opuesto. La poca presencia de filiales extranjeras en sus territorios, el escaso peso de las empresas exportadoras e importadoras en sus estructuras empresariales, la débil intensidad con la que efectúan inversiones transnacionales, así como la poca capacidad de atraer flujos de inversión extranjeros, apuntan hacia estructuras con poca relevancia internacional.

Sin embargo, su despunte en cuanto al importante volumen de exportaciones respecto a las importaciones, obteniendo saldos comerciales negativos de pequeña cuantía, o de signo positivo para el caso gallego, obliga a apuntar que, a pesar de su escasa proyección en comparación con Madrid y Cataluña, el tejido empresarial de ambas Comunidades efectúa importantes flujos comerciales de carácter internacional.

Gráfico 41. Cuadrantes v3: Proyección internacional.



Fuente: Elaboración propia a partir de la clasificación tipológica elaborada para la v_3 (Ver anexo 21).

iv. v4: Dinamismo corporativo.

El *dinamismo corporativo*, descrito como un tejido económico activo, con positiva inclinación hacia la empresarialidad así como a consolidar nuevas iniciativas de crecimiento vía innovación y desarrollo, implica la consideración de estructuras *dinámicas* o *poco dinámicas* según la intensidad con la que se den los indicadores en los que se ha operacionalizado esta cuarta sub-variable. Siguiendo esta distinción, un territorio concreto contará con un **tejido económico-empresarial *dinámico*** cuando en su estructura prime:

- una intensa actividad emprendedora entre el empresariado,
- elevadas tasas de creación empresarial,
- un sistema de crecimiento basado en la profusión de la innovación,
- y fuertes niveles de actividad que doten al sistema de ritmos activos y fortaleza en su funcionamiento.

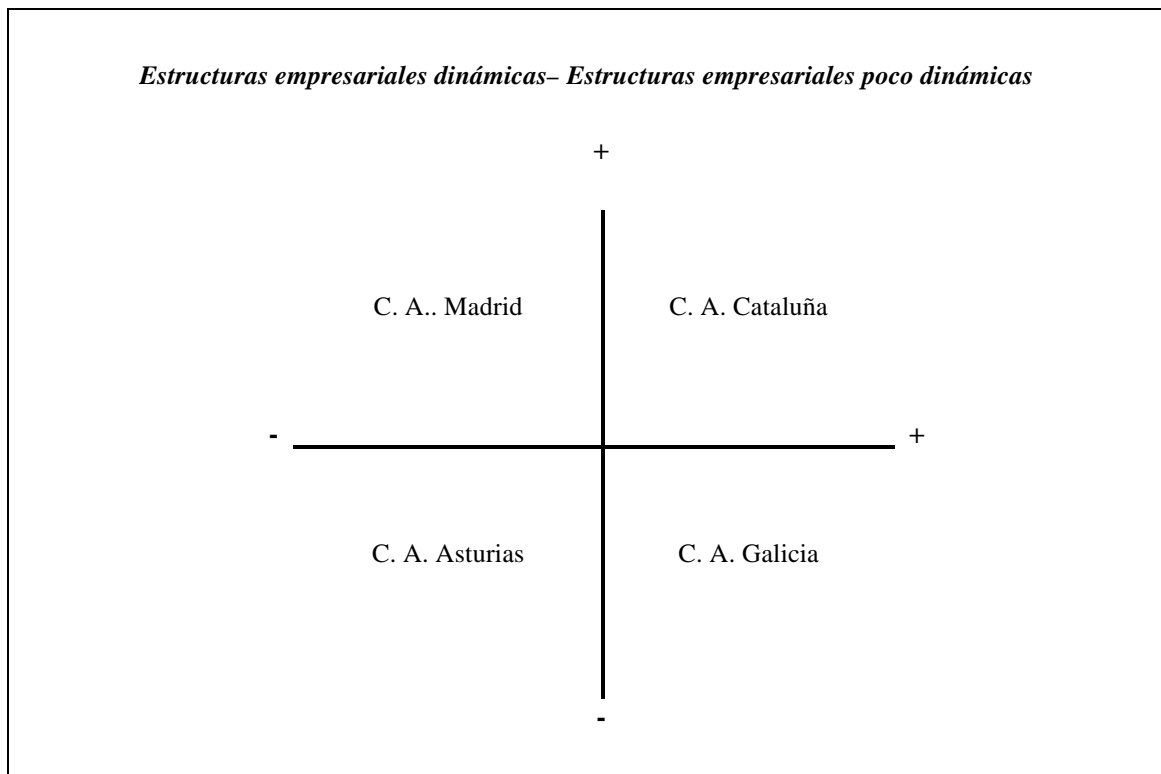
Contrariamente, una escena con escasa actividad emprendedora, bajas tasas de creación empresarial, poca intensidad innovadora, y débiles ritmos de actividad, serían por abstracción, los rasgos de un **tejido económico-empresarial *poco dinámico***.

Para los casos de la presente investigación, los datos empíricos respaldan estas dos categóricas separaciones:

- Por un lado, **Cataluña** y **Madrid** presentan una estructura presidida por altos niveles de emprendimiento empresarial, cuya consecuencia más inmediata remite a unos flujos de creación empresarial con gran dinamismo. En el mismo sentido, marcan un claro rasgo distintivo al incluir como eje de crecimiento la apuesta por la innovación y el desarrollo, materializado principalmente en el peso que sus respectivas patentes territoriales representan en relación al total nacional (superior al 18% en los dos casos). En este punto cabe matizar que ambos casos manifiestan una divergencia, en la medida en que presentan diferentes índices de intensidad innovadora por parte de las empresas, siendo notablemente superior para el caso catalán que para el madrileño. Cumpliendo los atributos asociados al primer modelo, tanto Cataluña como Madrid constituyen un tejido dinámico en cuanto a empleabilidad de sus correspondientes sistemas, concentrando más del 17% del total de los trabajadores afiliados a la Seguridad Social por separado, empleados mayoritariamente en el tercer sector, y con unas tasas de actividad similares.

- El cuadrante engloba los casos de **Galicia** y **Asturias**, territorios que presentan una composición empresarial poco emprendedora, procesos de creación empresarial inferiores, y sin apenas espacio para la innovación como motor de crecimiento regional. Sus niveles de propiedad industrial evolucionan con variaciones poco relevantes, en un marco de escasa significación con respecto al total nacional, representando sólo el 5% y el 2% respectivamente del total de las solicitudes de patentes. Nuevamente la innovación se mueve como actividad empresarial de carácter marginal, sin llegar a alcanzar el 0,65% de peso sobre el total del escenario empresarial por parte de aquellas empresas que realizan actividades innovadoras. La empleabilidad de sus respectivos sistemas presenta niveles bajos en cuanto a afiliación de trabajadores a la Seguridad Social, concentrando sólo al 2% para el caso asturiano y al casi 6% para el caso gallego del total de trabajadores del sistema español, viéndose complementado con unas tasas de actividad inferiores al resto de casos.

Gráfico 42. Cuadrantes v4: Dinamismo corporativo.



Fuente: Elaboración propia a partir de la clasificación tipológica elaborada para la v4 (Ver anexo 22).

v. v5: Redes organizacionales.

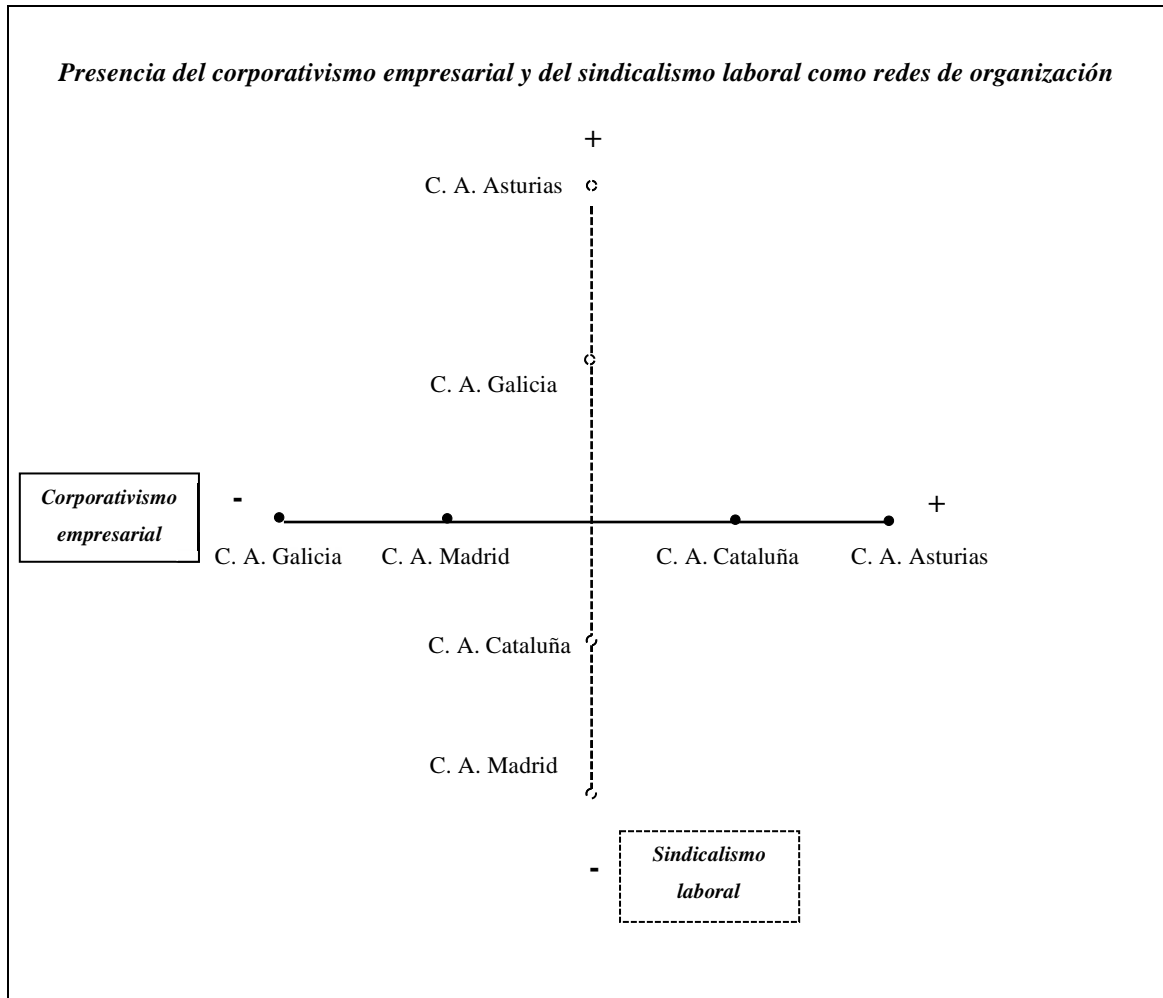
La operacionalización de las *redes organizacionales* describe un escenario que impide extrapolar dos modelos dicotómicos, tal y como se ha ido realizando para el resto de sub-variables de definición a lo largo de esta sección. Posiblemente debido a su peculiar carácter idiosincrásico en cada territorio, el resultado obtenido refleja la falta de un patrón *tipo* en cuanto a la organización y articulación de los intereses económico-empresariales seguido por parte de los actores diferenciados en cada uno de los casos.

De este modo, la **estructura organizativa del empresariado**, valorada a través de la intensidad con la que se da el **asociacionismo empresarial**, rompe con el hasta ahora grupo integrado por Galicia y Asturias, presentando gran relevancia en el caso asturiano, y escasa representatividad en la Comunidad gallega. Siguiendo con el análisis comparado entre los casos, Cataluña y Madrid pasan a situarse en posiciones intermedias respecto al sistema organizativo del empresariado.

Por su parte, la articulación de los **intereses laborales**, medida mediante la **afiliación sindical**, adopta elevados valores en Asturias y Galicia en contraposición con Cataluña y Madrid, siendo el porcentaje de ocupados afiliados a algún tipo de organización sindical superior al 20% para el primer grupo, e inferior al 13% para el segundo.

Como resultado conjunto de estas distribuciones, la institucionalización de los intereses económico-empresariales describe un particular **escenario en red** recogido en dos ejes de gradación. Los respectivos casos se posicionarán a lo largo de éstos en función de la intensidad con la que se da el corporativismo empresarial (eje de abscisas), y el asociacionismo sindical (eje de ordenadas) para cada uno de ellos.

Gráfico 43. Cuadrantes v5: Redes organizacionales.



Fuente: Elaboración propia a partir de la clasificación tipológica elaborada para la v5 (Ver anexo 23).

5.3.- Conclusiones del capítulo: tipología de tejidos económico-empresariales.

Las semejanzas en las estructuras económicas y modelos de gestión empresarial en las variables analizadas, permiten diferenciar entre dos tipos de tejidos económico-empresariales:

- Un tejido económico-empresarial que, por su naturaleza y posicionamiento respecto a los ejes analíticos propuestos, puede calificarse como de **tipo activo-expansivo**,
- y en el otro extremo, un tejido económico-empresarial de tipo **inactivo-contractivo**, en la medida en que sus pautas y connotaciones siguen el orden contrario respecto a la primera etiqueta distinguida.

La primera tipología se corresponde con los casos de **Cataluña** y **Madrid**. Con una estructura empresarial profesionalizada, su carácter **activo-expansivo** viene marcado por las densas estructuras operativas que presiden los respectivos escenarios, a través de la presencia de un gran volumen de unidades económicas que retroalimentan el dinamismo de los correspondientes sistemas. Su significación en tanto estructuras económicas no sólo viene dada por una notable capacidad de proyección internacional, sino que además suponen una gran relevancia y peso porcentual respecto al total del escenario empresarial español.

Tal y como se introducía anteriormente, la única sub-variable en la que difieren estos casos se corresponde con la organización de las redes de actores presentes en el escenario económico-empresarial. Mientras para el caso catalán se dan unos niveles intermedios de corporativismo empresarial y sindicalismo laboral, para el madrileño sucede igual con el asociacionismo empresarial pero no así con la afiliación sindical, adoptando valores bajos en relación a este último aspecto.

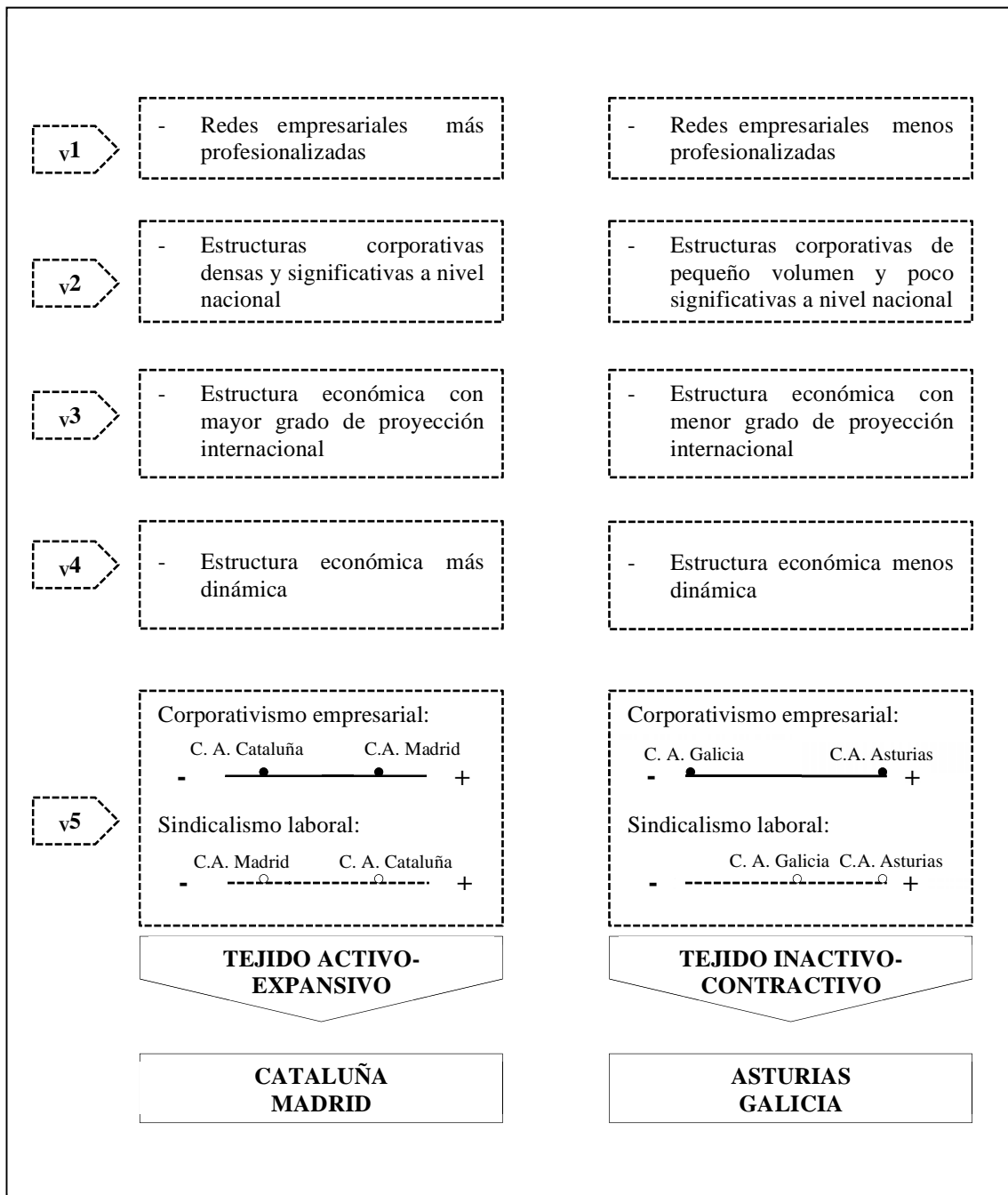
Como segundo grupo, **Galicia** y **Asturias** convergen en otro tipo de tejido económico-empresarial, acuñado aquí como **inactivo-contractivo**. La justificación de tal nomenclatura se encuentra justamente en las opuestas dinámicas que describen respecto a Cataluña y Madrid, y por ende, en las pautas internas que de forma compartida describen. Los dos casos se corresponden con estructuras empresariales de menor nivel de profesionalización, pequeño volumen, y escasa significación en relación con el conjunto español. Sus

estructuras económicas tienen una proyección internacional que, si bien se ha ido intensificando en los últimos años, registra niveles inferiores al primero de los grupos, y los cadentes ritmos de dinamismo empresarial permiten sostener el carácter más inactivo y contractivo al que se hacía alusión unas líneas más arriba.

Nuevamente, la sub-variable relativa a las redes organizacionales recoge la particularidad de cada caso sin mostrar pauta alguna común. Si para la Comunidad gallega, la organización en red de los intereses económico-empresariales se da primordialmente bajo formas de sindicalismo laboral en contraste con los bajos niveles de corporativismo empresarial, Asturias presenta una fuerte institucionalización de los intereses, tanto en agrupaciones sindicales, como en corporaciones empresariales.

(Ver anexo 24)

Gráfico 44. Tipos de tejidos económico-empresariales.



Fuente: Elaboración propia.

5.4.- Debilidades y fortalezas del sistema de indicación propuesto.

Obtenidas estas tipologías de casos, es recomendable realizar ahora un balance sobre la **validez analítica del sistema de indicadores** planteado, así como en relación a la rigurosidad de los resultados derivados. En este línea, la originalidad de la estructura metodológica propuesta constituye la principal fortaleza con la que cuenta este instrumento. Diseñado para salvar y superar las deficiencias de los modelos teóricos y sistemas de medición existentes, esta estructura metodológica pretende sostenerse como una herramienta sólida, aportando por una conceptualización novedosa de la variable de estudio.

A resultas de esta vocación innovadora en relación con el marco analítico disponible, la generalización con la que se han definido las dimensiones, presente en todo proceso de elaboración y procesamiento tipológico, junto con las abstracciones realizadas a la hora de acotar y sistematizar los respectivos indicadores, incorporan ciertos sesgos en el diseño de la investigación y limitaciones en los resultados del trabajo de campo.

De la misma forma, la pretensión de obtener una exhaustiva radiografía sobre el tejido económico-empresarial de los casos, ha conducido a establecer determinadas variables de indicación explicadas por datos de baja calidad y escasa fuerza aclaratoria. Esta debilidad podría traducirse en una parcial modificación e incluso eliminación a la hora de una futura aplicación empírica de este procedimiento operativo, guardando así todas las potencialidades contenidas en el sistema.

En cualquiera de los casos, **se ha de ser consciente de las limitaciones inherentes a la investigación**, e intentar lidiar con una serie de restricciones y condicionamientos asociados a la definición y estructura del sistema propuesto. **El instrumento diseñado no es exhaustivo**, y por ello no se puede blindar en su completa extensión respecto a la existencia de herramientas metodológicas alternativas más elaboradas y rigurosas, ni en relación con las debilidades intrínsecas al proceso de operacionalización asociado.

Considerando su **perfectibilidad** como premisa base en su construcción, diseño y posterior aplicación, el modelo planteado es un intento por configurar un instrumental que, desde su validez analítica, sirva como soporte para aprehender con la mayor extensión y profundidad las características y configuraciones de los tejidos económico-empresariales,

posibilitando de manera operativa la comprensión de las particularidades y el funcionamiento distintivo de esta relevante dimensión de los territorios.

CAPÍTULO 6: POLÍTICAS DE PROMOCIÓN ECONÓMICA Y TEJIDO ECONÓMICO-EMPRESARIAL. CRUCE DE VARIABLES

6.1.- Introducción: cruce de variables.

El estudio paralelo de la promoción económica como eje público de intervención autonómica, y de las dinámicas económico-empresariales en tanto particular configuración territorial, permite ahora analizar el tipo de vínculo que se establece entre ambas variables.

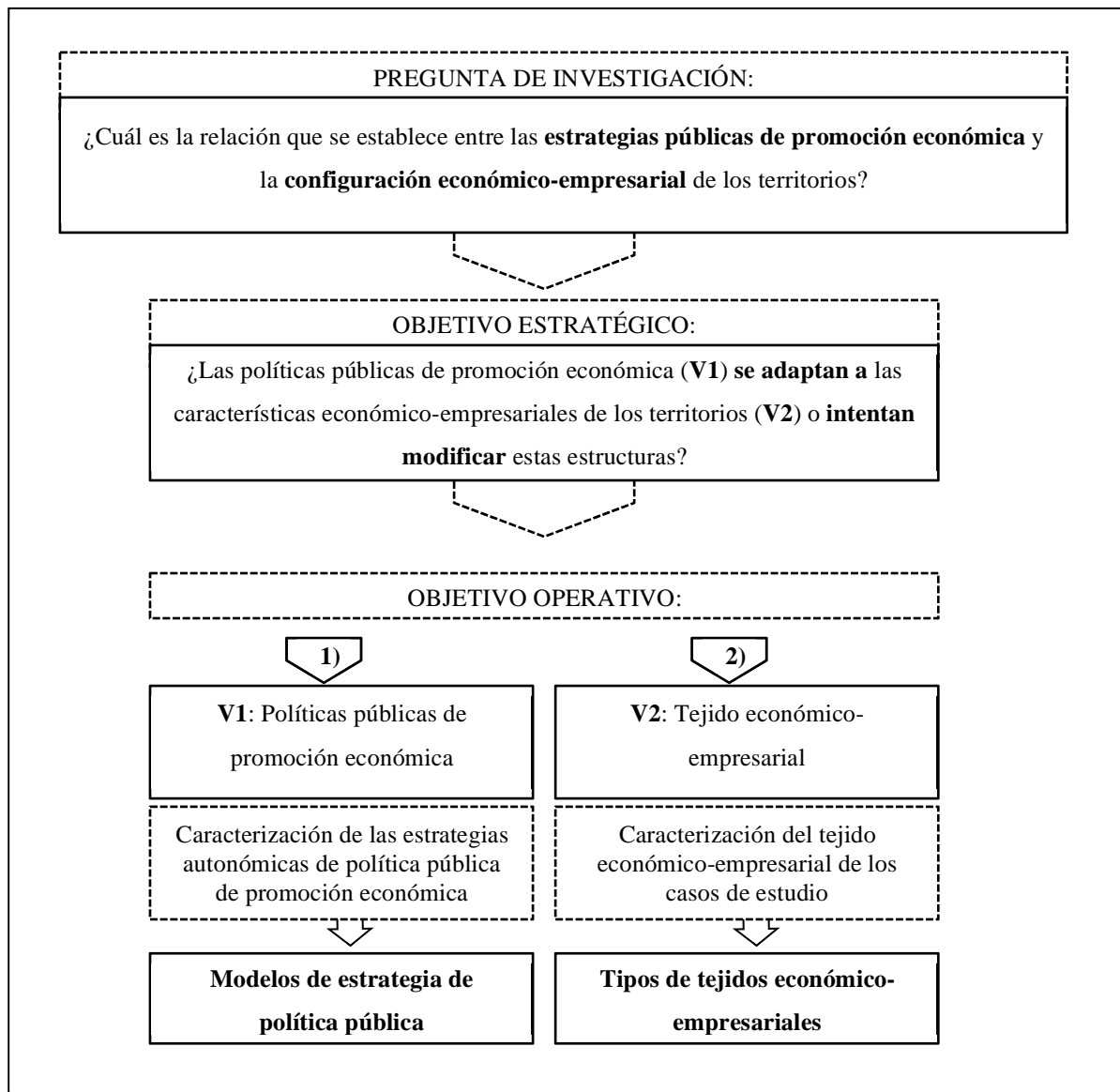
En base a este objetivo, el presente capítulo analiza cuál es la relación que se deriva del trabajo de campo desarrollado previamente, estructurando el contenido en tres partes diferenciadas: en primera instancia, y como necesario paso previo de contextualización, se incorporará una breve compilación de los resultados obtenidos a lo largo de la investigación, haciendo especial hincapié en las categorías *tipo* de caracterización y clasificación como principal contribución del análisis realizado. Vistas las conclusiones para cada variable, y sin presumir relación de causalidad alguna, la siguiente parte se centrará en examinar la interacción y pautas de coexistencia que se establece entre ambas, vinculándolo con la pregunta de investigación planteada así como con las hipótesis formuladas inicialmente. Las observaciones y valoraciones que hayan ido surgiendo respecto al tipo de relación existente entre la promoción económica y el tejido económico-empresarial constituirán el cierre conclusivo del capítulo.

En tanto desenlace de la investigación, esta última parte supone el colofón final a todo el trabajo realizado, si bien no así su terminación completa y exhaustiva. Precisamente por ello, será de especial relevancia identificar expresamente las potenciales líneas de investigación abiertas a llevar a término en un futuro próximo, reforzando así el carácter estratégico que ello supone para la presente tesis doctoral, y la relevancia de continuar en sintonía con la línea de investigación iniciada.

6.2.- Repaso de los resultados obtenidos.

El resultado más inmediato de la estrategia de investigación planteada es la obtención de una caracterización separada e independiente de las dos variables de estudio. Fruto de este doble objetivo operativo, y en concordancia con el propósito estratégico de estudiar las pautas relacionales que de ambas se derivan, se han alcanzado sendas clasificaciones tipológicas repasadas de forma sintética a continuación.

Gráfico 45. Planteamiento de la estrategia de investigación.



Fuente: Elaboración propia.

a) Variable 1: modelos de estrategias públicas de promoción económica.

El estudio de las políticas de promoción económica culminó en el establecimiento de cuatro modelos diferenciados de intervención por los que optan las autonomías a la hora de articular los respectivos programas públicos. A resultas del mapeo comprensivo de las estrategias formuladas por las diecisiete Comunidades, los casos de estudio permitieron confeccionar una clasificación basada en dos criterios: por un lado, la mayor o menor extensión de los segmentos destinatarios a los que se dirige la política pública, y por otro, la diversificación o concentración de programas de intervención en los que ésta se articula.

La tipología resultante alude una división entre modelos “concentrados” y “diversificados” en relación al primero de los criterios, y “puros” e “híbridos” siguiendo su correspondencia con el segundo de los ítems taxonómicos distinguidos:

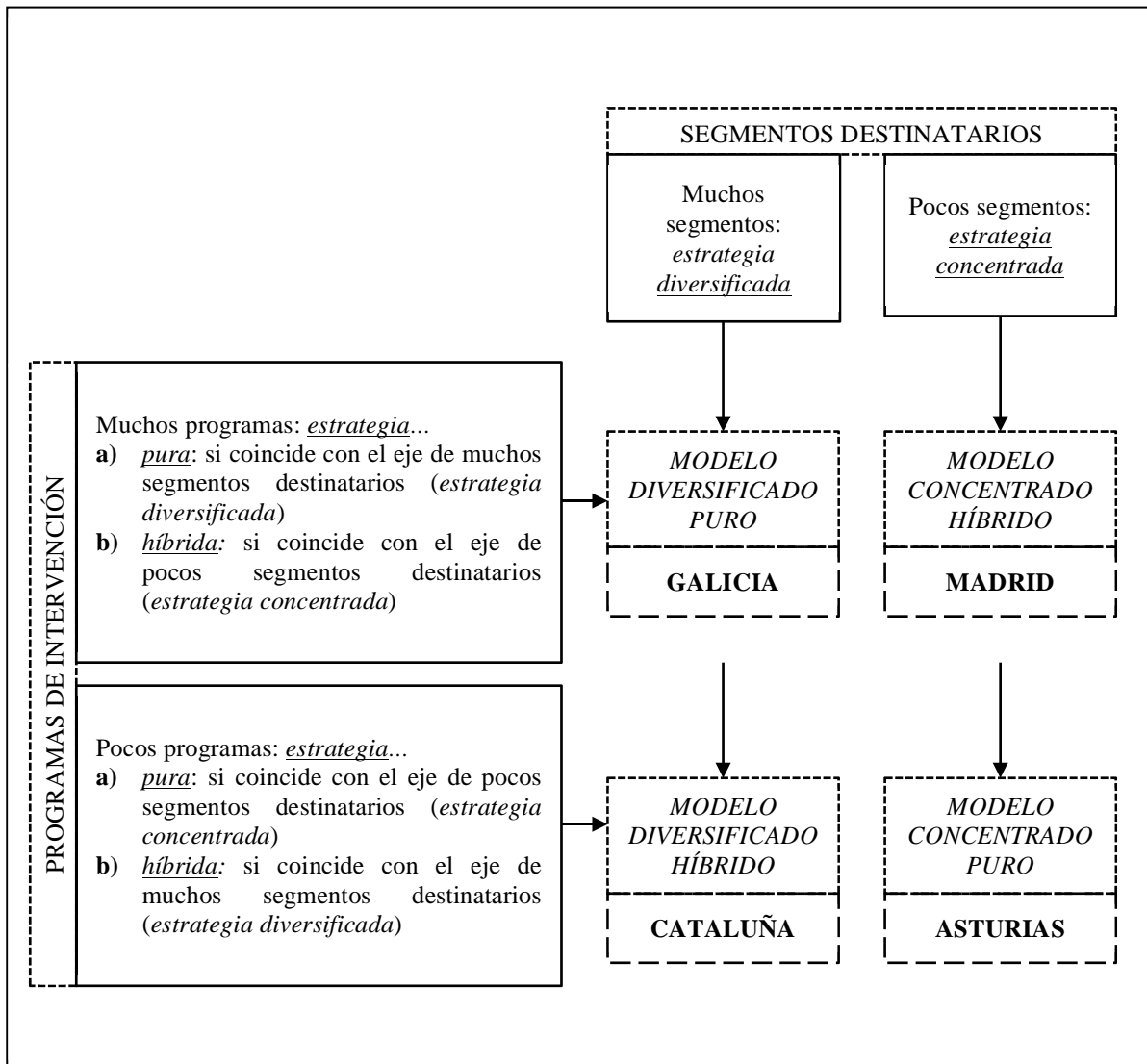
- En el primero de los grupos, aparecen como tipos un **“modelo concentrado puro”** (Asturias) y un **“modelo diversificado puro”** (Galicia). Atendiendo a su distribución, y como antítesis de categorías, estos casos se refieren a una estrategia basada en la respectiva condensación y diversificación de destinatarios y programas de promoción económica.

De esta forma, mientras que Asturias describe unas pautas de intervención centradas en pocos destinatarios y unos mínimos programas, Galicia sigue una estrategia dirigida a una multiplicidad de segmentos receptores y materializada en una pluralidad de líneas de actuación.

- Para el segundo grupo se encuentran aquellos patrones de intervención que no siguen de forma lineal los criterios empleados para la clasificación, sino que han optado por combinar estas categorías.

En función de tales combinaciones surgen dos modelos: por una parte, un **“modelo concentrado híbrido”** (Madrid), que adopta una política pública focalizada en pocos destinatarios pero instrumentalizada en múltiples programas de promoción. Por otra, un **“modelo diversificado híbrido”** (Cataluña), que de forma opuesta al anterior, describe una estrategia dirigida a numerosos destinatarios si bien articulado mediante los mínimos programas de actuación.

Gráfico 46. Resultados V1: modelos de estrategia de política pública.



Fuente: Elaboración propia.

(Ver anexo 25)

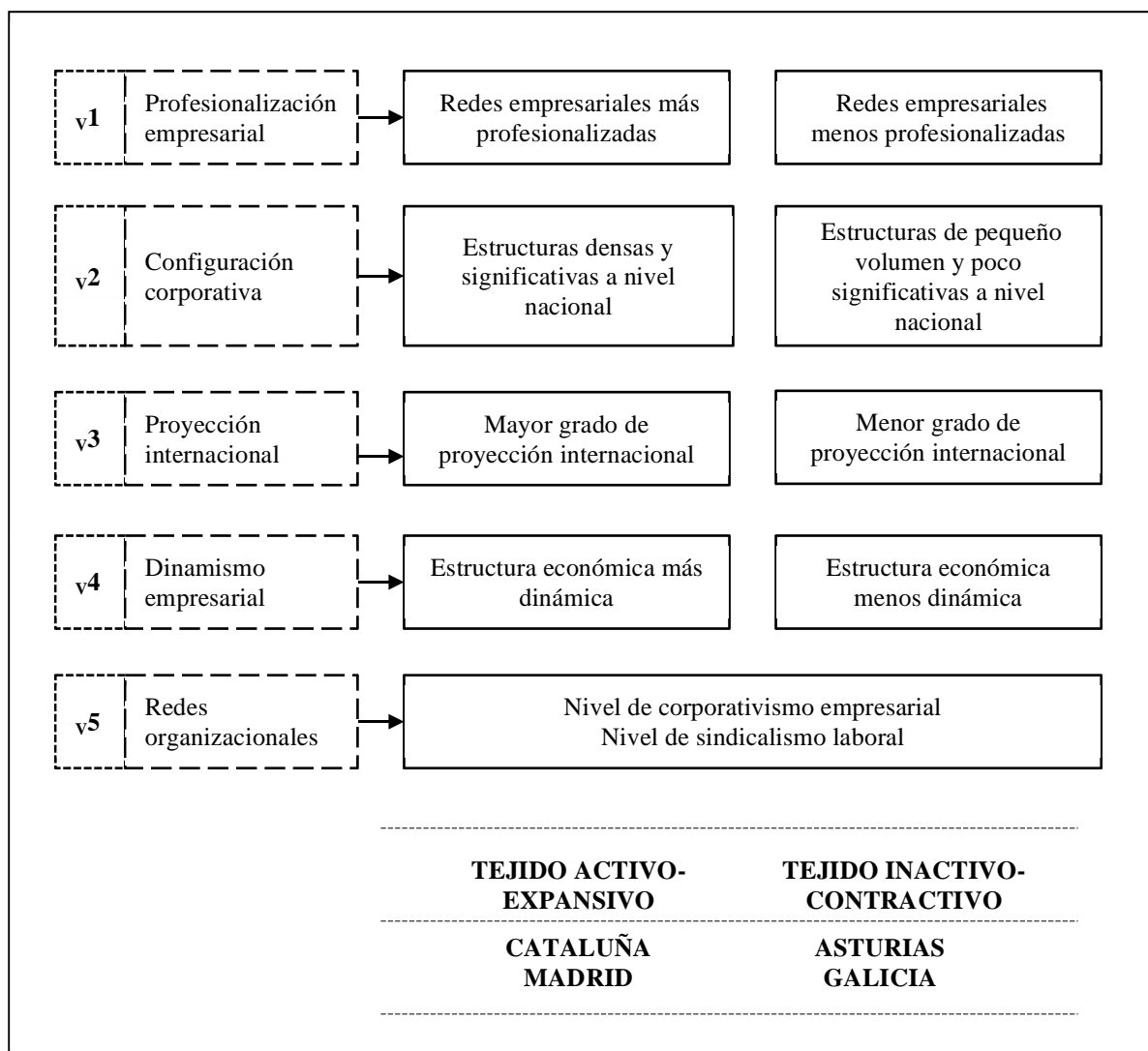
b) Variable 2: tipos de tejidos económico-empresariales.

De la caracterización y análisis de los perfiles económico-empresariales se han construido dos tipologías territoriales en función de la similitud presentada por sus estructuras económicas y modelos de gestión empresarial, a la luz de la distribución de las variables en las que se ha operacionalizado la herramienta metodológica propuesta:

- Un tejido “**activo-expansivo**” (Cataluña y Madrid), presidido por una estructura empresarial dinámica, profesionalizada, con elevado grado de proyección internacional y significativa representación en el escenario nacional.
- Un tejido “**inactivo-contractivo**” (Galicia y Asturias), constituido por redes empresariales menos profesionalizadas, estructuras poco representativas a nivel nacional, con escaso dinamismo interno y un menor ritmo de internacionalización.

(Ver anexo 26)

Gráfico 47. Resultados V2: tipos de tejidos económico-empresariales.



Fuente: Elaboración propia.

6.3.- Interacción de variables: análisis de conclusiones.

La pregunta que dota de entidad y sentido a la presente investigación se cuestiona el tipo de relación existente entre ciertas características del tejido económico-empresarial, y las opciones autonómicas de promoción económica. En su formulación estricta, cuestiona si las estrategias públicas de promoción económica (variable 1) se adaptan a la configuración del tejido económico-empresarial de los territorios (variable 2), o por el contrario aspiran a modificar esta estructura.

Partiendo de la caracterización y clasificación tipológica realizada a lo largo de la investigación, los casos de estudio pueden dividirse en dos grupos:

- **Grupo 1: Madrid y Cataluña.** Las dos Comunidades presentan unas pautas de intervención pública completamente contrarias entre sí. Mientras Madrid opta por una estrategia de política focalizada en pocos segmentos destinatarios y articulada en una pluralidad de programas de actuación (*modelo concentrado híbrido*), Cataluña describe una lógica de política pública dirigida a múltiples destinatarios e instrumentalizada en unos reducidos programas de promoción (*modelo diversificado híbrido*).

Esta contrariedad en cuanto a estrategias públicas de estímulo económico desaparece con la disposición de sus tejidos económico-empresariales. Para esta segunda variable, Cataluña y Madrid muestran una distribución similar en torno a los indicadores propuestos, disponiendo para ambos casos de un tejido “activo-expansivo” en los términos de las variables operacionalizadas y tipología obtenida en consecuencia.

- **Grupo 2: Asturias y Galicia.** En esta ocasión, las dos Autonomías siguen la misma dinámica expuesta para el grupo anterior: tanto Asturias como Galicia evidencian una antítesis en sus estrategias de política pública que se convierte en similitud en el caso de su perfil económico-empresarial. La diferencia con el primer grupo reside en las distintas categorías tipológicas en las que éstos se ubican. Si Asturias orienta su intervención hacia la concentración de destinatarios y programas de actuación (*modelo concentrado puro*), Galicia opta por la diversificación de unos y otros (*modelo diversificado puro*). De forma paralela, ambos territorios comparten un tejido económico-empresarial parecido, encuadrado

en una tipología de naturaleza *inactiva-contractiva*, de acuerdo al término en el que se ha acuñado la clasificación.

Atendiendo a los resultados obtenidos de la interacción entre las dos variables para los casos de estudio, se puede sostener que aquellos territorios con una estrategia de intervención contraria poseen un tipo de tejido económico-empresarial similar; en otros términos, los casos que comparten algunas pautas de intervención pública en lo que a promoción económica se refiere, presentan un tejido económico-empresarial diferente.

Tabla 26. Cruce de variables. Escenarios de casos resultantes.

		VARIABLE 2: TEJIDO ECONÓMICO-EMPRESARIAL	
		TIPO DE TEJIDO ECONÓMICO-EMPRESARIAL SIMILAR	TIPO DE TEJIDO ECONÓMICO-EMPRESARIAL OPUESTO
VI: POLÍTICAS PÚBLICAS DE PROMOCIÓN ECONÓMICA	ESTRATEGIA DE INTERVENCIÓN SIMILAR		POSICIONAMIENTO DE LOS CASOS DE ESTUDIO
	ESTRATEGIA DE INTERVENCIÓN DIFERENTE	POSICIONAMIENTO DE LOS CASOS DE ESTUDIO	

Fuente: Elaboración propia.

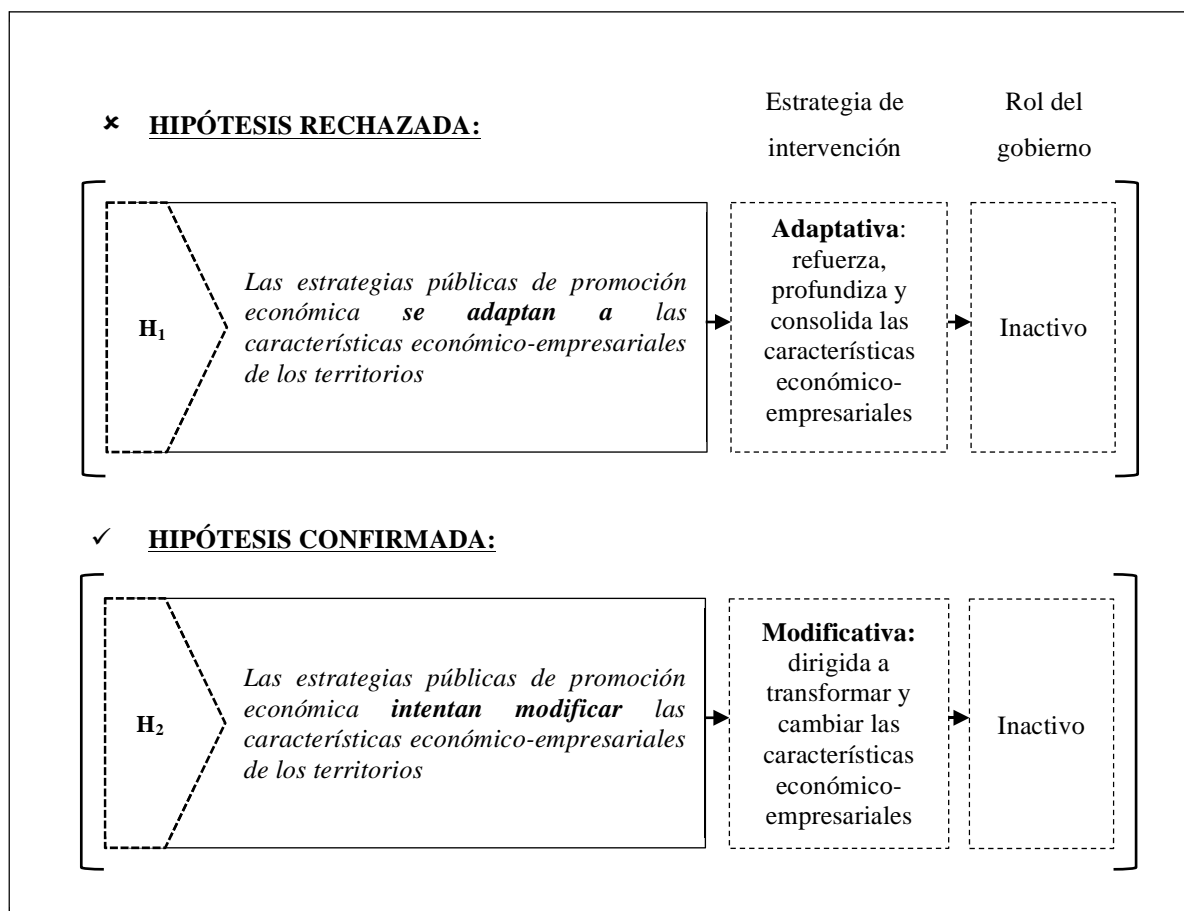
En base a esta interacción, la conclusión resultante es que **los territorios con realidades económico-empresariales similares, adoptan estrategias públicas de promoción económica opuestas**. Se deduce por tanto una relación en la cual las **estrategias de política pública se despliegan de forma independiente al particular escenario económico-empresarial de los territorios**.

(Ver anexo 27)

Esto puede sostenerse en la medida en que, si tales intervenciones públicas se adaptaran en función de la realidad económico-empresarial de los territorios, los casos con un mismo tipo de tejido económico seguirían unas estrategias de promoción económica semejantes. Al no darse esta confluencia, el trabajo desarrollado pone de manifiesto que la intervención pública no se construye a las características económico-empresariales de los territorios.

Siguiendo las hipótesis planteadas, se verifica que la articulación de las estrategias públicas no se adapta a la idiosincrasia económico-empresarial, por lo que podría esperarse que las intervenciones **intentan moldear** en un sentido concreto esta estructura territorial. Siguiendo esta lógica, cabría suponer que el gobierno adopta un **rol proactivo en materia de promoción económica**, diseñando programas de intervención dirigidos a la consecución de un tejido económico-empresarial *ad hoc*. Los objetivos gubernamentales de configuración económica-empresarial vendrían a determinar la **estrategia de actuación pública**, marcada por una **línea “modificativa”** de la estructura territorial en cuestión.

Gráfico 48. Contraste de hipótesis.



Fuente: Elaboración propia.

La verificación total de la hipótesis confirmada tendría que realizarse a través de un trabajo de seguimiento de los casos a medio/largo plazo. De validarse la lógica de consecuencias planteada, los territorios que formulan estrategias de promoción económica similares, acabarán compartiendo a la larga una configuración económica-empresarial análoga. Sin embargo, y en la medida en que en estas premisas introducen factores adicionales además de las variables aquí exploradas, cabe resaltar la cautela con la que se expresa aquí este razonamiento.

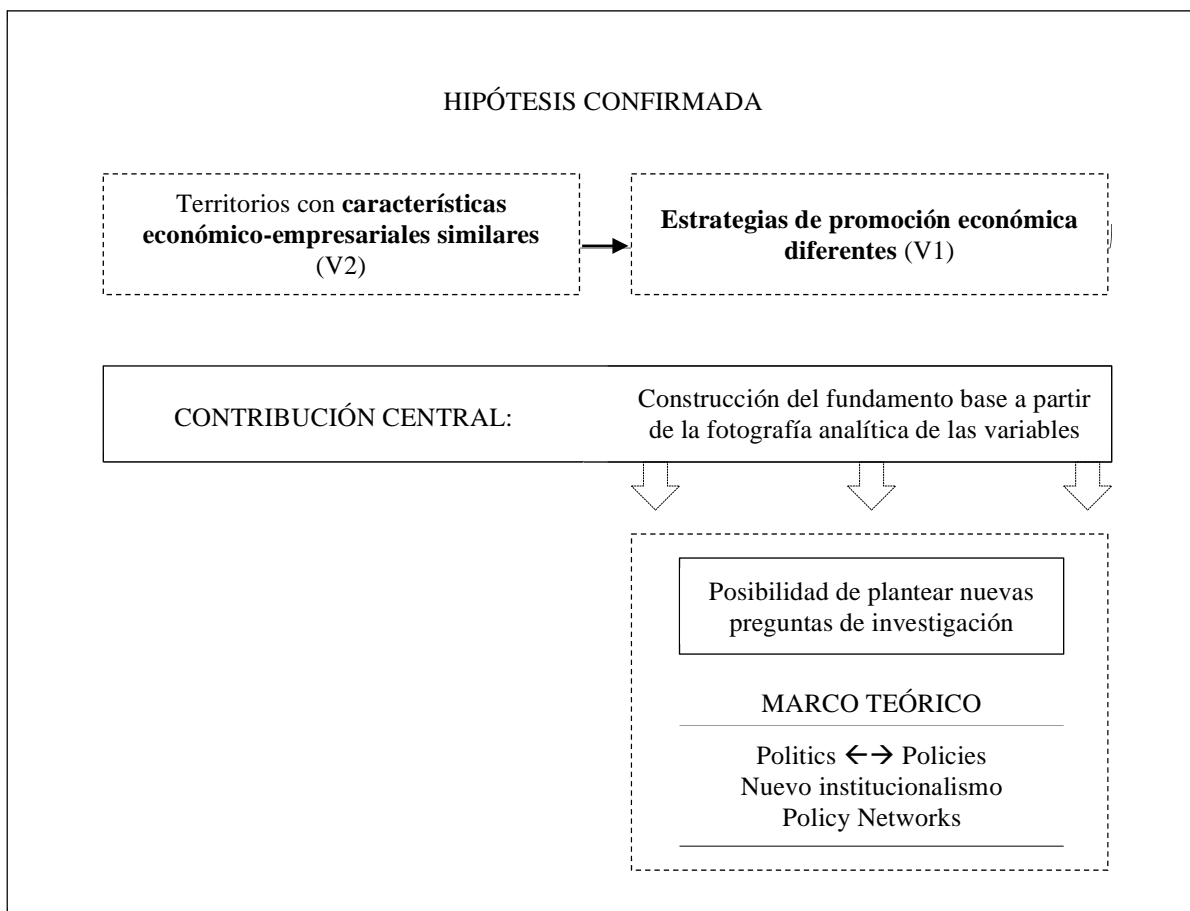
A pesar de contar con esta serie de flancos abiertos, el proceso de estudio y tipologización desarrollado durante la investigación permite contestar plenamente a la pregunta inicialmente propuesta. La aspiración de estudiar el tipo de relación existente entre las características económico-empresariales y las opciones públicas de fomento económico ha sido cubierta, por lo que se han cumplido las expectativas que se habían dispuesto desde un primer momento en relación a los objetivos de la investigación.

6.4.- Corolario. Futuras líneas de investigación.

Las conclusiones alcanzadas sobre el tipo de vínculo que se establece entre las políticas de promoción económica y el tejido económico-empresarial constituyen per se una contribución significativamente relevante. De hecho, el ingente trabajo asociado a los procesos de exploración, análisis y categorización de las dos variables hace que en estos momentos sea materialmente inabordable la continuación de esta línea de estudio para la actual investigación.

En cualquier caso, el resultado obtenido resulta especialmente relevante en la medida en que permite plantear, a partir de la construcción de las bases metodológicas y empíricas y en relación con el fundamento teórico empleado, una serie de relevantes aspectos como próximas líneas de estudio.

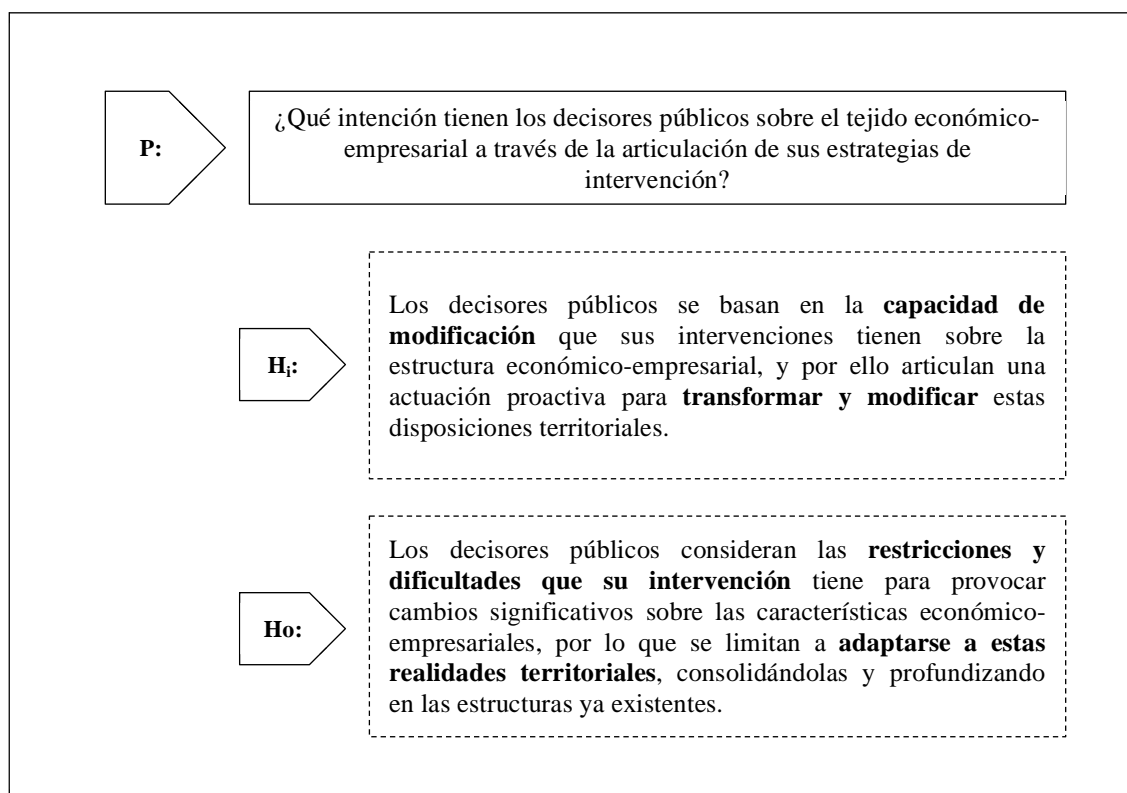
Gráfico 49. Relevancia de los resultados y continuación de la investigación.



Fuente: Elaboración propia.

- a) **Intencionalidad de los decisores públicos.** En primer lugar, la hipótesis confirmada conduce a cuestionarse sobre la intencionalidad que tienen los decisores públicos a la hora de articular sus estrategias de intervención. Partiendo de que las estrategias de promoción económica no se adaptan a las características del tejido económico-empresarial, y ante la suposición de que éstas intentan moldear tal estructura, la pregunta que ahora surge se expresaría en términos de cuál es la efectiva aspiración con la que los decisores públicos configuran su actuación, así como los márgenes con los que cuenta este tipo de intervención.

Gráfico 50. Intencionalidad decisores públicos (A).

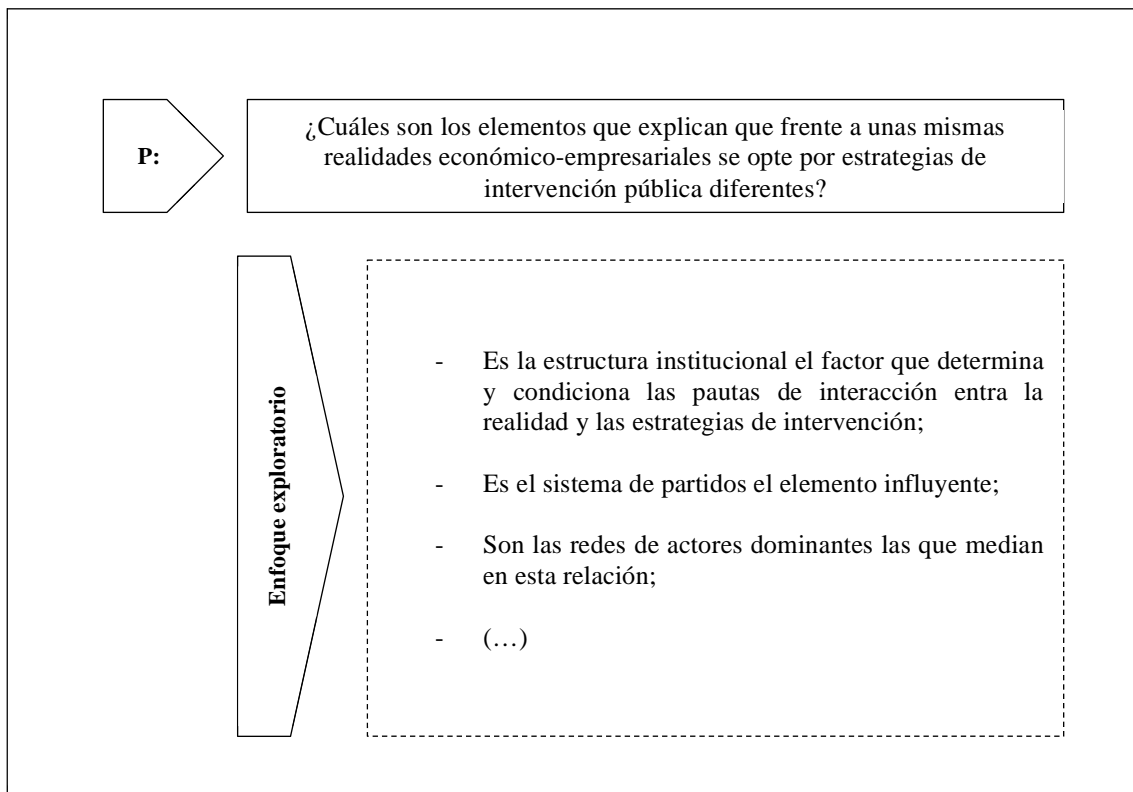


Fuente: Elaboración propia.

b) Factores explicativos de la relación obtenida a partir del cruce de las variables.

Con los resultados de la investigación en la mano, el siguiente e inevitable paso alude a la determinación de cuáles son los elementos que explican la relación resultante entre las variables, es decir, que las estrategias de promoción económica no se adapten a las características económico-empresariales de los territorios. La estructura institucional, el sistema de partidos, las redes de política (*policy networks*), así como las relaciones entre los actores políticos y socioeconómicos más relevantes, serían algunos de los aspectos a considerar a la hora de plantear este nuevo eje de exploración.

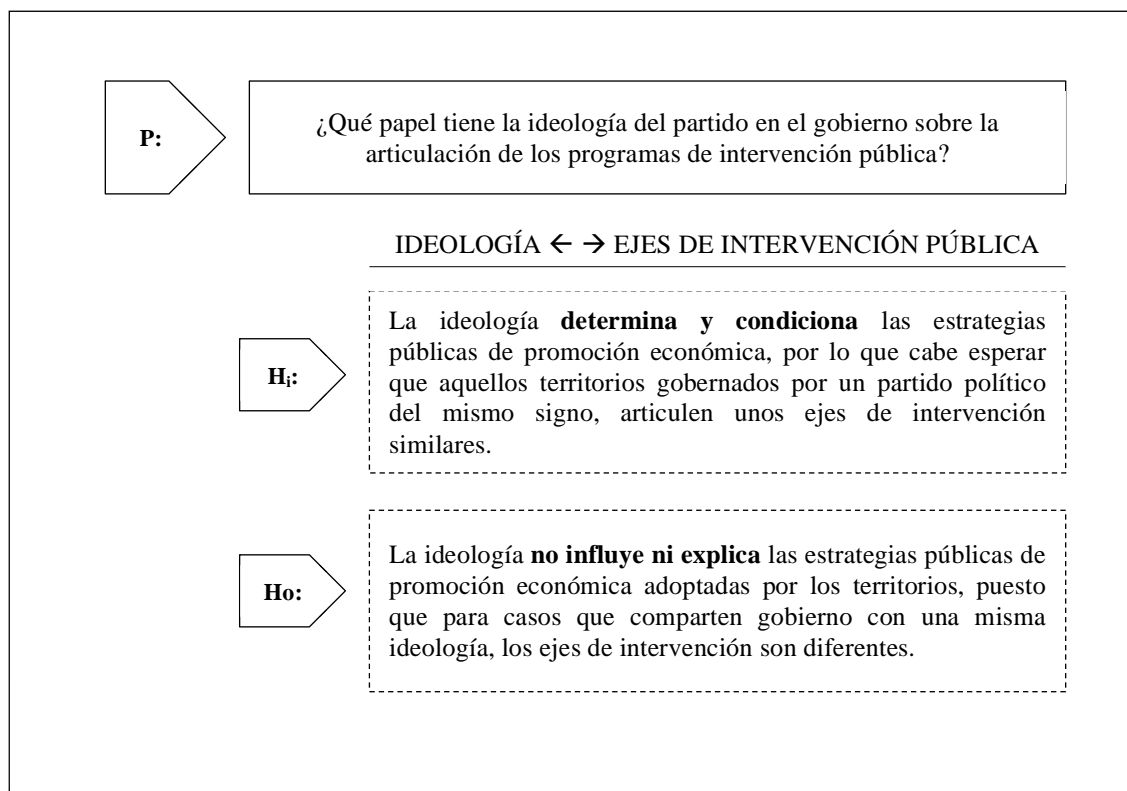
Gráfico 51. Factores explicativos de la relación [V1 ⇔ V2] (B).



Fuente: Elaboración propia.

- c) **El rol de la ideología del partido en el gobierno.** Además de la búsqueda de factores con potencialidad para explicar los resultados obtenidos en el trabajo de campo, la investigación permite cuestionar cuál es el papel de la ideología en la relación entre las realidades económico-empresariales y las estrategias de intervención articuladas. Para esta investigación, este aspecto resulta especialmente interesante, incorporando el cuestionamiento sobre el grado de incidencia que el distinto signo ideológico de los gobiernos autonómicos ejerce sobre los programas de intervención pública.

Gráfico 52. Rol de la ideología del partido en el gobierno (c).



Fuente: Elaboración propia.

A partir de las tipologías obtenidas en cuanto a estrategias de promoción económica y tejidos económico empresariales de los casos, una línea de investigación a desarrollar en el futuro podría consistir en analizar la relación entre estas categorías y la ideología que declara(n) el partido o la coalición de partidos en el gobierno.

Gráfico 53. La incidencia del signo ideológico del gobierno como futura línea de estudio.

	Modelo de estrategia de intervención	Tipo de tejido económico-empresarial	MAPA POLÍTICO (CICLO 2006-2011)					
MADRID	<i>Modelo concentrado híbrido</i>	(A) Tejido económico-empresarial activo-expansivo	2006	2007	2008	2009	2010	2011
			(Elec. 2003)	Elec. 2007				Elec. 2011
			PP	PP	PP	PP	PP	PP
ASTURIAS	<i>Modelo concentrado puro</i>	(B) Tejido económico-empresarial inactivo-contractivo	2006	2007	2008	2009	2010	2011
			(Elec. 2003)	Elec. 2007				Elec. 2011
			PSOE +IU +BA	PSOE (*)	PSOE +IU	PSOE +IU	PSOE +IU	Foro Ast. (**)
			(*) Gobierno en minoría (**) Adelanto electoral 2012: PSOE					
GALICIA	<i>Modelo diversificado puro</i>	(B) Tejido económico-empresarial inactivo-contractivo	2006	2007	2008	2009	2010	2011
			(Elec. 2005)					Elec. 2011
			PSOE + BNG	PSOE + BNG	PSOE + BNG	PP	PP	PP
CATALUÑA	<i>Modelo diversificado híbrido</i>	(A) Tejido económico-empresarial activo-expansivo	2006	2007	2008	2009	2010	2011
			Elec. 2006 (*)				Elec. 2010	
			PSC + ERC+ ICV	PSC + ERC+ ICV	PSC + ERC+ ICV	PSC + ERC+ ICV	CIU	CIU
			(*) Elecciones anticipadas					

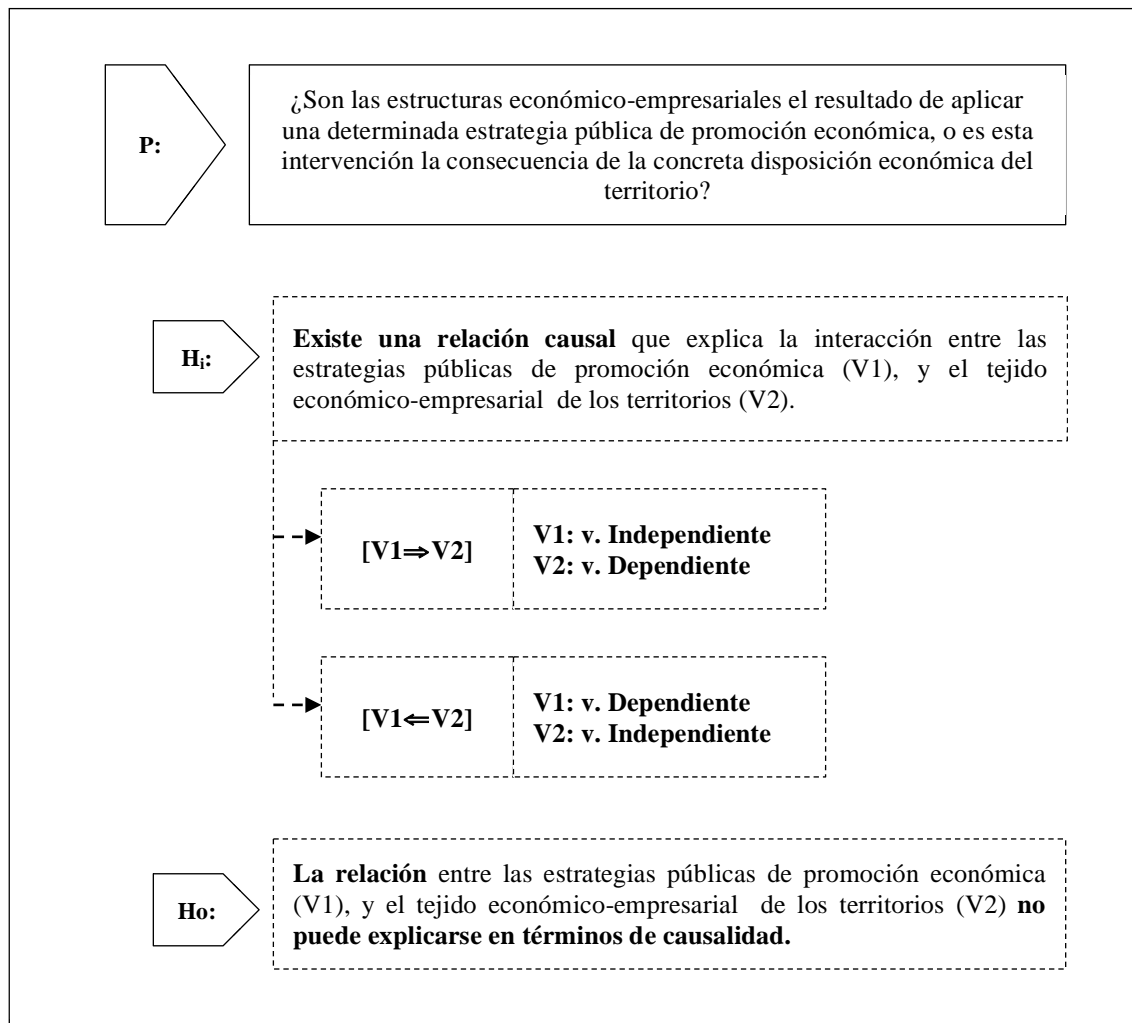
Fuente: Elaboración propia.

d) Relación de causalidad entre las variables de la investigación. Una posible orientación de la investigación puede ser planteada en términos de una lectura causal de la relación existente entre las variables. En esta ocasión, la pregunta a determinar se refiere a la existencia (hipótesis de trabajo) o no (hipótesis nula), de una relación causal entre las estrategias autonómicas de promoción económica, y la disposición de distintos tejidos económicos y modelos de gestión empresarial en estos territorios.

En función de la determinación del carácter dependiente o independiente de las variables, esta línea de investigación se desdoblaría en dos vertientes diferenciadas:

- Partiendo de las **estrategias de promoción económica (V1)** como **variable independiente**, la pregunta de la investigación se orientaría al grado de incidencia que estas intervenciones públicas tienen sobre el tejido económico-empresarial. El objetivo pasaría por averiguar en qué medida la configuración de las estructuras económicas, como variable dependiente, puede ser explicada por la estrategias públicas.
- Por el contrario, si se parte de la consideración del **tejido económico-empresarial (V2)** como **variable independiente**, la pregunta se dirigiría al nivel de influencia que la configuración de esta estructura territorial tienen en la articulación de las estrategias públicas de promoción económica. Para este presupuesto, el objetivo se centraría en indagar hasta qué punto estas intervenciones públicas, en tanto variable dependiente, puede explicarse en base a la disposición económico-empresarial de los territorios.

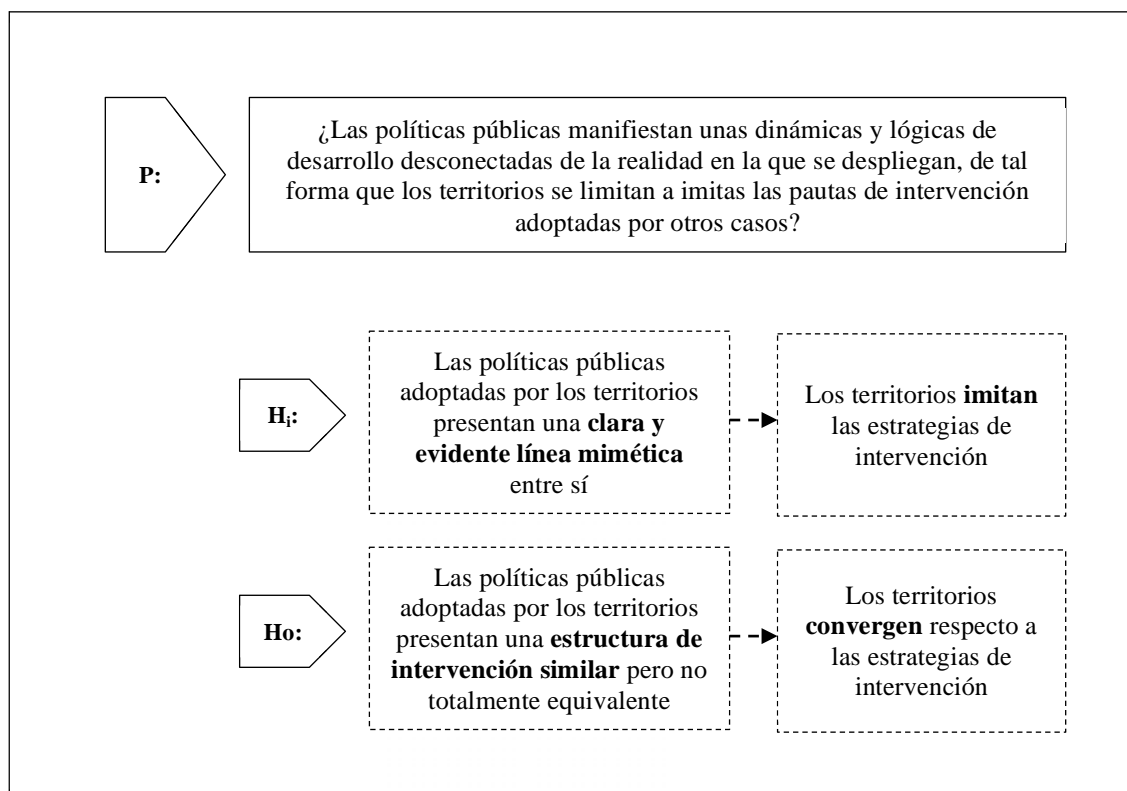
Gráfico 54. Relación de causalidad (D).



Fuente: Elaboración propia.

- e) **¿Convergencia o mimetismo de las estrategias públicas de intervención?**. El resultado obtenido del estudio de las realidades económico-empresariales de los casos y las políticas públicas de intervención, introduce la posibilidad de realizar una lectura en términos de convergencia o mimetismo respecto a las pautas de actuación que adoptan las Comunidades Autónomas. En este sentido, cabría preguntarse si la interacción a la que se ha llegado tras la observación analítica puede explicarse por el hecho de que las políticas públicas tienen unas dinámicas y lógicas de desarrollo desconectadas de la realidad, de tal forma que cada Autonomía, de forma individual, se limita a imitar las líneas de intervención que el resto de territorios articula.

Gráfico 55. Convergencia/mimetismo de las estrategias de intervención (E).

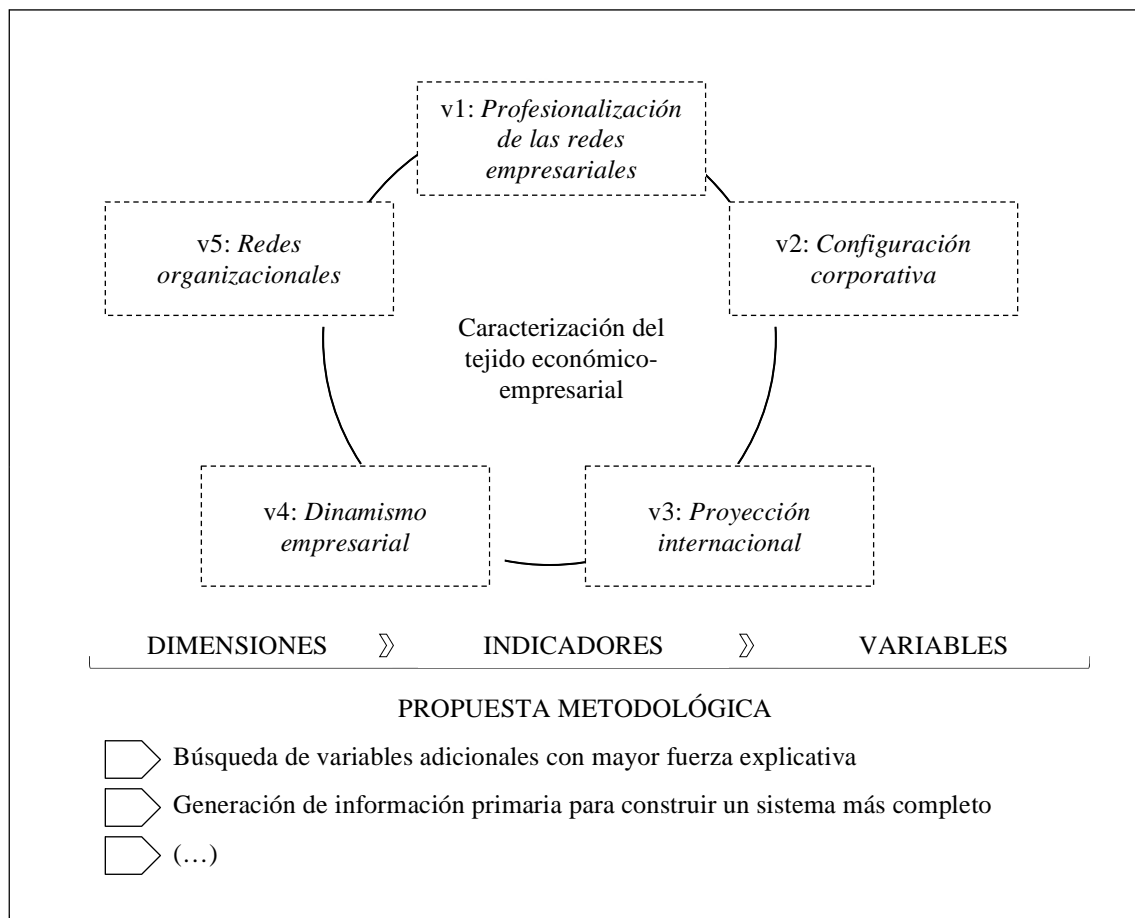


Fuente: Elaboración propia.

f) **Mejora de la herramienta metodológica propuesta.** El sistema de indicadores elaborado para analizar el tejido económico-empresarial de los casos se ha planteado como un instrumento que, aún aspirando a captar de manera comprehensiva las características de estos entornos, no constituye una herramienta completamente exhaustiva de conceptualización y medición de esta variable, siendo en todo momento consciente de esta limitación.

A la hora de operacionalizar este sistema, se han empleado variables que, o bien son explicadas por datos de baja calidad y escasa fuerza aclaratoria, o bien directamente no hay información al respecto. Por ello, una de las líneas en las que podría profundizarse a partir del desarrollo de esta investigación, es precisamente la mejora de la herramienta planteada, e incluso si cabe, la generación de información primaria que pueda completar los *gaps* existentes.

Gráfico 56. Mejora de la herramienta metodológica propuesta (F).



Fuente: Elaboración propia.

Las perspectivas que introducen las líneas de estudio compiladas, ponen de manifiesto la potencialidad que contiene la investigación para plantear futuras líneas de desarrollo. La exploración de cualquiera de los análisis identificados evidencia la contribución central sobre la que se ha insistido a lo largo de esta investigación: sólo a partir del marco analítico desarrollado se está en disposición de abordar cuestiones como la autonomía de la acción gubernamental, la vocación transformadora de los poderes públicos, su mayor o menor cooptación por aquellos actores con más poder, la existencia de una clara visión estratégica que estructura las medidas de intervención pública, la presencia de dinámicas inerciales que los gobiernos adoptan a la hora de articular su actuación, así como el papel que otros factores ejercen en la relación entre realidad económico-empresarial y estrategias de política pública, entre otras.

La relevancia de la investigación se sostiene desde un razonamiento cuyos argumentos se retroalimentan: al no existir un marco desde la perspectiva del *Policy analysis* para abordar la promoción económica como ámbito de intervención, **esta investigación es clave en tanto primer paso que asienta un fundamento base** a partir del cual plantear preguntas como las recogidas en las secciones anteriores. En la medida en que la tesis permite proponer esta serie de cuestionamientos bajo un paraguas teórico que abarca cuestiones centrales para la Ciencia Política, no sólo queda justificada la relevancia de la investigación, sino además se demuestra su **potencialidad de responder de formar completa a cuestiones de gran trascendencia en próximos estudios.**

ANEXOS

Anexo 1. A. Indicador presupuestario: significación de la promoción económica como política autonómica sectorial.

Anexo 1. B. Indicador presupuestario: media interanual (2006-2011) del peso que tiene la promoción económica sobre los presupuestos autonómicos.

Anexo 2. Ubicación institucional de la política de promoción económica.

Anexo 3. Instrumentalización de la política de promoción económica.

Anexo 4. Cambios en los resortes institucionales.

Anexo 5. Definición de los objetivos autonómicos de política pública.

Anexo 6. Definición de los destinatarios de la política pública.

Anexo 7. Conceptualización de la política pública de promoción económica.

Anexo 8. Materialización autonómica de la política pública de promoción económica: estudio de campo.

Anexo 9. Materialización autonómica de la política pública de promoción económica: correlación ejes de actuación.

Anexo 10. Selección de casos para la investigación.

Anexo 11. La profesionalización de las redes empresariales: la gestión profesional como superación de la gestión empresarial.

Anexo 12. La internacionalización empresarial. Modelos teóricos.

Anexo 13. Propuesta metodológica: elementos de significación del tejido económico-empresarial.

Anexo 14. Clasificación nacional de actividades Económicas CNAE-2009.

Anexo 15. Tipos de redes.

Anexo 16. *Tejido económico-empresarial*: operacionalización de la herramienta metodológica.

Anexo 17. Estudio de campo: perfiles económico-empresariales de los casos.

Anexo 18. Tejidos económico-empresariales: cuadrantes de clasificación de los casos.

Anexo 19. Clasificación tipo v1: redes empresariales profesionalizadas – no profesionalizadas.

Anexo 20. Clasificación tipo v2: grandes estructuras operativas de especialización terciaria – pequeñas estructuras operativas de especialización terciaria.

Anexo 21. Clasificación tipo v3: estructuras económicas con proyección internacional – estructuras económicas sin proyección internacional.

Anexo 22. Clasificación tipo v4: estructuras empresariales dinámicas – estructuras empresariales poco dinámicas

Anexo 23. Clasificación tipo v5: presencia del corporativismo empresarial y del sindicalismo laboral como redes de organización.

Anexo 24. Tipos de tejidos económico-empresariales.

Anexo 25. Síntesis de resultados: variable 1.

Anexo 26. Síntesis de resultados: variable 2.

Anexo 27. Cruce de variables.

Anexo 1. A. Indicador presupuestario: significación de la promoción económica como política autonómica sectorial.

1.- ANDALUCÍA

Agencia de Innovación y Desarrollo de Andalucía (IDEA)	2006	2007	2008	2009	2010	2011	
Presupuesto organismo promoción económica	572.525.778€	628.970.522€	670.500.899€	938.961.528€	889.251.533€	330.286.129€	
Presupuesto autonómico consolidado	27.378.401.370€	29.187.720.115€	31.961.796.132€	33.764.000.043€	33.737.698.011€	31.682.192.064€	Media interanual 2006-2011
Peso respecto al presupuesto consolidado de la C.A.	2,09%	2,16%	2,1%	2,7%	2,6%	1,04%	2,13%

2.- ARAGÓN

Instituto Aragonés de Fomento (IAF)	2006	2007	2008	2009	2010	2011	
Presupuesto organismo promoción económica	28.304.983€	32.477.996€	48.730.774€	47.421.368€	24.811.308€	23.870.340€	
Presupuesto autonómico consolidado	4.611.987.741€	5.006.234.695€	5.390.170.785€	5.667.621.767€	5.560.217.396€	5.122.959.286€	Media interanual 2006-2011
Peso respecto al presupuesto consolidado de la C.A.	0,61%	0,65%	0,90%	0,84%	0,45%	0,47%	0,65%

3.- ASTURIAS

Instituto de Desarrollo Económico del Principado de Asturias (IDEPA)	2006	2007	2008	2009	2010	2011	
Presupuesto organismo promoción económica	61.684.990€	60.727.371€	60.727.371€	70.866.215€	61.414.500€	45.320.895€	Media interanual 2006-2011
Presupuesto autonómico consolidado	3.669.583.887€	3.975.992.066€	3.975.992.066€	4.494.186.270€	4.600.028.244€	4.360.368.431€	
Peso respecto al presupuesto consolidado de la C.A.	1,68%	1,53%	1,53%	1,57%	1,33%	1,04%	

4.- ISLAS BALEARES

Instituto de Innovación Empresarial (IDI)	2006	2007	2008	2009	2010	2011	
Presupuesto organismo promoción económica	4.071.670€	4.272.096	6.825.979	7.059.737	6.820.600	6.820.600	Media interanual 2006-2011
Presupuesto autonómico consolidado	2.713.974.461	2.894.384.596	3.323.319.410	3.558.897.075	3.384.430.275	3.384.430.275	
Peso respecto al presupuesto consolidado de la C.A.	0,15%	0,15%	0,20%	0,19%	0,20%	0,20%	

5.- CANARIAS

Dirección General de Promoción Económica	2006	2007	2008	2009	2010	2011	
Presupuesto organismo promoción económica	20.254.804€	16.364.610€	16.104.728€	18.353.099€	15.670.658€	8.682.313€	Media interanual 2006-2011
Presupuesto autonómico consolidado	6.149.655.057€	7.095.833.780€	7.710.513.044€	7.667.438.980€	8.119.494.493 €	6.894.595.952€	
Peso respecto al presupuesto consolidado de la C.A.	0,33%	0,23%	0,21%	0,24%	0,19%	0,13%	

6.- CANTABRIA

Sociedad Anónima de Desarrollo Regional de Cantabria (SODECAN)	2006	2007	2008	2009	2010	2011 ⁴	
Presupuesto organismo promoción económica(*)	16.384.283€	16.384.283€	20.894.283€	3.736.000€	3.675.000€	0	Media interanual 2006-2011
Presupuesto autonómico consolidado	2.083.646.565€	2.202.649.121€	2.410.065.051€	2.495.028.507€	2.459.352.714€	0	
Peso respecto al presupuesto consolidado de la C.A.	0,79%	0,74%	0,87%	0,15%	0,5%	0	

(*) Subvenciones de explotación recibidas de la Administración de la Comunidad Autónoma

⁴ Para el año 2011, la Sociedad SODECAN no recibió ninguna subvenciones de explotación incorporadas al resultado del ejercicio por parte de la Administración de la Comunidad Autónoma.

7.- CASTILLA LA MANCHA

Dirección General de Incentivación empresarial, Comercio, Turismo y Artesanía	2006	2007	2008	2009	2010	2011	
Presupuesto organismo promoción económica(*)	52.023€	59.212€	61.656€	63.534€	63.108€	55.590€	Media interanual 2006-2011
Presupuesto autonómico consolidado	7.469.633€	8.162.171€	8.900.619€	9.399.054€	9.616.878€	8.616.514€	
Peso respecto al presupuesto consolidado de la C.A.	0,70%	0,73%	0,69%	0,67%	0,65%	0,64%	

(*)No aparece el presupuesto asignado a la Consejería de Empleo y Economía desglosado por Direcciones Generales. Por ello, el presupuesto dedicado a la promoción económica se ha extraído de la clasificación funcional del presupuesto, bajo el concepto 724A "Promoción y desarrollo empresarial".

8.- CASTILLA Y LEÓN

Agencia de Innovación y Financiación empresarial (*)	2006	2007	2008	2009	2010	2011	
Presupuesto organismo promoción económica(*)	154.641.864€	173.983.108€	184.838.689€	188.846.158€	203.180.380€	190.892.232€	Media interanual 2006-2011
Presupuesto autonómico consolidado	9.034.624.177€	9.652.452.522€	10.384.241.095€	10.584.541.702€	10.575.537.036€	10.045.146.214€	
Peso respecto al presupuesto consolidado de la C.A.	1,71%	1,80%	1,78%	1,78%	1,92%	1,900%	

(*) En 2006 lo que era la Agencia de Desarrollo Económico (Ley 21/1994) se transforma en la Agencia de Inversiones y Servicios Transformación (Ley 13/2005), de la cual se creará en el año 2010 la Agencia de Innovación y Financiación Empresarial (Ley 19/2010).

9.- CATALUÑA

Agencia de Apoyo a la Empresa Catalana (ACCÍÓ) (*)	2006	2007	2008	2009	2010	2011	
Presupuesto organismo promoción económica	80.931.048€	143.819.020€	215.113.202€	227.428.983€	235.903.622€	47.382.436€	Media interanual 2006-2011
Presupuesto autonómico consolidado	23.924.460.000€	26.684.640.000€	28.243.340.000€	29.730.760.000€	32.518.727.498€	32.630.049.561€	
Peso respecto al presupuesto consolidado de la C.A.	0,34%	0,54%	0,76%	0,77%	0,73%	0,14%	0,54%

(*) Hasta el año 2011, los organismos encargados de la promoción económica eran Centro de Innovación y Desarrollo Empresarial (CIDEM) y el Consorcio de Promoción Comercial de Cataluña (COPCA), que posteriormente se fusionaron para dar lugar a ACCÍÓ.

10.- EXTREMADURA

Dirección General de Empresa y Actividad Emprendedora (*)	2006	2007	2008	2009	2010	2011	
Presupuesto organismo promoción económica(*)	113.482.390€	130.449.111€	110.160.605€	99.742.053€	53.913.317€	56.504.765€	Media interanual 2006-2011
Presupuesto autonómico consolidado	4.538.320.576€	4.992.964.058€	5.528.482.740€	5.768.970.943€	5.620.629.921€	5.190.483.667€	
Peso respecto al presupuesto consolidado de la C.A.	2,50%	2,61%	1,99%	1,73%	0,96%	1,09%	1,81%

(*)No aparece el presupuesto asignado a la Consejería de Empleo, Empresa e Innovación desglosado por Direcciones Generales. Por ello, el presupuesto dedicado a la promoción económica se ha extraído de la clasificación funcional del presupuesto, bajo el concepto 323A "Desarrollo empresarial".

11.- GALICIA

Instituto Gallego de Promoción Económica (IGAPE)	2006	2007	2008	2009	2010	2011	
Presupuesto organismo promoción económica	120.233.000€	127.429.000€	135.598.000€	430.741.000€	427.638.000€	304.152.000€	Media interanual 2006-2011
Presupuesto autonómico consolidado	9.911.726.030€	10.875.743.077€	11.556.123.655€	11.792.823.088€	11.686.232.484€	9.708.017.216€	
Peso respecto al presupuesto consolidado de la C.A.	1,21%	1,17%	1,17%	3,65%	3,66%	3,13%	

12.- LA RIOJA

Agencia de Desarrollo Económico de La Rioja	2006	2007	2008	2009	2010	2011	
Presupuesto organismo promoción económica	39.597.953€	41.377.951€	48.386.458€	48.559.726€	47.703.753€	42.346.205€	Media interanual 2006-2011
Presupuesto autonómico consolidado	1.112.975.000€	1.232.147.357€	1.298.862.491€	1.324.260.000€	1.345.360.000€	1.258.377.530€	
Peso respecto al presupuesto consolidado de la C.A.	3,56%	3,36%	3,72%	3,67%	3,54%	3,36%	

13.- MADRID

Instituto Madrileño de Desarrollo (IMADE) (*)	2006	2007	2008	2009	2010	2011	
Presupuesto organismo promoción económica	126.691.770€	105.538.362€	95.399.543€	133.538.092€	113.148.245€	97.632.161€	Media interanual 2006-2011
Presupuesto autonómico consolidado	15.981.682.548€	17.448.357.695€	18.438.080.110€	18.812.743.314€	18.383.288.527€	16.723.864.175€	
Peso respecto al presupuesto consolidado de la C.A.	0,79%	0,60%	0,52%	0,71%	0,61%	0,58%	

(*) El organismo encargado de la política de promoción económica en la Comunidad de Madrid es la dirección General de Economía, Estadística e Innovación Tecnológica, dependiente de la Consejería de Economía y Hacienda. Sin embargo, al no disponerse del desglose presupuestario por direcciones generales, se ha seleccionado el IMADE, en tanto entidad de derecho público adscrita a la Consejería de Economía cuyo objetivo principal es la promoción del desarrollo de la región, mediante actuaciones que favorezcan el crecimiento económico y la creación de empleo. Este instituto fue clausurado en 2011 a resultas de la aplicación del Plan de racionalización del sector público regional.

14.- MURCIA

Instituto de Fomento de la Región de Murcia (INFO)	2006	2007	2008	2009	2010	2011	
Presupuesto organismo promoción económica	43.689.413€	47.036.336€	54.339.382€	54.339.382€	51.014.075€	61.615.000€	Media interanual 2006-2011
Presupuesto autonómico consolidado	3.654.315.051€	4.182.594.834€	4.773.776.762€	5.136.746.158€	5.067.293.622€	4.919.848.322€	
Peso respecto al presupuesto consolidado de la C.A.	1,20%	1,12%	1,14%	1,058%	1,01%	1,25%	

15.- NAVARRA

Centro Europeo de Empresas e Innovación de Navarra (CEIN)	2006	2007	2008	2009	2010	2011	
Presupuesto organismo promoción económica(*)						3.852.449€	Media interanual 2006-2011
Presupuesto autonómico consolidado						4.188.279.797€	
Peso respecto al presupuesto consolidado de la C.A.						0,09%	0,02%

(*) No se ha podido obtener el estado financiero del CEIN (ni mediante su especificación en los presupuestos autonómicos ni a través del propio Centro). Únicamente se ha accedido a las subvenciones de explotación otorgadas por parte del Gobierno de Navarra a través del informe de fiscalización de la Cámara de Comptes ("Informe sobre Encomiendas a Sociedades Públicas 2011").

16.- PAÍS VASCO

Sociedad para la Promoción y Reconversión Industrial (SPRI)	2006	2007	2008	2009	2010	2011	
Presupuesto organismo promoción económica	65.828.613€	92.731.249€	121.036.176€	139.772.633€	153.670.153€	135.528.363€	Media interanual 2006-2011
Presupuesto autonómico consolidado	7.623.134.200€	8.740.181.000€	9.939.662.000€	10.487.458.000€	10.315.210.000€	10.549.489.000€	
Peso respecto al presupuesto consolidado de la C.A.	0,86%	1,06%	1,22%	1,33%	1,49	1,28%	1,21%

17.- COMUNIDAD VALENCIANA

Instituto de la Pequeña y Mediana Industria de la Generalitat Valenciana (IMPIVA)	2006	2007	2008	2009	2010	2011	
Presupuesto organismo promoción económica	86.932€	100.762€	126.660€	122.551€	123.800€	116.315€	Media interanual 2006-2011
Presupuesto autonómico consolidado	13.450.710.940€	14.984.552.790€	16.031.754.550€	16.645.207.910€	16.715.291.250€	16.015.009.930€	
Peso respecto al presupuesto consolidado de la C.A.	0,00065%	0,00067%	0,00079%	0,00073%	0,00074%	0,00072%	

FUENTE: Elaboración propia a partir de las leyes autonómicas de presupuestos para los años 2006, 2007, 2008, 2009, 2010 y 2011.

Anexo 1. B. Indicador presupuestario: media interanual del peso que tiene la promoción económica sobre los presupuestos autonómicos (2006-2011).

	CC.AA	Organismos autonómicos de promoción económica	Media interanual de la significación presupuestaria ⁵
[0]			
9 CC.AA (53%)	Comunidad Valenciana	Instituto de la Pequeña y Mediana Industria de la Generalitat Valenciana (IMPIVA)	0,0007%
	Navarra	Centro Europeo de Empresas e Innovación de Navarra S.A. (CEIN, S.A.)	0,02%
	Islas Baleares	Instituto de Innovación Empresarial (IDI)	0,18%
	Canarias	Dirección General de Promoción Económica	0,22%
	Cantabria	Sociedad Anónima de Desarrollo Regional de Cantabria (SODECAN)	0,45%
	Cataluña	Agencia de Soporte a la Empresa Catalana (ACCIÓ)	0,54%
	Aragón	Instituto Aragonés de Fomento (IAF)	0,65%
	Madrid	Instituto Madrileño de Desarrollo (IMADE)	0,64%
	Castilla-La Mancha	Dirección General de Incentivación Empresarial, Comercio, Turismo y Artesanía	0,68%
[1]			
5 CC.AA (29%)	Murcia	Instituto de Fomento de la Región de Murcia	1,13%
	País Vasco	Sociedad para la Promoción y Reconversión Industrial S.A. (SPRI)	1,21%
	Asturias	Instituto de Desarrollo Económico del Principado de Asturias (IDEPA)	1,45%
	Castilla y León	Agencia de Innovación y Financiación Empresarial de Castilla y León	1,81%
	Extremadura	Dirección General de Empresa y Actividad Emprendedora	1,81%
[2]			
2 CC.AA (12%)	Andalucía	Agencia IDEA (Innovación y Desarrollo de Andalucía)	2,13%
	Galicia	Instituto Gallego de Promoción Económica (IGAPE)	2,34%
[3]			
1 C.A (6%)	La Rioja	Agencia de Desarrollo Económico de La Rioja (ADER)	3,54%
[>3]			

FUENTE: Elaboración propia a partir del trabajo de campo.

⁵ Media interanual para los años 2006-2011 del peso que representa la asignación presupuestaria del organismo sobre el presupuesto consolidado de la Comunidad Autónoma.

Anexo 2. Ubicación institucional de la política de promoción económica.

CC.AA.	Agencia pública de desarrollo regional/Instituto de fomento eco. adscrito a un Dpto. autonómico	Dirección General dependiente orgánicamente de un departamento autonómico	Sociedades Mercantiles
1. Andalucía	<i>Agencia IDEA (Innovación y Desarrollo de Andalucía)</i>		
2. Aragón	<i>Instituto Aragonés de Fomento</i>		
3. Asturias	<i>Instituto de Desarrollo Económico del Principado de Asturias (IDEPA)</i>		
4. Islas Baleares	<i>Instituto de Innovación Empresarial de las Islas Baleares (IDI)</i>		
5. Canarias		<i>Dirección General de Promoción Económica</i>	<i>Sociedad de Promoción Económica de Gran Canaria, S.A. (SPEGC)</i>
6. Cantabria			<i>Sociedad Anónima de Desarrollo Regional de Cantabria S.A. (SODERCAN)</i>
7. Castilla-La Mancha		<i>Dirección General de Incentivación Empresarial, Comercio, Turismo y Artesanía DG adscrita a la Consejería de Empleo y Economía.</i>	
8. Castilla y León	<i>Agencia de Innovación y Financiación Empresarial de Castilla y León</i>		
9. Cataluña	<i>Agencia de Apoyo a la Empresa Catalana (ACCIÓ)</i>		
10. Extremadura		<i>Dirección General de Empresa y Actividad Emprendedora</i>	<i>Extremadura Avante SLU</i>
11. Galicia	<i>Instituto Gallego de Promoción Económica (IGAPE)</i>		
12. La Rioja	<i>Agencia de Desarrollo Económico de la Rioja (ADER)</i>		
13. Madrid		<i>Dirección General de Economía, Estadística e Innovación Tecnológica Consejería de Economía y Hacienda</i>	
14. Murcia	<i>Instituto de Fomento de la Región de Murcia (INFO)</i>		
15. Navarra			<i>Centro Europeo de Empresas e Innovación de Navarra S.A. (CEIN, S.A.)</i>
16. País Vasco			<i>Sociedad para la Promoción y Reconversión Industrial S.A. (SPRI)</i>
17. Comunidad Valenciana	<i>Instituto de la Pequeña y Mediana Industria de la Generalitat Valenciana (IMPIVA)</i>		

FUENTE: Elaboración propia a partir del trabajo de campo.

Anexo 3. Instrumentalización de la política de promoción económica.

CC.AA.	Organismo en el que se ubica la política autonómica	Entidades creadas expresamente para formular una línea concreta de la política de promoción económica	
		Línea de emprendeduría	Línea de internacionalización
1. Andalucía	Agencia IDEA (Innovación y Desarrollo de Andalucía)	<i>Andalucía Emprende</i> 1999. Fundación Pública. Adscrita a la Consejería de Economía, Innovación, Ciencia y Empleo	<i>Agencia Andaluza de Promoción Exterior, S.A. (EXTENDA)</i> Empresa pública. Adscrita a la Consejería de Economía, Innovación, Ciencia y Empleo
2. Aragón	Instituto Aragonés de Fomento	-	<i>Aragón Exterior</i> 1991. Empresa pública
3. Asturias	Instituto de Desarrollo Económico del Principado de Asturias (IDEPA)	-	<i>Sociedad de Promoción Exterior Principado de Asturias S.A (ASTUREX)</i> 2005. Empresa pública
4. Islas Baleares	Instituto de Innovación Empresarial de las Islas Baleares (IDI)	-	-
5. Canarias	Dirección General de Promoción Económica y Sociedad de Promoción Económica de Gran Canaria S.A. (SPEGC)	<i>Sociedad para el Desarrollo Económico de Canarias (SODECAN)</i> Empresa pública. Sociedad de capital riesgo	<i>Sociedad Canaria de Fomento Económico, S. A (PROEXCA)</i> Empresa pública adscrita a la Consejería de Economía, Hacienda y Seguridad
6. Cantabria	Sociedad Anónima de Desarrollo Regional de Cantabria S.A. (SODERCAN)	-	-
7. Castilla-La Mancha	Dirección General de Incentivación Empresarial, Comercio, Turismo y Artesanía	-	<i>Instituto de Promoción Exterior del Gobierno de Castilla-La Mancha (IPEX)</i> 2001. Entidad con personalidad jurídica propia
8. Castilla y León	Agencia de Innovación y Financiación Empresarial de Castilla y León	-	<i>ADE Internacional EXCAL S.A. Exportaciones de Castilla y León</i> Empresa pública
9. Cataluña	Agencia de Apoyo a la Empresa Catalana (ACC1Ó)	-	-

CC.AA.	Organismo en el que se ubica la política autonómica	Entidades creadas expresamente para formular una línea concreta de la política de promoción económica	
		Línea de emprendeduría	Línea de internacionalización
10. Extremadura	Extremadura Avante SLU	-	-
11. Galicia	Instituto Gallego de Promoción Económica (IGAPE)	-	-
12. La Rioja	Agencia de Desarrollo Económico de la Rioja (ADER)	<i>Ader Infraestructuras industriales</i> 2005. Empresa pública	-
13. Madrid	Dirección General de Economía, Estadística e Innovación Tecnológica	<i>Instituto Madrileño de Desarrollo (IMADE) (1984-2011) Eliminado como consecuencia del Plan de racionalización del sector público regional</i>	<i>PromoMadrid Desarrollo Internacional de Madrid S.A. (2004-2012) Eliminado como consecuencia del Plan de racionalización del sector público regional</i>
14. Murcia	Instituto de Fomento de la Región de Murcia (INFO)	-	-
15. Navarra	Centro Europeo de Empresas e Innovación de Navarra S.A. (CEIN, S.A.)	-	-
16. País Vasco	Sociedad para la Promoción y Reconversión Industrial S.A. (SPRI)	-	-
17. Comunidad Valenciana	Instituto de la Pequeña y Mediana Industria de la Generalitat Valenciana (IMPIVA)	-	<i>Instituto Valenciano de la Exportación (IVEX) S.A. En proceso de extinción a resultas del Decreto-ley 7/2012, de 19 de octubre, del Consell, de Medidas de Reestructuración y Racionalización del Sector Público Empresarial y Fundacional de la Generalitat</i>

FUENTE: Elaboración propia a partir del trabajo de campo.

Anexo 4. Cambios en los resortes institucionales.

CC.AA.	Modificaciones en los resortes institucionales	
Andalucía	<i>Plan de Reordenación del Sector Público de la Junta de Andalucía</i> (2010)	<p>Reducción del número de entidades instrumentales Instituto de Fomento de Andalucía</p> <p>Para la Agencia IDEA se traduce en procesos de extinción y absorción de algunas de sus empresas participadas:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Absorción de Fomento, Asistencia y Gestión Integral de Andalucía, S.A. - Extinción de Linares Fibras Industriales S.A.U., Incubadora de Emprendedores de Andalucía S.L.U., y Fomento Empresarial S.A.
Islas Baleares	Proceso de absorción competencial de otros organismos extinguidos (2008) e incorporación de nuevas materias de actuación (2010)	<p>Absorción empresarial y ampliación competencial Instituto Balear de Desarrollo Industrial</p> <ul style="list-style-type: none"> - Asunción de funciones desarrolladas anteriormente por el Consorcio Europeo de Empresas Innovadoras (CEEI) y por el Consorcio para el Desarrollo de las Islas Baleares (CDEIB) (2008). - Absorción de la Sociedad Mercantil pública Ferias y Congresos de Baleares S.A., e incorporación de sus competencias (2010).
Castilla y León	Proceso de fusión de los instrumentos de la política de promoción económica (2010)	<p>Fusión empresarial y reducción de competencias Agencia de Innovación y Financiación Empresarial de Castilla y León</p> <ul style="list-style-type: none"> - Proceso de fusión: creación de la Agencia de Innovación y Financiación Empresarial de Castilla y León como producto de la integración de ADE Financiación, ADEuropa, ADE Internacional. - Proceso de concentración de las líneas de actuación de promoción económica en dos áreas: la innovación y la competitividad empresarial.
Cataluña	Proceso de fusión de los instrumentos de la política de promoción económica (2009)	<p>Fusión empresarial Agencia de Apoyo a la Empresa Catalana (ACCÍÓ)</p> <ul style="list-style-type: none"> - Proceso de fusión: creación de ACCÍÓ como producto de la integración en una sola entidad del Centro de Innovación y Desarrollo Empresarial (2009) y del Consorcio de Promoción Comercial de Cataluña (2009).
Extremadura	Proceso de concentración empresarial (2010)	<p>Concentración empresarial Extremadura Avante S.L.U.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Proceso de concentración empresarial: Extremadura Avante resultado de la unificación de cinco sociedades públicas en una sola empresa: Sociedad de Fomento Industrial de Extremadura SA, Fomento Extremeño de Mercado Exterior SAU, Fomento de Emprendedores Extremeños SAU, Fomento Extremeño de Infraestructuras Industriales SAU, y Sociedad Pública de Gestión de la Innovación de Extremadura SAU.

CC.AA.	Modificaciones en los resortes institucionales	
Madrid	Plan de Racionalización del Sector Público Regional (2011)	<p>Extinción de instrumentos y reducción de competencias DG de Economía, Estadística e Innovación Tecnológica</p> <p>Política de promoción económica centrada exclusivamente en el desarrollo económico y la innovación tecnológica, debido a la desaparición de otros organismos encargados del resto de líneas estratégicas:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Extinción del eje internacionalización estratégica: eliminación de PromoMadrid Desarrollo Internacional de Madrid S.A. (2004-2012). - Eliminación del desarrollo económico regional como política pública y extinción de la agencia pública encargada de la ejecución de medidas relacionadas con el desarrollo económico de la región: Instituto Madrileño de Desarrollo (1984-2011).
Navarra	Plan de Ordenación y Reestructuración del Sector Público Empresarial Navarro (2010)	<p>Fusión empresarial Centro Europeo de Empresas e Innovación de Navarra, S.A. (CEIN)</p> <p>Se propone la creación de una única sociedad (nueva empresa pública denominada Servicios de Innovación y Emprendedores) constituida por la integración de un conjunto de empresas públicas:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Agencia Navarra de Innovación y Tecnología, S.A. (ANAIN); - Centro Europeo de Empresas e Innovación de Navarra, S.A. (CEIN); - Start Up Capital Navarra, S.A. (Start Up) y Navarra de Verificaciones Legales, S.A. (NAVELSA).
País Vasco	Plan de Competitividad (2010-2013)	<p>Ampliación competencial Sociedad para la Promoción y Reconversión Industrial (SPRI) S.A.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Cambio de denominación: de Sociedad para la Promoción y Reconversión Industrial a la Sociedad para la Transformación Competitiva S.A. - Ampliación del objeto social hacia sectores empresariales además de que se venía ejecutando (el industrial).
Comunidad Valenciana	Medidas de Reestructuración y Racionalización del Sector Público Empresarial y Fundacional de la Generalitat (2012)	<p>Extinción de instrumentos Instituto de la Pequeña y Mediana Industria de la Generalitat Valenciana (IMPIVA)</p> <p>Extinción de la mercantil Instituto Valenciano de la Exportación, SA, mediante la cesión global de su activo y pasivo a favor del Instituto Valenciano de Competitividad Empresarial.</p>

FUENTE: Elaboración propia a partir del trabajo de campo.

Anexo 5. Definición de los objetivos autonómicos de política pública.

Comunidades Autónomas	Declaración de objetivos de promoción económica		
1. Andalucía: Agencia IDEA (Innovación y Desarrollo de Andalucía)	<i>Fomento del espíritu empresarial</i>		<i>Desarrollo económico regional y competitividad de la estructura productiva territorial</i>
2. Aragón: Instituto Aragonés de Fomento	<i>Incremento y consolidación del empleo</i>		<i>Desarrollo socioeconómico regional y corrección de los desequilibrios territoriales</i>
3. Asturias: Instituto de Desarrollo Económico del Principado de Asturias (IDEPA)	<i>Creación de un tejido empresarial diversificado, moderno y competitivo</i>		<i>Desarrollo económico equilibrado y sostenible</i>
4. Islas Baleares: Instituto de Innovación Empresarial de las Islas Baleares (IDI)	<i>Desarrollo empresarial de la pequeña y mediana empresa</i>		<i>Equilibrio territorial y sectorial</i>
5. Canarias: Sociedad de Promoción Económica de Gran Canaria, S.A. (SPEGC)	<i>Consolidación empresarial</i>	<i>Creación de empresas</i>	
6. Cantabria: Sociedad Anónima de Desarrollo Regional de Cantabria S.A. (SODERCAN)			<i>Captación de inversiones e internacionalización</i> <i>Creación de un entorno social-empresarial responsable</i>
7. Castilla-La Mancha: Dirección General de Incentivación Empresarial, Comercio, Turismo y Artesanía	<i>Consecución de la calidad, excelencia e innovación empresarial</i>		<i>Fomento de la actividad productiva, promoción de la competitividad</i>
8. Castilla y León: Agencia de Innovación y Financiación Empresarial de Castilla y León	<i>Mejorar el servicio a las empresas e incrementar la eficiencia empresarial</i>		
9. Cataluña: Agencia de Apoyo a la Empresa Catalana (ACCIÓ)	<i>Creación empresarial</i>	<i>Incremento de empresas en los mercados internacionales y atracción de inversiones</i>	<i>Consolidación de la red empresarial catalana</i>
10. Extremadura: Extremadura Avante SLU	<i>Política empresarial</i>	<i>Desarrollo económico y social</i>	

Comunidades Autónomas	Declaración de objetivos de promoción económica			
11. Galicia: <i>Instituto Gallego de Promoción Económica (IGAPE)</i>	<i>Mejora de la productividad y competitividad de las empresas del tejido económico regional</i>	<i>Creación de nuevas empresas</i>	<i>Atraer inversiones foráneas y facilitar la internacionalización del tejido productivo</i>	<i>Equilibrio territorial</i>
12. La Rioja: <i>Agencia de Desarrollo Económico de la Rioja (ADER)</i>	<i>Creación de nuevas empresas</i>		<i>Fomento del desarrollo económico regional</i>	
13. Madrid: <i>Dirección General de Economía, Estadística e Innovación Tecnológica</i>				<i>Desarrollo económico regional</i>
14. Murcia: <i>Instituto de Fomento de la Región de Murcia (INFO)</i>	<i>Innovación y productividad empresarial</i>			<i>Crecimiento económico y estímulo de la competitividad</i>
15. Navarra: <i>Centro Europeo de Empresas e Innovación de Navarra S.A. (CEIN, S.A.)</i>	<i>Creación de empresas y empleo</i>		<i>Diversificar el tejido industrial y económico regional, desarrollo regional</i>	
16. País Vasco: <i>Sociedad para la Promoción y Reconversión Industrial S.A. (SPRI)</i>	<i>Mejora competitiva de las empresas de la región</i>			<i>Desarrollo económico de la región</i>
17. Comunidad Valenciana: <i>Instituto de la Pequeña y Mediana Industria de la Generalitat Valenciana (IMPIVA)</i>	<i>Apoyo a pequeñas y medianas empresas</i>			
CATEGORÍAS DE ANÁLISIS RESULTANTES:	Objetivo general 1:	Objetivo general 2:	Objetivo general 3:	Objetivo general 4:
	Optimizar la estructura empresarial existente a través de estimular la innovación, la competitividad y la excelencia	Desarrollo social de la región mediante la creación de nuevos proyectos empresariales y el impulso al empleo	Internacionalizar el tejido económico-productivo de la región y atraer inversiones foráneas	Desarrollo económico regional y reequilibrio territorial

FUENTE: Elaboración propia a partir del trabajo de campo.

Anexo 6. Definición de los destinatarios de la política pública.

Declaración de OBJETIVOS de promoción económica				
CATEGORÍAS DE ANÁLISIS RESULTANTES:	Objetivo general 1:	Objetivo general 2:	Objetivo general 3:	Objetivo general 4:
		Optimizar la estructura empresarial existente a través de estimular la innovación, la competitividad y la excelencia	Desarrollo social de la región mediante la creación de nuevos proyectos empresariales y el impulso al empleo	Internacionalizar el tejido económico-productivo de la región y atraer inversiones foráneas
DESTINATARIOS asociados a los objetivos formulados				
SEGMENTOS DESTINATARIOS:	Destinatario (1)	Destinatario (2)	Destinatario (3)	Destinatario (4)
	Sector empresarial autónomo y entidades regionales	Ciudadanía	Emprendedores extranjeros/autóctonos con vocación de internacionalización	Territorio autónomo
C O M U N I D A D E S A U T Ó N O M A S	1. Andalucía			
	2. Aragón			
	3. Asturias			
	4. Islas Baleares	✗		
	5. Canarias	✗	✗	
	6. Cantabria			✗
	7. Castilla-La Mancha	✗		
	8. Castilla y León	✗		
	9. Cataluña		✗	✗
	10. Extremadura	✗	✗	
	11. Galicia	✗	✗	✗
	12. La Rioja		✗	
	13. Madrid			
	14. Murcia	✗		
	15. Navarra		✗	
	16. País Vasco	✗		
	17. C. Valenciana	✗		

FUENTE: Elaboración propia a partir del trabajo de campo.

Anexo 7. Conceptualización de la política pública de promoción económica.

OBJETIVOS DE POLÍTICA	OG.1	OG.2	OG.3	OG.4
	Optimizar la estructura empresarial existente a través de estimular la innovación, la competitividad y la excelencia	Desarrollo social de la región mediante la creación de nuevos proyectos empresariales y el impulso al empleo	Internacionalizar el tejido económico-productivo de la región y atraer inversiones foráneas	Desarrollo económico regional y reequilibrio territorial
SEGMENTOS DESTINATARIOS	D.1	D.2	D.3	D.4
	Sector empresarial autónomo y entidades regionales	Ciudadanía	Emprendedores extranjeros/autóctonos con vocación de internacionalización	Territorio autónomo
FACTOR CLAVE BASE DE LAS ACTUACIONES DE PROMOCIÓN:	a)	b)	c)	d)
	Competitividad empresarial	Capacitación de recursos humanos	Internacionalización	Desarrollo endógeno del territorio
EJES ESTRATÉGICOS DE ACTUACIÓN ASOCIADOS				
LÍNEAS ESTRATÉGICAS:	<i>I. Innovación empresarial</i>	<i>II. Programa PYMES</i>	<i>III. Internacionalización estratégica</i>	<i>IV. Adaptación estructural sectorial</i>
OBJETIVOS DE ACTUACIÓN:	Articulación de la investigación y las necesidades del sistema productivo	Construcción y refuerzo de la oferta de factores de organización y cooperación empresarial; fomento del acceso a los mercados	Intensificación de la comercialización exterior e incremento de la competitividad empresarial	Minimizar aspectos limitativos de la competitividad de determinados sectores económicos
ÁMBITOS MATERIALES DE ACCIÓN:	Programas de innovación tecnológica e I+D+i	Líneas de financiación	Proyección exterior empresarial	Planes sectoriales

FUENTE: Elaboración propia a partir del trabajo de campo.

Anexo 8. Materialización autonómica de la política pública de promoción económica: estudio de campo.

COMUNIDAD AUTÓNOMA	Esquemmatización del estudio de campo
1. ANDALUCÍA	Caracterización de la política de promoción económica en función de las líneas autonómicas de actuación
	I. Impulso a los clusters territoriales
	<ul style="list-style-type: none"> - Identificación de clusters y elaboración de planes - Apoyo a empresas líderes y a las actividades de diseño - Fomento de la cooperación. Integración con los centros tecnológicos - Apuesta por sectores estratégicos
	II. Desarrollo y mejora de infraestructuras y espacios productivos
	<ul style="list-style-type: none"> - Dotación de suelo productivo - Construcción de naves y centros de empresas - Infraestructuras y equipamientos tecnológicos
	III. Promoción y captación de inversiones estratégicas
	<ul style="list-style-type: none"> - Atracción de inversiones externas - Gestión de la cartera de empresas participadas - Apoyo a empresas y sectores en dificultades
	IV. Fomento Empresarial y Servicios Avanzados
	<ul style="list-style-type: none"> - Incentivos a la Innovación y al Desarrollo Empresarial - Impulso de las empresas de base tecnológica - Apoyo a empresas en sus participaciones en programas de I+D+I nacionales - Fondo Tecnológico - Transferencia de Tecnología en el ámbito nacional - Cooperación y transferencia tecnológica internacional - Difusión y promoción de la propiedad industrial en el empresariado
	V. Organización interna innovadora
	<ul style="list-style-type: none"> - Actuaciones de programación y evaluación para alcanzar la excelencia en la gestión - Actuaciones en relación con la Unión Europea
	Clasificación de las líneas autonómicas de actuación en función de los ejes estratégicos definidos para la investigación
	I. Innovación empresarial
	<ul style="list-style-type: none"> - Identificación de clusters y elaboración de planes - Apoyo a empresas líderes y a las actividades de diseño - Fomento de la cooperación. Integración con los centros tecnológicos - Fondo Tecnológico - Transferencia de Tecnología en el ámbito nacional - Difusión y promoción de la propiedad industrial en el empresariado. - Actuaciones de programación y evaluación para alcanzar la excelencia en la gestión
	II. Programa PYMES
<p>Andalucía Emprende (1999) (todavía existe) Adscrita a la Consejería de Economía, Innovación, Ciencia y Empleo Fundación de la Junta de Andalucía</p> <ul style="list-style-type: none"> - Objetivos: <ul style="list-style-type: none"> • Promoción de la cultura y la actividad emprendedora • Apoyo a la creación y consolidación de empresas y empleo - Ámbito de aplicación: <ul style="list-style-type: none"> ○ Servicios de Análisis y Prospectiva ○ Servicios de apoyo a la creación y al desarrollo de empresas y empleo ○ Área de Dinamización 	
III. Internacionalización estratégica	
<ul style="list-style-type: none"> - Atracción de inversiones externas - Cooperación y transferencia tecnológica internacional - Actuaciones en relación con la Unión Europea <p>Agencia andaluza de Promoción Exterior, S.A. (EXTENDA) Adscrita a la Consejería de Economía, Innovación, Ciencia y Empleo Empresa Pública de la Junta de Andalucía</p>	

	<ul style="list-style-type: none"> - Objetivo: <ul style="list-style-type: none"> • internacionalización empresarial (*red de oficinas en el exterior que han declinado integrarse a la red estatal) - Ámbito de aplicación: <ul style="list-style-type: none"> o Información o Consultoría o Promoción o Formación o Subvenciones o Financiación
	<i>IV. Adaptación estructural sectorial</i>
	<ul style="list-style-type: none"> - Apuesta por sectores estratégicos - Dotación de suelo productivo - Construcción de naves y centros de empresas - Infraestructuras y equipamientos tecnológicos - Apoyo a empresas y sectores en dificultades

FUENTE: Elaboración propia a partir de los programas de intervención declarados por los organismos autonómicos encargados de desplegar la política de promoción económica.

COMUNIDAD AUTÓNOMA	Esquemmatización del estudio de campo
2. ARAGÓN	Caracterización de la política de promoción económica en función de las líneas autonómicas de actuación
	I. Emprendedores
	<ul style="list-style-type: none"> - Viveros de empresas - Fundación Emprender en Aragón - Formación de emprendedores
	II. Promoción y financiación
	<ul style="list-style-type: none"> - Línea ICO-PYMES - Captación de Inversiones
	III. Mejora y desarrollo empresarial
	<ul style="list-style-type: none"> - Formación y consultoría - Línea Excelencia - Modelo y sistemas de Gestión excelente - Herramientas de calidad - Estudios e investigación Gestión Empresarial
	IV. Infraestructuras e innovación
	<ul style="list-style-type: none"> - Urbanización de sectores industriales
	Clasificación de las líneas autonómicas de actuación en función de los ejes estratégicos definidos para la investigación
	<i>I. Innovación empresarial</i>
	<ul style="list-style-type: none"> - Viveros de empresas - Fundación Emprender en Aragón - Formación de emprendedores - Formación y consultoría - Línea Excelencia - Modelo y sistemas de Gestión excelente - Herramientas de calidad - Estudios e investigación Gestión Empresarial
	<i>II. Programa PYMES</i>
	<ul style="list-style-type: none"> - Línea ICO-PYMES - Captación de Inversiones
<i>III. Internacionalización estratégica</i>	
<p>De la internacionalización, considerada como uno de los ejes de la promoción económica, no se encarga la Agencia de Desarrollo Regional (Instituto Aragonés de Fomento), si no que existe una entidad <i>ad hoc</i> para tal ámbito:</p> <p>Aragón Exterior: empresa pública del Gobierno de Aragón, creada en 1991. Adopta la forma de sociedad anónima unipersonal.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Objetivo: <ul style="list-style-type: none"> • internacionalización empresarial - Ámbito de aplicación: <ul style="list-style-type: none"> ○ Asesoramiento y apoyo individualizado ○ Red internacional de delegaciones (integrada ahora en la red estatal) ○ Apoyo a la Inversión Extranjera en Aragón 	

FUENTE: Elaboración propia a partir de los programas de intervención declarados por los organismos autonómicos encargados de desplegar la política de promoción económica.

COMUNIDAD AUTÓNOMA	Esquematización del estudio de campo
3. ASTURIAS	Caracterización de la política de promoción económica en función de las líneas autonómicas de actuación
	I. Financiación
	<ul style="list-style-type: none"> - Incentivos regionales - Ayudas a pequeños proyectos de inversión - Ayudas financieras a empresas
	II. Infraestructuras industriales
	<ul style="list-style-type: none"> - Desarrollo de nuevo suelo industrial - Mejora de las áreas industriales existentes - Oferta de techo industrial - Información sobre suelo industrial
	III. Internacionalización
	<ul style="list-style-type: none"> - Promoción de la imagen regional y atracción de inversiones - Cooperación empresarial e institucional para la innovación y la internacionalización - Ayudas directas para promover la internacionalización
	IV. Emprendedores
	<ul style="list-style-type: none"> - Creación y Consolidación de Empresas Innovadoras - Asesoramiento empresarial - Formación de Emprendedores - Programas de financiación
	V. Información empresarial
	<ul style="list-style-type: none"> - Recursos de información - Comunicación y Marketing
	VI. Innovación
	<ul style="list-style-type: none"> - Financiación de la Innovación - Agrupaciones Empresariales Innovadoras - Programas de capacitación - Promoción y difusión de la innovación - Parques Tecnológicos
	Clasificación de las líneas autonómicas de actuación en función de los ejes estratégicos definidos para la investigación
	II. Programa PYMES
<ul style="list-style-type: none"> - Incentivos regionales - Ayudas a pequeños proyectos de inversión - Ayudas financieras a empresas 	
III. Internacionalización estratégica	
<ul style="list-style-type: none"> - Promoción de la imagen regional y atracción de inversiones - Cooperación empresarial e institucional para la innovación y la internacionalización - Ayudas directas para promover la internacionalización <p>Sociedad de Promoción Exterior Principado de Asturias S.A. Creación: 2005. Sociedad Anónima. IDEPA es accionista de la sociedad en su 55%.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Objetivo: <ul style="list-style-type: none"> • internacionalización empresarial - Ámbito de aplicación: <ul style="list-style-type: none"> ○ Promoción exterior ○ Apoyo al inicio de la exportación ○ Red de promotores ○ Estudios y oportunidades de negocio. Licitaciones internacionales 	

FUENTE: Elaboración propia a partir de los programas de intervención declarados por los organismos autonómicos encargados de desplegar la política de promoción económica.

COMUNIDAD AUTÓNOMA	Esquematización del estudio de campo
4. ISLAS BALEARES	Caracterización de la política de promoción económica en función de las líneas autonómicas de actuación
	I. Internacionalización
	<ul style="list-style-type: none"> - Servicio de información, difusión, formación y asesoramiento - Promoción exterior de las empresas de Baleares - Servicio de información y asesoramiento a la inversión extranjera
	II. Financiación
	<ul style="list-style-type: none"> - Información sobre ayudas y subvenciones - Elaboración de guías de financiación - Asesoramiento individualizado a empresas
	III. Formación empresarial
	<ul style="list-style-type: none"> - Cursos sobre gestión de la innovación - Gestión integral de calidad y medio ambiente - Excelencia EFQM
	IV. Diseño
	<ul style="list-style-type: none"> - Información y asesoramiento para proyectos de diseño - Imagen corporativa - Desarrollo de nuevos productos
	V. Industria
	<ul style="list-style-type: none"> - Plan para la Industria: metodología cluster de análisis sistemático de diagnóstico. - Información y promoción de suelo industrial
	VI. Baleares Excelente
	<ul style="list-style-type: none"> - Desarrollo de planes de mejora para conseguir mejoras en la competitividad - Excelencia en la gestión - Encuentros intersectoriales
	Clasificación de las líneas autonómicas de actuación en función de los ejes estratégicos definidos para la investigación
	II. Programa PYMES
	<ul style="list-style-type: none"> - Desarrollo de planes de mejora para conseguir mejoras en la competitividad - Excelencia en la gestión - Encuentros intersectoriales - Cursos sobre gestión de la innovación - Gestión integral de calidad y medio ambiente - Excelencia EFQM - Información y asesoramiento para proyectos de diseño - Imagen corporativa - Desarrollo de nuevos productos - Información sobre ayudas y subvenciones - Elaboración de guías de financiación - Asesoramiento individualizado a empresas
III. Internacionalización estratégica	
<ul style="list-style-type: none"> - Servicio de información, difusión, formación y asesoramiento - Promoción exterior de las empresas de Baleares - Servicio de información y asesoramiento a la inversión extranjera 	
IV. Adaptación estructural sectorial	
<ul style="list-style-type: none"> - Plan para la Industria: metodología cluster de análisis sistemático de diagnóstico - Información y promoción de suelo industrial 	

FUENTE: Elaboración propia a partir de los programas de intervención declarados por los organismos autonómicos encargados de desplegar la política de promoción económica.

COMUNIDAD AUTÓNOMA	Esquematización del estudio de campo
5. CANARIAS	Caracterización de la política de promoción económica en función de las líneas autonómicas de actuación
	I. Inversión
	- Información y asesoramiento especializado
	II. Emprendedores
	- Apoyo a la consolidación de iniciativas empresariales
	- Oferta de instrumentos financieros para proyectos empresariales
	- Servicios de acompañamiento al emprendedor
	- Servicio de consultoría especializada
	III. Formación especializada
	- Oferta de formación especializada
	- Jornadas y encuentros profesionales
	Clasificación de las líneas autonómicas de actuación en función de los ejes estratégicos definidos para la investigación
	<i>I. Innovación empresarial</i>
- Sociedad de Promoción Económica de Gran Canaria, S.A. (SPEGC)	
<i>II. Programa PYMES</i>	
- Información y asesoramiento especializado	
- Apoyo a la consolidación de iniciativas empresariales	
- Oferta de instrumentos financieros para proyectos empresariales	
- Servicios de acompañamiento al emprendedor	
- Servicio de consultoría especializada	
- Oferta de formación especializada	
- Jornadas y encuentros profesionales	
- *Sociedad para el desarrollo económico de Canarias (SODECAN) (sociedad de Capital Riesgo)	
<i>III. Internacionalización estratégica</i>	
- Sociedad Canaria de Fomento Económico, S.A. (PROEXCA)	

FUENTE: Elaboración propia a partir de los programas de intervención declarados por los organismos autonómicos encargados de desplegar la política de promoción económica.

COMUNIDAD AUTÓNOMA	Esquemmatización del estudio de campo
6. CANTABRIA	Caracterización de la política de promoción económica en función de las líneas autonómicas de actuación
	I. Innovación y diversificación empresarial
	<ul style="list-style-type: none"> - Ventajas fiscales y apoyos financieros de organismos regionales, nacionales y europeos - Programas para la contratación de tecnólogos - Formación técnica especializada - Desarrollo de proyectos de I+D+i
	II. Emprendedores
	- Programa de Creación de Empresas del Grupo SODERCAN (EMPRECAN)
	III. Internacionalización
	<ul style="list-style-type: none"> - Contactos exteriores - Cofinanciación de gastos de internacionalización
	IV. Suelo industrial
	<ul style="list-style-type: none"> - Oferta de suelo industrial en puntos estratégicos (Corredor Logístico Industrial de Cantabria) - Oferta de suelo de alto valor añadido (Parque Científico y Tecnológico de Cantabria)
	Clasificación de las líneas autonómicas de actuación en función de los ejes estratégicos definidos para la investigación
	II. Programa PYMES
	<ul style="list-style-type: none"> - Ventajas fiscales y apoyos financieros de organismos regionales, nacionales y europeos - Programa de Creación de Empresas del Grupo SODERCAN (EMPRECAN)
	III. Internacionalización estratégica
	<ul style="list-style-type: none"> - Contactos exteriores - Cofinanciación de gastos de internacionalización
IV. Adaptación estructural sectorial	
<ul style="list-style-type: none"> - Oferta de suelo industrial en puntos estratégicos (Corredor Logístico Industrial de Cantabria) - Oferta de suelo de alto valor añadido (Parque Científico y Tecnológico de Cantabria) 	

FUENTE: Elaboración propia a partir de los programas de intervención declarados por los organismos autonómicos encargados de desplegar la política de promoción económica.

COMUNIDAD AUTÓNOMA	Esquemmatización del estudio de campo
7. CASTILLA LA MANCHA	Caracterización de la política de promoción económica en función de las líneas autonómicas de actuación
	I. Promoción y planificación empresarial
	<ul style="list-style-type: none"> - Desarrollo y promoción de la pequeña y mediana empresa industrial - Apoyo a la creación de nuevas empresas - Planificación, coordinación y gestión de la política de Incentivos Económicos Regionales
	II. Competitividad empresarial
	<ul style="list-style-type: none"> - Promoción de infraestructuras industriales - Cooperación intraempresarial - Convenios con entidades financieras para la ayuda a la pequeña y mediana empresa.
	III. Calidad, excelencia e innovación empresarial
	<ul style="list-style-type: none"> - Normalización y certificación de empresas - Planes de sensibilización, divulgación y formación en materia de calidad y de mejora de la gestión y de la excelencia empresarial - Política en materia de innovación tecnológica en el ámbito del tejido productivo - Desarrollo e innovación tecnológica en los sectores productivos de la Región - Promoción de las infraestructuras y servicios de apoyo a la innovación.
	IV. Internacionalización
	<ul style="list-style-type: none"> - Desarrollo del comercio exterior de las empresas castellano-manchegas y de su internacionalización - Programas de apoyo a la internacionalización y/o exportación - Cooperación intraempresarial en materia de comercio exterior - Atracción de inversiones diversificadoras de la economía - Desarrollo y localización de empresas en Castilla-La Mancha
	V. Comercio y ferias
	<ul style="list-style-type: none"> - Proyectos de cooperación económica entre empresas del sector - Impulso del asociacionismo comercial - Coordinación y mejora de las estructuras y de los procesos de distribución comercial
	Clasificación de las líneas autonómicas de actuación en función de los ejes estratégicos definidos para la investigación
	<i>I. Innovación empresarial</i>
	<ul style="list-style-type: none"> - Normalización y certificación de empresas - Planes de sensibilización, divulgación y formación en materia de calidad y de mejora de la gestión y de la excelencia empresarial - Política en materia de innovación tecnológica en el ámbito del tejido productivo - Desarrollo e innovación tecnológica en los sectores productivos de la Región - Promoción de las infraestructuras y servicios de apoyo a la innovación
	<i>II. Programa PYMES</i>
	<ul style="list-style-type: none"> - Desarrollo y promoción de la pequeña y mediana empresa industrial - Apoyo a la creación de nuevas empresas - Planificación, coordinación y gestión de la política de Incentivos Económicos Regionales - Convenios con entidades financieras para la ayuda a la pequeña y mediana empresa
	<i>III. Internacionalización estratégica</i>
<ul style="list-style-type: none"> - Desarrollo del comercio exterior de las empresas castellano-manchegas y de su internacionalización - Programas de apoyo a la internacionalización y/o exportación - Cooperación intraempresarial en materia de comercio exterior - Atracción de inversiones diversificadoras de la economía - Desarrollo y localización de empresas en Castilla-La Mancha 	
<p>Instituto de Promoción Exterior del Gobierno de Castilla- La Mancha (IPEX) (2002): (Constituido por Ley 3/2002, de 7 de marzo, de constitución del Instituto de Promoción Exterior de Castilla-La Mancha)</p> <ul style="list-style-type: none"> o atracción de inversión extranjera directa a la región o promoción de la internacionalización de las empresas castellano-manchegas. 	
<i>IV. Adaptación estructural sectorial</i>	
<ul style="list-style-type: none"> - Promoción de infraestructuras industriales 	

FUENTE: Elaboración propia a partir de los programas de intervención declarados por los organismos autonómicos encargados de desplegar la política de promoción económica.

COMUNIDAD AUTÓNOMA	Esquematización del estudio de campo
8. CASTILLA Y LEÓN	Caracterización de la política de promoción económica en función de las líneas autonómicas de actuación
	I. Talento emprendedor
	<ul style="list-style-type: none"> - Estímulo de creación de empresas - Banco de ideas y proyectos emprendedores - Red de inversores y emprendedores de Castilla y León - Asesoramiento integral a autónomos y emprendedores
	II. Competitividad
	<ul style="list-style-type: none"> - Apoyo y seguimiento de proyectos - Elaboración de planes estratégicos o de negocio - Foro de empresas líderes - Programa de formación de directivos - Talleres de competitividad
	III. Innovación
	<ul style="list-style-type: none"> - Información, orientación y asesoramiento a proyectos de I+D - Financiación de apoyo a la oferta tecnológica
	Clasificación de las líneas autonómicas de actuación en función de los ejes estratégicos definidos para la investigación
	<i>I. Innovación empresarial</i>
	<ul style="list-style-type: none"> - Información, orientación y asesoramiento a proyectos de I+D - Financiación de apoyo a la oferta tecnológica - Estímulo de creación de empresas - Banco de ideas y proyectos emprendedores - Red de inversores y emprendedores de Castilla y León - Asesoramiento integral a autónomos y emprendedores
	<i>II. Programa PYMES</i>
	<ul style="list-style-type: none"> - Apoyo y seguimiento de proyectos - Elaboración de planes estratégicos o de negocio - Foro de empresas líderes - Programa de formación de directivos - Talleres de competitividad
	<i>III. Internacionalización estratégica</i>
ADE Internacional EXCAL (absorbido por la Agencia de Innovación y Financiación Empresarial de Castilla y León)	

FUENTE: Elaboración propia a partir de los programas de intervención declarados por los organismos autonómicos encargados de desplegar la política de promoción económica.

COMUNIDAD AUTÓNOMA	Esquemmatización del estudio de campo
9. CATALUÑA	Caracterización de la política de promoción económica en función de las líneas autonómicas de actuación
	I. Innovación
	<ul style="list-style-type: none"> - Ayuda para proyectos de I+D e innovación tecnológica - Asesoramiento sobre herramientas de financiación e incentivos - Consolidación y refuerzo del modelo de transferencia tecnológica - Desarrollo de iniciativas basadas en clústeres - Emprendeduría corporativa
	II. Internacionalización
	<ul style="list-style-type: none"> - Servicios para proyectos de internacionalización - Atracción de talento internacional - Promoción de la cooperación internacional - Servicios de contratación pública internacional
	III. Inversiones
	<ul style="list-style-type: none"> - Atracción de inversión hacia Cataluña
	Clasificación de las líneas autonómicas de actuación en función de los ejes estratégicos definidos para la investigación
	<i>I. Innovación empresarial</i>
	<ul style="list-style-type: none"> - Ayuda para proyectos de I+D e innovación tecnológica - Asesoramiento sobre herramientas de financiación e incentivos - Consolidación y refuerzo del modelo de transferencia tecnológica - Desarrollo de iniciativas basadas en clústeres - Emprendeduría corporativa - Tecnio: marca creada por la Agencia para aglutinar a los principales expertos en transferencia tecnológica e investigación al servicio de las empresas.
<i>III. Internacionalización estratégica</i>	
<ul style="list-style-type: none"> - Servicio Invest in Catalonia: asesoramiento y ayuda para las empresas interesadas en establecerse o ampliar sus operaciones en Cataluña - Servicios para proyectos de internacionalización - Atracción de talento internacional - Promoción de la cooperación internacional - Servicios de contratación pública internacional - Atracción de inversión hacia Cataluña 	

FUENTE: Elaboración propia a partir de los programas de intervención declarados por los organismos autonómicos encargados de desplegar la política de promoción económica.

COMUNIDAD AUTÓNOMA	Esquemmatización del estudio de campo
10. EXTREMADURA	Caracterización de la política de promoción económica en función de las líneas autonómicas de actuación
	I. Finanzas
	<ul style="list-style-type: none"> - Buscar y gestionar fondos - Promover fuentes privadas de financiación del tejido empresarial - Participar en el capital social de sociedades, conceder préstamos, avales y cualesquiera otros tipos de garantías. - Establecer líneas de mediación mediante convenios de colaboración con entidades financieras públicas o privadas
	II. Infraestructuras
	<ul style="list-style-type: none"> - Promover y fomentar suelo industrial e infraestructuras estratégicas - Asesoramiento integral en materia de localización
	III. Servicios avanzados para empresas
	<ul style="list-style-type: none"> - Fomentar la comercialización e internacionalización de la economía regional - Promover la innovación como herramienta de competitividad empresarial
	Clasificación de las líneas autonómicas de actuación en función de los ejes estratégicos definidos para la investigación
	<i>I. Innovación empresarial</i>
	<ul style="list-style-type: none"> - Promover la innovación como herramienta de competitividad empresarial
	<i>II. Programa PYMES</i>
	<ul style="list-style-type: none"> - Buscar y gestionar fondos - Promover fuentes privadas de financiación del tejido empresarial - Participar en el capital social de sociedades, conceder préstamos, avales y cualesquiera otros tipos de garantías. - Establecer líneas de mediación mediante convenios de colaboración con entidades financieras públicas o privadas
	<i>III. Internacionalización estratégica</i>
	<ul style="list-style-type: none"> - Fomentar la comercialización e internacionalización de la economía regional
<i>IV. Adaptación estructural sectorial</i>	
<ul style="list-style-type: none"> - Promover y fomentar suelo industrial e infraestructuras estratégicas - Asesoramiento integral en materia de localización 	

FUENTE: Elaboración propia a partir de los programas de intervención declarados por los organismos autonómicos encargados de desplegar la política de promoción económica.

COMUNIDAD AUTÓNOMA	Esquematización del estudio de campo
11. GALICIA	Caracterización de la política de promoción económica en función de las líneas autonómicas de actuación
	I. Internacionalización
	<ul style="list-style-type: none"> - Impulso a la internacionalización: - Formación de empresarios y técnicos y dotación de redes de contactos (networking) - Impulso a la cooperación para el acceso a mercados exteriores - Incorporación de técnicos especializados - Presencia exterior para promocionar empresas gallegas
	II. Mejora de la competitividad
	<ul style="list-style-type: none"> - Apoyo a la consolidación y crecimiento de las PYME, fomento de la inversión tecnología e innovación, promoción de cooperación y búsqueda de nuevas formas de financiación - Inversión en tecnología de ayuda - Promover la innovación como factor de crecimiento - Búsqueda de nuevas formas de financiamiento y análisis - Fomento de la cooperación como vía de generación de sinergias - Apoyar el desarrollo de los clusters
	III. Ayuda a emprendedores
	<ul style="list-style-type: none"> - Capacitación y apoyo a los planes de negocio - Apoyo a la creación de nuevas empresas
	IV. Apoyo financiero
	<ul style="list-style-type: none"> - Líneas de apoyo a la acción - Financiamiento subsidiado - Inversiones empresariales - Líneas de préstamos directos
	V. Fomento del equilibrio territorial
	<ul style="list-style-type: none"> -Planes para el desarrollo integral -Planes de dinamización industrial
	Clasificación de las líneas autonómicas de actuación en función de los ejes estratégicos definidos para la investigación
	<i>I. Innovación empresarial</i>
	<ul style="list-style-type: none"> - Promover la innovación como factor de crecimiento - Programa InnoEmpresa para apoyar la innovación en las PYME a través de subvenciones a proyectos individuales o colectivos - Capacitación y apoyo a los planes de negocio - Apoyo a la creación de nuevas empresas (Programa Re-Emprende)
	<i>II. Programa PYMES</i>
	<ul style="list-style-type: none"> - Búsqueda de nuevas formas de financiamiento y análisis <ul style="list-style-type: none"> -Consultoría para el análisis financiero de las PYME -Análisis para acceder al Mercado Alternativo Bursátil (MAB) - Fomento de la cooperación como vía de generación de sinergias <ul style="list-style-type: none"> -Incentivos para proyectos empresariales colectivos - Líneas de apoyo a la acción: <ul style="list-style-type: none"> -resolver y relanzar. Facilitar el acceso de las PYME a la financiación de acciones y trabajadores por cuenta propia y por garantía de las operaciones - Financiamiento subsidiado <ul style="list-style-type: none"> -re-imaginar y ICO IGAPE - Inversiones empresariales - Líneas de préstamos directos
	<i>III. Internacionalización estratégica</i>
	<ul style="list-style-type: none"> -Impulso a la internacionalización: <ul style="list-style-type: none"> o acceso a las empresas gallegas a los mercados exteriores (instrumentalización vía ayudas directas, aprobación de proyectos, inversiones indirectas) o atracción de inversiones foráneas a Galicia (vía subvenciones globales) o información y asesoramiento en la estrategia empresarial de internacionalización (a través de la plataforma ExportGalicia.com, ofreciendo información sobre los mercados y flujos de importación y exportación, así como una base de datos sobre importadores) - Formación de empresarios y técnicos y dotación de redes de contactos (networking): <ul style="list-style-type: none"> o formación a profesionales de empresas o formación a profesionales previa incorporación a departamentos de internacionalización o formación práctica en destino (vía bolsas de promoción exterior) o talleres y seminarios de formación, sectores temáticos sobre el país de destino

	<ul style="list-style-type: none"> - Impulso a la cooperación para el acceso a mercados exteriores <ul style="list-style-type: none"> o Plan Primex, aplicación comercial conjunta en el extranjero -Incorporación de técnicos especializados: <ul style="list-style-type: none"> o Acceso de empresas gallegas a licitaciones de organismos multilaterales. o Bolsa de trabajo de gestores de internacionalización o Apoyo a la contratación de gestores de internacionalización - Presencia exterior para promocionar empresas gallegas: <ul style="list-style-type: none"> o Red de negocios de Plataformas en el Extranjero
<i>IV. Adaptación estructural sectorial</i>	
	<ul style="list-style-type: none"> -Inversión en tecnología de ayuda: <ul style="list-style-type: none"> o Inversión en la industria o Inversión en servicios o Responsabilidad Social y empresa familiar o Tutoriales para la innovación y la competitividad -Apoyar el desarrollo de los clusters <ul style="list-style-type: none"> o Proyecto europeo AT_CLUSTER - Fomento del equilibrio territorial <ul style="list-style-type: none"> o Planes para el desarrollo integral o Planes de dinamización industrial

FUENTE: Elaboración propia a partir de los programas de intervención declarados por los organismos autonómicos encargados de desplegar la política de promoción económica.

COMUNIDAD AUTÓNOMA	Esquematización del estudio de campo
12. LA RIOJA	Caracterización de la política de promoción económica en función de las líneas autonómicas de actuación
	I. Emprendedores - Generación de ideas de negocio - Fomento del emprendimiento - Financiación y subvenciones - Plan Emprende Rioja - Vivero de Empresas
	II. Patentes y marcas - Servicio de información, asesoramiento, gestión de la innovación y de la propiedad industrial - Protección de las innovaciones tecnológicas *La Agencia de Desarrollo Económico de La Rioja (ADER) se constituyó en el año 2005 como Centro Regional de Patentes y Marcas de La Rioja a través de un convenio firmado con la Oficina Española de Patentes y Marcas (OEPM)
	III. Infraestructuras - ADER Infraestructuras Industriales, S.L.U.: Sociedad Pública de la Comunidad Autónoma de La Rioja, configurada como una sociedad mercantil de responsabilidad limitada y constituida en 2005 - Creación y gestión de suelo industrial - Apoyo financiero al tejido empresarial riojano - Prestación de servicios avanzados - Captación de nuevos proyectos e inversiones
	IV. Financiación - Financiación de inversiones para la compra de activos - Financiación de circulante - Refinanciación de deuda - Obtención de avales
	V. Innovación - Red de Puntos de Información sobre Actividades de Investigación, Desarrollo e Innovación - Apoyo en la definición de proyectos de I+D+i - Fomento de proyectos innovadores - Fomento y coordinación de la participación de PYMES en proyectos europeos de innovación
	VI. Internacionalización - Diversificación empresarial exterior - Ayudas y subvenciones a la proyección empresarial exterior - Programas de información, divulgación y especialización
	VII. Diseño - Consolidación de marca
	VIII. Tecnologías de la información - Servicio de asesoramiento TIC - Talleres TIC-Pyme - Ayudas económicas
	IX. Excelencia - Implementación del modelo EFQM (European Foundation for Quality Management) - Mejorar la competitividad empresarial - Fomento de buenas prácticas - Promoción de la implementación de la Excelencia en la Gestión y la Responsabilidad Social Corporativa en el tejido empresarial
	Clasificación de las líneas autonómicas de actuación en función de los ejes estratégicos definidos para la investigación
	<i>I. Innovación empresarial</i>
	- Servicio de información, asesoramiento, gestión de la innovación y de la propiedad industrial - Protección de las innovaciones tecnológicas
	<i>II. Programa PYMES</i>
	- Generación de ideas de negocio - Fomento del emprendimiento - Financiación y subvenciones - Plan Emprende Rioja - Vivero de Empresas - Financiación de inversiones para la compra de activos - Financiación de circulante

	<ul style="list-style-type: none"> - Refinanciación de deuda - Obtención de avales - Consolidación de marca - Servicio de asesoramiento TIC - Talleres TIC-Pyme - Ayudas económicas - Implementación del modelo EFQM (European Foundation for Quality Management) - Mejorar la competitividad empresarial - Fomento de buenas prácticas - Promoción de la implementación de la Excelencia en la Gestión y la Responsabilidad Social Corporativa en el tejido empresarial
	<i>III. Internacionalización estratégica</i>
	<ul style="list-style-type: none"> - Diversificación empresarial exterior - Ayudas y subvenciones a la proyección empresarial exterior - Programas de información, divulgación y especialización
	<i>IV. Adaptación estructural sectorial</i>
	<p>- Ader Infraestructuras Industriales, S.L.U.: Sociedad Pública de la Comunidad Autónoma de La Rioja, configurada como una sociedad mercantil de responsabilidad limitada y constituida en 2005.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Ámbito de aplicación: <ul style="list-style-type: none"> o creación y gestión de suelo industrial o apoyo financiero al tejido empresarial riojano o prestación de servicios avanzados o captación de nuevos proyectos e inversiones

FUENTE: Elaboración propia a partir de los programas de intervención declarados por los organismos autonómicos encargados de desplegar la política de promoción económica.

COMUNIDAD AUTÓNOMA	Esquematización del estudio de campo
13. MADRID	Caracterización de la política de promoción económica en función de las líneas autonómicas de actuación
	I. Desarrollo económico
	<ul style="list-style-type: none"> - Plan Estratégico Económico Regional - Atracción de inversiones a la Comunidad de Madrid - Promoción y fomento de las empresas madrileñas en el exterior - Apoyo a la actividad empresarial (inversión, modernización y cooperación) - Programas regionales coordinados con los programas comunitarios en materia de desarrollo económico - Promoción de fórmulas de financiación de las empresas madrileñas
	II. Innovación tecnológica
	<ul style="list-style-type: none"> - Programas de apoyo mediante el fomento de la I + D - Fomento de la innovación empresarial, la modernización, dinamización y difusión tecnológica, así como la transferencia de tecnología. - Adaptación empresarial en la aplicación y desarrollo de las nuevas tecnologías y gestión del conocimiento. - Plan Regional de Investigación Científica e Innovación Tecnológica
	Clasificación de las líneas autonómicas de actuación en función de los ejes estratégicos definidos para la investigación
	I. Innovación empresarial
	<ul style="list-style-type: none"> - Programas de apoyo mediante el fomento de la I + D - Fomento de la innovación empresarial, la modernización, dinamización y difusión tecnológica, así como la transferencia de tecnología. - Adaptación empresarial en la aplicación y desarrollo de las nuevas tecnologías y gestión del conocimiento. - Plan Regional de Investigación Científica e Innovación Tecnológica
	II. Programa PYMES
	<ul style="list-style-type: none"> - promoción de fórmulas de financiación de las empresas madrileñas - apoyo a la actividad empresarial (inversión, modernización y cooperación) - programas regionales coordinados con los programas comunitarios en materia de desarrollo económico <p>Eliminación del Instituto Madrileño de Desarrollo (IMADE) (1984-2011) a resultas del Plan de racionalización del sector público regional:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Objetivo: <ul style="list-style-type: none"> o impulsar el desarrollo del sistema productivo de la región madrileña - Ámbitos de actuación: <ul style="list-style-type: none"> o Potenciar el desarrollo regional equilibrado o adecuación tecnológica y organizativa del tejido empresarial o Competitividad de las PYMES o Fomento de actividades económicas estratégicas o Desarrollo del sistema productivo <p><i>Ley 12/1984, de 13 de junio, de creación del Instituto Madrileño de Desarrollo</i></p>
III. Internacionalización estratégica	
<ul style="list-style-type: none"> - Atracción de inversiones a la Comunidad de Madrid - Promoción y fomento de las empresas madrileñas en el exterior <p>Eliminación de PromoMadrid Desarrollo Internacional de Madrid, S.A. (2004-2012) a resultas de la política de reducción del sector público empresarial</p> <p>PromoMadrid: empresa pública adscrita a la Consejería de Economía y Hacienda de la Comunidad de Madrid.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Ámbitos de actuación: <ul style="list-style-type: none"> o Internacionalización empresarial o Atracción y retención de la inversión extranjera 	
IV. Adaptación estructural sectorial	
<ul style="list-style-type: none"> - Plan Estratégico Económico Regional 	

FUENTE: Elaboración propia a partir de los programas de intervención declarados por los organismos autonómicos encargados de desplegar la política de promoción económica.

COMUNIDAD AUTÓNOMA	Esquematización del estudio de campo
14. MURCIA	Caracterización de la política de promoción económica en función de las líneas autonómicas de actuación
	I. Emprendedores
	<ul style="list-style-type: none"> - Oficina del emprendedor: Servicio de creación y consolidación de empresas - Monitorización de ideas emprendedoras - Identificación y bolsa de ideas de negocio - Asesoramiento e inicio de tramitación de creación de empresas
	II. Financiación
	<ul style="list-style-type: none"> - Oficina de Asistencia financiera. - Asesoramiento en financiación de proyectos de inversión - Búsqueda de financiación en proyectos colaborativos - Asesoramiento en financiación de I+D+i - Asesoramiento en instrumentos de financiación internacional - Información sobre tramitación de ayudas públicas
	III. Innovación empresarial e I+D+i
	<ul style="list-style-type: none"> - Auditoría y diagnóstico de innovación en la empresa - Servicios de la red de centros tecnológicos - Transferencia de tecnología regional - Transferencia de tecnología internacional - PYME+i, Bolsa de proveedores acreditados de servicios en I+D+i - Asesoramiento y Revisión propuestas de proyectos europeos - Servicio de búsqueda de oportunidades en las TIC - Servicio de propiedad industrial e intelectual
	IV. Cooperación empresarial
	<ul style="list-style-type: none"> - Búsqueda de socios para proyectos de cooperación - Promoción de proyectos colaborativos
	V. Internacionalización
	<ul style="list-style-type: none"> - Información y orientación sobre mercados internacionales - Asesoramiento de mercados y planes estratégicos de internacionalización - Promoción internacional de negocios (red exterior)
	VI. Información empresarial y sectorial
	<ul style="list-style-type: none"> - Información empresarial especializada - Información sectorial y análisis económico-empresarial regional
	VII. Inversiones
	<ul style="list-style-type: none"> - Información y análisis para proyectos de expansión empresarial - Asesoramiento y seguimiento de trámites administrativos en proyectos de inversión - Oportunidades de negocio para PYMES en proyectos de inversión - Servicio avanzado de localización empresarial - Bolsa Inmobiliaria de parcelas, naves y oficinas
	Clasificación de las líneas autonómicas de actuación en función de los ejes estratégicos definidos para la investigación
	I. Innovación empresarial
	<ul style="list-style-type: none"> - Oficina del emprendedor: Servicio de creación y consolidación de empresas - Monitorización de ideas emprendedoras - Identificación y bolsa de ideas de negocio - Asesoramiento e inicio de tramitación de creación de empresas - Auditoría y diagnóstico de innovación en la empresa - Servicios de la red de centros tecnológicos - Transferencia de tecnología regional: - Transferencia de tecnología internacional: - PYME+i. Bolsa de proveedores acreditados de servicios en I+D+i - Asesoramiento y Revisión propuestas de proyectos europeos - Servicio de búsqueda de oportunidades en las TIC - Servicio de propiedad industrial e intelectual
	II. Programa PYMES
	<ul style="list-style-type: none"> - Oficina de Asistencia financiera. - Asesoramiento en financiación de proyectos de inversión - Búsqueda de financiación en proyectos colaborativos - Asesoramiento en financiación de I+D+i - Información sobre tramitación de ayudas públicas

	<ul style="list-style-type: none"> - Información y análisis para proyectos de expansión empresarial - Asesoramiento y seguimiento de trámites administrativos en proyectos de inversión - Oportunidades de negocio para PYMES en proyectos de inversión
	<i>III. Internacionalización estratégica</i>
	<ul style="list-style-type: none"> - Asesoramiento en instrumentos de financiación internacional - Información y orientación sobre mercados internacionales - Asesoramiento de mercados y planes estratégicos de internacionalización - Promoción internacional de negocios (red exterior)
	<i>IV. Adaptación estructural sectorial</i>
	<ul style="list-style-type: none"> - Información empresarial especializada - Información sectorial y análisis económico-empresarial regional - Servicio avanzado de localización empresarial - Bolsa Inmobiliaria de parcelas, naves y oficinas

FUENTE: Elaboración propia a partir de los programas de intervención declarados por los organismos autónomos encargados de desplegar la política de promoción económica.

COMUNIDAD AUTÓNOMA	Esquemmatización del estudio de campo
15. NAVARRA	Caracterización de la política de promoción económica en función de las líneas autonómicas de actuación
	I. Creación de empresas
	<ul style="list-style-type: none"> - Trámites de asesoramiento - Itinerarios de formación - Oferta de instalaciones
	II. Incubación
	<ul style="list-style-type: none"> - Oferta de locales y servicios administrativos - Asesoramiento de proyectos empresariales
	III. Consolidación
	<ul style="list-style-type: none"> - Planificación de crecimiento empresarial - Apoyos a la gestión y crecimiento empresarial
	IV. Innovación
	<ul style="list-style-type: none"> - Desarrollo de proyectos de I+D - Mejorar la Organización y el Marketing - Introducción de las TIC - Cooperación empresarial
	V. Financiación
	<ul style="list-style-type: none"> - Fórmulas de financiación para la empresa innovadora - Préstamos participativos, préstamo-anticipo sin intereses y aportaciones de capital semilla.
	Clasificación de las líneas autonómicas de actuación en función de los ejes estratégicos definidos para la investigación
	<i>I. Innovación empresarial</i>
	<ul style="list-style-type: none"> - Desarrollo de proyectos de I+D - Mejorar la Organización y el Marketing - Introducción de las TIC - Cooperación empresarial
	<i>II. Programa PYMES</i>
<ul style="list-style-type: none"> - Trámites de asesoramiento - Itinerarios de formación - Oferta de servicios administrativos - Asesoramiento de proyectos empresariales - Planificación de crecimiento empresarial - Apoyos a la gestión y crecimiento empresarial - Fórmulas de financiación para la empresa innovadora - préstamos participativos, préstamo-anticipo sin intereses y aportaciones de capital semilla. 	
<i>IV. Adaptación estructural sectorial</i>	
<ul style="list-style-type: none"> - Oferta de instalaciones - Oferta de locales 	

FUENTE: Elaboración propia a partir de los programas de intervención declarados por los organismos autonómicos encargados de desplegar la política de promoción económica.

COMUNIDAD AUTÓNOMA	Esquematización del estudio de campo
16. PAÍS VASCO	Caracterización de la política de promoción económica en función de las líneas autonómicas de actuación
	I. Infraestructuras
	- Oferta de entornos físicos tecnológicamente avanzados - Acceso a suelo industrial
	II. Financiación
	- Promover y desarrollar la actividad de Capital Riesgo *Gestión de Capital Riesgo del País Vasco SGEGR, S.A. (Sociedad gestora de entidades de capital riesgo fundada en 1985 por el Gobierno Vasco a través de la Sociedad para la Promoción y Reconversión Industrial – SPRI)
	III. Emprendimiento
	- Servicio Vasco de Emprendimiento - Foro emprende - Ayudas y Servicios para el Emprendimiento
	IV. Internacionalización
	- Promoción de la dimensión internacional de la empresa vasca - Desarrollo de proyectos internacionales -Potenciación de las capacidades empresariales de gestión internacional
	VI. Innovación y tecnología
	- Programas e Instrumentos de ayuda y promoción que contiene la Política de Ciencia, Tecnología e Innovación. - Transformación empresarial - Sistematización de la innovación desde un enfoque organizacional integral - Facilitar la integración de las tecnologías de la información (TICs)
	VII. Formación y sensibilización
	- Formación directiva
	Clasificación de las líneas autonómicas de actuación en función de los ejes estratégicos definidos para la investigación
	<i>I. Innovación empresarial</i>
	- Oferta de entornos físicos tecnológicamente avanzados - Programas e Instrumentos de ayuda y promoción que contiene la Política de Ciencia, Tecnología e Innovación. - Transformación empresarial - Sistematización de la innovación desde un enfoque organizacional integral - Facilitar la integración de las tecnologías de la información (TICs)
<i>II. Programa PYMES</i>	
- Promover y desarrollar la actividad de Capital Riesgo - Formación directiva	
<i>IV. Adaptación estructural sectorial</i>	
- Acceso a suelo industrial	

FUENTE: Elaboración propia a partir de los programas de intervención declarados por los organismos autonómicos encargados de desplegar la política de promoción económica.

COMUNIDAD AUTÓNOMA	Estudio de campo
17. COMUNIDAD VALENCIANA	Caracterización de la política de promoción económica en función de las líneas autonómicas de actuación
	I. I+D+i empresarial
	<ul style="list-style-type: none"> - Investigación y desarrollo para PYME - Proyectos de I+D en cooperación - Estímulo a la deducción fiscal y al acceso a la I+D nacional e internacional
	II. Emprendimiento
	<ul style="list-style-type: none"> - Creación de empresas de base tecnológica - Apoyo al crecimiento de empresas innovadoras de reciente creación
	III. Institutos tecnológicos
	<ul style="list-style-type: none"> - Programas de Unidades estratégicas de cooperación - Proyectos en colaboración y desarrollo estratégico - Infraestructuras para el desarrollo estratégico - Ayudas nominativas establecidas en los presupuestos de la Generalitat
	IV. Competitividad
	<ul style="list-style-type: none"> - Dinamización de Clusters - Asesoramiento en innovación - Desarrollo de mercados
	Clasificación de las líneas autonómicas de actuación en función de los ejes estratégicos definidos para la investigación
	<i>I. Innovación empresarial</i>
	<ul style="list-style-type: none"> - Investigación y desarrollo para PYME - Proyectos de I+D en cooperación - Estímulo a la deducción fiscal y al acceso a la I+D nacional e internacional - Creación de empresas de base tecnológica - Apoyo al crecimiento de empresas innovadoras de reciente creación - Programas de Unidades estratégicas de cooperación - Proyectos en colaboración y desarrollo estratégico - Infraestructuras para el desarrollo estratégico - Asesoramiento en innovación
	Instrumentalización vía IMPIVA y la Oficina de Proyectos Empresariales de I+D+i (órgano colegiado adscrito a la Conselleria de Economía, Industria y Comercio)
	<i>III. Internacionalización estratégica</i>
<p>El IMPIVA no integra la internacionalización como uno de sus ejes de actuación. Para tal acometimiento la Generalitat Valenciana establece como instrumento el Instituto Valenciano de la Exportación (IVEX), encargado de la internacionalización del tejido empresarial de la Comunidad, y organizado en base a una red exterior compuesta por delegaciones y ahora integradas en la red estatal como consecuencia de la crisis económica.</p> <p>La internacionalización empresarial a través del IVEX:</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ Estrategia internacional ○ Servicios comerciales a empresas ○ Plan de promoción exterior ○ Órdenes de ayuda ○ Demandas comerciales de importadores 	
<i>IV. Adaptación estructural sectorial</i>	
<ul style="list-style-type: none"> - Dinamización de Clusters - Asesoramiento en innovación - Desarrollo de mercados 	

FUENTE: Elaboración propia a partir de los programas de intervención declarados por los organismos autonómicos encargados de desplegar la política de promoción económica.

Anexo 9. Materialización autonómica de la política pública de promoción económica: correlación ejes de actuación.

CC.AA.	Segmento objetivo	Elemento(s) que, de acuerdo con la formulación de objetivos y destinatarios, la política de promoción económica ha de impulsar por concebirlo como factor clave para el crecimiento económico	Identificación con unas líneas de actuación que hay que emprender para fomentar dichos elementos (A)	Ejes estratégicos que efectivamente se ejecutan desde la política autonómica de promoción económica (B)	¿ Correlación entre las líneas que deberían de emprenderse conforme a los objetivos de política pública (A) y los programas que de hecho ejecuta la Comunidad Autónoma (B)?	
1. Andalucía	- Ciudadanía (2)	Capacitación de recursos humanos (b)	II. Programa PYMES	<i>I. Innovación empresarial</i> II. Programa PYMES <i>III. Internacionalización estratégica</i> IV. Adaptación estructural sectorial	Sí (II, IV)	Correlación parcial en positivo A-B
	-Territorio autonómico (4)	Desarrollo endógeno del territorio (d)	IV. Adaptación estructural sectorial			
2. Aragón	- Ciudadanía (2)	Capacitación de recursos humanos (b)	II. Programa PYMES	<i>I. Innovación empresarial</i> II. Programa PYMES <i>III. Internacionalización estratégica</i>	No (sólo II)	Correlación parcial en negativo A-B
	-Territorio autonómico (4)	Desarrollo endógeno del territorio (d)	IV. Adaptación estructural sectorial			
3. Asturias	- Ciudadanía (2)	Capacitación de recursos humanos (b)	II. Programa PYMES	II. Programa PYMES <i>III. Internacionalización estratégica</i>	No (sólo II)	Correlación parcial en negativo A-B
	-Territorio autonómico (4)	Desarrollo endógeno del territorio (d)	IV. Adaptación estructural sectorial			
4. Baleares	-Sector empresarial autonómico y entidades regionales (1)	Competitividad empresarial (a)	I. Innovación empresarial	<i>II. Programa PYMES</i> <i>III. Internacionalización estratégica</i> IV. Adaptación estructural sectorial	No (sólo IV)	Correlación parcial en negativo A-B

CC.AA.	Segmento objetivo	Elemento(s) que, de acuerdo con la formulación de objetivos y destinatarios, la política de promoción económica ha de impulsar por concebirlo como factor clave para el crecimiento económico	Identificación con unas líneas de actuación que hay que emprender para fomentar dichos elementos (A)	Ejes estratégicos que efectivamente se ejecutan desde la política autonómica de promoción económica (B)	¿Correlación entre las líneas que deberían de emprenderse conforme a los objetivos de política pública (A) y los programas que de hecho ejecuta la Comunidad Autónoma (B) ?	
5. Canarias	- Sector empresarial autonómico y entidades regionales (1)	Competitividad empresarial (a)	I. Innovación empresarial	I. Innovación empresarial II. Programa PYMES III. Internacionalización estratégica	Sí (I,II)	Correlación parcial en positivo A-B
	- Ciudadanía (2)	Capacitación de recursos humanos (b)	II. Programa PYMES			
6. Cantabria	-Emprendedores con vocación de internacionaliz. (3)	Internacionalización (c)	III. Internacionalización estratégica	II. Programa PYMES III. Internacionalización estratégica IV. Adaptación estructural sectorial	Sí (II, IV)	Correlación parcial en positivo A-B
	-Territorio autonómico (4)	Desarrollo endógeno del territorio (d)	IV. Adaptación estructural sectorial			
7. Castilla-La Mancha	- Sector empresarial autonómico y entidades regionales (1)	Competitividad empresarial (a)	I. Innovación empresarial	I. Innovación empresarial II. Programa PYMES III. Internacionalización estratégica IV. Adaptación estructural sectorial	Sí (I, IV)	Correlación parcial en positivo A-B
	- Territorio autonómico (4)	Desarrollo endógeno del territorio (d)	IV. Adaptación estructural sectorial			
8. Castilla y León	- Sector empresarial autonómico y entidades regionales (1)	Competitividad empresarial (a)	II. Programa PYMES	I. Innovación empresarial II. Programa PYMES III. Internacionalización estratégica	Sí (II)	Correlación parcial en positivo A-B

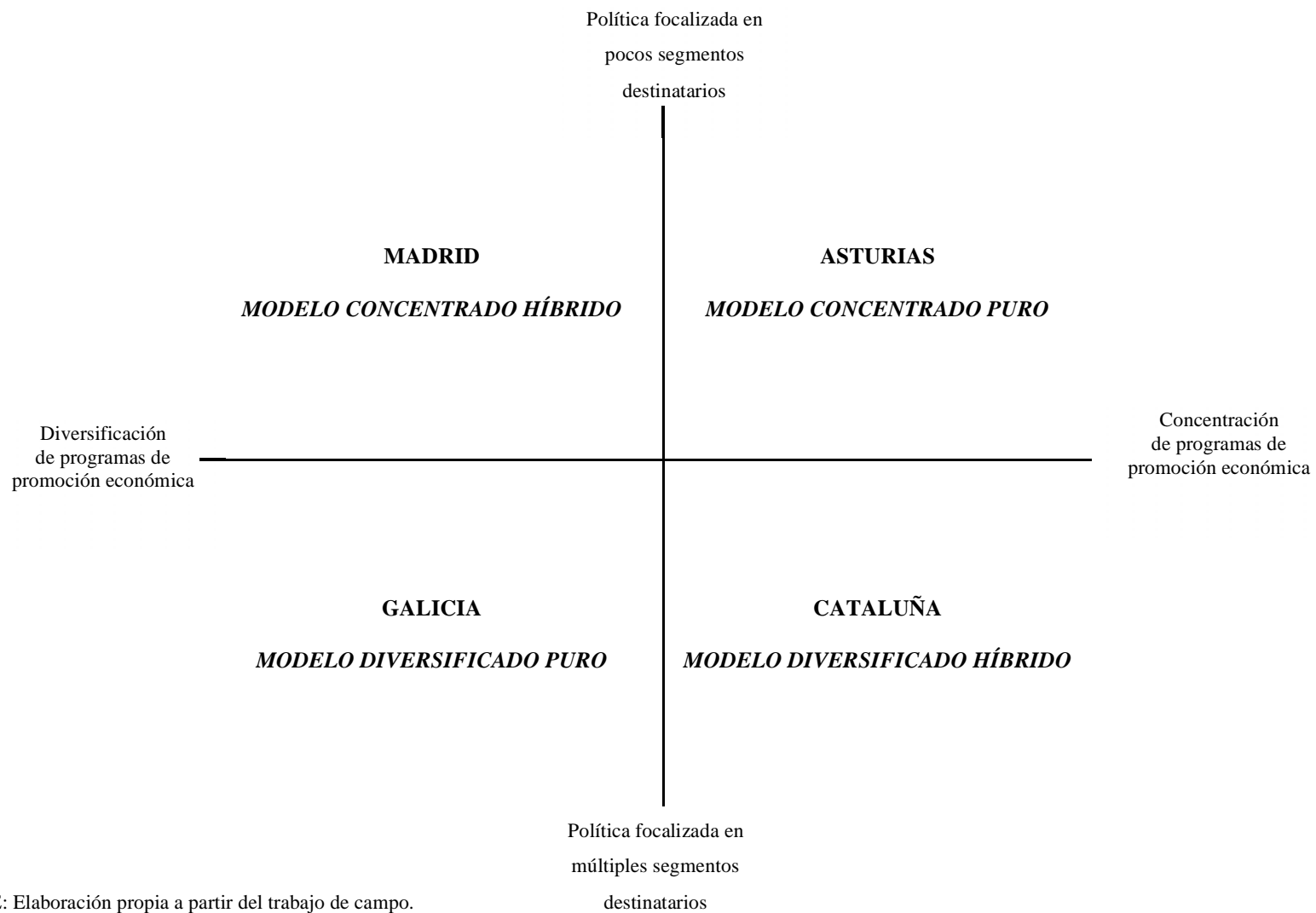
CC.AA.	Segmento objetivo	Elemento(s) que, de acuerdo con la formulación de objetivos y destinatarios, la política de promoción económica ha de impulsar por concebirlo como factor clave para el crecimiento económico	Identificación con unas líneas de actuación que hay que emprender para fomentar dichos elementos (A)	Ejes estratégicos que efectivamente se ejecutan desde la política autonómica de promoción económica (B)	¿ Correlación entre las líneas que deberían de emprenderse conforme a los objetivos de política pública (A) y los programas que de hecho ejecuta la Comunidad Autónoma (B)?	
9. Cataluña	- Ciudadanía (2)	Capacitación de recursos humanos (b)	II. Programa PYMES	I. Innovación empresarial III. Internacionalización estratégica	Sí (III)	Correlación parcial en positivo A-B
	-Emprendedores con vocación de internacionaliz. (3)	Internacionalización (c)	III. Internacionalización estratégica			
	- Territorio autonómico (4)	Desarrollo endógeno del territorio (d)	IV. Adaptación estructural sectorial			
10. Extremadura	- Sector empresarial autonómico y entidades regionales (1)	Competitividad empresarial (a)	I. Innovación empresarial	I. Innovación empresarial II. Programa PYMES III. Internacionalización estratégica IV. Adaptación estructural sectorial	Sí (I, II)	Correlación parcial en positivo A-B
	- Ciudadanía (2)	Capacitación de recursos humanos (b)	II. Programa PYMES			
11. Galicia	- Sector empresarial autonómico y entidades regionales (1)	Competitividad empresarial (a)	I. Innovación empresarial	I. Innovación empresarial II. Programa PYMES III. Internacionalización estratégica IV. Adaptación estructural sectorial	Sí (I, II, III, IV)	Correlación TOTAL A-B
	- Ciudadanía (2)	Capacitación de recursos humanos (b)	II. Programa PYMES			
	-Emprendedores con vocación de internacionaliz. (3)	Internacionalización (c)	III. Internacionalización estratégica			
	- Territorio autonómico (4)	Desarrollo endógeno del territorio (d)	IV. Adaptación estructural sectorial			

CC.AA.	Segmento objetivo	Elemento(s) que, de acuerdo con la formulación de objetivos y destinatarios, la política de promoción económica ha de impulsar por concebirlo como factor clave para el crecimiento económico	Identificación con unas líneas de actuación que hay que emprender para fomentar dichos elementos (A)	Ejes estratégicos que efectivamente se ejecutan desde la política autonómica de promoción económica (B)	¿ Correlación entre las líneas que deberían de emprenderse conforme a los objetivos de política pública (A) y los programas que de hecho ejecuta la Comunidad Autónoma (B)?	
12. La Rioja	- Ciudadanía (2)	Capacitación de recursos humanos (b)	II. Programa PYMES	<i>I. Innovación empresarial</i> II. Programa PYMES <i>III. Internacionalización estratégica</i> IV. Adaptación estructural sectorial	Sí (II, IV)	<i>Correlación parcial en positivo</i> A-B
	- Territorio autonómico (4)	Desarrollo endógeno del territorio (d)	IV. Adaptación estructural sectorial			
13. Madrid	- Territorio autonómico (4)	Desarrollo endógeno del territorio (d)	IV. Adaptación estructural sectorial	<i>I. Innovación empresarial</i> <i>II. Programa PYMES</i> <i>III. Internacionalización estratégica</i> IV. Adaptación estructural sectorial	Sí (IV)	<i>Correlación parcial en positivo</i> A-B
14. Murcia	- Sector empresarial autonómico y entidades regionales (1)	Competitividad empresarial (a)	I. Innovación empresarial	<i>I. Innovación empresarial</i> <i>II. Programa PYMES</i> <i>III. Internacionalización estratégica</i> IV. Adaptación estructural sectorial	Sí (I, IV)	<i>Correlación parcial en positivo</i> A-B
	- Territorio autonómico (4)	Desarrollo endógeno del territorio (d)	IV. Adaptación estructural sectorial			
15. Navarra	- Ciudadanía (2)	Capacitación de recursos humanos (b)	II. Programa PYMES	<i>I. Innovación empresarial</i> II. Programa PYMES IV. Adaptación estructural sectorial	Sí (II, IV)	<i>Correlación parcial en positivo</i> A-B
	- Territorio autonómico (4)	Desarrollo endógeno del territorio (d)	IV. Adaptación estructural sectorial			
16. País Vasco	- Sector empresarial autonómico y entidades regionales (1)	Competitividad empresarial (a)	I. Innovación empresarial	<i>I. Innovación empresarial</i> <i>II. Programa PYMES</i> IV. Adaptación estructural sectorial	Sí (I, IV)	<i>Correlación parcial en positivo</i> A-B
	- Territorio autonómico (4)	Desarrollo endógeno del territorio (d)	IV. Adaptación estructural sectorial			

CC.AA.	Segmento objetivo	Elemento(s) que, de acuerdo con la formulación de objetivos y destinatarios, la política de promoción económica ha de impulsar por concebirlo como factor clave para el crecimiento económico	Identificación con unas líneas de actuación que hay que emprender para fomentar dichos elementos <i>(A)</i>	Ejes estratégicos que efectivamente se ejecutan desde la política autonómica de promoción económica <i>(B)</i>	¿ Correlación entre las líneas que deberían de emprenderse conforme a los objetivos de política pública <i>(A)</i> y los programas que de hecho ejecuta la Comunidad Autónoma <i>(B)</i> ?
17. C. Valenciana	- Sector empresarial autonómico y entidades regionales (1)	Competitividad empresarial (a)	I. Innovación empresarial	<i>I. Innovación empresarial</i> <i>III. Internacionalización estratégica</i> <i>IV. Adaptación estructural sectorial</i>	Sí <i>(I)</i> Correlación parcial en positivo A-B

FUENTE: Elaboración propia a partir del trabajo de campo.

Anexo 10. Selección de casos para la investigación.



FUENTE: Elaboración propia a partir del trabajo de campo.

Anexo 11. La profesionalización de las redes empresariales: la gestión profesional como superación de la gestión empresarial.

<i>Funciones management</i>	<i>Gestión empresarial</i>	Vs	<i>Gestión profesional</i>
<i>Desarrollo</i>	Desarrollo <i>ad hoc</i> , principalmente a través de la experiencia en la tarea		Desarrollo planificado del management: identificar las necesidades, idear los programas
<i>Presupuesto</i>	Presupuesto no explícito		Criterios de gestión y diferencias
<i>Innovación</i>	Se privilegia las principales innovaciones; disposición a asumir mayores riesgos		Se privilegia la innovación orientada al crecimiento, disposición a asumir riesgos calculados
<i>Liderazgo</i>	Estilos variados, desde el inspirado en órdenes al de no intervención		Estilos inspirados en la participación o en la consulta
<i>Cultura</i>	Vagamente definida y orientada hacia la estructura empresarial de tipo familiar		Cultura bien definida
<i>Ganancias</i>	La ganancia considerada como una secuela		Orientación a las ganancias, las cuales son una meta explícita
<i>Planificación</i>	Estructura informal <i>ad hoc</i>		Planificación formal y sistemática: planes operativos estratégicos y circunstanciales
<i>Organización</i>	Estructura informal con indefinición y superposición de las responsabilidades		Funciones formales y explícitas. Descripciones exhaustivas y mutuamente excluyentes

FUENTE: Leach 1999:134, *La empresa familiar*.

Anexo 12. La internacionalización empresarial. Modelos teóricos.

Teorías	Supuestos	Formas de internacionalización
- Ventaja Absoluta (Smith, 1776)	<i>Un país exporta bienes con ventaja absoluta en costes</i>	Exportación
- Ventaja Relativa (Ricardo, 1817)	<i>Un país exporta bienes con ventaja relativa en costes</i>	Exportación
- Modelo de Heckscher-Ohlin (1993)	<i>Un país exporta bienes en los que se utiliza de forma intensiva los factores más abundantes</i>	Exportación
- Teoría del ciclo de vida del producto (1966)	<i>El ciclo de vida del producto se realiza, también, en el contexto internacional</i>	La internacionalización es un proceso de tres etapas
- Paradigma Ecléctico de Dunning (1979)	<i>Las empresas internalizan las transacciones que tienen un beneficio superior al intercambio en el mercado, incluso a nivel internacional</i>	Visión estática. Inversión directa en el exterior
- Modelo de Uppsala (Johanson y Wiedersheim-Paul, 1975)	<i>La empresa posee ventajas de activos que traslada a otros países</i>	Visión estática. Inversión indirecta
- Paradigma de Porter (1991)	<i>La internacionalización conlleva un compromiso creciente de la empresa</i>	Es un proceso de cuatro etapas
- Enfoque estratégico	<i>La empresa sitúa cada parte de su cadena de valor en el país donde mayores ventajas comparativas posea</i>	Es un proceso creciente que trata de adaptarse a las circunstancias cambiantes
- Enfoque de redes (1988)	<i>La empresa acumula experiencias, aprende y se adapta a las características de los mercados donde se sitúa</i>	Es un proceso de adaptación interna y compromiso creciente a nivel internacional

FUENTE: Prieto 2011:25, *La influencia de la dirección general en la estrategia de exportación de la empresa: el papel de las características demográficas, psicológicas y organizacionales.*

Anexo 13. Propuesta metodológica: elementos de significación del tejido económico-empresarial.

VARIABLE DE ESTUDIO: <i>Tejido económico-empresarial</i>	√1. Profesionalización de las redes empresariales	D1. Gestión D2. Cultura organizativa D3. Recursos humanos
	√2. Configuración corporativa	D1. Estructura operativa D2. Estructura funcional
	√3. Proyección internacional	D1. Cooperación empresarial D2. Comercialización D3. Flujos de inversión
	√4. Dinamismo empresarial	D1. Emprendimiento D2. Innovación D3. Empleabilidad
	√5. Redes organizacionales	D1. Estructura de redes D2. Vínculos relacionales

FUENTE: Elaboración propia.

Anexo 14. Clasificación nacional de actividades Económicas CNAE-2009.

Divisiones CNAE – 2009		
<i>Primer Sector</i>	<i>A</i>	AGRICULTURA, GANADERÍA, SILVICULTURA Y PESCA
	<i>B</i>	INDUSTRIAS EXTRACTIVAS
<i>Segundo Sector</i>	<i>C</i>	INDUSTRIA MANUFACTURERA
	<i>D</i>	SUMINISTRO DE ENERGÍA ELÉCTRICA, GAS, VAPOR Y AIRE ACONDICIONADO
	<i>E</i>	SUMINISTRO DE AGUA, ACTIVIDADES DE SANEAMIENTO, GESTIÓN DE RESIDUOS Y DESCONTAMINACIÓN
	<i>F</i>	CONSTRUCCIÓN
<i>Tercer Sector</i>	<i>G</i>	COMERCIO AL POR MAYOR Y AL POR MENOR; REPARACIÓN DE VEHÍCULOS DE MOTOR Y MOTOCICLETAS
	<i>H</i>	TRANSPORTE Y ALMACENAMIENTO
	<i>I</i>	HOSTELERÍA
	<i>J</i>	INFORMACIÓN Y COMUNICACIONES
	<i>K</i>	ACTIVIDADES FINANCIERAS Y DE SEGUROS
	<i>L</i>	ACTIVIDADES INMOBILIARIAS
	<i>M</i>	ACTIVIDADES PROFESIONALES, CIENTÍFICAS Y TÉCNICAS
	<i>N</i>	ACTIVIDADES ADMINISTRATIVAS Y SERVICIOS AUXILIARES
	<i>O</i>	ADMINISTRACIÓN PÚBLICA Y DEFENSA; SEGURIDAD SOCIAL OBLIGATORIA
	<i>P</i>	EDUCACIÓN
	<i>Q</i>	ACTIVIDADES SANITARIAS Y DE SERVICIOS SOCIALES
	<i>R</i>	ACTIVIDADES ARTÍSTICAS, RECREATIVAS Y DE ENTRETENIMIENTO
	<i>S</i>	OTROS SERVICIOS
	<i>T</i>	ACTIVIDADES DE LOS HOGARES: COMO EMPLEADORES DE PERSONAL DOMÉSTICO Y COMO PRODUCTORES DE BIENES Y SERVICIOS PARA USO PROPIO
	<i>U</i>	ACTIVIDADES DE ORGANIZACIONES Y ORGANISMOS EXTRATERRITORIALES

FUENTE: Elaboración propia.

Anexo 15. Tipos de redes.

<i>Dimensión</i>	<i>Policy community</i>	<i>Issue network</i>
<p>Miembros</p> <ul style="list-style-type: none"> - Nº de participantes - Tipo de intereses 	<p>Muy limitado, algunos grupos conscientemente</p> <p>Dominio de intereses económico/profesional</p>	<p>Muchos</p> <p>Amplio rango de intereses afectados</p>
<p>Integración</p> <ul style="list-style-type: none"> - Frecuencia de interacción - Continuidad - Consenso 	<p>Frecuente, alta calidad, interacción de todos los grupos sobre todas las materias vinculadas con las políticas de referencia</p> <p>Miembros, valores básicos y resultados persisten en el tiempo</p> <p>Todos los participantes comparten valores básicos y aceptan la legitimidad de los resultados</p>	<p>Los contactos fluctúan en frecuencia e intensidad</p> <p>Acceso fluctuante</p> <p>Cierto grado de acuerdo, pero conflicto presente</p>
<p>Recursos</p> <ul style="list-style-type: none"> - Distribución de recursos dentro de la red - Distribución de recursos dentro de las organizaciones participantes - Poder 	<p>Todos los participantes poseen recursos. La relación básica en una relación de intercambio</p> <p>Jerarquía; los líderes pueden deliberar con los miembros</p> <p>Equilibrio de poder entre los miembros. Aunque un grupo puede dominar, debe tratarse de un juego de suma-positiva para que la comunidad persista</p>	<p>Algunos participantes poseen recursos pero son limitados. La relación básica es la consulta</p> <p>Variada; distribución variable y capacidad para regular a los miembros</p> <p>Poderes desiguales que reflejan recursos desiguales y acceso desigual- juego de suma nula</p>

FUENTE: Marsh y Rodés (1992:251) en Evans 1998:246.

Anexo 16. Tejido económico-empresarial: operacionalización de la herramienta metodológica.

Variables	Dimensiones	Indicadores	Variables de indicación
v1: Profesionalización de las redes empresariales	D1: Gestión	D1.i: <i>Articulación de estrategias de planificación empresarial</i>	<i>vi. Nivel de participación empresarial en créditos públicos. vii. Grado de acceso de las empresas a la financiación privada.</i>
		D1.ii: <i>Estructuras de gestión descentralizadas</i>	<i>vi. Cociente medio entre la amplitud/altura de las estructuras empresariales. vii. Número medio de decisiones importantes adoptadas por cada nivel dentro de la estructura organizativa de las empresas.</i>
	D2: Cultura organizativa	D2.i: <i>Clima empresarial</i>	<i>vi. Estado situacional de las perspectivas empresariales.</i>
		D2.ii: <i>Sistemas de calidad empresarial</i>	<i>vi. Presencia / afectación de algún tipo de sistema de calidad en la estructura empresarial.</i>
	D3: Recursos humanos	D3.i: <i>Capacitación de equipos</i>	<i>vi. N° de trabajadores participantes en actividades de formación de sus empresas. vii. Tasa formativa de los trabajadores.</i>
		D3.ii: <i>Empresas formadoras</i>	<i>vi. N° de empresas que desarrollan actividades de formación para sus trabajadores. vii. Tasa de empresas formadoras.</i>

Variables	Dimensiones	Indicadores	Variables de indicación
v2: Configuración corporativa	D1: Estructura operativa	D1.i: <i>Volumen del escenario empresarial</i>	<i>vi. Escenario nacional: N° de empresas en España.</i> <i>vii. Escenario autonómico: N° de empresas en los casos.</i> <i>viii. Significación porcentual del n° de empresas en los casos sobre el total nacional.</i>
		D1.ii: <i>Estructura del tejido empresarial</i>	<i>vi. Escenario nacional: N° de empresas en España en función de su dimensión orgánica.</i> <i>vii. Escenario autonómico: N° de empresas en los casos en función de su dimensión orgánica.</i> <i>viii. Escenario nacional: relevancia de las PYMES en la estructura empresarial.</i> <i>iv. Escenario autonómico: relevancia de las PYMES en la estructura empresarial de los casos.</i>
		D1.iii: <i>Densidad empresarial</i>	<i>vi. Escenario nacional: N° de empresas por cada 1.000 habitantes.</i> <i>vii. Escenario autonómico: N° de empresas por cada 1.000 habitantes en los casos.</i>
	D2: Estructura funcional	D2.i: <i>Especialización del tejido empresarial</i>	<i>vi. Escenario nacional: composición sectorial del tejido empresarial en España.</i> <i>vii. Escenario autonómico: composición sectorial del tejido empresarial en los casos.</i>
		D2.ii: <i>Constitución empresarial</i>	<i>vi. Escenario nacional: condiciones jurídicas del tejido empresarial en España.</i> <i>vii. Escenario autonómico: condiciones jurídicas del tejido empresarial en los casos.</i>

Variables	Dimensiones	Indicadores	Variables de indicación
v3: Proyección internacional	D1: Cooperación empresarial	D1.i: Perspectivas de proyección internacional	vi. Escenario nacional: expectativas de exportación en España. vii. Escenario autonómico: expectativas de exportación en los casos.
		D1.ii: Colaboración comercial	vi. Volumen de filiales de empresas españolas en el exterior. vii. Volumen de filiales de empresas extranjeras en España.
	D2: Intercambio / comercialización	D2.i: Balanzas de intercambio comercial	vi. Escenario nacional: volumen de importaciones-exportaciones y saldo resultante en España. vii. Escenario autonómico: volumen de importaciones-exportaciones y saldo resultante en los modelos.
		D2.ii: Relevancia de la empresa exportadora en la estructura empresarial	vi. Escenario nacional: exportador / importador. Peso porcentual de la empresa exportadora en la estructura empresarial nacional. vii. Escenario autonómico: exportador / importador. Peso porcentual de la empresa exportadora en la estructura empresarial de los casos.
		D2.iii: Dimensionalidad de la empresa con proyección internacional	vi. Escenario autonómico: tamaño de la empresa importadora-exportadora.
		D2.iv: Especialización de la empresa con proyección internacional	vi. Escenario autonómico: ámbitos sectoriales de exportación - importación.
	D3: Flujos de inversión	D3.i: Inversión exterior	vi. Flujo de inversiones españolas en el exterior (nacional y casos). vii. Flujo de inversiones extranjeras en España (nacional y casos).

Variables	Dimensiones	Indicadores	Variables de indicación
v4: Dinamismo empresarial	D1: Emprendimiento	D1.i: Actividad emprendedora	vi. Índice de Actividad Emprendedora (TEA).
		D1.ii: Flujos de variación del volumen empresarial	vi. Tasa de creación empresarial. vii. Tasa de cierre empresarial. viii. Saldo neto del flujo empresarial.
	D2: Innovación	D2.i: Propiedad industrial	vi. Escenario nacional: nº de patentes en España. vii. Escenario autonómico: nº de patentes en los casos.
		D2.ii: Actividad empresarial innovadora	vi. Gastos totales en actividades innovadoras. vii. Nº de empresas con actividades innovadoras
	D3: Empleabilidad	D3.i: Nivel de actividad	vi. Nº trabajadores por Comunidad Autónoma. vii. Tasas de actividad. viii. Tasas de paro. viv. Tasas de empleo
		D3.ii: Sectorización del trabajo	vi. Nº trabajadores por sector económico. vii. Evolución del número de empresas y de trabajadores.
v5: Redes organizacionales	D1: Estructura de redes	D1.i: Asociacionismo empresarial	vi. Corporativismo autonómico: confederaciones empresariales. vii. Sectorización del asociacionismo. viii. Territorialización del asociacionismo.
		D1.ii: Asociacionismo laboral	vi. Sindicalismo autonómico: nivel de afiliación sindical. vii. Sectorización del sindicalismo.
		D1.iii: Institucionalización de intereses empresariales	vi. Cámaras de comercio. Extensión territorial.
	D2: Vínculos relacionales	D2.i: Mapa de red	vi. Escenario 1: intensidad del corporativismo empresarial autonómico. vii. Escenario 2: intensidad del sindicalismo autonómico. viii. Modelos autonómicos de red. viv. Tipología de red.

FUENTE: Elaboración propia a partir del diseño del sistema de operacionalización.

Anexo 17. Estudio de campo: perfiles económico-empresariales de los casos.

v1: *Profesionalización de las redes empresariales.*

- **D1. Gestión.**

- **D1.i: Articulación de estrategias de planificación empresarial.**

- *vi. Nivel de participación empresarial en créditos públicos.*

Distribución autonómica de la Línea ICO-PYME

	<i>Modelo concentrado híbrido: Madrid</i>	<i>Modelo concentrado puro: Asturias</i>	<i>Modelo diversificado puro: Galicia</i>	<i>Modelo diversificado híbrido: Cataluña</i>
2006	10,6%	1,8%	4,4%	18,7%
2007	9,6%	1,9%	4,6%	18,2%
2008	9,1%	2,0%	4,8%	17,9%
2009	9,8%	2,2%	4,7%	17%
2010	13,1%	2,1%	5,1%	18,6%
Participación media en la Línea ICO-PYME (2001-2010)	9,9%	2%	4,5%	18,2%
Participación media nº de PYMES en la estructura empresarial nacional (2001-2010)	14,8%	2,2%	6,1%	18,5%

FUENTE: Elaboración propia a partir de los datos del Estudio *Pequeña y Mediana Empresa: impacto y retos de la crisis en su financiación*. Villarreal Rodríguez, Enrique. 2012. Fundación de Estudios Financieros 45:204.

- **D1.i: Articulación de estrategias de planificación empresarial.**

vii. Grado de acceso de las empresas a la financiación privada⁶.

Fuentes de financiación	2010				2007			
	Éxito	Éxito Parcial	Fallido	TOTAL	Éxito	Éxito Parcial	Fallido	TOTAL
Propietarios y directivos	54,3%	17,5%	28,2%	100%	72,6%	12,8%	14,6%	100%
Otros empleados de la empresa	16,7%	22,3%	60,9%	100%	38,9%	8,9%	52,3%	100%
Familiares, amigos u otras personas ajenas a la empresa	15,4%	26,4%	58,2%	100%	42,8%	9,7%	47,5%	100%
Otras empresas	36,8%	17%	46,2%	100%	58%	12%	30%	100%
Bancos	59,1%	27,8%	13,2%	100%	87,3%	9,7%	3%	100%
Otras fuentes de préstamos financieros	35,8%	6,5%	57,7%	100%	73,7%	7,1%	19,3%	100%
TOTAL	50,6%	24,2%	25,2%	100%	80,3%	10%	9,8%	100%

FUENTE: Encuesta sobre Acceso a Financiación de las Empresas. INE.

⁶ No se han podido obtener los datos autonómicos de forma desglosada, estando únicamente disponibles el cómputo total nacional.

- **D1.ii: Estructuras de gestión descentralizadas.**

vi. Cociente medio entre la amplitud/altura de las estructuras empresariales.

vii. Número medio de decisiones importantes adoptadas por cada nivel dentro de la estructura organizativas de las empresas.

NOTA: la información requerida para estas dos variables se corresponde con los datos recogidos por el estudio de la estructura organizativa de las empresas en España, realizado por Josep Baruel (ESADE, Departamento de Organización y Recursos Humanos). Sin embargo, el análisis se realizó para el año 1989, por lo que no se puede aplicar para la presente investigación.

El estudio se suspendió por falta de recursos, por lo que no se han realizado series posteriores actualizadas ni tampoco existe ninguna investigación similar de la que se pueda extraer información.

- **D2. Cultura organizativa.**

- **D2.i: Clima empresarial.**

- vi. *Estado situacional de las perspectivas empresariales.*

Expectativas de la confianza empresarial (porcentaje de respuestas). Encuesta sobre perspectivas empresariales. Cámaras de Comercio.

España	<i>Aumento</i>	<i>Mantenimiento</i>	<i>Disminución</i>	Saldo Neto (diferencia entre el % de respuestas “aumento” y “disminución”)
Expectativas 2006	20%	56%	24%	-4
Expectativas 2008	21%	46%	33%	-12%
Expectativas 2011	17%	52%	31%	-14%
Modelo concentrado híbrido: Madrid				
Expectativas 2006	20%	60%	20%	0
Expectativas 2008	16%	42%	42%	-26
Expectativas 2011	8%	57%	35%	-27%
Modelo concentrado puro: Asturias				
Expectativas 2006	15%	71%	14%	1%
Expectativas 2008	34%	30%	36%	-2%
Expectativas 2011	17%	33%	50%	-33%
Modelo diversificado puro: Galicia				
Expectativas 2006	36%	37%	27%	9%
Expectativas 2008	23%	51%	26%	-3%
Expectativas 2011	22%	38%	40%	-18%
Modelo diversificado híbrido: Cataluña				
Expectativas 2006	11%	65%	24%	-13%
Expectativas 2008	24%	49%	27%	-3%
Expectativas 2011	20%	56%	24%	-4%

FUENTE: Elaboración propia a partir de los datos del *Informe Económico Anual* (2005, 2007, 2010). Cámaras de Comercio.

- **D2.ii: *Sistemas de calidad empresarial.***

vi. Presencia/afectación de algún tipo de los Sistemas de Gestión de la Calidad según normas ISO 9000 en las estructuras empresariales.

NOTA: la información requerida para esta variable se encuentra localizada en la Revista Forum Calidad, Informes sobre Certificación en España. Sin embargo, no se ha podido acceder a los datos de esta variable para los años de la investigación, puesto que solamente están disponibles abiertamente hasta el año 2005, a partir del cual, se requiere de una suscripción para toda consulta, a la cual no está abonada la Universidad Autónoma de Barcelona.

- **D3. Recursos humanos.**

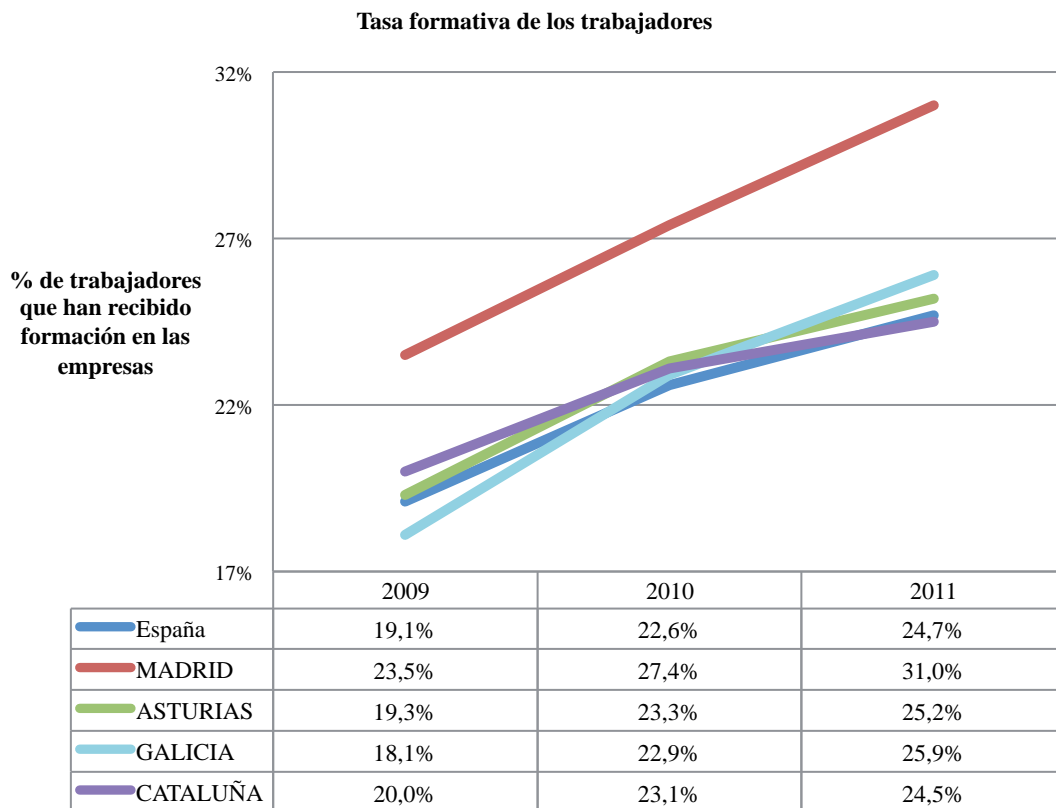
- **D3.i: Capacitación de equipos.**

vi. *Número de trabajadores participantes en actividades de formación de sus empresas.*

	2009	2010	2011
TOTAL NACIONAL	2.421.000	2.771.069	2.986.493
<i>Modelo concentrado híbrido: Madrid</i>	498.172	556.840	624.750
<i>Modelo concentrado puro: Asturias</i>	50.637	60.108	61.876
<i>Modelo diversificado puro: Galicia</i>	127.159	152.388	170.482
<i>Modelo diversificado híbrido: Cataluña</i>	452.315	515.171	548.887

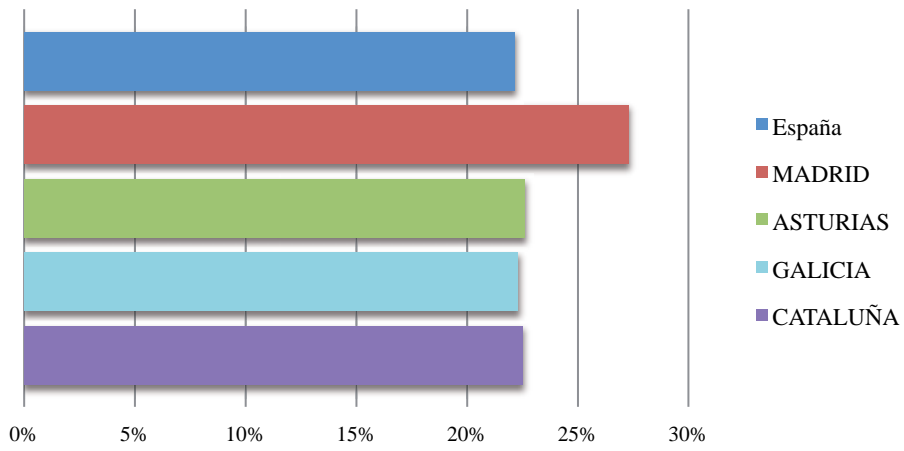
FUENTE: Elaboración propia a partir de los datos de los *Informes territoriales*(2009, 2010, 2011) de la actividad formativa en la empresa elaborados anualmente por la Fundación Tripartita para la Formación en el Empleo.

vii. *Tasa formativa de los trabajadores.*



FUENTE: Elaboración propia a partir de los datos de los *Informes territoriales*(2009, 2010, 2011) de la actividad formativa en la empresa elaborados anualmente por la Fundación Tripartita para la Formación en el Empleo.

Media interanual (2009-2010-2011) de la tasa formativa de los trabajadores



FUENTE: Elaboración propia a partir de los datos de los *Informes territoriales*(2009, 2010, 2011) de la actividad formativa en la empresa elaborados anualmente por la Fundación Tripartita para la Formación en el Empleo.

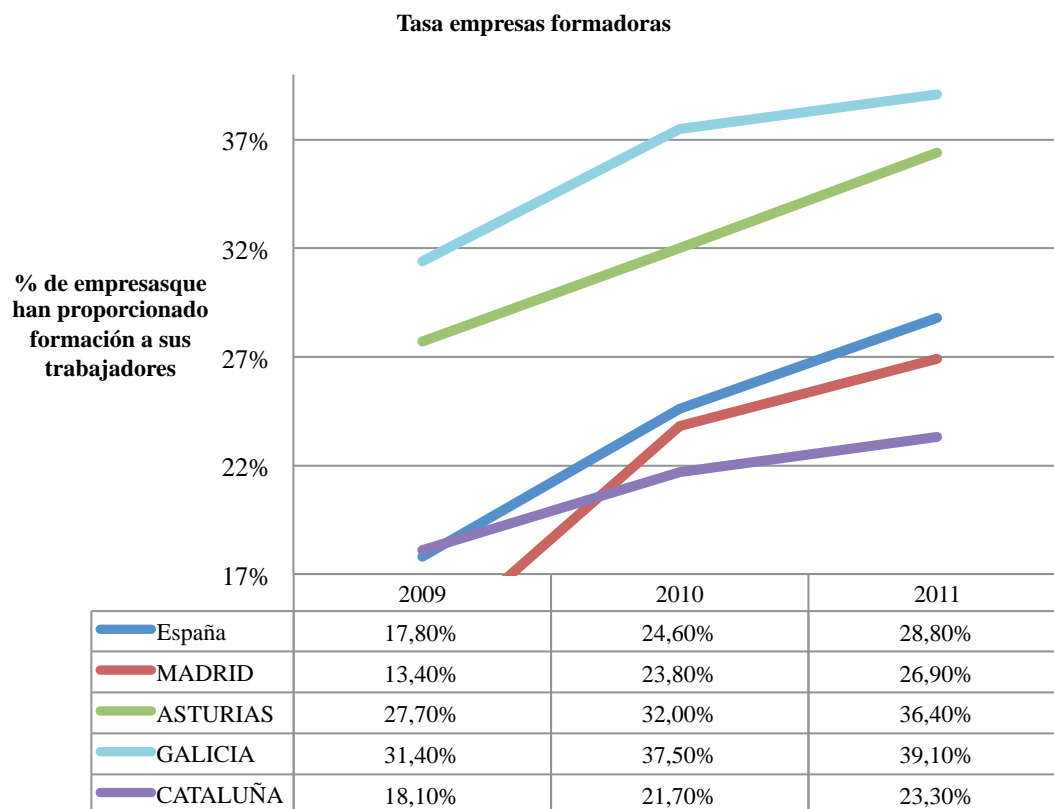
- **D3.ii: Empresas formadoras.**

vi. Número de empresas que desarrollan actividades de formación para sus trabajadores.

	2009	2010	2011
TOTAL NACIONAL	293.460	380.548	432.182
<i>Modelo concentrado híbrido: Madrid</i>	29.130	40.570	47.795
<i>Modelo concentrado puro: Asturias</i>	7.978	9.510	10.791
<i>Modelo diversificado puro: Galicia</i>	25.880	31.473	36.762
<i>Modelo diversificado híbrido: Cataluña</i>	38.042	49.713	57.451

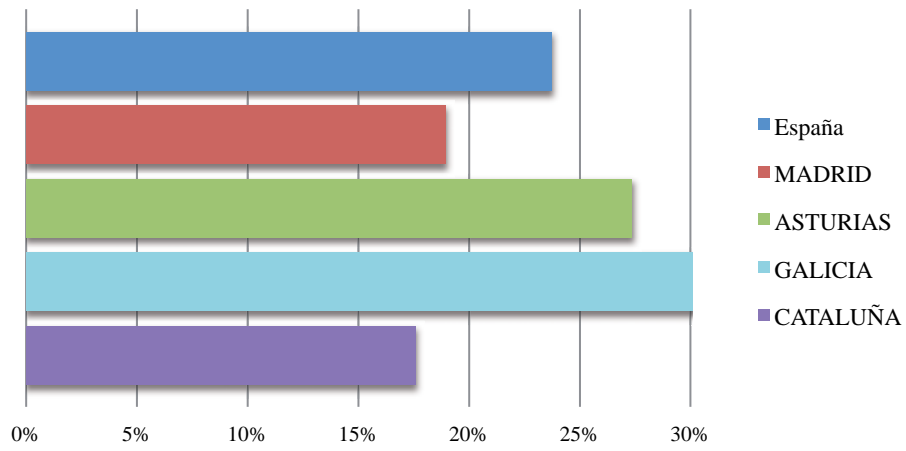
FUENTE: Elaboración propia a partir de los datos de los *Informes territoriales*(2009, 2010, 2011) de la actividad formativa en la empresa elaborados anualmente por la Fundación Tripartita para la Formación en el Empleo.

vii. Tasa de empresas formadoras.



FUENTE: Elaboración propia a partir de los datos de los *Informes territoriales*(2009, 2010, 2011) de la actividad formativa en la empresa elaborados anualmente por la Fundación Tripartita para la Formación en el Empleo.

Media interanual (2009-2010-2011) de la tasa formativa de los trabajadores



FUENTE: Elaboración propia a partir de los datos de los *Informes territoriales*(2009, 2010, 2011) de la actividad formativa en la empresa elaborados anualmente por la Fundación Tripartita para la Formación en el Empleo.

v2: Configuración corporativa.

• **D1. Estructura operativa.**

- **D1.i: Volumen del escenario empresarial.**

vi. Escenario nacional: N° de empresas en España.

Conjunto nacional	2006	2007	2008	2009	2010	2011
N° empresas	199.890	203.216 Δ	201.050	198.705	196.535	194.511 ▽
Variación empresarial interanual (V.Abs.)		Δ 3.326	▽ -2.166	▽ -2.345	▽ -2.170	▽ -2.024
Tasa variación empresarial		2,5%	-2,04%	-1,93%	-1,13%	-1,59%
		Valores absolutos		Tasa variación empresarial		
Diferencia [2011 (valor mínimo) - 2007 (valor máximo)]		-219.874		-6,87%		
Saldo extinción empresarial (valor acumulado 2006-2011)		-133.916		-4,19%		
Significación del saldo sobre la estructura empresarial (*)		-4,18%				

FUENTE: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos en el Directorio central de empresas (DIRCE).

- **D1.i: Volumen del escenario empresarial.**

vii. Escenario autonómico: N° de empresas en los modelos de casos.

<i>Modelo concentrado híbrido</i>						
Madrid						
	2006	2007	2008	2009	2010	2011
N° empresas	502.556	518.953 Δ	511.276	502.973	501.669	499.098 ▽
Variación empresarial interanual (V.Abs.)		Δ 16.397	▽ -7.677	▽ -8.303	▽ -1.304	▽ -2.571
Tasa variación empresarial		3,16%	-1,50%	-1,65%	-0,26%	-0,51%
	Valores absolutos			Tasa variación empresarial		
Diferencia [2011 (valor mínimo) - 2007 (valor máximo)]	-19.855			-3,97%		
Saldo extinción empresarial (valor acumulado 2006-2011)	-3.458			-0,76%		
Significación del saldo sobre la estructura empresarial (*)	-0,69%					

<i>Modelo concentrado puro</i>						
Asturias						
	2006	2007	2008	2009	2010	2011
N° empresas	72.221	73.054 Δ	71.753	70.292	69.877	68.967 ▽
Variación empresarial interanual (V.Abs.)		Δ 833	▽ -1.301	▽ -1.461	▽ -415	▽ -910
Tasa variación empresarial		1,14%	-1,81%	-2,07%	-0,6%	-1,32%
	Variación empresarial (V.Abs.)			Tasa variación empresarial		
Diferencia [2011 (valor mínimo) - 2007 (valor máximo)]	-4.087			-5,92%		
Saldo extinción empresarial (valor acumulado 2006-2011)	-3.458			-4,66%		
Significación del saldo sobre la estructura empresarial (*)	-4,71%					

<i>Modelo diversificado puro</i>						
Galicia						
	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Nº empresas	199.890	203.216 Δ	201.050	198.705	196.535	194.511 ▽
Variación empresarial interanual (V.Abs.)		Δ 3.326	▽ -2.166	▽ -2.345	▽ -2.170	▽ -2.024
Tasa variación empresarial		1,63%	-1,07%	-1,2%	-1,10%	-1,04%
	Variación empresarial (V.Abs.)			Tasa variación empresarial		
Diferencia [2011 (valor mínimo) - 2007 (valor máximo)]		-8.705			-4,47%	
Saldo extinción empresarial (valor acumulado 2006-2011)		-5.379			-2,76%	
Significación del saldo sobre la estructura empresarial (*)		-2,76%				

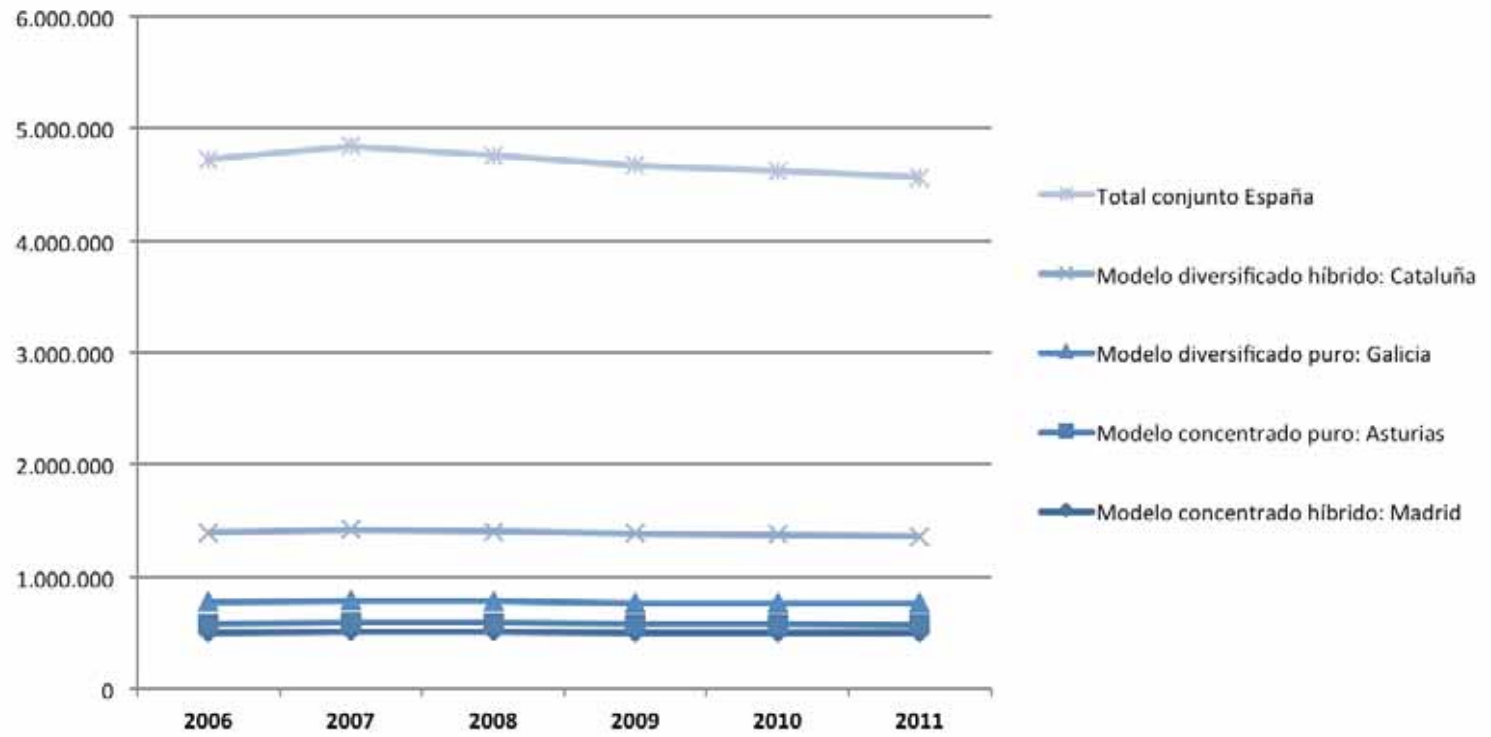
<i>Modelo diversificado híbrido</i>						
Cataluña						
	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Nº empresas	611.915	625.682 Δ	618.968	609.046	601.801	592.192 ▽
Variación empresarial interanual (V.Abs.)		Δ 13.767	▽ -6.714	▽ -9.922	▽ -7.245	▽ -9.609
Tasa variación empresarial		2,20%	-1,08%	-1,63%	-1,20%	-1,62%
	Variación empresarial (V.Abs.)			Tasa variación empresarial		
Diferencia [2011 (valor mínimo) - 2007 (valor máximo)]		-33.490			-5,65%	
Saldo extinción empresarial (valor acumulado 2006-2011)		-19.723			-3,33%	
Significación del saldo sobre la estructura empresarial (*)		-3,33%				

(*) Relevancia de la extinción empresarial acumulada (*saldo total*) respecto al total del parque empresarial (*nº de empresas 2011*).

FUENTE: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos en el Directorio central de empresas (DIRCE).

- **D1.i: Volumen del escenario empresarial.**

Evolución número de empresas (2006-2011)



FUENTE: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos en el Directorio central de empresas (DIRCE).

- **D1.i: Volumen del escenario empresarial.**

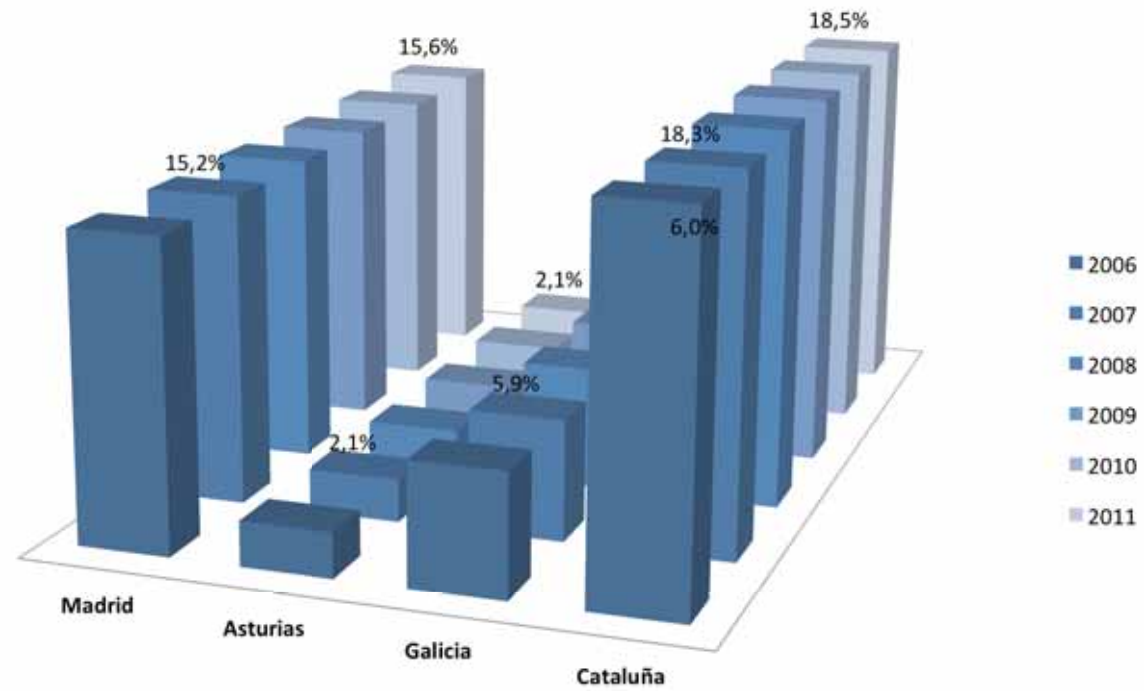
viii. Significación porcentual del nº de empresas en los casos sobre el total nacional.

	2006	2007	2008	2009	2010	2011	Diferencia 2007 (valor máx.) / 2011 (valor mín.)
Total nº empresas en España	(100%)	(100%)	(100%)	(100%)	(100%)	(100%)	-
<i>Modelo concentrado híbrido</i> Madrid	15,1%	15,2%	15,3%	15,3%	15,4%	15,6%	Δ 0,5%
<i>Modelo concentrado puro</i> Asturias	2,2%	2,1%	2,1%	2,1%	2,1%	2,1%	∇0,1%
<i>Modelo diversificado puro</i> Galicia	6,0%	5,9%	6,0%	6,0%	6,0%	6,0%	(=)
<i>Modelo diversificado híbrido</i> Cataluña	18,4%	18,3%	18,5%	18,5%	18,5%	18,5%	Δ 0,1%

FUENTE: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos en el Directorio central de empresas (DIRCE).

- **D1.i: Volumen del escenario empresarial.**

Evolución del peso proporcional del número de empresas sobre el total nacional



FUENTE: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos en el Directorio central de empresas (DIRCE).

- **D1.ii: Estructura del tejido empresarial.**

vi. Escenario nacional: N° de empresas en España en función de su dimensión orgánica.

Total España	Microempresas sin ningún empleado	Microempresas con 1-9 empleados	Pequeñas empresas con 10-49 empleados	Medianas empresas con 50-249 empleados
2006	1.704.739 (51,1%)	1.429.942 (42,9%)	169.387 (5,1)	4.447 (0,1%)
2007	1.753.052 (51,3%)	1.464.000 (42,8%)	171.833 (5,0%)	4.712 (01%)
2008	1.765.779 (52,7%)	1.400.520 (41,8%)	156.735 (4,7%)	4.069 (0,1%)
2009	1.772.355 (53,9%)	1.352.363 (41,1%)	136.843 (4,2%)	3.879 (0,1%)
2010	-	-	-	-
2011	-	-	-	-
	Δ	∇	∇	∇

FUENTE: Elaboración propia a partir de *Informe sobre la PYME* (2008, 2009, 2010, 2011), *Retrato de las PYME 2012*. Ministerio de Industria, Turismo y Comercio.

- **D1.ii: Estructura del tejido empresarial.**

vii. Escenario autonómico: N° de empresas en los modelos de casos en función de su dimensión orgánica.

	<i>Microempresas sin ningún empleado</i>	<i>Microempresas con 1-9 empleados</i>	<i>Pequeñas empresas con 10-49 empleados</i>	<i>Medianas empresas con 50-249 empleados</i>	<i>Grandes empresas con 250 o más empleados¹</i>
<i>Modelo concentrado híbrido: Madrid</i>					
2006	54,6%	39,2%	4,9%	1,0%	0,3%
2007	55,5%	38,4%	4,8%	1,0%	0,3%
2008	56,8%	37,4%	4,6%	0,9%	0,3%
2009	58,1%	36,5%	4,2%	0,9%	0,3%
2010	-	-	-	-	-
2011	-	-	-	-	-
<i>Modelo concentrado puro: Asturias</i>					
2006	51,7%	43,3%	4,3%	0,6%	0,1%
2007	51,3%	43,6%	4,3%	0,6%	0,1%
2008	51,9%	43,3%	4,2%	0,6%	0,1%
2009	52,9%	42,7%	3,8%	0,6%	0,1%
2010	-	-	-	-	-
2011	-	-	-	-	-
<i>Modelo diversificado puro: Galicia</i>					
2006	49,4%	45,5%	4,4%	0,6%	0,1%
2007	49,2%	45,6%	4,5%	0,6%	0,1%
2008	50,2%	44,8%	4,3%	0,6%	0,1%
2009	51,3%	44,2%	3,9%	0,6%	0,1%
2010	-	-	-	-	-
2011	-	-	-	-	-
<i>Modelo diversificado híbrido: Cataluña</i>					
2006	52,3%	41,4%	5,4%	0,8%	0,1%
2007	52,3%	41,4%	5,4%	0,8%	0,1%
2008	54,4%	39,8%	4,9%	0,8%	0,1%
2009	55,7%	39,0%	4,4%	0,7%	0,1%
2010	-	-	-	-	-
2011	-	-	-	-	-

- **D1.ii: Estructura del tejido empresarial.**

viii. Escenario nacional: relevancia de las PYMES en la estructura empresarial.

España	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Total nº empresas en España	3.333.533	3.419.491	3.350.972	3.287.374	3.250.576	3.199.617
Nº PYMES en España	3.329.088	3.414.779	3.346.906	3.283.495	-	-
Peso porcentual de las PYMES en la estructura empresarial nacional	99,87%	99,87%	99,87%	99,88%	-	-

FUENTE: Elaboración propia a partir de *Informe sobre la PYME* (2008, 2009, 2010).

iv. Escenario autonómico: relevancia de las PYMES en la estructura empresarial de los casos.

	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Modelo concentrado híbrido: Madrid						
Total nº empresas	502.556	518.953	511.276	502.973	501.669	499.098
Peso porcentual de las PYMES en la estructura empresarial autonómica ⁷	99,72%	99,71%	99,74%	99,70%	-	-
Modelo concentrado puro: Asturias						
Total nº empresas	72.221	73.054	71.753	70.292	69.877	68.967
Peso porcentual de las PYMES en la estructura empresarial autonómica	99,89%	99,90%	99,91%	99,90%	-	-
Modelo diversificado puro: Galicia						
Total nº empresas	199.890	203.216	201.050	198.705	196.535	194.511
Peso porcentual de las PYMES en la estructura empresarial autonómica	99,91%	99,91%	99,92%	99,90%	-	-
Modelo diversificado híbrido: Cataluña						
Total nº empresas	611.915	625.682	618.968	609.046	601.801	592.192
Peso porcentual de las PYMES en la estructura empresarial autonómica	99,87%	99,85%	99,86%	99,90%	-	-

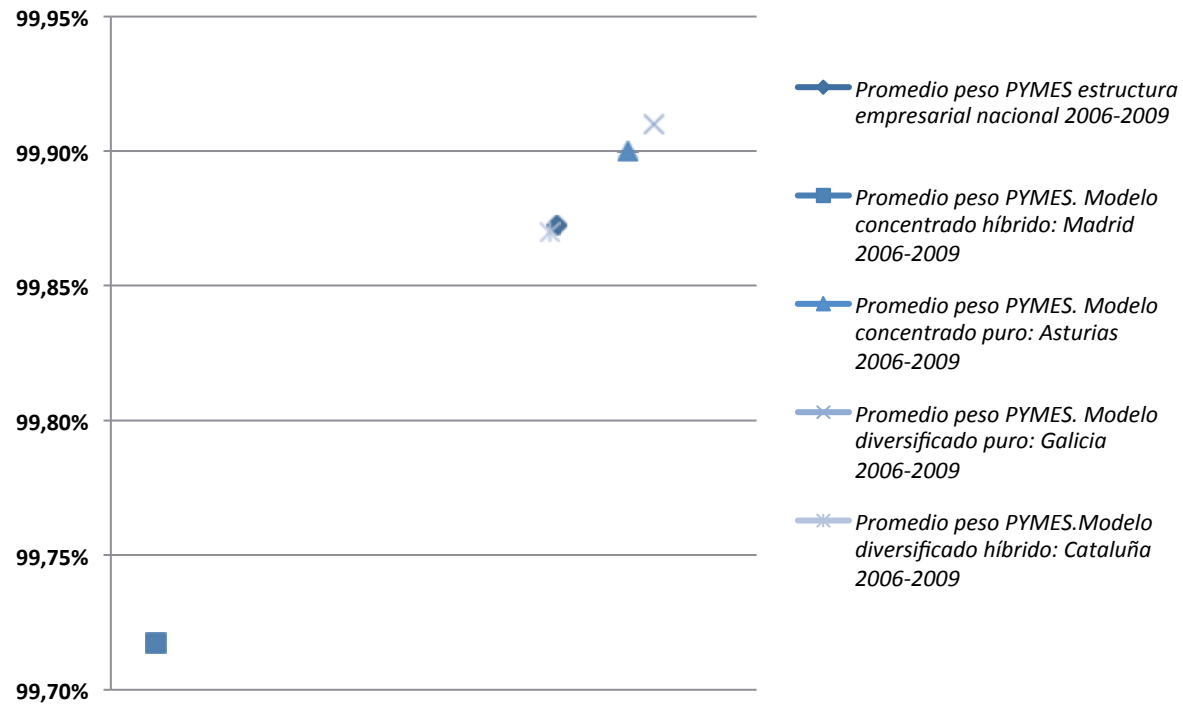
FUENTE: Elaboración propia a partir de *Informe sobre la PYME* (2008, 2009, 2010).

⁷ Porcentaje sobre el total de empresas en cada CCAA: Σ [Microempresas + pequeñas + medianas].

- **D1.ii: Estructura del tejido empresarial.**

Promedios (2006-2009) del peso porcentual de las PYMES en las estructuras empresariales

Horquilla de movimiento: 99,72%- 99,91%)



FUENTE: Elaboración propia a partir de *Informe sobre la PYME* (2008, 2009, 2010).

- **D1.iii: Densidad empresarial.**

vi. Escenario nacional: N° de empresas por cada 1.000 habitantes.

	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Total densidad empresarial media en España	73,7	74,1 Δ	71,7	69,9	71,7 ∇	-

FUENTE: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos en el Directorio central de empresas (DIRCE).

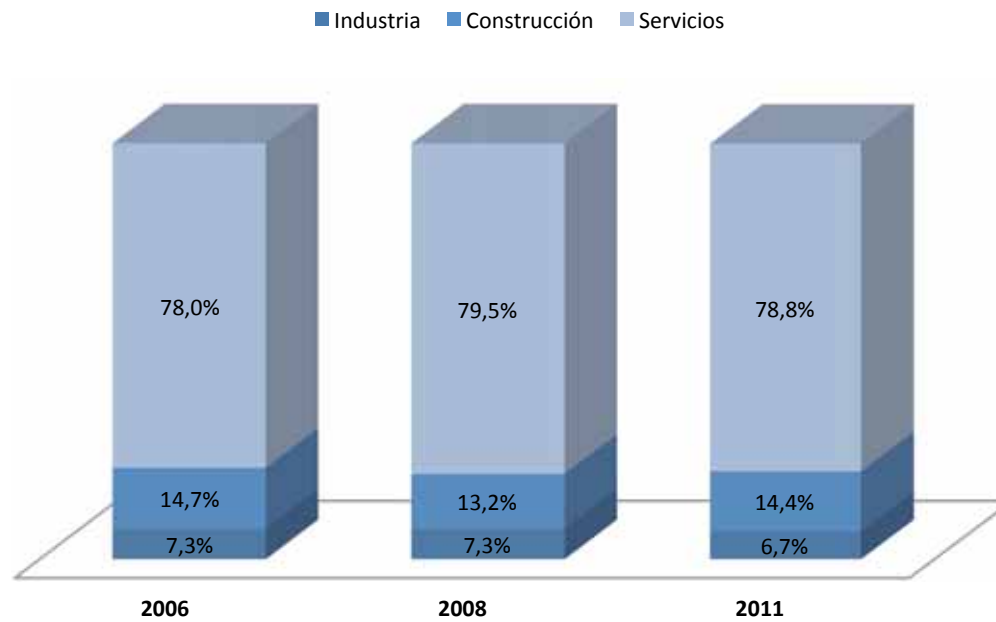
vii. Escenario autonómico: N° de empresas por cada 1.000 habitantes en los modelos de casos.

	2006	2007	2008	2009	2010	2011
<i>Modelo concentrado híbrido Madrid</i>	82,6	82,7	80,1	77,9	79,9	-
<i>Modelo concentrado puro Asturias</i>	67,2	67,6	66,1	64,8	66,6	-
<i>Modelo diversificado puro Galicia</i>	72,1	73	71,9	71	72,7	-
<i>Modelo diversificado híbrido Cataluña</i>	84,9	85 Δ	82,8	81,1 ∇	83,7	-

FUENTE: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos en el Directorio central de empresas (DIRCE).

- **D2.i: Especialización del tejido empresarial.**

Composición sectorial del tejido empresarial español 2006, 2008, 2011



FUENTE: Elaboración propia a partir de los datos de *Estructura y Demografía Empresarial*, Directorio Central de Empresas (DIRCE): 2007, 2009, 2010.

- **D2.i: Especialización del tejido empresarial.**

vii. Escenario autonómico: composición sectorial del tejido empresarial en los modelos de casos.

	2006			2008			2011		
	Industria	Construcción	Servicios	Industria	Construcción	Servicios	Industria	Construcción	Servicios
<i>Modelo concentrado híbrido Madrid</i>	28.165 (5,6%)	66.125 (13,1%)	408.710 (81,2%)	28.963 (5,6%)	60.143 (11,7%)	422.698 (82,6%)	24.529 (4,9%)	65.901 (13,2%)	408.668 (81,9%)
Total empresas	503.000 (100%)			511.804 (100%)			499.098 (100%)		
	2006			2008			2011		
<i>Modelo concentrado puro Asturias</i>	4.382 (6%)	10.501 (14,5%)	57.393 (79,4%)	4.306 (10%)	9.993 (13,9%)	57.554 (80%)	3.862 (5,6%)	9.891 (14,3%)	55.214 (80%)
Total empresas	72.276 (100%)			71.853 (100%)			68.967 (100%)		
	2006			2008			2011		
<i>Modelo diversificado puro Galicia</i>	15.120 (7,5%)	29.716 (14,8%)	155.184 (77,6%)	15.053 (7,4%)	28.705 (14,3%)	157.505 (78,2%)	13.459 (6,9%)	31.708 (16,3%)	149.344 (76,8%)
Total empresas	200.020 (100%)			201.263 (100%)			194.511 (100%)		
	2006			2008			2011		
<i>Modelo diversificado híbrido Cataluña</i>	49.117 (8%)	90.109 (14,7%)	473.178 (77,2%)	47.471 (7,7%)	81.275 (13,1%)	490.878 (79,2%)	40.240 (6,8%)	85.047 (14,4%)	466.905 (78,8%)
Total empresas	612.404 (100%)			619.624 (100%)			592.192 (100%)		

FUENTE: Elaboración propia a partir de los datos de *Estructura y Demografía Empresarial*, Directorio Central de Empresas (DIRCE): 2007, 2009, 2010.

- **D2.i: Especialización del tejido empresarial.**

Composición sectorial del tejido empresarial del *Modelo concentrado híbrido*: **Madrid** (2006, 2008, 2011)



Composición sectorial del tejido empresarial del *Modelo concentrado puro*: **Asturias** (2006, 2008, 2011)



Composición sectorial del tejido empresarial del *Modelo diversificado puro*: **Galicia** (2006, 2008, 2011)



Composición sectorial del tejido empresarial del *Modelo diversificado híbrido*: **Cataluña** (2006, 2008, 2011)



FUENTE: Elaboración propia a partir de los datos de *Estructura y Demografía Empresarial*, Directorio Central de Empresas (DIRCE): 2007, 2009, 2010.

- **D2.ii: Constitución empresarial.**

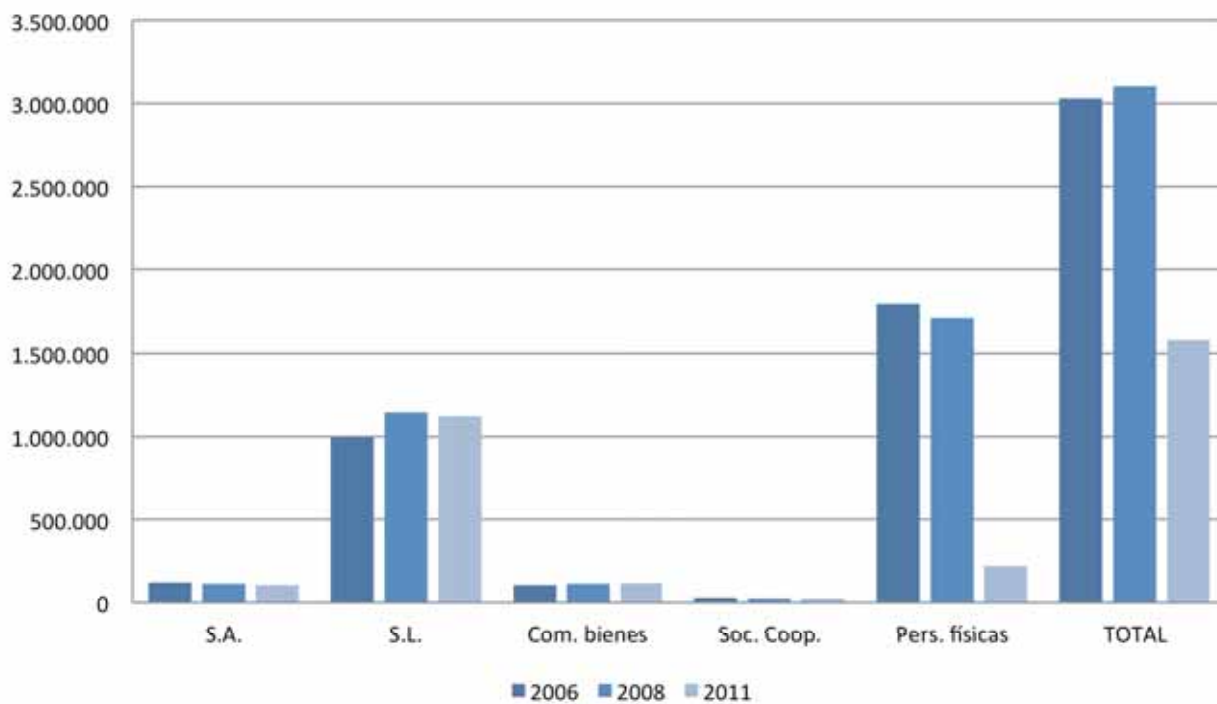
vi. Escenario nacional: condiciones jurídicas del tejido empresarial en España.

	Sociedades Anónimas	Sociedades de Responsabilidad Limitada	Comunidades de bienes	Sociedades Cooperativas	Personas físicas	TOTAL EMPRESAS (formas jurídicas contempladas)
2006	117.441	992.658	102.592	25.328	1.791.126	3.029.145
Peso porcentual	3,9%	32,8%	3,4%	0,8%	59,1%	100%
2008	113.130	1.145.398	113.378	24.516	1.857.931	3.254.353
Peso porcentual	3,5%	35,2%	3,5%	0,7%	57,1%	100%
2011	104.636	1.122.786	114.064	22.273	1.706.565	3.070.324
Peso porcentual	3,4%	36,6%	3,7%	0,7%	55,6%	100%

FUENTE: Elaboración propia a partir de los datos del Directorio Central de Empresas (DIRCE): 2006, 2008, 2011.

- **D2.ii: Constitución empresarial.**

Condición jurídica del tejido empresarial español 2006, 2008, 2011



FUENTE: Elaboración propia a partir de los datos del Directorio Central de Empresas (DIRCE): 2006, 2008, 2011.

- **D2.ii: Constitución empresarial.**

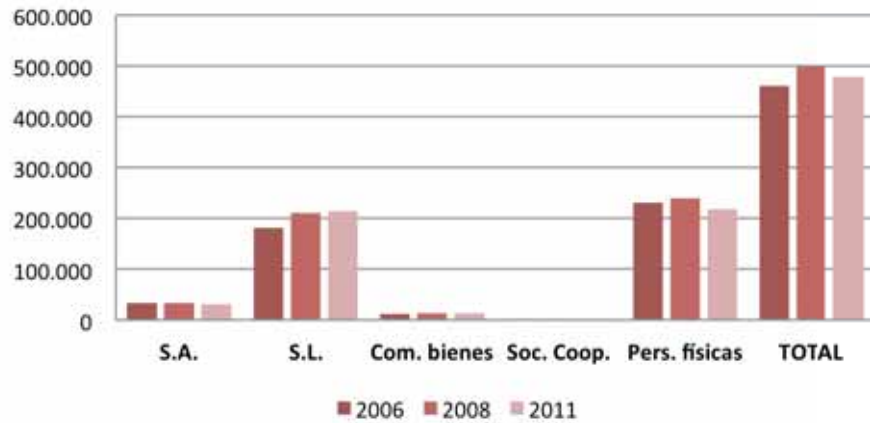
vii. Escenario autonómico: condiciones jurídicas del tejido empresarial en los modelos casos.

	Sociedades Anónimas		Sociedades de Responsabilidad Limitada		Comunidades de bienes		Sociedades Cooperativas		Personas físicas		TOTAL EMPRESAS (formas jurídicas contempladas)
<i>Modelo concentrado híbrido: Madrid</i>											
2006	33.986	7,4%	33.986	39,4%	12.229	2,7%	1.858	0,4%	230.886	50%	460.459 (100%)
2008	33.169	6,6%	33.169	42,3%	13.045	2,6%	1.988	0,4%	239.311	48%	498.610(100%)
2011	30.606	6,4%	30.606	44,8%	13.395	2,8%	1.931	0,4%	217.810	45,5%	478.147(100%)
<i>Modelo concentrado puro: Asturias</i>											
2006	2.040	3%	16.416	24,1%	4.286	6,3%	345	0,5%	45.093	66,1%	68.180 (100%)
2008	1.992	2,8%	18.211	25,7%	4.590	6,5%	316	0,4%	45.739	64,6%	70.848 (100%)
2011	1.878	2,7%	17.951	25,5%	4.750	6,7%	294	0,4%	45.527	64,7%	70.400 (100%)
<i>Modelo diversificado puro: Galicia</i>											
2006	4.065	2,2%	56.795	31,1%	5.564	3,1%	973	0,5%	114.941	63%	182.338 (100%)
2008	3.999	2,1%	64.918	33,7%	5.944	3,1%	940	0,5%	116.791	60,6%	192.592 (100%)
2011	3.700	2%	64.190	34,7%	5.987	3,2%	893	0,5%	110.042	59,5%	184.812 (100%)
<i>Modelo diversificado híbrido: Cataluña</i>											
2006	26.943	5%	181.558	33,7%	8.315	1,5%	4.454	0,8%	316.864	58,9%	538.134 (100%)
2008	25.663	4,4%	212.257	36,7%	11.510	2%	4.060	0,7%	325.170	56,2%	578.660 (100%)
2011	24.024	4,4%	207.404	37,6%	14.601	2,6%	3.477	0,6%	301.796	54,7%	551.302 (100%)

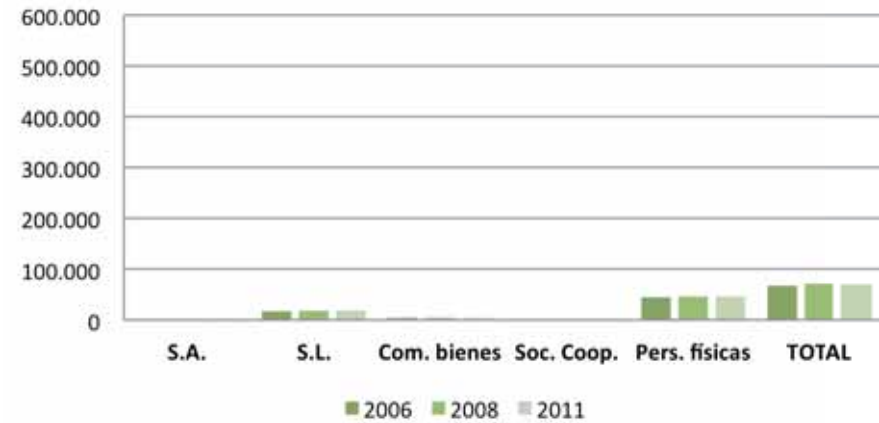
FUENTE: Elaboración propia a partir de los datos del Directorio Central de Empresas (DIRCE): 2006, 2008, 2011.

D2.ii: Constitución empresarial.

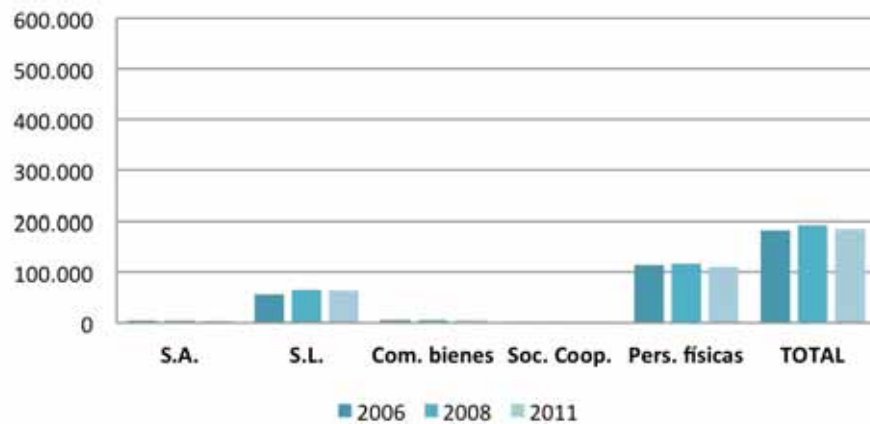
Condición jurídica del tejido empresarial del *Modelo concentrado híbrido*: **Madrid** (2006, 2008, 2011)



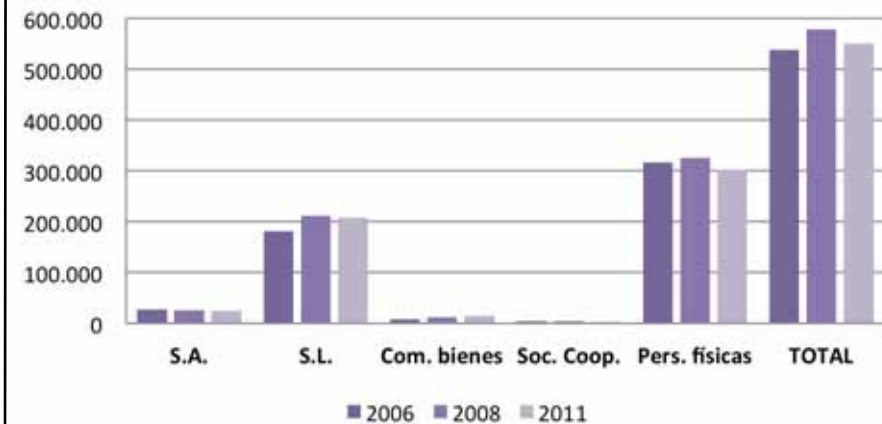
Condición jurídica del tejido empresarial del *Modelo concentrado puro*: **Asturias** (2006, 2008, 2011)



Condición jurídica del tejido empresarial del *Modelo diversificado puro*: **Galicia** (2006, 2008, 2011)



Condición jurídica del tejido empresarial del *Modelo diversificado híbrido*: **Cataluña** (2006, 2008, 2011)



FUENTE: Elaboración propia a partir de los datos de *Estructura y Demografía Empresarial*, Directorio Central de Empresas (DIRCE): 2007, 2009, 2010.

v3: Proyección internacional.

• D1. Cooperación empresarial.

D1.i: Perspectivas de proyección internacional.

vi. Escenario nacional: expectativas de exportación en España.

España	<i>Aumento</i>	<i>Mantenimiento</i>	<i>Disminución</i>	Saldo Neto⁸
Expectativas 2006	46% ⁹	44%	10%	36%
Expectativas 2008	49%	42%	9%	40%
Expectativas 2011	45%	45%	10%	35%

FUENTE: Elaboración propia a partir de los datos del *Informe Económico Anual* (2005, 2007, 2010). Cámaras de Comercio.

vii. Escenario autonómico: expectativas de exportación en los modelos de casos.

	<i>Aumento</i>	<i>Mantenimiento</i>	<i>Disminución</i>	Saldo Neto¹⁰
<i>Modelo concentrado híbrido: Madrid</i>				
Expectativas 2006	45%	46%	9%	36%
Expectativas 2008	44%	41%	15%	29%
Expectativas 2011	42%	51%	7%	35%
<i>Modelo concentrado puro: Asturias</i>				
Expectativas 2006	38%	52%	10%	28%
Expectativas 2008	51%	47%	2%	49%
Expectativas 2011	47%	46%	7%	40%
<i>Modelo diversificado puro: Galicia</i>				
Expectativas 2006	67%	30%	3%	64%
Expectativas 2008	54%	38%	8%	46%
Expectativas 2011	44%	45%	11%	33%
<i>Modelo diversificado híbrido: Cataluña</i>				
Expectativas 2006	58%	33%	9%	49%
Expectativas 2008	53%	36%	11%	42%
Expectativas 2011	56%	33%	11%	45%

FUENTE: Elaboración propia a partir de los datos del *Informe Económico Anual* (2005, 2007, 2010). Cámaras de Comercio.

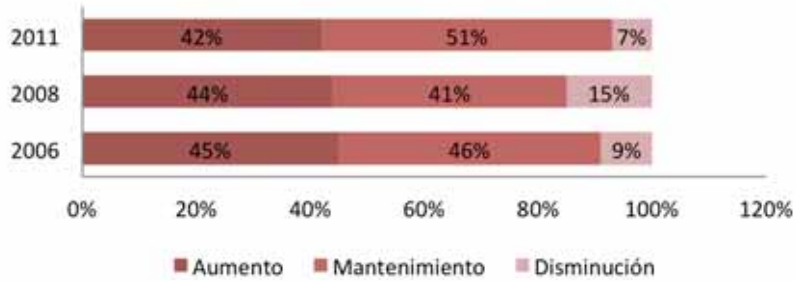
⁸ Diferencia entre el porcentaje de respuestas “aumento” y “disminución”.

⁹ Porcentaje de respuestas. *Encuesta sobre perspectivas empresariales*. Cámaras de Comercio.

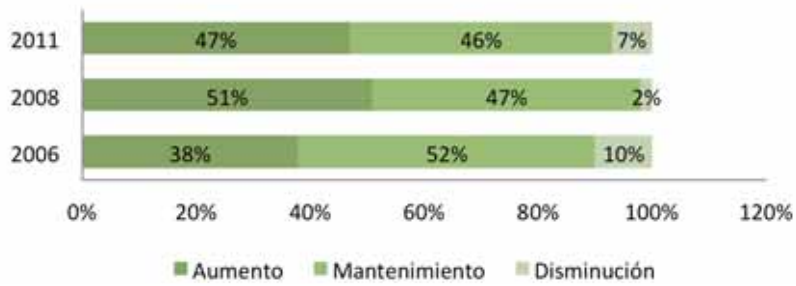
¹⁰ Diferencia entre el porcentaje de respuestas “aumento” y “disminución”.

vii. Escenario autonómico: expectativas de exportación en los modelos de casos.

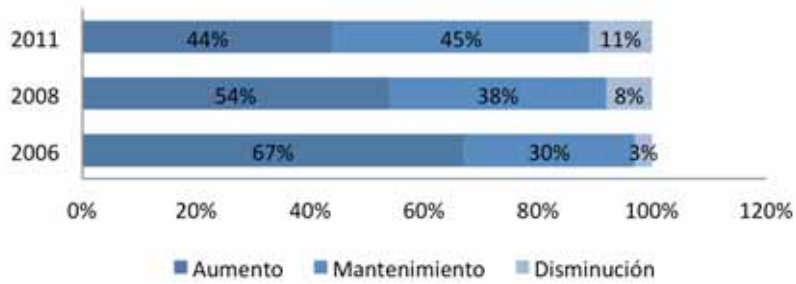
Modelo concentrado híbrido: Madrid



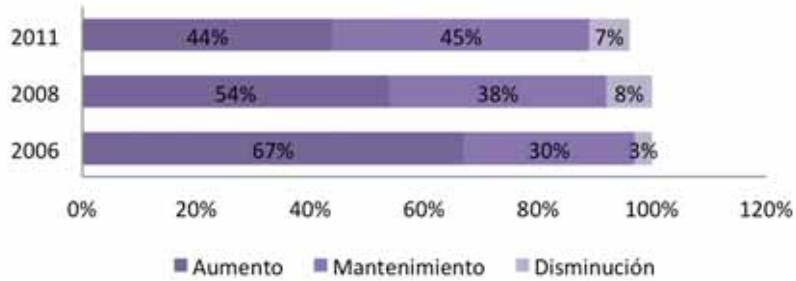
Modelo concentrado puro: Asturias



Modelo diversificado puro: Galicia



Modelo diversificado híbrido: Cataluña



FUENTE: Elaboración propia a partir de los datos del *Informe Económico Anual* (2005, 2007, 2010). Cámaras de Comercio.

- **D1.ii: Colaboración comercial.**

vi. Volumen de filiales de empresas españolas en el exterior¹¹.

	<i>Número de filiales</i>	<i>Volumen de negocio</i>
2009	4.132	159.799.508
2010	3.856	155.342.574

FUENTE: Elaboración propia a partir de los datos de la Estadística de Filiales de Empresas Españolas en el Exterior. INE.

¹¹Estadística disponible a partir de 2009. No existe la diferenciación por autonomías.

D1.ii: Colaboración comercial.

- *vii. Volumen de filiales de empresas extranjeras en España.*

	2008	2009	2010	
<i>Modelo concentrado híbrido:</i>				
Madrid				
Nº Filiales	2.720	3.230	3.381	
Porcentaje respecto al total de empresas	0,84%	1,03%	1,09%	Δ
Porcentaje respecto al total nacional	38,7%	40,1%	39,2%	
<i>Modelo concentrado puro:</i>				
Asturias				
Nº Filiales	42	45	50	
Porcentaje respecto al total de empresas	0,09%	0,1%	0,12%	Δ
Porcentaje respecto al total nacional	0,6%	0,6%	0,6%	
<i>Modelo diversificado puro:</i>				
Galicia				
Nº Filiales	103	108	157	
Porcentaje respecto al total de empresas	0,08%	0,09%	0,13%	Δ
Porcentaje respecto al total nacional	1,5%	1,3%	1,8%	
<i>Modelo diversificado híbrido:</i>				
Cataluña				
Nº Filiales	2.498	2.803	2.959	
Porcentaje respecto al total de empresas	0,65%	0,73%	0,78%	Δ
Porcentaje respecto al total nacional	35,5%	34,8%	34,3%	
Total España				
Nº Filiales	7.033	8.064	8.620	
Porcentaje respecto al total de empresas	0,33%	0,39%	0,42%	Δ

FUENTE: Elaboración propia a partir de los datos de la *Estadística de Filiales de Empresas Extranjeras en España*. INE.

- **D2. Intercambio/comercialización**

- **D2.i: Balanzas de intercambio comercial.**

vi. Escenario nacional: volumen de importaciones–exportaciones y saldo resultante en España.

	Exportación (X)	Importación (M)	Saldo (X - M)
2006	170.438,6 ¹²	262.687,2	-92.248,6
2007	185.023,2	285.038,3	-100.015,1
2008	189.227,9	283.387,8	-94.159,9
2009	159.889,6	206.116,2	-46.226,6
2010	186.458,5	239.630,1	-53.171,6

FUENTE: Elaboración propia a partir de los datos del INE.

¹² Unidades: Millones de euros.

- **D2.i: Balanzas de intercambio comercial.**

vii. Escenario autonómico: volumen de importaciones–exportaciones y saldo resultante en los modelos de casos.

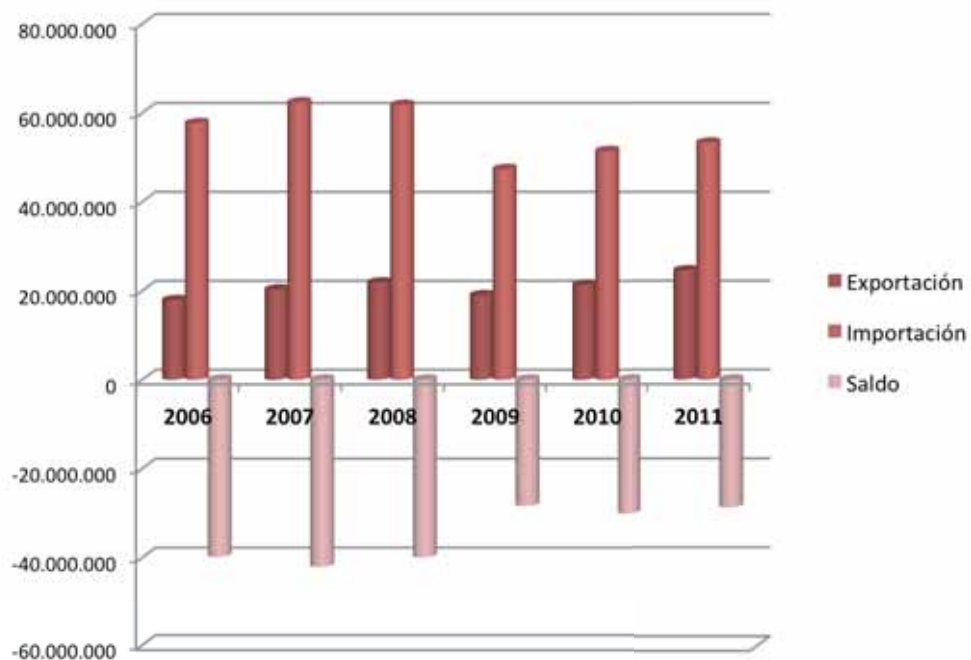
<i>Modelo concentrado híbrido: Madrid</i>		Exportación (X)	Importación (M)	Saldo (X - M)
	2006	17.878.071,51 ¹³	57.662.915,88	-39.784.844,37
	2007	20.289.297,11	62.353.700,32	-42.064.403,20
	2008	21.853.779,02	61.775.340,94	-39.921.561,93
	2009	18.997.387,18	47.370.128,81	-28.372.741,63
	2010	21.331.855,95	51.413.383,93	-30.081.527,98
	2011	24.548.923,93	53.287.953,43	-28.739.029,50
<i>Modelo concentrado puro: Asturias</i>		(X)	(M)	(X - M)
	2006	3.151.178,92	4.208.332,84	-1.057.153,92
	2007	3.677.163,23	4.572.955,13	-895.791,89
	2008	3.177.731,60	4.760.074,11	-1.582.342,52
	2009	2.573.414,53	2.864.645,72	-291.231,19
	2010	3.368.750,83	3.713.801,93	-345.051,09
	2011	3.698.584,01	4.192.295,38	-493.711,37
<i>Modelo diversificado puro: Galicia</i>		(X)	(M)	(X - M)
	2006	14.611.641,83	15.639.405,65	-1.027.763,82
	2007	16.669.172,93	16.150.599,03	518.573,90
	2008	15.739.688,58	15.496.199,04	243.489,54
	2009	13.957.317,87	13.164.248,79	793.069,08
	2010	14.911.917,91	13.699.696,18	1.212.221,73
	2011	17.532.268,51	14.029.837,86	3.502.430,65
<i>Modelo diversificado híbrido: Cataluña</i>		(X)	(M)	(X - M)
	2006	46.775.850,94	74.523.524,95	-27.747.674,01
	2007	49.678.311,92	80.214.939,06	-30.536.627,13
	2008	50.514.433,42	77.126.946,18	-26.612.512,76
	2009	41.460.903,86	57.456.240,83	-15.995.336,97
	2010	48.866.294,55	67.296.194,92	-18.429.900,37
	2011	55.524.747,87	70.849.589,42	-15.324.841,55

FUENTE: Elaboración propia a partir de los datos de los Informes de *Análisis del Comercio Exterior Español*. ICEX.

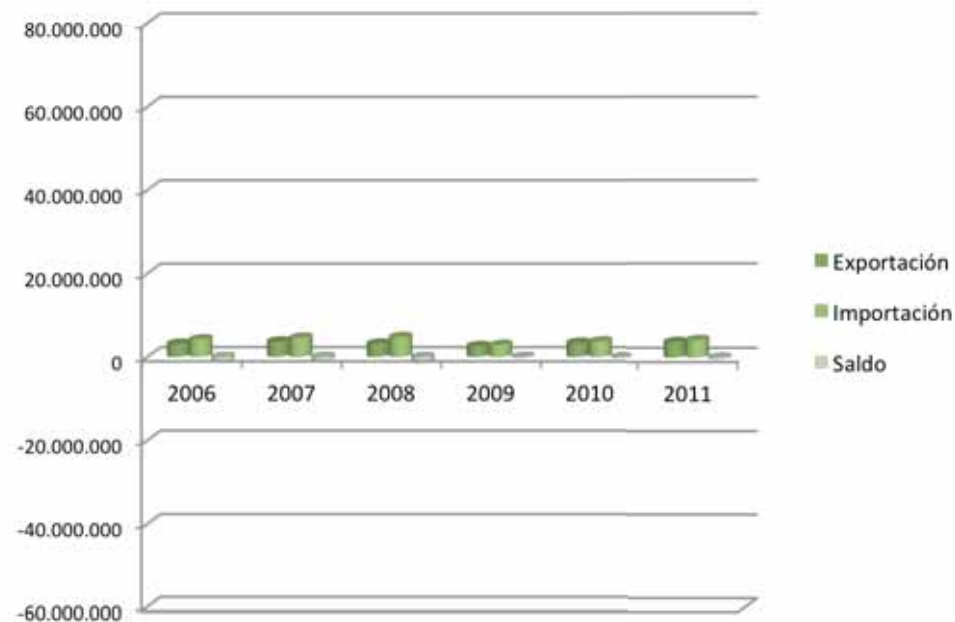
¹³ Unidades en miles de euros. Valores para todos los sectores económicos.

vii. Escenario autonómico: volumen de importaciones–exportaciones y saldo resultante en los modelos de casos.

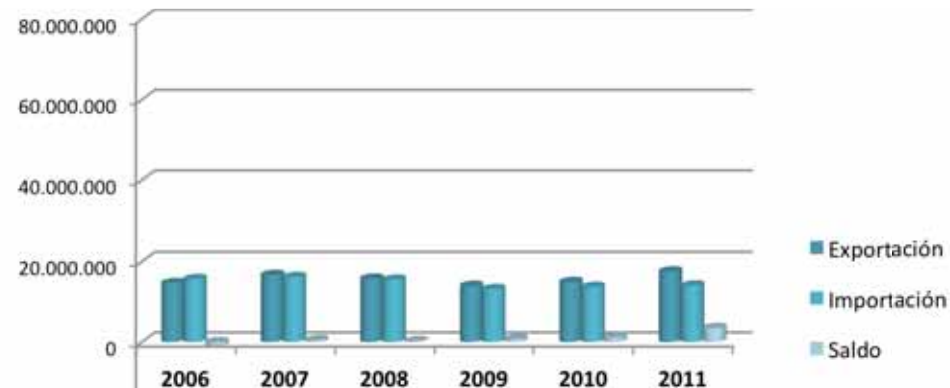
Balanza de intercambio comercial. *Modelo concentrado híbrido: Madrid*



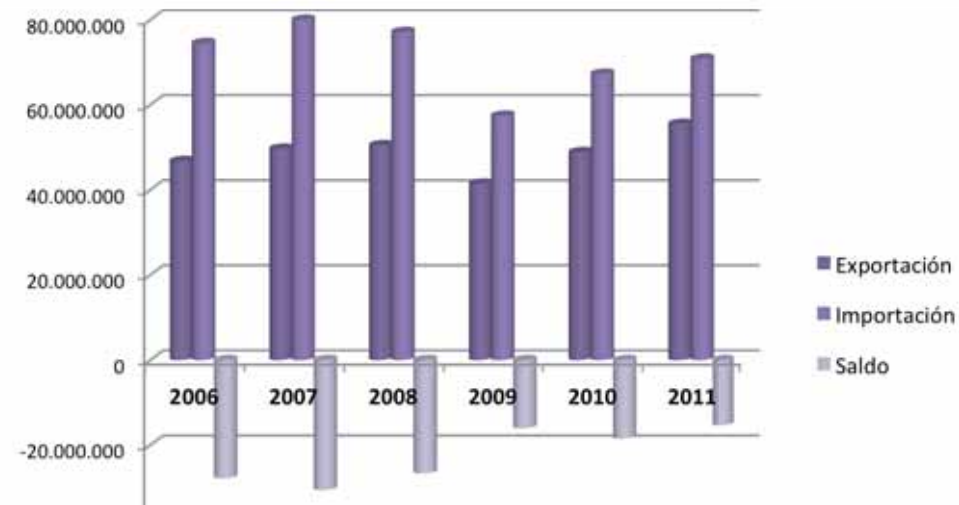
Balanza de intercambio comercial. *Modelo concentrado puro: Asturias*



Balanza de intercambio comercial. *Modelo diversificado puro: Galicia*



Balanza de intercambio comercial. *Modelo diversificado híbrido: Cataluña*



FUENTE: Elaboración propia a partir de los datos de los Informes de *Análisis del Comercio Exterior Español*. ICEX.

- **D2.ii: Relevancia de la empresa exportadora en la estructura empresarial.**

vi. Escenario nacional: exportador / importador. Peso porcentual de la empresa exportadora en la estructura empresarial nacional.

	2006	2007	2008	2009	2010
Total nº de empresas	3.333.533	3.419.491	3.350.972	3.287.374	3.250.576
Nº de empresas exportadoras regulares en España	38.750	39.125	39.641	39.320	38.763
Peso porcentual de la empresa exportadora en la estructura empresarial	1,16%	1,14%	1,18%	1,19%	1,19%
Nº de empresas importadoras regulares en España	51.478	53.957	55.638	53.575	53.203
Peso porcentual de la empresa importadora en la estructura empresarial	1,54%	1,58%	1,66%	1,63%	1,64%

FUENTE: Elaboración propia a partir de los datos de los Informes de *La empresa exportadora Española* (2003-2006, 2007-2010) y *La empresa importadora española* (2004-2007, 2007-2010). Consejo Superior de Cámaras de Comercio, Industria y Navegación.

- **D2.ii: Relevancia de la empresa exportadora en la estructura empresarial.**

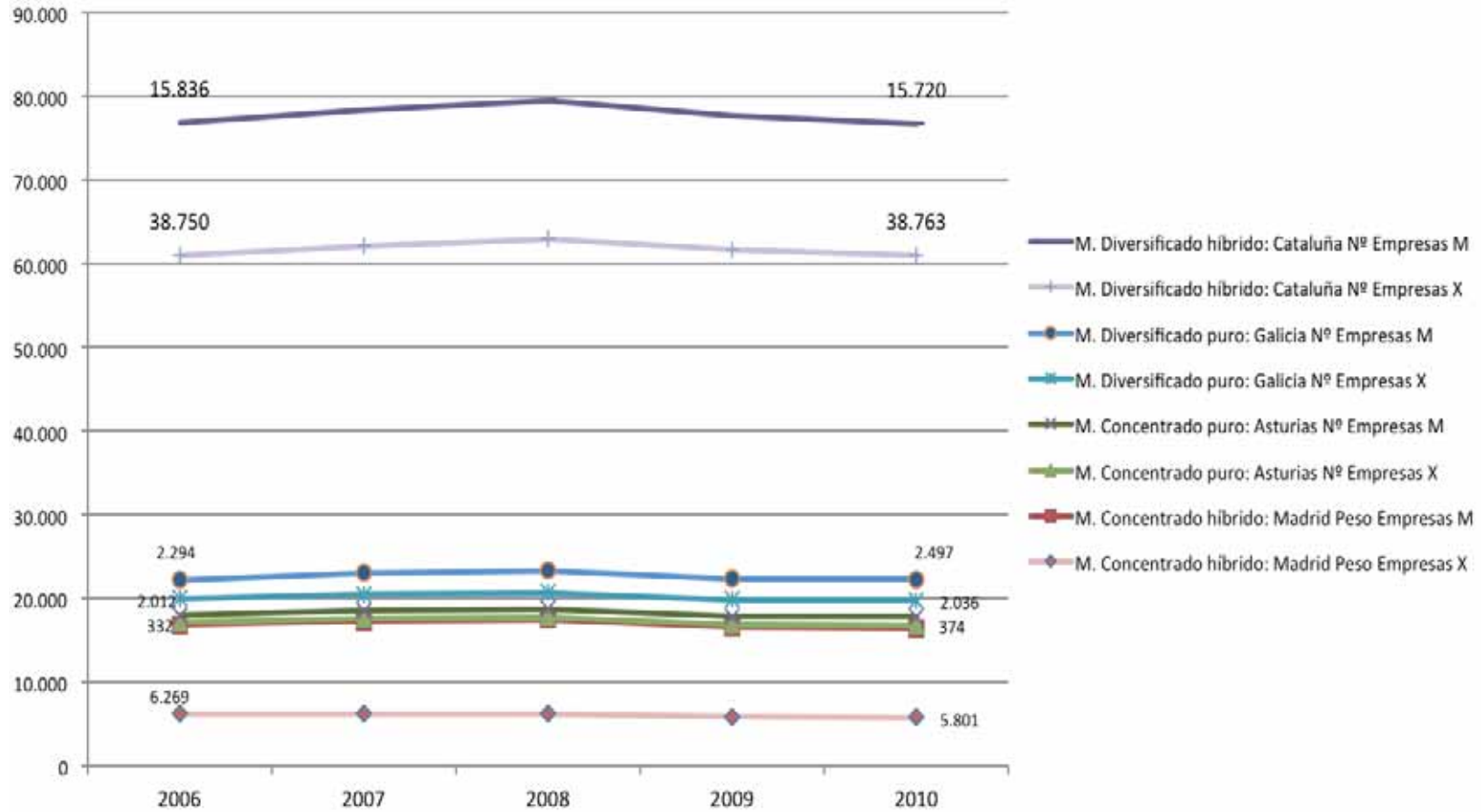
vii. *Escenario autonómico: exportador / importador. Peso porcentual de la empresa exportadora en la estructura empresarial de los modelos de casos.*

	2006	2007	2008	2009	2010
<i>Modelo concentrado híbrido:</i>					
Madrid					
Total nº de empresas	502.556	518.953	511.276	502.973	501.669
Nº de empresas exportadoras regulares	6.269	6.279	6.219	5.878	5.801
Peso porcentual de la empresa exportadora en la estructura empresarial	1,24%	1,21%	1,21%	1,17%	1,16%
Nº de empresas importadoras regulares	10.602	11.054	11.290	10.713	10.702
Peso porcentual de la empresa importadora en la estructura empresarial	2,11%	2,13%	2,21%	2,13%	2,13%
<i>Modelo concentrado puro:</i>					
Asturias					
Total nº de empresas	72.221	73.054	71.753	70.292	68.877
Nº de empresas exportadoras regulares	332	350	359	354	374
Peso porcentual de la empresa exportadora en la estructura empresarial	0,46%	0,48%	0,50%	0,50%	0,54%
Nº de empresas importadoras regulares	786	828	890	892	923
Peso porcentual de la empresa importadora en la estructura empresarial	1,09%	1,13%	1,24%	1,27%	1,34%
<i>Modelo diversificado puro:</i>					
Galicia					
Total nº de empresas	199.890	203.216	201.050	198.705	196.535
Nº de empresas exportadoras regulares	2.012	2.032	2.036	2.056	2.036
Peso porcentual de la empresa exportadora en la estructura empresarial	1%	0,99%	1,01%	1,03%	1,03%
Nº de empresas importadoras regulares	2.294	2.564	2.649	2.517	2.497
Peso porcentual de la empresa importadora en la estructura empresarial	1,15%	1,16%	1,32%	1,27%	1,27%
<i>Modelo diversificado híbrido:</i>					
Cataluña					
Total nº de empresas	611.915	625.682	618.968	609.046	601.801
Nº de empresas exportadoras regulares	38.750	39.125	39.641	39.320	38.763
Peso porcentual de la empresa exportadora en la estructura empresarial	6,33%	6,25%	6,40%	6,45%	6,44%
Nº de empresas importadoras regulares	15.836	16.212	16.547	15.979	15.720
Peso porcentual de la empresa importadora en la estructura empresarial	2,59%	2,59%	2,67%	2,62%	2,62%

FUENTE: Elaboración propia a partir de los datos de los Informes de *La empresa exportadora Española* (2003-2006,2007-2010) y *La empresa importadora española* (2004-2007, 2007-2010). Consejo Superior de Cámaras de Comercio, Industria y Navegación.

vii. Escenario autonómico: exportador / importador. Peso porcentual de la empresa exportadora en la estructura empresarial de los modelos de casos.

Evolución N° empresas exportadoras / importadoras 2006-2010



- **D2.iii: Especialización de la empresa con proyección internacional.**

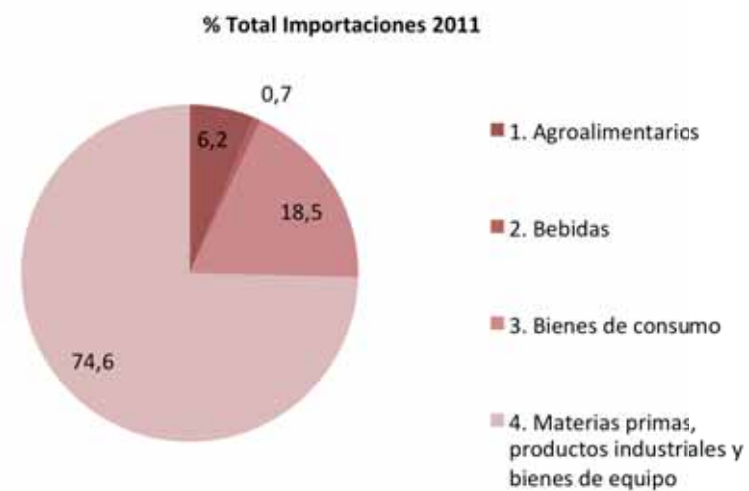
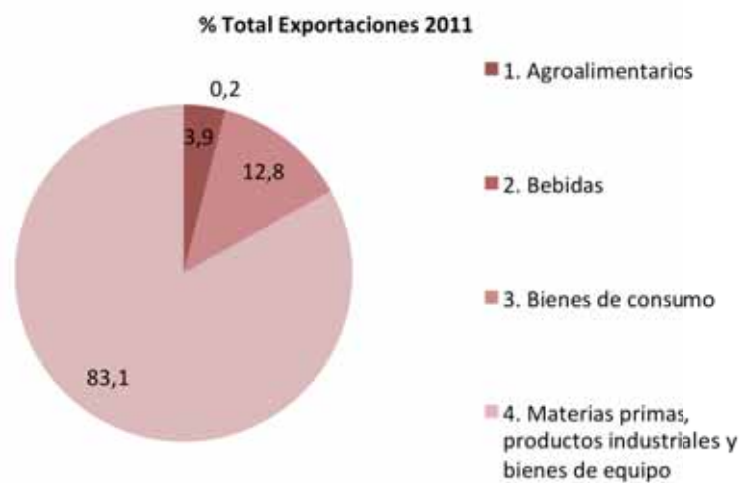
vi. Escenario autonómico: ámbitos sectoriales de exportación - importación.

	2006				2008				2011			
	Valor X	%Total X	Valor M	%Total M	Valor X	%Total X	Valor M	%Total M	Valor X	%Total X	Valor M	%Total M
<i>Modelo concentrado híbrido: Madrid</i>												
1. Agroalimentarios	656.924,22	3,7	2.493.493,59	4,3	939.008,01	4,3	3.141.711,14	5,1	947.838,60	3,9	3.327.848,34	6,2
2. Bebidas	33.098,06	0,2	498.770,30	0,9	41.976,08	0,2	396.685,27	0,6	54.570,53	0,2	380.463,42	0,7
3. Bienes de consumo	2.755.795,49	15,4	10.077.175,54	17,5	2.990.506,56	13,7	11.262.174,38	18,2	3.147.275,63	12,8	9.866.639,73	18,5
4. Materias primas, productos industriales y bienes de equipo	14.432.253,73	80,7	44.593.476,46	77,3	17.882.288,37	81,8	49.974.770,14	76	20.399.239,17	83,1	39.815.324,15	74,6
TOTAL	17.878.071,51	100	57.662.915,88	100	21.853.779,02	100	61.775.340,94	100	24.548.923,93	100	53.390.275,64	100
<i>Modelo concentrado puro: Asturias</i>												
1. Agroalimentarios	154.972,20	4,9	241.169,07	5,7	166.784,52	5,2	257.683,75	5,4	219.075,20	5,8	241.291,07	5,8
2. Bebidas	5.212,46	0,2	8.933,94	0,2	7.083,21	0,2	13.781,13	0,3	7.714,06	0,2	18.618,70	0,4
3. Bienes de consumo	159.235,19	5,1	291.011,77	6,9	197.360,39	6,2	210.500,99	4,4	91.933,80	2,4	174.802,72	4,2
4. Materias primas, productos industriales y bienes de equipo	2.831.759,07	89,9	3.667.218,06	87,1	2.806.503,48	88,3	4.278.108,24	89,9	3.448.658,01	91,5	3.758.489,45	89,6
TOTAL	3.151.178,82	100	4.208.332,84	100	3.177.731,60	100	4.760.074,11	100	3.767.381,07	100	4.193.201,94	100
<i>Modelo diversificado puro: Galicia</i>												
1. Agroalimentarios	1.650.421,32	11,3	2.189.688,54	14	1.806.276,49	11,5	2.189.165,80	14,1	2.266.083,61	13,2	2.358.212,23	16,5
2. Bebidas	85.236,02	0,6	22.275,75	0,1	101.773,64	0,6	36.144,21	0,2	54.791,77	0,3	21.755,88	0,2
3. Bienes de consumo	3.017.545,39	20,7	2.206.836,32	14,1	3.498.669,13	22,2	2.385.437,46	15,4	4.018.775,61	23,4	2.236.690,85	15,6
4. Materias primas, productos industriales y bienes de equipo	9.858.439,10	67,5	11.220.605,04	71,7	10.332.969,32	65,6	10.885.451,57	70,2	10.806.623,56	63	9.715.650,02	67,8
TOTAL	14.611.641,83	100	15.639.405,65	100	15.739.688,58	100	15.496.199,04	100	17.146.274,55	100	14.332.308,99	100
<i>Modelo diversificado híbrido: Cataluña</i>												
1. Agroalimentarios	4.042.881,08	8,6	6.460.699,52	8,7	5.042.901,82	10	8.131.251,65	10,5	5.962.580,90	10,8	7.905.678,01	11,1
2. Bebidas	664.155,61	1,4	467.847,34	0,6	862.191,75	1,7	600.972,75	0,8	874.375,72	1,6	643.753,87	0,9
3. Bienes de consumo	11.254.642,63	24,1	15.332.299,19	20,6	11.288.830,46	22,3	15.320.624,45	19,9	10.482.914,41	19,1	14.945.834,90	20,9
4. Materias primas, productos industriales y bienes de equipo	30.814.171,62	65,9	52.262.678,90	70,1	33.320.509,39	66	53.074.097,33	68,8	37.635.050,00	68,5	48.041.462,65	67,2
TOTAL	46.775.850,94	100	74.523.524,95	100	50.514.433,42	100	77.126.946,18	100	54.954.921,03	100	71.536.729,42	100

FUENTE: Elaboración propia a partir de los datos de *Informes del Comercio Exterior Español* (Madrid-Asturias-Galicia-Cataluña). ICEX.

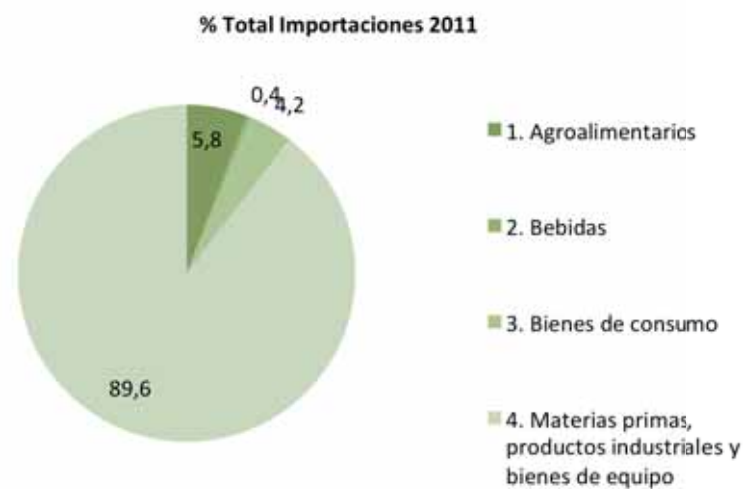
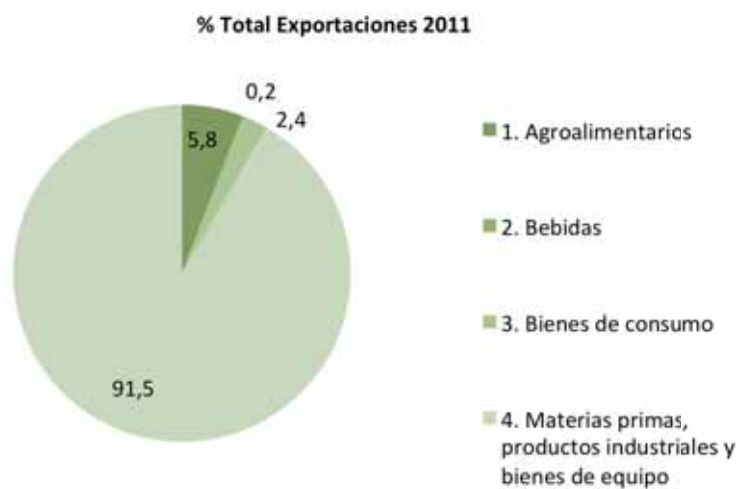
vi. Escenario autonómico: ámbitos sectoriales de exportación - importación.

1.- Modelo concentrado híbrido: Madrid.



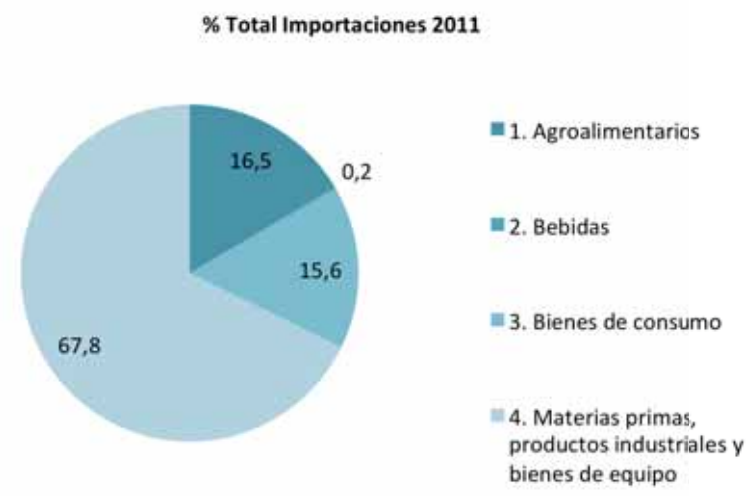
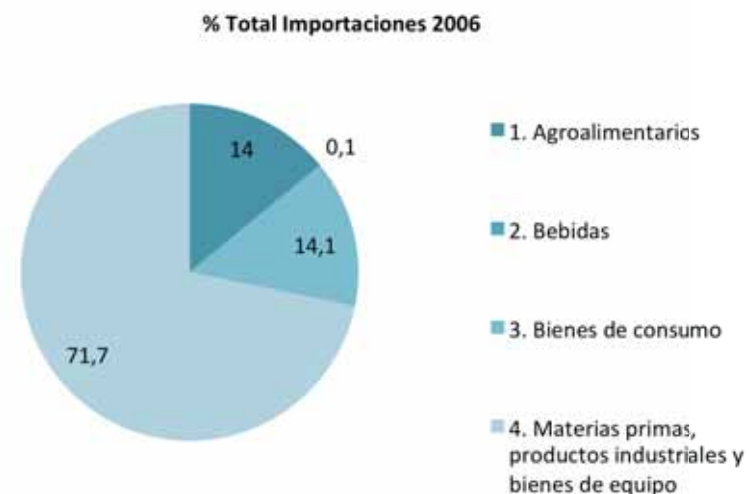
FUENTE: Elaboración propia a partir de los datos de *Informes del Comercio Exterior Español* (Madrid). ICEX.

2.- Modelo concentrado puro: Asturias.



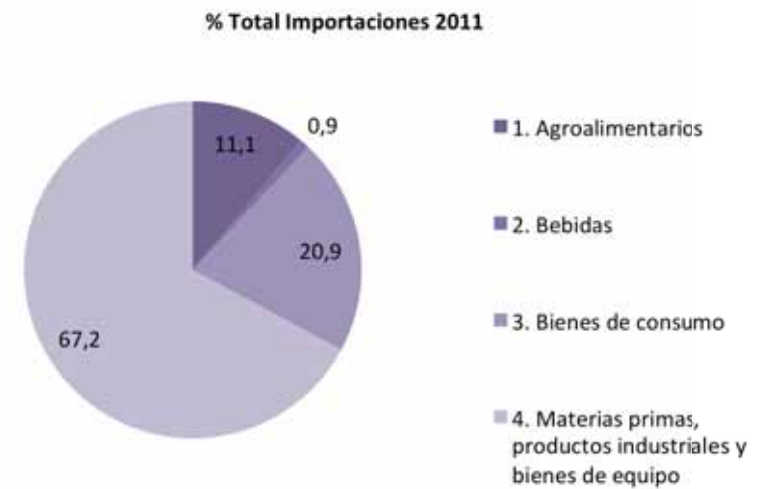
FUENTE: Elaboración propia a partir de los datos de *Informes del Comercio Exterior Español* (Asturias). ICEX.

3.- Modelo diversificado puro: Galicia.



FUENTE: Elaboración propia a partir de los datos de *Informes del Comercio Exterior Español* (Galicia). ICEX.

4.- Modelo diversificado híbrido: Cataluña.



FUENTE: Elaboración propia a partir de los datos de *Informes del Comercio Exterior Español* (Cataluña). ICEX.

- **D2. Flujos de inversión.**

- **D3.i: Inversión exterior.**

- vi. *Flujo de inversiones españolas en el exterior (nacional y casos).*

Evolución de la inversión española en el exterior (2006-2011). (En millones de euros).

	Inversión Bruta	%Variación (tasa de variación interanual)	Inversión Neta	%Variación (tasa de variación interanual)
2006	66.365	91,7	55.896	108,4
2007	111.903	68,6	92.823	66,1
2008	47.276	-57,8	36.261	-60,9
2009	24.874	-47,4	-295	-100,8
2010	39.204	57,6	23.387	8.023,1
2011	30.611	-21,9	15.658	-33,0

FUENTE: Elaboración propia a partir de los datos de los informes *Flujo de Inversiones Exteriores Directas 2011, Período Enero-Diciembre 2011*; Ministerio de Economía y Competitividad.

Distribución de la inversión española en el exterior por Comunidades Autónomas (2006-2011).

(En millones de euros).

Comunidades Autónomas de origen excluidas las entidades tenedoras de valores extranjeros (ETVEs)

	2006		2008		2011	
	Importe	% Sobre el total	Importe	% Sobre el total	Importe	% Sobre el total
<i>Modelo concentrado híbrido:</i> Madrid	44.616	72,9	9.370	32,4	11.939	47,2
<i>Modelo concentrado puro:</i> Asturias	120	0,2	4	0,0	208	0,8
<i>Modelo diversificado puro:</i> Galicia	1.236	2,0	644	2,2	403	1,6
<i>Modelo diversificado híbrido:</i> Cataluña	6.224	10,2	5.898	20,4	2.422	9,6

FUENTE: Elaboración propia a partir de los datos de los informes *Flujo de Inversiones Exteriores Directas 2011, Período Enero-Diciembre 2011*; *Flujo de Inversiones Exteriores Directas 2009, Período Enero-Diciembre 2009*; *Flujo de Inversiones Exteriores Directas 2008, Período Enero-Diciembre 2008*. Ministerio de Economía y Competitividad.

- **D3.i: Inversión exterior.**

vii. *Flujo de inversiones extranjeras en España (nacional y casos).*

Evolución de la inversión extranjera en España (2006-2011). (En millones de euros).

	Inversión Bruta	%Variación (tasa de variación interanual)	Inversión Neta	%Variación (tasa de variación interanual)
2006	13.942	-21,2	3.717	-65,9
2007	37.279	167,4	26.779	620,4
2008	38.851	4,2	34.690	29,5
2009	16.819	-56,7	13.319	-61,6
2010	24.008	42,7	20.958	57,4
2011	28.415	18,4	24.777	18,2

FUENTE: Elaboración propia a partir de los datos de los informes *Flujo de Inversiones Exteriores Directas 2011, Período Enero-Diciembre 2011*; Ministerio de Economía y Competitividad.

Distribución de la inversión extranjera en España por Comunidades Autónomas (2006-2011).

(En millones de euros).

Comunidades Autónomas de origen excluidas las entidades tenedoras de valores extranjeros (ETVEs)

	2006		2008		2011	
	Importe	% Sobre el total	Importe	% Sobre el total	Importe	% Sobre el total
<i>Modelo concentrado híbrido:</i> Madrid	4.218	42,8	11.276	34,2	12.520	55,7
<i>Modelo concentrado puro:</i> Asturias	33	0,3	865	2,6	18	0,1
<i>Modelo diversificado puro:</i> Galicia	96	1,0	1.048	3,2	276	1,2
<i>Modelo diversificado híbrido:</i> Cataluña	2.596	26,3	5.999	18,2	3.022	13,4

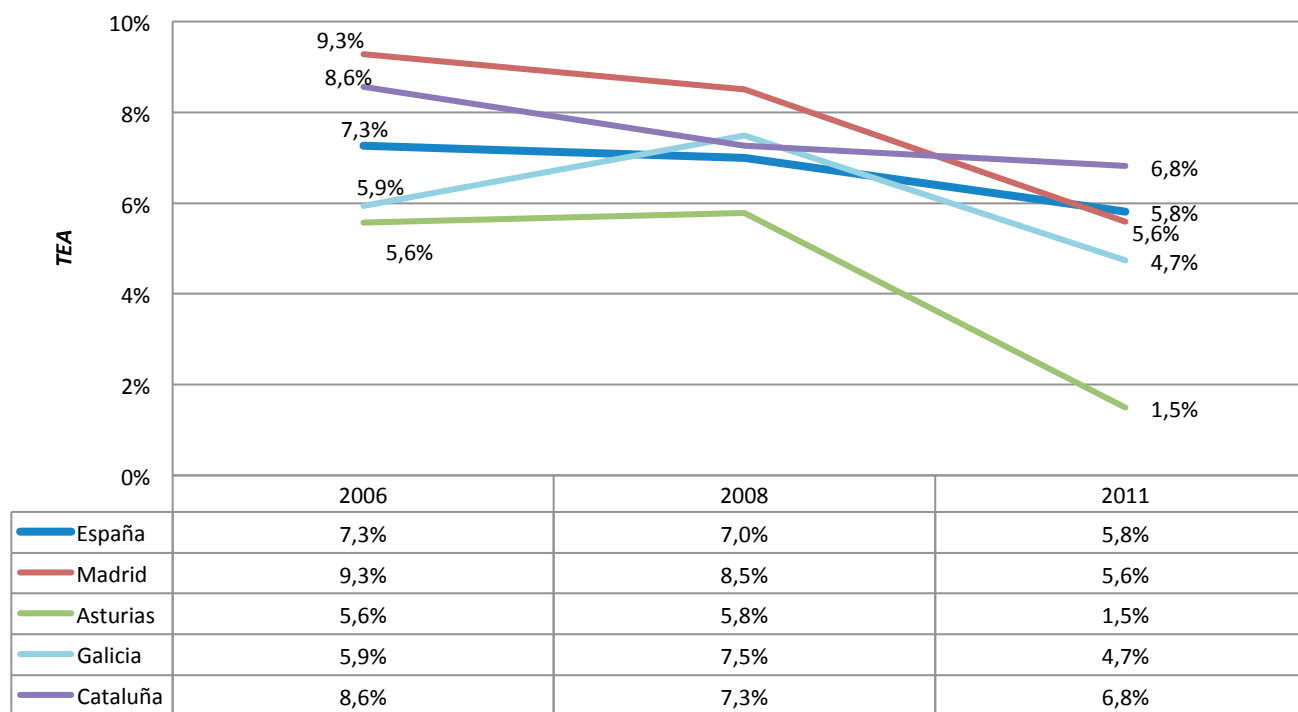
FUENTE: Elaboración propia a partir de los datos de los informes *Flujo de Inversiones Exteriores Directas 2011, Período Enero-Diciembre 2011*; *Flujo de Inversiones Exteriores Directas 2009, Período Enero-Diciembre 2009*; *Flujo de Inversiones Exteriores Directas 2008, Período Enero-Diciembre 2008*. Ministerio de Economía y Competitividad.

V4: *Dinamismo empresarias.*

• **D1. Emprendimiento**

- **D1.i: Actividad emprendedora.**

vi. *Índice de Actividad Emprendedora (TEA).*



FUENTE: Elaboración propia a partir de los datos de los estudios Informe Ejecutivo Gem España 2006, Global Entrepreneurship Monitor, Informe Ejecutivo Gem España 2008, Global Entrepreneurship Monitor e Informe Ejecutivo Gem España 2011, Global Entrepreneurship Monitor.

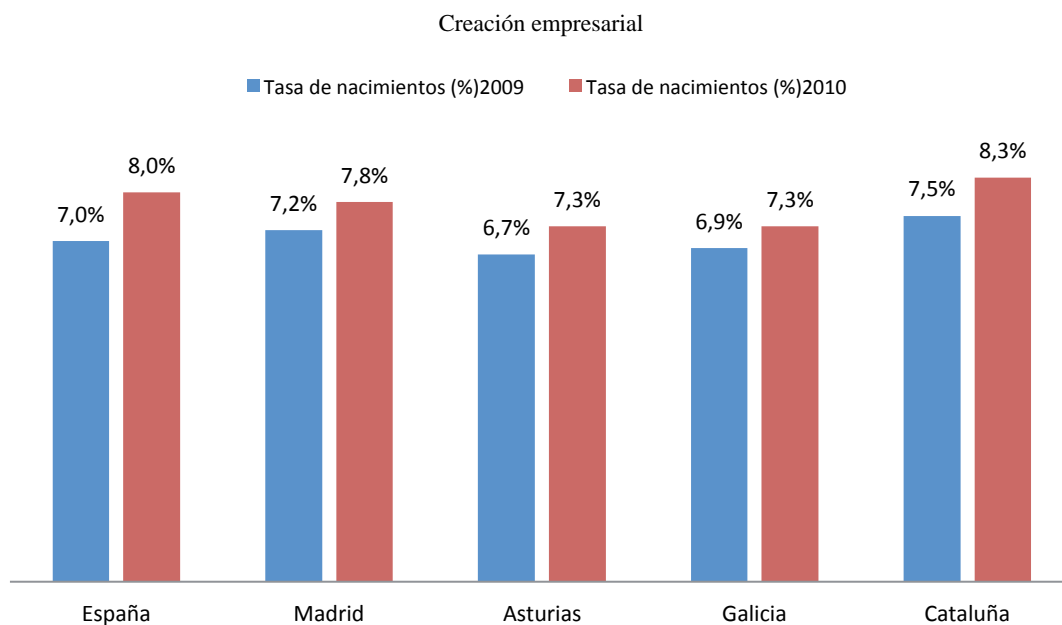
- **D1.ii: Flujos de variación del volumen empresarial.**

vi. Tasa de creación empresarial.

	Stock		Nacimientos	
	2009	2010	2009	2010
España	3.631.232	3.554.571	267.546	285.736
<i>Modelo concentrado híbrido: Madrid</i>	550.184	541.067	39.703	42.114
<i>Modelo concentrado puro: Asturias</i>	76.771	75.340	5.164	5.507
<i>Modelo diversificado puro: Galicia</i>	216.060	213.096	14.805	15.610
<i>Modelo diversificado híbrido: Cataluña</i>	672.327	659.266	50.587	54.397

FUENTE: Elaboración propia a partir de los datos del DIRCE: *Demografía armonizada de empresas 2009 y Demografía armonizada de empresas 2010.*

Desglose autonómico únicamente disponibles para los años 2009 y 2010.



FUENTE: Elaboración propia a partir de los datos del DIRCE: *Demografía armonizada de empresas 2009 y Demografía armonizada de empresas 2010.*

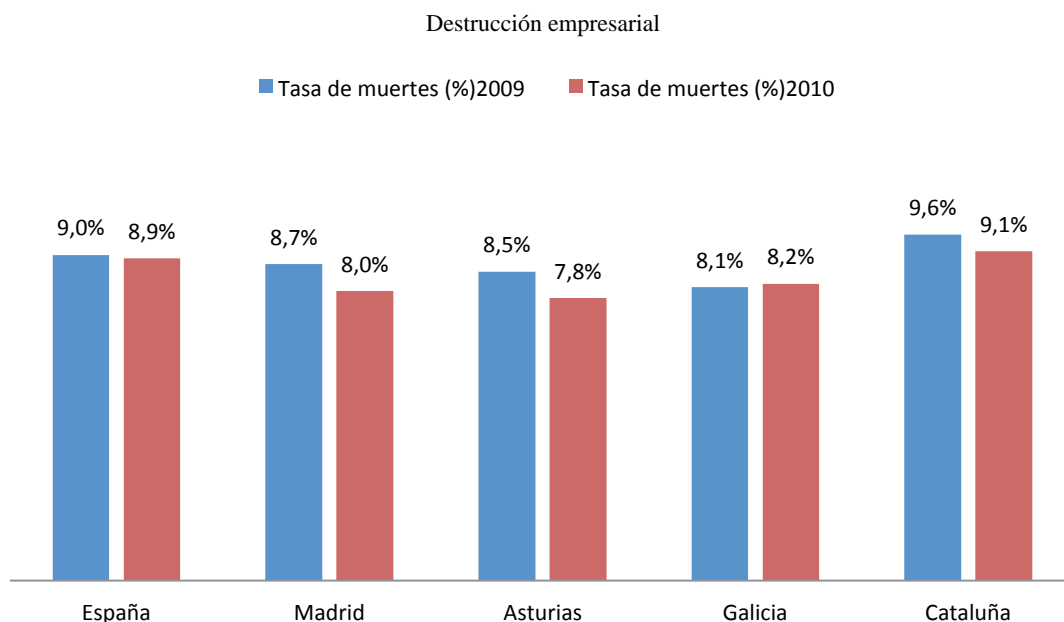
- **D1.ii: Flujos de variación del volumen empresarial.**

vii. Tasa de cierre empresarial.

	Stock		Muertes	
	2009	2010	2009	2010
España	3.631.232	3.554.571	343.421	318.068
<i>Modelo concentrado híbrido: Madrid</i>	550.184	541.067	48.100	43.111
<i>Modelo concentrado puro: Asturias</i>	76.771	75.340	6.559	5.913
<i>Modelo diversificado puro: Galicia</i>	216.060	213.096	17.503	17.526
<i>Modelo diversificado híbrido: Cataluña</i>	672.327	659.266	64.193	60.144

FUENTE: Elaboración propia a partir de los datos del DIRCE: *Demografía armonizada de empresas 2009 y Demografía armonizada de empresas 2010*.

Desglose autonómico únicamente disponibles para los años 2009 y 2010.

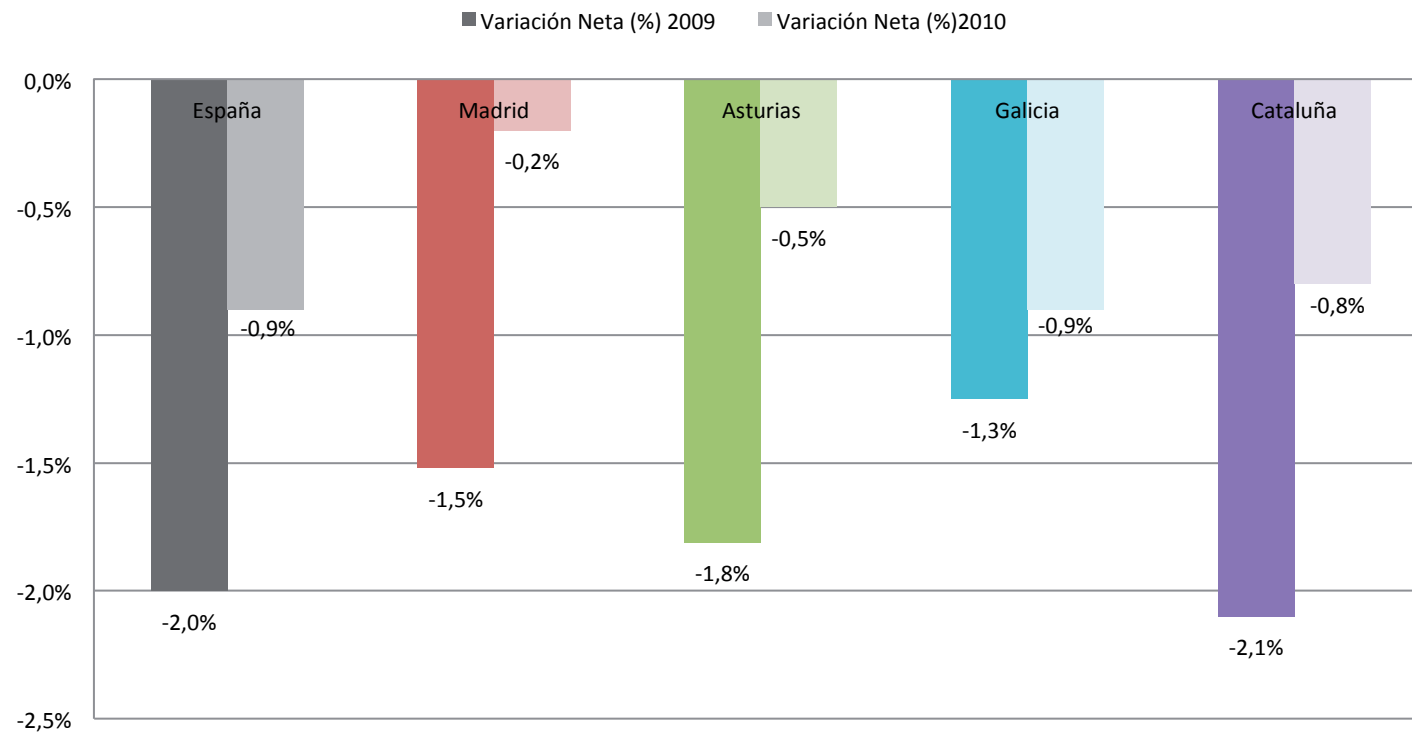


FUENTE: Elaboración propia a partir de los datos del DIRCE: *Demografía armonizada de empresas 2009 y Demografía armonizada de empresas 2010*.

- **D1.ii: Flujos de variación del volumen empresarial.**

vii. Saldo neto del flujo empresarial ¹⁴.

Flujo empresarial neto



FUENTE: Elaboración propia a partir de los datos del DIRCE: *Demografía armonizada de empresas 2009* y *Demografía armonizada de empresas 2010*.

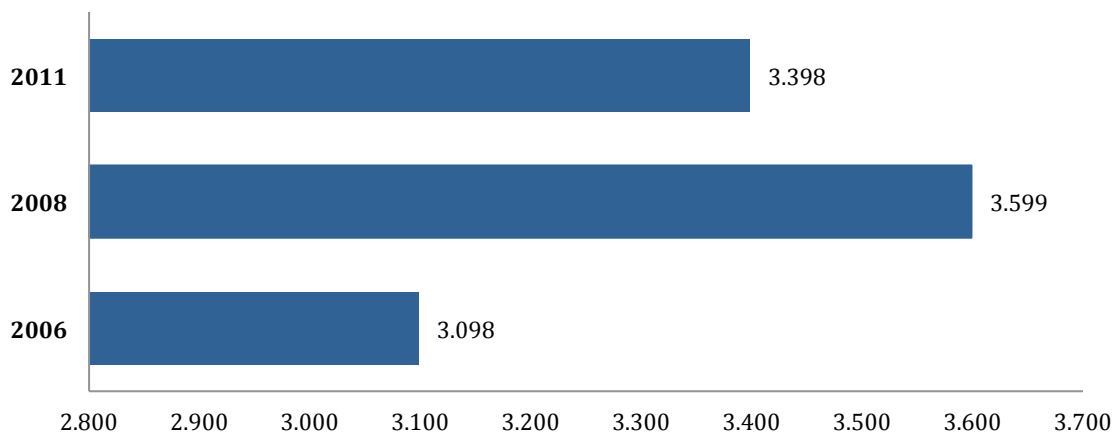
¹⁴ $Saldo\ neto_i = Tasa\ de\ creación\ empresarial_i - Tasa\ de\ cierre\ empresarial_i$

- **D2. Innovación**

- **D2.i: Propiedad industrial.**

- vi. *Escenario nacional: n° de patentes en España.*

Solicitudes de patentes *vía nacional* en valores absolutos

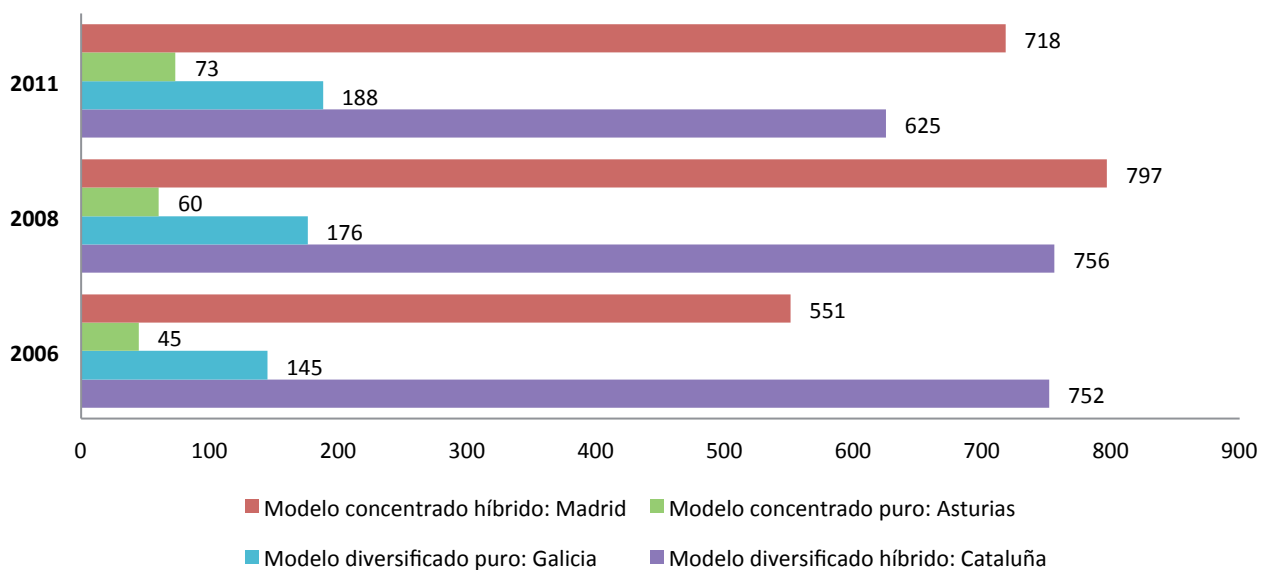


FUENTE: Elaboración propia a partir de los datos del INE.

- **D2.i: Propiedad industrial.**

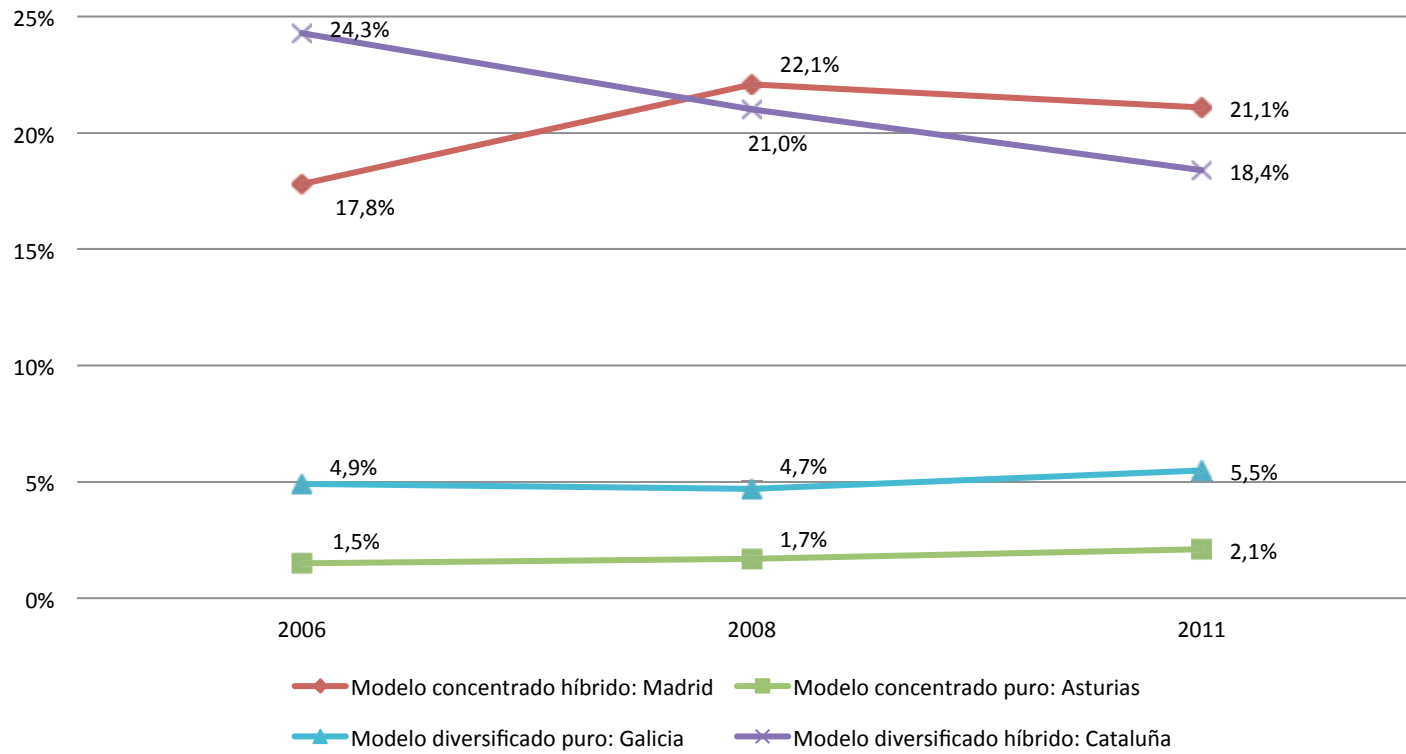
- vii. *Escenario autonómico: n° de patentes en los modelos casos.*

Solicitudes de patentes *vía nacional* en valores absolutos por CCAA



FUENTE: Elaboración propia a partir de los datos del INE.

Peso porcentual de las patentes solicitadas vía nacional por las CCAA respecto al total nacional (100%)



FUENTE: Elaboración propia a partir de los datos del INE.

- **D2.ii: Actividad empresarial innovadora.**

vi. Gastos totales en actividades innovadoras.

	2006		2008		2011	
	Gastos totales en actividades innovadoras (miles de euros)	<i>Intensidad de innovación</i> ¹⁵	Gastos totales en actividades innovadoras (miles de euros)	<i>Intensidad de innovación</i>	Gastos totales en actividades innovadoras (miles de euros)	<i>Intensidad de innovación</i>
Total nacional	16.533.416	0,88	19.918.946	0,95	14.755.807	1,86
<i>Modelo concentrado híbrido:</i> Madrid	5.607.086	0,98	7.665.642	0,95	5.344.892	1,71
<i>Modelo concentrado puro:</i> Asturias	311.269	0,87	343.933	1,13	164.018	0,77
<i>Modelo diversificado puro:</i> Galicia	829.447	1,04	1.002.938	1,21	552.317	2,02
<i>Modelo diversificado híbrido:</i> Cataluña	3.539.799	0,92	3.780.644	0,95	3.407.529	2,19

FUENTE: Elaboración propia a partir de los datos de la *Encuesta sobre innovación tecnológica en las empresas 2006, 2008, 2011*. INE.

¹⁵ *Intensidad de innovación = (Gasto actividades innovadoras/cifra de negocios) x100.*

vii. N° de empresas con actividades innovadoras.

		2006	2008	2011
Total nacional	N° de empresas con actividades innovadoras	31.460	36.183	20.487
	N° Total empresas	3.333.533	3.350.972	3.199.617
	Peso empresas con actividades innovadoras s/el total	0,94%	1,08%	0,64%
<i>Modelo concentrado híbrido:</i> Madrid	N° de empresas con actividades innovadoras	4.879	5.216	3.414
	N° Total empresas	502.556	511.276	499.098
	Peso empresas con actividades innovadoras s/el total	0,97%	1,02%	0,68%
<i>Modelo concentrado puro:</i> Asturias	N° de empresas con actividades innovadoras	515	498	418
	N° Total empresas	72.221	71.753	68.967
	Peso empresas con actividades innovadoras s/el total	0,71%	0,69%	0,61%
<i>Modelo diversificado puro:</i> Galicia	N° de empresas con actividades innovadoras	1.545	1.930	1.241
	N° Total empresas	199.890	201.050	194.511
	Peso empresas con actividades innovadoras s/el total	0,77%	0,96%	0,64%
<i>Modelo diversificado híbrido:</i> Cataluña	N° de empresas con actividades innovadoras	6.867	8.184	4.305
	N° Total empresas	611.915	618.968	592.192
	Peso empresas con actividades innovadoras s/el total	1,12%	1,32%	0,73%

FUENTE: Elaboración propia a partir de los datos de la *Encuesta sobre innovación tecnológica en las empresas 2006, 2008, 2011*. INE.

• **D3. Empleabilidad.**

- **D3.i: Nivel de actividad.**

vi. *Nº de trabajadores por Comunidad Autónoma.*

**Número de trabajadores afiliados a la Seguridad Social (régimen general y total sistema).
Afiliación media anual 2006, 2008 Y 2011.**

	Total nacional		<i>Modelo concentrado híbrido: Madrid</i>		<i>Modelo concentrado puro: Asturias</i>		<i>Modelo diversificado puro: Galicia</i>		<i>Modelo diversificado híbrido: Cataluña</i>	
	Régimen General	Total sistema	Régimen General	Total sistema	Régimen General	Total sistema	Régimen General	Total sistema	Régimen General	Total sistema
2006	14.226.490	18.667.599	2.473.479	2.937.515	290.776	388.138	747.285	1.035.156	2.672.347	3.343.765
Peso relativo		(100%)		(15,7%)		(2,1%)		(5,5%)		(17,9%)
2008	14.650.273	19.136.055	2.566.696	3.028.951	308.395	405.026	790.747	1.077.918	2.727.768	3.399.221
Peso relativo		(100%)		(15,8%)		(2,1%)		(5,6%)		(17,8%)
2011	13.152.496	17.433.161	2.352.030	2.791.463	283.745	373.965	718.228	985.950	2.446.718	3.070.143
Peso relativo		(100%)		(16%)		(2%)		(5,7%)		(17,6%)

FUENTE: Elaboración propia a partir de datos del Ministerio de Empleo y Seguridad Social.

- **D3.i: Nivel de actividad.**

vii. Tasas de actividad.

	2006 ¹⁶	2008	2011	Variación absoluta 2006-2011
Total nacional	58,3%	59,8%	60%	1,7%
<i>Modelo concentrado híbrido:</i> Madrid	63,6%	64,6%	64,2%	0,6%
<i>Modelo concentrado puro:</i> Asturias	49,8%	52,7%	51,8%	1,9%
<i>Modelo diversificado puro:</i> Galicia	53,6%	55,1%	55,2%	1,6%
<i>Modelo diversificado híbrido:</i> Cataluña	62,2%	63,2%	63%	0,8%

FUENTE: Elaboración propia a partir de datos de la EPA (INE).

viii. Tasas de paro.

	2006	2008	2011	Variación absoluta 2006-2011
Total nacional	8,5%	11,3%	11,3%	13,1%
<i>Modelo concentrado híbrido:</i> Madrid	6,4%	8,7%	8,7%	10,4%
<i>Modelo concentrado puro:</i> Asturias	9,31%	8,45%	8,45%	8,5%
<i>Modelo diversificado puro:</i> Galicia	8,5%	8,7%	8,7%	8,9%
<i>Modelo diversificado híbrido:</i> Cataluña	6,6%	9%	9%	12,6%

FUENTE: Elaboración propia a partir de datos de la EPA (INE).

iv. Tasas de empleo.

	2006	2008	2011	Variación absoluta 2006-2011
Total nacional	53,4%	53%	53%	-6,3%
<i>Modelo concentrado híbrido:</i> Madrid	59,5%	59%	53,4%	-6,1%
<i>Modelo concentrado puro:</i> Asturias	45,2%	48,2%	42,5%	-2,7%
<i>Modelo diversificado puro:</i> Galicia	49,1%	50,3%	45,6%	-3,5%
<i>Modelo diversificado híbrido:</i> Cataluña	58,07%	57,5%	50,88%	-7,2%

FUENTE: Elaboración propia a partir de datos de la EPA (INE).

¹⁶ Resultados anuales calculados como el promedio del I, II, III y IV trimestres del año.

- **D3.ii: Sectorización del trabajo.**

vi. N° de trabajadores por sector económico.

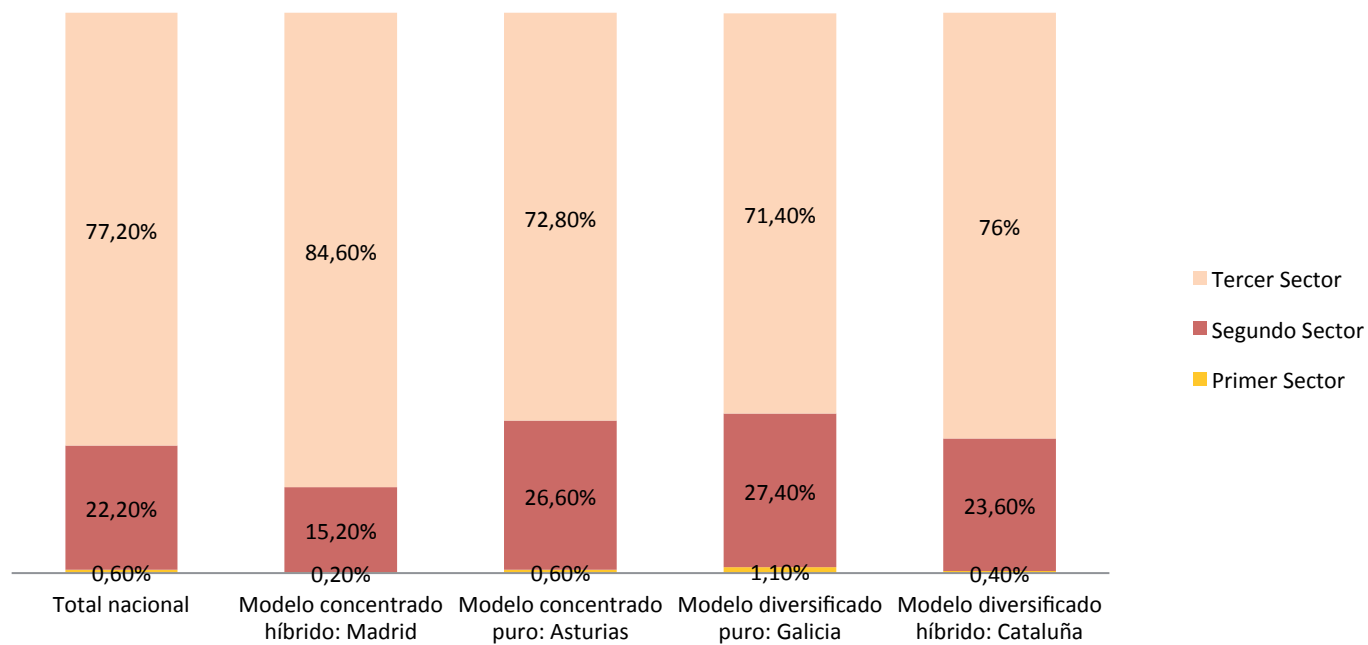
Media anual de trabajadores afiliados a la Seguridad Social por Régimen General (promedio de la afiliación mensual) por Sector Económico. 2011.

	Primer Sector	Segundo Sector	Tercer Sector	Total 2011
Σ Clasificación nacional de Act. Eco. CNAE-2009	(A+B)	(C+D+E+F)	(G+H+I+J+K+L+M+N+O+P+Q+R+S+T+U)	
Total nacional	78.439,32	2.919.623,07	10.151.623,13	13.149.685,52
<i>Sectorización del trabajo</i>	(0,6%)	(22,2%)	(77,2%)	(100%)
Modelo concentrado híbrido: Madrid	4.958,12	357.319,20	1.989.876,71	2.352.154,03
<i>Sectorización del trabajo</i>	(0,2%)	(15,2%)	(84,6%)	(100%)
Modelo concentrado puro: Asturias	1.719,87	75.307,79	206.637,01	283.664,66
<i>Sectorización del trabajo</i>	(0,6%)	(26,6%)	(72,8%)	(100%)
Modelo diversificado puro: Galicia	8.108,71	196.895,06	513.019,62	718.023,39
<i>Sectorización del trabajo</i>	(1,1%)	(27,4%)	(71,4%)	(100%)
Modelo diversificado híbrido: Cataluña	10.750,27	577.084,31	1.858.401,13	2.446.235,70
<i>Sectorización del trabajo</i>	(0,4%)	(23,6%)	(76%)	(100%)

FUENTE: Elaboración propia a partir de datos del Ministerio de Empleo y Seguridad Social.

Sectorización del trabajo.

Distribución porcentual de la media anual de trabajadores afiliados a la Seguridad Social entre los sectores económicos.



FUENTE: Elaboración propia a partir de datos del Ministerio de Empleo y Seguridad Social.

- **D3.ii: Sectorización del trabajo.**

vii. Evolución del número de empresas y trabajadores.

	2006	2008	2011
Total nacional			
Nº empresas	3.333.533	3.350.972	3.199.617
Nº trabajadores ¹⁷	18.667.599	19.136.055	17.433.161
<i>Modelo concentrado híbrido: Madrid</i>			
Nº empresas	502.556	511.276	499.098
Nº trabajadores	2.937.515	3.028.951	2.791.463
<i>Modelo concentrado puro: Asturias</i>			
Nº empresas	72.221	71.753	68.967
Nº trabajadores	388.138	405.026	373.965
<i>Modelo diversificado puro: Galicia</i>			
Nº empresas	199.890	201.050	194.511
Nº trabajadores	1.035.156	1.077.918	985.950
<i>Modelo diversificado híbrido: Cataluña</i>			
Nº empresas	611.915	618.968	592.192
Nº trabajadores	3.343.765	3.399.221	3.070.143

FUENTE: Elaboración propia a partir de datos del Ministerio de Empleo y Seguridad.

¹⁷ Número de trabajadores = total del nº de afiliados medios anuales a la Seguridad Social (Total Sistema). Contabilización de todos los regímenes de afiliación.

V₅: Redes organizacionales.

• **D1. Estructura de redes**

- **D1.i: Asociacionismo empresarial.**

vi. Corporativismo autonómico: confederaciones empresariales.

	<i>Modelo concentrado híbrido:</i> Madrid	<i>Modelo concentrado puro:</i> Asturias	<i>Modelo diversificado puro:</i> Galicia	<i>Modelo diversificado híbrido:</i> Cataluña
	<i>CEIM</i> <i>Confederación Empresarial de Madrid - CEOE</i>	<i>FADE</i> <i>Federación Asturiana de Empresarios</i>	<i>CEG</i> <i>Confederación de Empresarios de Galicia</i>	<i>FTN</i> <i>Foment del Treball Nacional</i>
Composición (nº de asociaciones integrantes) Año 2011	133	95	22	198
<i>Índice de asociacionismo</i> (Nº asociaciones/Nº total de empresas))x1.000	0,27 [(133/499.098)*1.000]	1,38 [(95/68.967)*1.000]	0,11 [(22/194.511)*1.000]	0,33 [(198/592.192)*1.000]

FUENTE: Elaboración propia a partir de datos de la CEOE y DIRCE.

- **D1.i: Asociacionismo empresarial.**
vii. Sectorización del asociacionismo.

<i>Modelo concentrado híbrido: Madrid</i>		Empresas			Asociaciones		Índice de asociacionismo (N° asociaciones/ N° total de empresas del sector) $\times 1000$
<i>CEIM</i> <i>Divisiones CNAE – 2009</i>		V. Abs.	Σ N ^o empresas por sector	Peso relativo de los sectores sobre la totalidad del tejido empresarial	V. Abs.	Peso relativo de las asociaciones por sectores sobre el total	
<i>A</i>	AGRICULTURA, GANADERÍA, SILVICULTURA Y PESCA	0	224	0,04%	11	8,27%	49,11
<i>B</i>	INDUSTRIAS EXTRACTIVAS	224					
<i>C</i>	INDUSTRIA MANUFACTURERA	16.100	86.113	17%	10	7,52%	0,12
<i>D</i>	SUMINISTRO DE ENERGÍA ELÉCTRICA, GAS, VAPOR Y AIRE ACONDICIONADO	3.543					
<i>E</i>	SUMINISTRO DE AGUA, ACTIVIDADES DE SANEAMIENTO, GESTIÓN DE RESIDUOS Y DESCONTAMINACIÓN	569					
<i>F</i>	CONSTRUCCIÓN	65.901					
<i>G</i>	COMERCIO AL POR MAYOR Y AL POR MENOR; REPARACIÓN DE VEHÍCULOS DE MOTOR Y MOTOCICLETAS	98.272	397.008	79,5%	112	84,21%	0,28
<i>H</i>	TRANSPORTE Y ALMACENAMIENTO	32.481					
<i>I</i>	HOSTELERÍA	30.344					
<i>J</i>	INFORMACIÓN Y COMUNICACIONES	17.957					
<i>K</i>	ACTIVIDADES FINANCIERAS Y DE SEGUROS	11.770					
<i>L</i>	ACTIVIDADES INMOBILIARIAS	24.396					
<i>M</i>	ACTIVIDADES PROFESIONALES, CIENTÍFICAS Y TÉCNICAS	82.868					
<i>N</i>	ACTIVIDADES ADMINISTRATIVAS Y SERVICIOS AUXILIARES	33.993					
<i>O</i>	ADMINISTRACIÓN PÚBLICA Y DEFENSA; SEGURIDAD SOCIAL OBLIGATORIA	0					
<i>P</i>	EDUCACIÓN	16.108					
<i>Q</i>	ACTIVIDADES SANITARIAS Y DE SERVICIOS SOCIALES	24.851					
<i>R</i>	ACTIVIDADES ARTÍSTICAS, RECREATIVAS Y DE ENTRETENIMIENTO	14.027					
<i>S</i>	OTROS SERVICIOS	9.941					
<i>T</i>	ACTIVIDADES DE LOS HOGARES: COMO EMPLEADORES DE PERSONAL DOMÉSTICO Y COMO PRODUCTORES DE BIENES Y SERVICIOS PARA USO PROPIO	0					
<i>U</i>	ACTIVIDADES DE ORGANIZACIONES Y ORGANISMOS EXTRATERRITORIALES	0					
TOTAL		499.098	499.098	100%	133	100%	0,26

FUENTE: Elaboración propia a partir de datos de la CEOE y DIRCE.

<i>Modelo concentrado puro: Asturias</i>		Empresas			Asociaciones		Índice de asociacionismo (N° asociaciones/ N° total de empresas del sector) $\times 1000$
<i>FADE</i> <i>Divisiones CNAE – 2009</i>		V. Abs.	Σ N ^o empresas por sector	Peso relativo de los sectores sobre la totalidad del tejido empresarial	V. Abs.	Peso relativo de las asociaciones por sectores sobre el total	
A	AGRICULTURA, GANADERÍA, SILVICULTURA Y PESCA	0	76	0,11%	4	4,21%	52,63
B	INDUSTRIAS EXTRACTIVAS	76					
C	INDUSTRIA MANUFACTURERA	3.513	13.677	20%	12	12,63%	0,88
D	SUMINISTRO DE ENERGÍA ELÉCTRICA, GAS, VAPOR Y AIRE ACONDICIONADO	156					
E	SUMINISTRO DE AGUA, ACTIVIDADES DE SANEAMIENTO, GESTIÓN DE RESIDUOS Y DESCONTAMINACIÓN	117					
F	CONSTRUCCIÓN	9.891					
G	COMERCIO AL POR MAYOR Y AL POR MENOR; REPARACIÓN DE VEHÍCULOS DE MOTOR Y MOTOCICLETAS	15.950	55.214	79%	79	83,16%	1,43
H	TRANSPORTE Y ALMACENAMIENTO	5.031					
I	HOSTELERÍA	8.466					
J	INFORMACIÓN Y COMUNICACIONES	736					
K	ACTIVIDADES FINANCIERAS Y DE SEGUROS	1.429					
L	ACTIVIDADES INMOBILIARIAS	2.275					
M	ACTIVIDADES PROFESIONALES, CIENTÍFICAS Y TÉCNICAS	7.591					
N	ACTIVIDADES ADMINISTRATIVAS Y SERVICIOS AUXILIARES	2.840					
O	ADMINISTRACIÓN PÚBLICA Y DEFENSA; SEGURIDAD SOCIAL OBLIGATORIA	0					
P	EDUCACIÓN	2.068					
Q	ACTIVIDADES SANITARIAS Y DE SERVICIOS SOCIALES	2.805					
R	ACTIVIDADES ARTÍSTICAS, RECREATIVAS Y DE ENTRETENIMIENTO	1.885					
S	OTROS SERVICIOS	4.138					
T	ACTIVIDADES DE LOS HOGARES: COMO EMPLEADORES DE PERSONAL DOMÉSTICO Y COMO PRODUCTORES DE BIENES Y SERVICIOS PARA USO PROPIO	0					
U	ACTIVIDADES DE ORGANIZACIONES Y ORGANISMOS EXTRATERRITORIALES	0					
TOTAL		68.967	68.967	100%	95	100%	1,38

FUENTE: Elaboración propia a partir de datos de la CEOE y DIRCE.

<i>Modelo diversificado puro: Galicia</i>		Empresas			Asociaciones		Índice de asociacionismo (N° asociaciones/ N° total de empresas del sector) $\times 1000$
<i>CEG</i> <i>Divisiones CNAE – 2009</i>		V. Abs.	ΣN° empresas por sector	Peso relativo de los sectores sobre la totalidad del tejido empresarial	V. Abs.	Peso relativo de las asociaciones por sectores sobre el total	
<i>A</i>	AGRICULTURA, GANADERÍA, SILVICULTURA Y PESCA	0	349	0,18%	2	9,09%	5,73
<i>B</i>	INDUSTRIAS EXTRACTIVAS	349					
<i>C</i>	INDUSTRIA MANUFACTURERA	11.678	44.128	23%	5	22,73%	1,13
<i>D</i>	SUMINISTRO DE ENERGÍA ELÉCTRICA, GAS, VAPOR Y AIRE ACONDICIONADO	490					
<i>E</i>	SUMINISTRO DE AGUA, ACTIVIDADES DE SANEAMIENTO, GESTIÓN DE RESIDUOS Y DESCONTAMINACIÓN	252					
<i>F</i>	CONSTRUCCIÓN	31.708					
<i>G</i>	COMERCIO AL POR MAYOR Y AL POR MENOR; REPARACIÓN DE VEHÍCULOS DE MOTOR Y MOTOCICLETAS	50.423	149.344	76,8%	15	68,18%	0,10
<i>H</i>	TRANSPORTE Y ALMACENAMIENTO	12.588					
<i>I</i>	HOSTELERÍA	20.648					
<i>J</i>	INFORMACIÓN Y COMUNICACIONES	1.966					
<i>K</i>	ACTIVIDADES FINANCIERAS Y DE SEGUROS	4.751					
<i>L</i>	ACTIVIDADES INMOBILIARIAS	4.395					
<i>M</i>	ACTIVIDADES PROFESIONALES, CIENTÍFICAS Y TÉCNICAS	20.186					
<i>N</i>	ACTIVIDADES ADMINISTRATIVAS Y SERVICIOS AUXILIARES	7.733					
<i>O</i>	ADMINISTRACIÓN PÚBLICA Y DEFENSA; SEGURIDAD SOCIAL OBLIGATORIA	0					
<i>P</i>	EDUCACIÓN	4.993					
<i>Q</i>	ACTIVIDADES SANITARIAS Y DE SERVICIOS SOCIALES	6.925					
<i>R</i>	ACTIVIDADES ARTÍSTICAS, RECREATIVAS Y DE ENTRETENIMIENTO	4.426					
<i>S</i>	OTROS SERVICIOS	10.310					
<i>T</i>	ACTIVIDADES DE LOS HOGARES: COMO EMPLEADORES DE PERSONAL DOMÉSTICO Y COMO PRODUCTORES DE BIENES Y SERVICIOS PARA USO PROPIO	0					
<i>U</i>	ACTIVIDADES DE ORGANIZACIONES Y ORGANISMOS EXTRATERRITORIALES	0					
TOTAL		194.511	194.511	100%	22	100%	0,11

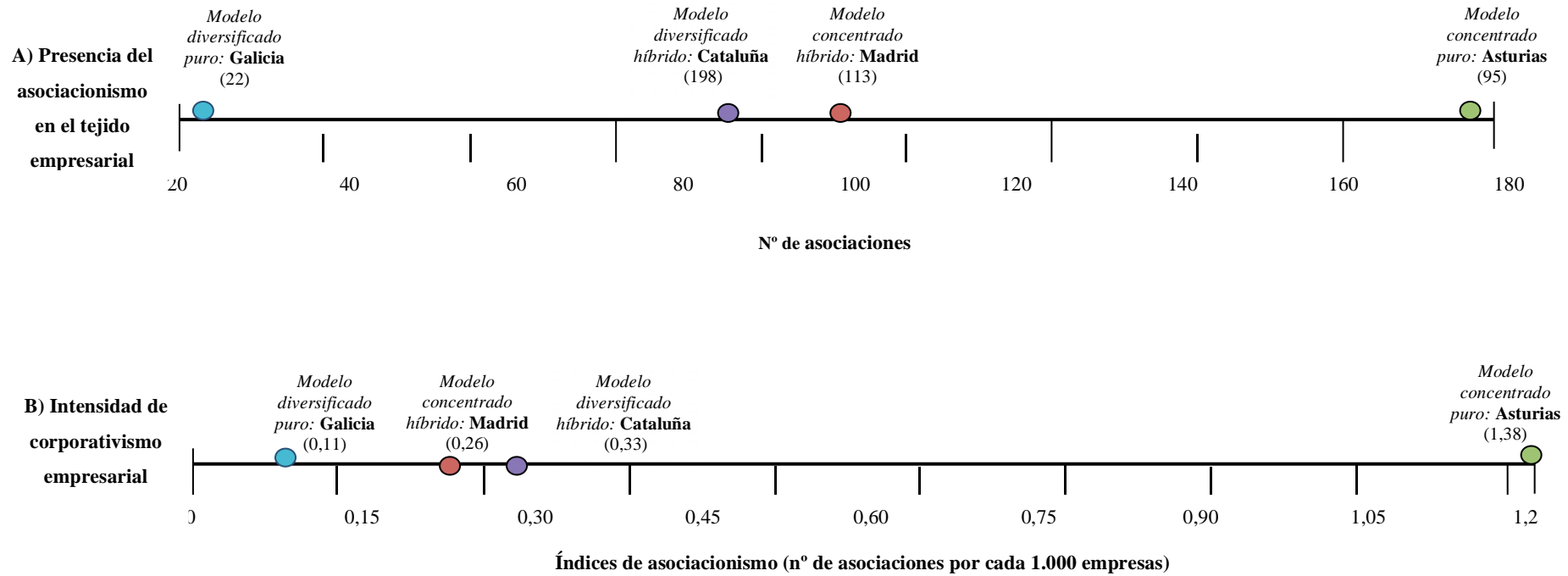
FUENTE: Elaboración propia a partir de datos de la CEOE y DIRCE.

<i>Modelo diversificado híbrido: Cataluña</i>		Empresas			Asociaciones		Índice de asociacionismo (N° asociaciones/ N° total de empresas del sector) $\times 1000$
<i>CEG</i> <i>Divisiones CNAE – 2009</i>		V. Abs.	ΣN° empresas por sector	Peso relativo de los sectores sobre la totalidad del tejido empresarial	V. Abs.	Peso relativo de las asociaciones por sectores sobre el total	
A	AGRICULTURA, GANADERÍA, SILVICULTURA Y PESCA	0	241	0,04%	4	0,2%	16,6
B	INDUSTRIAS EXTRACTIVAS	241					
C	INDUSTRIA MANUFACTURERA	37.652	87.394	15%	84	42,42%	0,96
D	SUMINISTRO DE ENERGÍA ELÉCTRICA, GAS, VAPOR Y AIRE ACONDICIONADO	1.448					
E	SUMINISTRO DE AGUA, ACTIVIDADES DE SANEAMIENTO, GESTIÓN DE RESIDUOS Y DESCONTAMINACIÓN	899					
F	CONSTRUCCIÓN	85.047					
G	COMERCIO AL POR MAYOR Y AL POR MENOR; REPARACIÓN DE VEHÍCULOS DE MOTOR Y MOTOCICLETAS	133.035	448.632	75,7%	110	55,56%	0,24
H	TRANSPORTE Y ALMACENAMIENTO	42.038					
I	HOSTELERÍA	45.004					
J	INFORMACIÓN Y COMUNICACIONES	12.232					
K	ACTIVIDADES FINANCIERAS Y DE SEGUROS	12.346					
L	ACTIVIDADES INMOBILIARIAS	33.263					
M	ACTIVIDADES PROFESIONALES, CIENTÍFICAS Y TÉCNICAS	70.604					
N	ACTIVIDADES ADMINISTRATIVAS Y SERVICIOS AUXILIARES	32.034					
O	ADMINISTRACIÓN PÚBLICA Y DEFENSA; SEGURIDAD SOCIAL OBLIGATORIA	0					
P	EDUCACIÓN	13.907					
Q	ACTIVIDADES SANITARIAS Y DE SERVICIOS SOCIALES	31.410					
R	ACTIVIDADES ARTÍSTICAS, RECREATIVAS Y DE ENTRETENIMIENTO	13.050					
S	OTROS SERVICIOS	9.709					
T	ACTIVIDADES DE LOS HOGARES: COMO EMPLEADORES DE PERSONAL DOMÉSTICO Y COMO PRODUCTORES DE BIENES Y SERVICIOS PARA USO PROPIO	0					
U	ACTIVIDADES DE ORGANIZACIONES Y ORGANISMOS EXTRATERRITORIALES	0					
TOTAL		592.192	592.192	100%	198	100%	0,33

FUENTE: Elaboración propia a partir de datos de la CEOE y DIRCE.

- **D1.i: Asociacionismo empresarial.**

viii. Territorialización del asociacionismo.



FUENTE: Elaboración propia a partir de datos de la CEOE y DIRCE.

- **D1.ii: Asociacionismo laboral.**

vi. Sindicalismo.

Año 2010	Media anual de afiliación de trabajadores a la S.S	Nº de ocupados afiliados a algún sindicato	% de ocupados afiliados a algún sindicato	% de ocupados sin ningún tipo de afiliación sindical	Conocimiento sobre la actividad sindical (escala de 0-10)¹⁸
TOTAL NACIONAL	17.581.860	2.883.424,97	16,4%	83,6%	3,2
<i>Modelo concentrado híbrido:</i> Madrid	2.800.858	330.501,21	11,8%	88,2%	2,9
<i>Modelo concentrado puro:</i> Asturias	380.894	119.600,64	31,4%	68,6%	3,5
<i>Modelo diversificado puro:</i> Galicia	1.007.447	233.727,78	23,2%	76,8%	3,6
<i>Modelo diversificado híbrido:</i> Cataluña	3.103.655	391.060,50	12,6%	87,4%	3,2

FUENTE: Elaboración propia a partir de datos del Ministerio de Empleo y Seguridad Social y de la *Encuesta de Calidad de Vida en el Trabajo*, Ministerio de Trabajo e Inmigración (datos disponibles hasta el año 2010).

vii. Sectorización del sindicalismo.

Σ Clasificación nacional de Act. Eco. CNAE-2009	% de ocupados afiliados a algún sindicato en cada uno de los grupos	% de ocupados sin ningún tipo de afiliación sindical	Conocimiento sobre la actividad sindical (escala de 0-10)
Primer Sector (A+B)	17,7%	82,3%	2,4
Segundo Sector (C+D+E+F)	14,94%	85,06%	3,01
Tercer Sector (G+H+I+J+K+L+M+N+O+P+Q+R+S+T+U)	17,96%	82,04%	3,45
Total 2010	17,43%	82,57%	2,59

FUENTE: Elaboración propia a partir de datos de la *Encuesta de Calidad de Vida en el Trabajo*, Ministerio de Trabajo e Inmigración (datos disponibles hasta el año 2010 y sin desglose autonómico).

¹⁸ Escala de 0 a 10: valores agregados como Nada (0,1), Poco (2,3), Medio (4,5, 6), Bastante (7,8) y Mucho (9,10).

- **D1.iii: Institucionalización de intereses empresariales.**

vi. Cámaras de comercio. Extensión territorial.

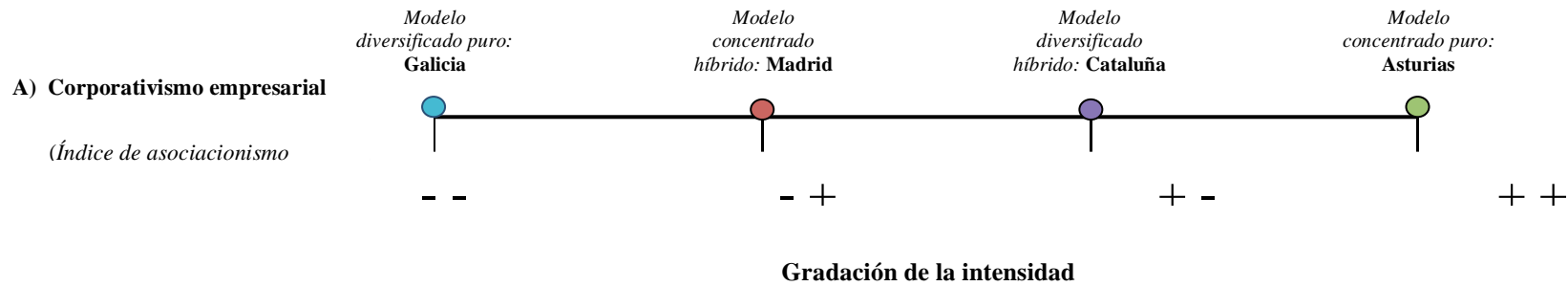
<i>Modelo concentrado híbrido: Madrid</i>	<i>Modelo concentrado puro: Asturias</i>	<i>Modelo diversificado puro: Galicia</i>	<i>Modelo diversificado híbrido: Cataluña</i>
<ul style="list-style-type: none"> - C.C Madrid - Consejo Superior de Cámaras de Comercio, Industria y Navegación de España 	<ul style="list-style-type: none"> - C.C Avilés - C.C Gijón - C.C Oviedo 	<ul style="list-style-type: none"> - C.C A Coruña - Consejo de Cámaras de Comercio, Industria y Navegación de Galicia - C.C Ferrol - C.C Ourense - C.C Pontevedra - C.C Santiago de Compostela - C.C Tui - C.C Vigo - C.C Vilagarcía de Arousa 	<ul style="list-style-type: none"> - Consejo de Cámaras de Comercio, Industria y Navegación de Catalunya: <i>Oficinas Cámara oficina de Comercio, Industria y Navegación: Girona, Palamós, Sant Feliu, Manresa, Terrasa, Barcelona, Sabadell, Tàrraga, Valls, Tarragona, Reus, Lleida, Tortosa (13):</i> - C.C Barcelona - C.C Manresa - C.C Palamós - C.C Reus - C.C Sabadell - C.C Sant Feliú de Guíxols - C.C Tarragona - C.C Terrassa - C.C Tortosa - C.C Tàrraga - C.C Valls

FUENTE: Elaboración propia a partir de datos de la Cámara de Comercio.

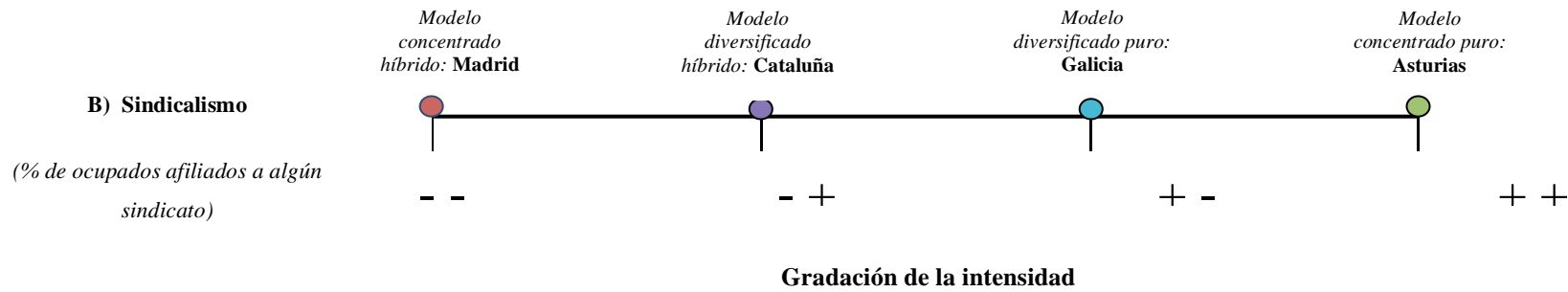
- **D2. Vínculos relacionales.**

- **D2.i: Mapa de red.**

- vi. *Escenario 1: intensidad del corporativismo empresarial autonómico.*



- vii. *Escenario 2: intensidad del sindicalismo autonómico.*



FUENTE: Elaboración propia a partir de datos de la CEOE, DIRCE y Encuesta de Calidad de Vida en el Trabajo, Ministerio de Trabajo e Inmigración.

- **D2.i: Mapa de red.**

viii. Modelos autonómicos de red.

<i>Modelo concentrado puro: Asturias</i>	++
<i>Modelo diversificado híbrido: Cataluña</i>	+/-
<i>Modelo concentrado híbrido: Madrid</i>	-/+
<i>Modelo diversificado puro: Galicia</i>	--

<i>Modelo concentrado puro: Asturias</i>	++
<i>Modelo diversificado puro: Galicia</i>	+/-
<i>Modelo diversificado híbrido: Cataluña</i>	-/+
<i>Modelo concentrado híbrido: Madrid</i>	--

(Ordenación según la escala de gradación de la intensidad)

MODELO DE RED 1			MODELO DE RED 2		
<i>Correlación positiva entre el grado de corporativismo empresarial y los niveles de sindicalismo</i>			<i>Ausencia de correlación entre el grado de corporativismo empresarial y los niveles de sindicalismo</i>		
	<i>Corporativismo</i>	<i>Sindicalismo</i>		<i>Corporativismo</i>	<i>Sindicalismo</i>
<i>Modelo concentrado puro: Asturias</i>	++	++	<i>Modelo concentrado híbrido: Madrid</i>	-/+	--
			<i>Modelo diversificado puro: Galicia</i>	--	+/-
			<i>Modelo diversificado híbrido: Cataluña</i>	+/-	-/+


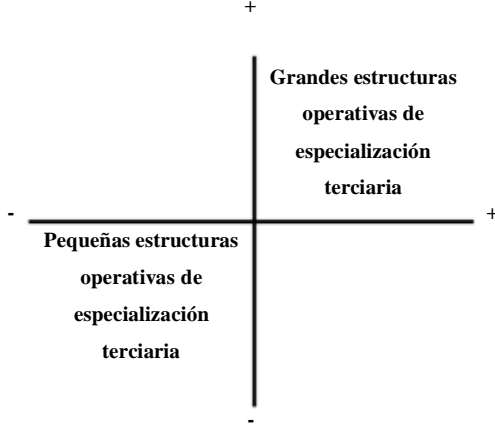

FUENTE: Elaboración propia a partir de datos de la CEOE, DIRCE y *Encuesta de Calidad de Vida en el Trabajo*, Ministerio de Trabajo e Inmigración.

viv. Tipología de red.

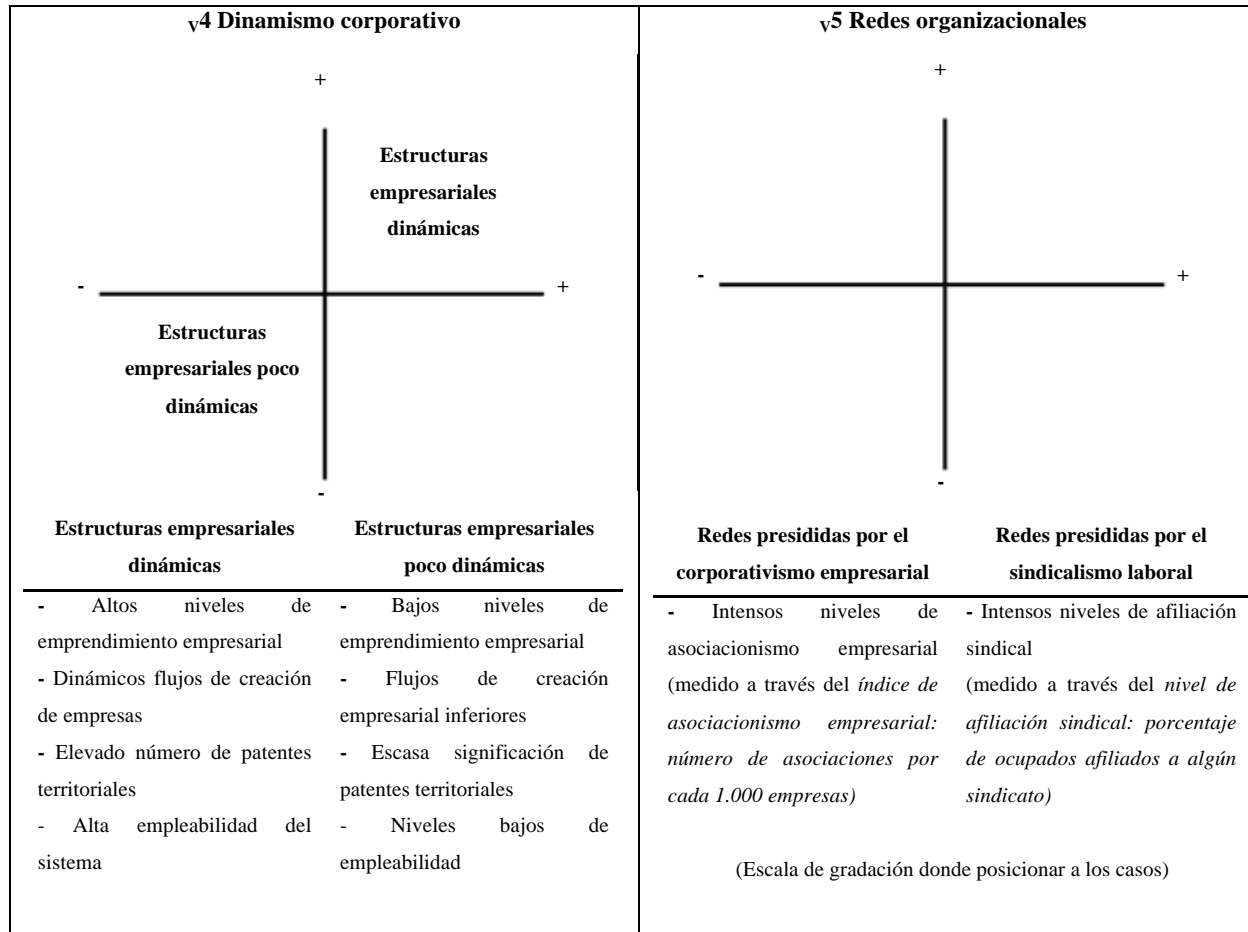
Dimensión	<i>Policy community</i>
<p>Miembros</p> <ul style="list-style-type: none"> - Nº de participantes - Tipo de intereses 	<p>Tres actores clave integrados que denotan la caracterización reducida de la red: confederaciones empresariales, afiliación sindical e institucionalización pública a través de las Cámaras de Comercio.</p> <p>Dominio de intereses profesionales y económicos.</p>
<p>Integración</p> <ul style="list-style-type: none"> - Frecuencia de interacción - Continuidad - Consenso 	<p>Interacciones usuales y corrientes sobre unas pautas conductuales de negociación colectiva y aminoramiento del conflicto.</p> <p>Persistencia a largo plazo de los miembros y de los resultados acometidos por su interacción.</p> <p>Admisión previa de la legitimidad en los resultados de la negociación con el trasfondo de transacción de intereses y voluntades en pro de una asunción de valores básicos.</p>
<p>Recursos</p> <ul style="list-style-type: none"> - Distribución de recursos dentro de la red - Distribución de recursos dentro de las organizaciones participantes - Poder 	<p>Intercambio relacional entre distintos tipos de recursos cuya naturaleza marca la interdependencia de los actores:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Confederaciones empresariales: recursos económicos, medios materiales, influencia organizacional. - Sindicalización: influencia discursiva. - Cámaras de Comercio: recursos estratégico-políticos, recursos de legitimación pública como corporación de derecho público. <p>Internamente los recursos se encuentran racionados de forma jerárquica.</p> <p>Lógica transaccional de suma-positiva cuyo resultado neto implica una mejora posicional de todos los actores.</p>

FUENTE: Elaboración propia a partir de Marsh y Rhodes (1992:251) en Evans, Mark 1998:246.

Anexo 18. Tejidos económico-empresariales: cuadrantes de clasificación de los casos.

√1 Profesionalización de las redes empresariales	√2 Configuración corporativa	√3 Proyección internacional
 <p style="text-align: center;">Redes empresariales profesionalizadas</p> <p style="text-align: center;">Redes empresariales no profesionalizadas</p> <p>Redes empresariales profesionalizadas Redes empresariales no profesionalizadas</p>	 <p style="text-align: center;">Grandes estructuras operativas de especialización terciaria</p> <p style="text-align: center;">Pequeñas estructuras operativas de especialización terciaria</p> <p>Grandes estructuras operativas Pequeñas estructuras operativas</p>	 <p style="text-align: center;">Estructuras económicas con proyección internacional</p> <p style="text-align: center;">Estructuras económicas sin proyección internacional</p> <p>Estructuras económicas con proyección internacional Estructuras económicas sin proyección internacional</p>
<ul style="list-style-type: none"> - Presencia de estrategias de planificación empresarial - Descentralización de la estructura empresarial: descentralización organizativa y delegación decisional - Cultura organizativa de tipo pragmático orientado a resultados - Adecuación formativa de los recursos humanos 	<ul style="list-style-type: none"> - Ausencia de estrategias de planificación empresarial - Centralización de la estructura empresarial: centralización organizativa y concentración decisional - Cultura organizativa de tipo parroquial, tendencia a la inercia funcional - Incongruencia formativa de los recursos humanos 	<ul style="list-style-type: none"> - Alto volumen empresarial - Elevada dimensión orgánica interna de la estructura empresarial - Intensa densidad empresarial - Especialización terciaria
<ul style="list-style-type: none"> - Bajo volumen empresarial - Pequeña dimensión orgánica interna de la estructura empresarial - Baja densidad empresarial - Especialización terciaria 	<ul style="list-style-type: none"> - Elevada presencia de filiales extranjeras - Altos flujos de comercialización exterior - Intensos flujos de inversión regional hacia el exterior - Destino de inversiones extranjeras 	<ul style="list-style-type: none"> - Poca presencia de filiales extranjeras - Escasos flujos de comercialización exterior - Débiles flujos de inversión regional hacia el exterior - Escasa capacidad para atraer inversiones extranjeras

FUENTE: Elaboración propia a partir de la operacionalización de las sub-variables de estudio.



FUENTE: Elaboración propia a partir de la operacionalización de las sub-variables de estudio.

Anexo 19. Clasificación tipo v1: redes empresariales profesionalizadas – no profesionalizadas.

- **Conceptualización $\sqrt{1}$:** aplicación de un enfoque sistemático e integrado de planificación que facilite el desarrollo de una cultura organizacional y una gestión de tipo profesional.

a. Separación dicotómica de los atributos asociados a la profesionalización de las redes empresariales:

Redes empresariales profesionalizadas

- Presencia de estrategias de planificación empresarial
- Descentralización de la gestión. Sistemas organizativos basados en la coordinación
- Cultura organizativa de tipo pragmático orientada a resultados
- Adecuación formativa de los recursos humanos

Redes empresariales no profesionalizadas

- Ausencia de estrategia alguna de planificación empresarial
- Centralización de la gestión. Sistemas organizativos basados en la jerarquía estructural
- Cultura organizativa de tipo parroquial, con tendencia a la inercia funcional
- Incongruencia del nivel formativo de los recursos humanos

b. Gradación ordinal de los casos en función de las características vinculadas con los atributos de la variable:



c. Resultado tentativo:

Tejido económico-empresarial A

CC.AA CATALUÑA
CC.AA MADRID

Tejido económico-empresarial B

CC.AA GALICIA
CC.AA ASTURIAS

FUENTE: Elaboración propia a partir del trabajo de campo.

Anexo 20. Clasificación tipo v2: grandes estructuras operativas de especialización terciaria – pequeñas estructuras operativas de especialización terciaria.

- **Conceptualización √2:** Elementos constitutivos y determinantes del escenario empresarial.

a. Separación dicotómica de los atributos asociados a la configuración corporativa:

Grandes estructuras operativas de especialización terciaria

- Densas estructuras operativas empresariales
- Sustancial significación con respecto al total nacional
- Elevada densidad empresarial
- Estructura funcional predominantemente terciaria

Pequeñas estructuras operativas de especialización terciaria

- Estructuras operativas de bajo volumen empresarial
- Escasa representatividad de peso en relación al total nacional
- Niveles bajos de densidad empresarial
- Estructura funcional predominantemente terciaria

b. Gradación ordinal de los casos en función de las características vinculadas con los atributos de la variable:



c. Resultado tentativo:

Tejido económico-empresarial A

CC.AA CATALUÑA
CC.AA MADRID

Tejido económico-empresarial B

CC.AA GALICIA
CC.AA ASTURIAS

FUENTE: Elaboración propia a partir del trabajo de campo.

Anexo 21. Clasificación tipo v3: estructuras económicas con proyección internacional – estructuras económicas sin proyección internacional.

- **Conceptualización v3:** estrategia corporativa de crecimiento basada en la diversificación geográfica internacional.

a. Separación dicotómica de los atributos asociados a la proyección internacional:

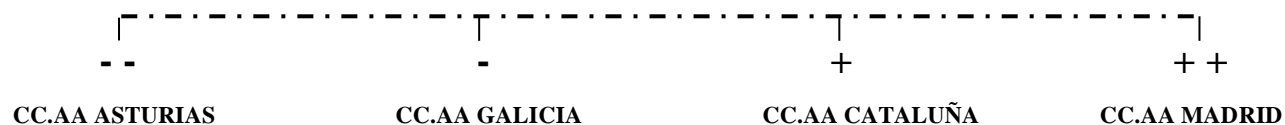
Estructuras económicas con proyección internacional

- Elevada presencia de filiales extranjeras en el territorio
- Proyección internacional alta:
 - o Intenso flujo de inversión interna en el extranjero
 - o Intenso flujo de inversión procedente del exterior en el tejido empresarial autonómico

Estructuras económicas sin proyección internacional

- Poca presencia de filiales extranjeras en el territorio
- Proyección internacional baja:
 - o Débil flujo de inversión interna en el extranjero
 - o Débil flujo de inversión procedente del exterior en el tejido empresarial autonómico

b. Gradación ordinal de los casos en función de las características vinculadas con los atributos de la variable:



c. Resultado tentativo:

Tejido económico-empresarial A

CC.AA MADRID
CC.AA CATALUÑA

Tejido económico-empresarial B

CC.AA GALICIA
CC.AA ASTURIAS

FUENTE: Elaboración propia a partir del trabajo de campo.

Anexo 22. Clasificación tipo v4: estructuras empresariales dinámicas – estructuras empresariales poco dinámicas.

- **Conceptualización v4:** proceso polivalente de inclinación hacia la empresarialidad, la consolidación de nuevas iniciativas de negocio y la existencia de un tejido económico consistente y activo.

a. Separación dicotómica de los atributos asociados a la dinamismo empresarial:

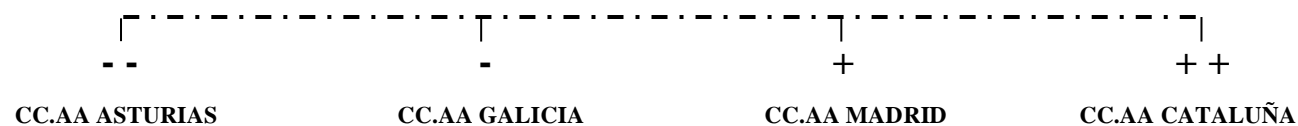
Estructuras empresariales dinámicas

- Fuerte actividad emprendedora entre el empresariado
- Elevadas tasas de creación empresarial
- Sistema empresarial con gran profusión innovadora
- Intenso nivel de actividad

Estructuras empresariales poco dinámicas

- Débil actividad emprendedora entre el empresariado
- Bajas tasas de creación empresarial
- Sistema empresarial con poca profusión innovadora
- Débil nivel de actividad

b. Gradación ordinal de los casos en función de las características vinculadas con los atributos de la variable:



c. Resultado tentativo:

Tejido económico-empresarial A

CC.AA CATALUÑA
CC.AA MADRID

Tejido económico-empresarial B

CC.AA GALICIA
CC.AA ASTURIAS

FUENTE: Elaboración propia a partir del trabajo de campo.

Anexo 23. Clasificación tipo v5: presencia del corporativismo empresarial y del sindicalismo laboral como redes de organización.

- **Conceptualización √5:** sistema relacional de estructura y divisionalización de aquellas organizaciones que, vinculadas por un similar propósito e interdependencia de recursos, describen patrones de interacción de carácter cooperativo con potenciales beneficios resultantes para todas las partes.

a. Niveles de gradación:

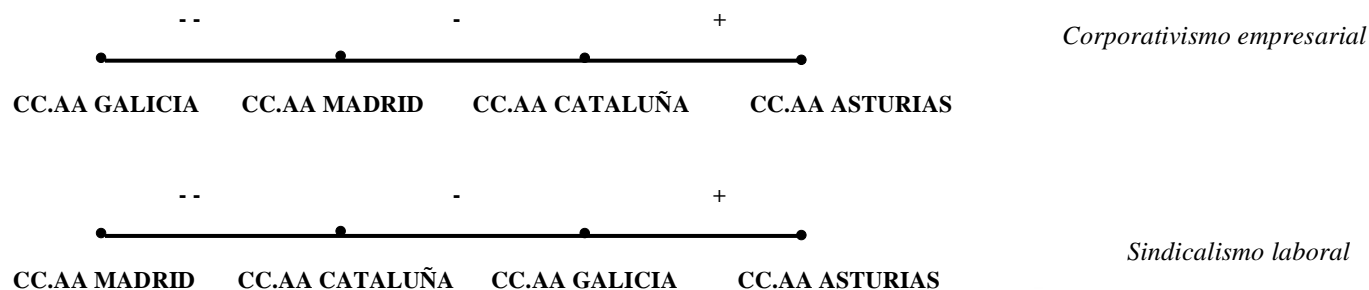
Corporativismo empresarial

- *Índice de asociacionismo:* número de asociaciones por cada 1.000 empresas

Sindicalismo laboral

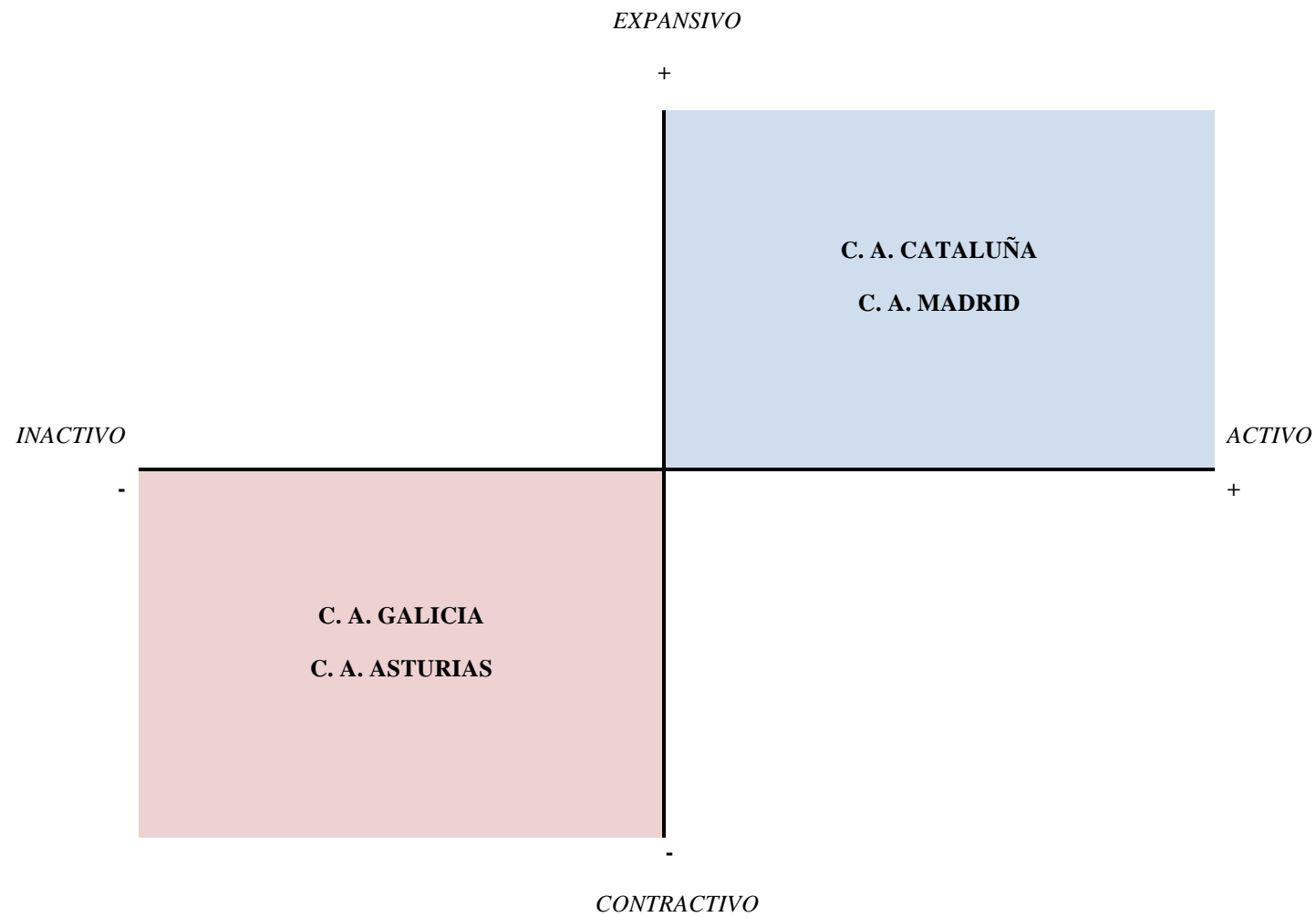
- *Tasas de afiliación:* porcentaje de ocupados afiliados a algún sindicato

b. Gradación ordinal de los casos en función de las características vinculadas con los atributos de la variable:



FUENTE: Elaboración propia a partir del trabajo de campo.

Anexo 24. Tipos de tejidos económico-empresariales.



FUENTE: Elaboración propia a partir del trabajo de campo.

Anexo 25. Síntesis de resultados: variable 1.

VARIABLE 1 POLÍTICAS PÚBLICAS DE PROMOCIÓN ECONÓMICA	CASOS DE ESTUDIO	Caracterización de la política pública	CATEGORIZACIONES: Modelos de estrategia pública de promoción económica (4)
	1.- MADRID	Política pública: <ul style="list-style-type: none"> Focalizada en pocos destinatarios Instrumentalizada en múltiples programas de promoción económica 	✓ MODELO CONCENTRADO HÍBRIDO: política pública centrada en pocos destinatarios e instrumentalizada en múltiples programas de promoción.
	2.- ASTURIAS	Política pública: <ul style="list-style-type: none"> Focalizada en pocos destinatarios Instrumentalizada en los mínimos programas de promoción económica 	✓ MODELO CONCENTRADO PURO: política pública focalizada en pocos destinatarios e instrumentalizada en los mínimos programas de promoción.
	3.- GALICIA	Política pública: <ul style="list-style-type: none"> Focalizada en múltiples destinatarios Instrumentalizada en una pluralidad de programas de promoción económica 	✓ MODELO DIVERSIFICADO PURO: política pública dirigida hacia múltiples destinatarios e instrumentalizada en una pluralidad de líneas estratégicas de actuación.
	4.- CATALUÑA	Política pública: <ul style="list-style-type: none"> Focalizada en múltiples destinatarios Instrumentalizada en los mínimos programas de promoción económica 	✓ MODELO DIVERSIFICADO HÍBRIDO: política pública dirigida hacia múltiples destinatarios e instrumentalizada en los mínimos programas de promoción.

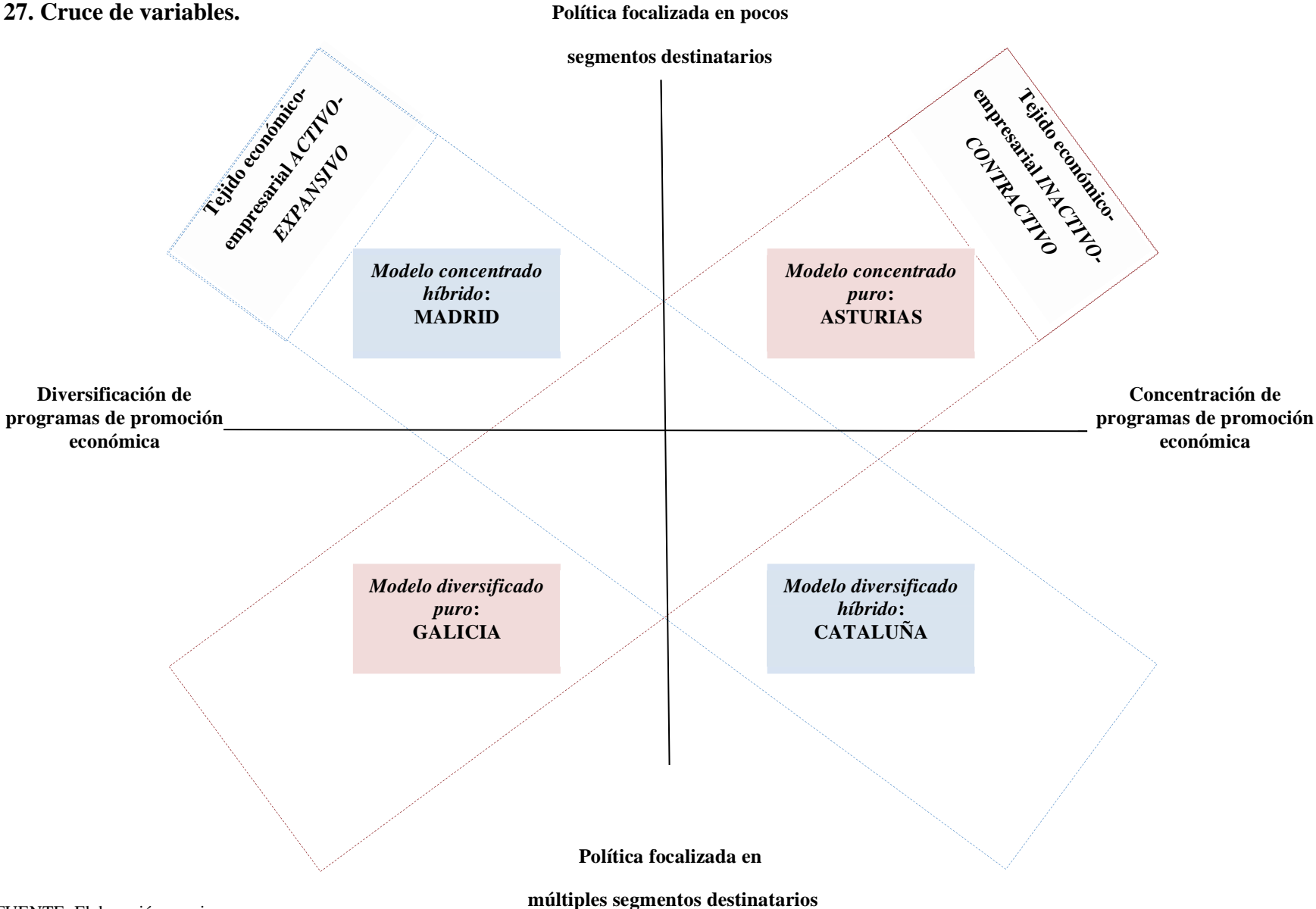
FUENTE: Elaboración propia.

Anexo 26. Síntesis de resultados: variable 2.

VARIABLE 2 TEJIDO ECONÓMICO-EMPRESARIAL	CASOS DE ESTUDIO	Caracterización del tejido económico-empresarial	CATEGORIZACIONES: Tipos de tejidos económico-empresariales (2)
	1.- MADRID	<ul style="list-style-type: none"> - Gran volumen empresarial - Elevada significación de la estructura empresarial sobre el total nacional - Alta densidad empresarial - Elevado dinamismo empresarial - Intensa proyección internacional 	✓ Tejido económico-empresarial <i>ACTIVO-EXPANSIVO</i>
	2.- ASTURIAS	<ul style="list-style-type: none"> - Pequeño parque empresarial - Poca significación de la estructura empresarial sobre el total nacional - Baja densidad empresarial - Débil dinamismo empresarial - Menor proyección internacional 	✓ Tejido económico-empresarial <i>INACTIVO-CONTRACTIVO</i>
	3.- GALICIA	<ul style="list-style-type: none"> - Pequeño parque empresarial - Poca significación de la estructura empresarial sobre el total nacional - Baja densidad empresarial - Débil dinamismo empresarial - Menor proyección internacional 	✓ Tejido económico-empresarial <i>INACTIVO-CONTRACTIVO</i>
	4.- CATALUÑA	<ul style="list-style-type: none"> - Gran volumen empresarial - Elevada significación de la estructura empresarial sobre el total nacional - Alta densidad empresarial - Elevado dinamismo empresarial - Intensa proyección internacional 	✓ Tejido económico-empresarial <i>ACTIVO-EXPANSIVO</i>

FUENTE: Elaboración propia.

Anexo 27. Cruce de variables.



FUENTE: Elaboración propia.

BIBLIOGRAFÍA

- Acs, Zoltan y Catherine Armington. 2003. "Endogenous growth and entrepreneurial activity in cities". Working paper N° 03-02, Center for Economic Studies (CES), Census Bureau, Estados Unidos.
- Agencia de Evaluación y Calidad (AEVAL). 2010. *Evaluación de las Líneas ICO-PYME*. Ministerio de Política Territorial y Administración Pública. Madrid.
- Aguilar Villanueva, Luis F. 1992. "Estudio Introductorio". Pp. 15-84 en *La hechura de las políticas* compilado por L.F. Aguilar. México: Miguel Ángel Porrúa.
- Aixalá Pastó, J., y Gema Fabro Esteban. 2007. "Indicadores institucionales y crecimiento económico: un panorama". *Revista de Economía Pública*, Instituto de Estudios Fiscales, 182(3):115-162.
- Albuquerque Llorens, Francisco. 2000. "Las agencias de desarrollo regional y la promoción del desarrollo local en el Estado español". Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).
- Albuquerque Llorens, Francisco. 2000. "Las agencias de desarrollo regional y la promoción del desarrollo local en el Estado español". *CEPAL* (Comisión Económica para América Latina y el Caribe).
- , 2004. "Desarrollo económico local y descentralización en América Latina". *Revista CEPAL* 82: 157-171. Obtenido el 3 de abril de 2014.

(http://digital.csic.es/bitstream/10261/10544/1/lcg2220e-Alburquerque.pdf?origin=publication_detail).

Alonso Nuez, María Jesús y Galve Górriz, Carmen. 2008. “Dinamismo empresarial y autoempleo. Una comparativa a nivel europeo”. *Proyecto social: Revista de relaciones laborales* 12: 17-40.

Álvarez E., Roberto y Crespi T., Gustavo. 2001. “La importancia relativa de las pequeñas y medianas empresas: un análisis de sus determinantes en la industria manufacturera”. *Cuadernos de economía* 38 (115). Obtenido el 30 de enero de 2013.

Barroso González, M. O. y Nelly Julia Castro Vadillo. 2010. “Estado del bienestar y crisis económica: una revisión bibliográfica”. Ponencia presentada en XII Reunión de Economía Mundial “Caminos para superar la crisis global”. Universidad de Huelva, Huelva, España. Obtenido el 9 de abril de 2014. (<http://www.usc.es/congresos/xiirem/pdf/32.pdf>).

Baruel, Josep. 1992. *Estudio de la estructura organizativa de las empresas: análisis y conclusiones de una investigación*. Barcelona: ESADE.

Barzelay, Michael y Raquel Gallego. 2006. “From “New Institutionalism” to “Institutional Processualism”: Advancing Knowledge about Public Management Policy Change”. *Governance* 19(4):252-274. Obtenido el 1 de abril de 2014. (<http://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1111/j.1468-0491.2006.00339.x/>).

Belso Martínez, José Antonio. 2004. “Las actuaciones públicas para el fomento de nuevas empresas. Hacia un enfoque de política económica”. *Boletín Económico del ICE*, nº2813: 25-43. Obtenido el 1 de febrero de 2014. (http://www.revistasice.com/CachePDF/BICE_2813_25-43__124ACCD70F2EA13363F1D85CF849215A.pdf).

-----, 2004a. “Las actuaciones públicas para el fomento de nuevas empresas. Hacia un enfoque de política económica”. *Boletín Económico del ICE*, nº2813: 25-43.

-----, 2004b. “Tasa óptima de empresariedad y desarrollo económico. Evidencias para el caso español”. *Estudios de Economía*, 31(2):207-225.

Beneyto Calatayud, Pere J. 2000. *El asociacionismo empresarial como factor de modernización. El caso valenciano (1977-1997)*. Valencia: Universidad de Valencia.

Beraza Garmendia, José María y Arturo Rodríguez Castellanos. 2008. “El entorno español para la creación de nuevas empresas de base tecnológica: la actividad de I+D+I en España. Una comparación internacional”. Pp. 9-27 en *Revista de dirección y administración de empresas*. San Sebastián: Universidad del País Vasco.

Blanchard K., Carlos John P., y Alan Randolph. 2006. *Empowerment*. Colombia: Editorial Norma.

Blanco, Ismael, Vivien Lowndes y Lawrence Pratchett. 2011. “Policy Networks and Governance Networks: Towards Greater Conceptual Clarity”. *Political Studies Review* 9(3):297-308. Obtenido el 17 de marzo de 2014

(<http://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1111/j.1478-9302.2011.00239.x/asset/j.1478-9302.2011.00239.x.pdf?v=1&t=huk8j3rl&s=6b7638b8e6df72d1086559c682d6cfae9e261021>).

Caballero M. Gonzalo y Xosé H. Vázquez. 2011. “Perspectivas de análisis institucional contemporáneo: enfoques, métodos y experimentos”. *Ekonomiaz: Revista vasca de economía*, 77: 222-251.

Callejón, María y Ortún, Vicente. 2009. “La caja negra de la dinámica empresarial”. *Investigaciones Regionales* 15:167-189. Obtenido el 12 de abril de 2014. (<http://www.aecr.org/images/ImatgesArticles/2009/CallejonyOrtun.pdf>).

Carmona, M., Congregado, E., y Antonio Anibal Golpe. 2000. “Determinantes de la oferta de empresarios en las regiones españolas”. Presentado en la XIV Reunión Asepelt (Asociación Internacional de Economía Aplicada), Junio, Oviedo, España.

Carree, M.A. y A.R. Thurik. 2003. “The Impact of Entrepreneurship on Economic Growth”. Pp. 437-466, editado por Z. J. Acs y D.B. Audrestch. Dordrecht, Holanda: Kluwer Academic Publishers.

Casellas López, Lorenzo. 2003. “Redes organizacionales en el ámbito de la intervención social”. *Psychosocial Intervention* 12(3): 269-282.

Chirinos, Raymundo. 2007. “Determinantes del crecimiento económico: Una revisión de la literatura existente y estimaciones para el período 1960-2000”. Serie de Documentos de Trabajo 2007-013, Banco Central de Reserva del Perú.

Congregado, E. y O'kean, J.M. 2000. “Indicadores de tejido empresarial en las Comunidades Autónomas españolas”. Presentado en el III Encuentro de Economía Aplicada, Alde (Asociación Libre de Economía), Junio, Valencia, España.

----- 2001. “Capital Humano empresarial y productividad regional”. Presentado en el IV Encuentro de Economía Aplicada, Alde (Asociación Libre de Economía), Junio, Reus, España.

Congregado, E., Pomares, I., Aguado, R. 2000. “Tejido empresarial en las Comunidades Autónomas Españolas”. *Anales de Economía Aplicada* – XIV Reunión ASEPELT-España, Oviedo, 22-23 de Junio, 23 p.

Consejo Económico y Social (CES). 2005. *El proceso de creación de empresas y el dinamismo empresarial*. Colección Informes CES N°5/2005. Madrid: Ministerio de Empleo y Seguridad Social. (http://www.camaras.org/publicado/shop/prod_27/estudios/pdf/otras_pub/empresa_exportadora_2007_2010.pdf).

Consejo Superior de Cámaras de Comercio, Industria y Navegación. 2009. *Empresas Españolas. Competitividad y Tamaño*. Madrid: Servicio de Estudios Cámaras de Comercio. Obtenido en noviembre de 2012.

----- 2003-2006 y 2007-2010. *La empresa exportadora Española*. Madrid: Servicio de Estudios Cámaras de Comercio. Obtenido en octubre de 2012. (http://www.camaras.org/publicado/shop/prod_38661/estudios/pdf/otras_pub/495_importadora_04-07.pdf).

- , 2004-2007 y 2007-2010. *La empresa importadora Española*. Madrid: Servicio de Estudios Cámaras de Comercio. Obtenido en octubre de 2012. (http://www.camaras.org/publicado/shop/prod_26/estudios/pdf/otras_pub/empresa_importadora_2007_2010.pdf).
- , 2005. *Informe Económico Anual*. Madrid: Servicio de Estudios Cámaras de Comercio. Obtenido en octubre de 2012. (http://www.camaras.org/publicado/estudios/pdf/inf_anual05.pdf).
- , 2007a. *Informe Económico Anual*. Madrid: Servicio de Estudios Cámaras de Comercio. Obtenido en octubre de 2012. (http://www.camaras.org/publicado/estudios/pdf/informe_anual2007.pdf).
- , 2007b. *Internacionalización de la Empresa Española. Cooperación empresarial e Inversión Exterior*. Madrid: Servicio de Estudios Cámaras de Comercio. Obtenido en noviembre de 2012. (http://www.camaras.org/publicado/estudios/pdf/otras_pub/empresa/internacionalizacion.pdf).
- , 2009. *Empresas Españolas. Competitividad y Tamaño*. Madrid: Servicio de Estudios Cámaras de Comercio. Obtenido en noviembre de 2012. (http://www.camaras.org/publicado/estudios/pdf/otras_pub/empresa/competitividad_tamano.pdf).
- , 2010a. *Informe Económico Anual*. Madrid: Servicio de Estudios Cámaras de Comercio. Obtenido en octubre de 2012. (http://www.camaras.org/publicado/estudios/pdf/inf_economico_anual_2010.pdf)

-----, 2010b. *La Empresa Exportadora Española*. Madrid: Servicio de Estudios Cámaras de Comercio. Obtenido en noviembre de 2012. (http://www.camaras.org/publicado/estudios/pdf/publicaciones/informeecanual/anejo_emp_xm_anual04.pdf).

Costas, Anton. 1992. “La política económica de las Comunidades Autónomas. El caso de la Generalitat de Cataluña” *Revista Cuadernos de Ciencias Económicas y Empresariales* 23: 143-161.

Couyoumdjian, Juan Pablo. 2008. “Sobre el empresario y el emprendimiento en la teoría económica: Una revisión”. *CICODI* (Centro de Integración, Cooperación y Desarrollo Internacional. Documento de Trabajo N° 4. Obtenido en febrero de 2013. (<http://www.cicodi.org/Publicaciones/CDocumentsandSettingsAdministradorEscritorioemprendedor-68891563828.pdf>).

De la Vega, Ignacio, Coduras, Alicia y Ricardo Hernández. 2007. “El análisis regional en el proyecto GEM: el caso español y sus implicaciones políticas”. Pp. 1.199-1.224 en *Conocimiento, innovación y emprendedores: Camino al futuro*, editado por J.C. Ayala. Logroño: Universidad de la Rioja.

Del Pino, Eloísa. 2004. “Debates sobre la reforma del Estado de Bienestar en Europa: conceptos, alcance y condiciones”. Documento de Trabajo 04-03, Unidad de Políticas Comparadas, Consejo Superior de Investigaciones Científicas (CSIC), Madrid.

Dirección General de Política de la PYME. 2006. *Informe AC-E^{II}: Análisis de crecimiento en la Empresa Consolidada Española*. Madrid: Ministerio de Industria, Energía y Turismo.

Domínguez, Ricardo. 1996. “Promoción y reestructuración de pequeñas y medianas empresas en Canadá, España, Italia y Japón. Temas para el debate en América Latina”. Volumen 102 de Documentos de trabajo, Banco Interamericano de Desarrollo, División de Infraestructura y Mercados Financieros, Washington.

Draibe Sonia y Manuel Riesco. 2006. *Estado de bienestar, desarrollo económico y ciudadanía: algunas lecciones de la literatura contemporánea*. México: Naciones Unidas.

Elizalde, Antonio. 2003. “Planificación estratégica territorial y políticas públicas para el desarrollo local”. *Serie Gestión Pública*, N° 29 CEPAL.

Enroth, Henrik. 2011. “Policy Networks Theory”. Pp. 19-36 en *The SAGE Handbook of Governance*, editado por M. Bevir. Londres: Sage.

España. Ley Básica de las Cámaras Oficiales de Comercio, Industria y Navegación 3/1993 de 22 de marzo. *Boletín Oficial del Estado*, 23 de marzo de 1993, núm. 70, p. 8623.

Estatutos de la Confederación Española de Organizaciones Empresariales – CEOE. Obtenido en abril de 2013. (http://www.ceoe.es/resources/image/estatutos_fundacion_ceoe.pdf).

Evans, Mark. 1998. "Análisis de redes de políticas públicas: una perspectiva británica". *Gestión y Política Pública* (Vol. VII): 229-266.

Federación Asturiana de Empresarios (FADE). *Características y evolución del tejido empresarial asturiano 2011*. Asturias: Servicio de Estudios Económicos.

Fernández Ortiz, Rubén, José Ignacio Castresana Ruiz-Carrillo y Nicolás Fernández Losa. 2006. "Los Recursos Humanos en las Pymes. Análisis empírico de la formación, rotación y estructura de propiedad". *Cuadernos de Gestión* 6 (1): 63-82.

Fernández, Antoni. 1996. "Las políticas públicas". Pp. 428-451 en *Manual de Ciencia Política*, coordinado por M. Caminal. Madrid: Tecnos.

Flamholtz, Eric G., e Yvonne Randle. 2011. *Corporate Culture- the Ultimate Strategic Asset*. Stanford: Stanford University Press.

Fundación Madrid por la Excelencia. 2005. *Observatorio de la Excelencia en la Comunidad de Madrid*. Madrid.

Fundación Tripartita para la Formación en el Empleo. 2009. *Informes territoriales*.
Obtenido en febrero de 2013
(<http://www.fundaciontripartita.org/Observatorio/Pages/Boletinesterritoriales.aspx>).

-----, 2010. *Informes territoriales*. Obtenido en febrero de 2013
(<http://www.fundaciontripartita.org/Observatorio/Pages/Boletinesterritoriales.aspx>).

- , 2011. *Informes territoriales*. Obtenido en febrero de 2013 (<http://www.fundaciontripartita.org/Observatorio/Pages/Boletinesterritoriales.aspx>).
- Galván Sánchez, Inmaculada. 2003. “La formación de la estrategia de selección de mercados exteriores en el proceso de internacionalización de las empresas”. Tesis doctoral. Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales. Universidad de Las Palmas de Gran Canaria, España.
- García Cotarelo, Ramón. 1987. “La crisis del estado del bienestar y la sociedad civil”. *Cuenta y razón* 31:45-52. Obtenido el 4 de abril de 2014. (http://www.cuentayrazon.org/revista/pdf/031/Num031_006.pdf).
- García Manjón, Juan Vicente y María Elena Romero Merino. 2010. “Efectos de la inversión en I+D sobre el crecimiento empresarial”. *Globalización, Competitividad y Gobernabilidad* 4(2): 16-27.
- Garrido Rubia, Antonio y Francisco Parra Barbosa. 2009. “Nuevo Institucionalismo y Políticas Públicas”. Presentado en el IX Congreso Español de Ciencia Política y de la Administración, Málaga.
- Garrido Yeste, Ruben y Félix Pablo Pindado. 2010. “Estrategias regionales para la promoción de la competitividad empresarial: un análisis controvertido”, *Economía industrial*, 375: 151-170.
- Gaviria Ríos, Mario Alberto. 2007. “El crecimiento endógeno a partir de las externalidades del capital humano”, *Cuadernos de Economía*, v. XXVI (46):51-73.

GEM España. 2006. *Informe Ejecutivo Global Entrepreneurship Monitor España*. Proyecto GEM: Instituto de Empresa.

Gilbert, Neil. 1999. "Welfare system. The Enabling State". Working paper No 312, Fafo, Instituto Noruego de Ciencias Sociales Aplicadas, Oslo.

Gómez García, Jesús María. 2000. "El Estado del Bienestar y el reto de la solidaridad". *Anales de estudios económicos y empresariales* 10:255-276. Obtenido el 6 de abril de 2014. (<http://www2.eco.uva.es/aeee/>).

Gonçalves Gandara, José Manoel. 2006. "La importancia de la cultura organizacional en la gestión de empresas turísticas". Presentado en XV International Tourism and Leisure Symposium, ESADE, Mayo, Barcelona, España.

Guy Peters, Brainard. 1998. "Political Institutions, Old and New". Pp. 205-223 en *A New Handbook of Political Science* editado por R.E. Goodin y H.Klingemann. Oxford: Oxford University Press.

Guzmán Chávez, Alenka. 2000. "Las fuentes endógenas del crecimiento económico", *Economía Teoría y Práctica*, 13: 35-60.

Guzmán J. y Felipe Rafael Cáceres. 2008. "Factores cualitativos de la estructura empresarial: hacia una tipología macroeconómica de las empresas en el análisis regional", *ICE Revista de economía*, 41:55-68.

Heinelt, Hubert. 2006. "Do policies Determine Politics". Pp. 109-119 en *Handbook of Public Policy Analysis. Theory, Politics, and Methods*, editado por F. Fischer, G.J.Miller y M.S.Sidney. Florida: CRC Press.

----- . 2007. Pp. 109-120 en *Handbook of Public Policy Analysis; theory, politics and methods*, coordinado por Frank Fischer, Gerald J.Miller y Mara S.Sidney. CRC Press.

Hernández Mota, José Luís. 2009. "La composición del gasto público y el crecimiento económico", *Análisis Económico*, XXIV(55):78-102.

Instituto Nacional de Estadística (INE). 2006, 2008, 2011. *Encuesta de población activa*.
Obtenido en marzo de 2013.
(<http://www.ine.es/jaxiBD/menu.do?divi=EPA&his=1&type=db&L=0>).

----- . 2010a. *Demografía Armonizada de Empresas: Metodología General*. Obtenido en marzo de 2013. (<http://www.ine.es/metodologia/t37/t373020410.pdf>).

----- . 2010b. *Encuesta sobre Acceso a Financiación de las Empresas*. Obtenido en marzo de 2013. (<http://www.ine.es/metodologia/t37/t373020410.pdf>).

----- . 2011. *Encuesta sobre Innovación tecnológica en las Empresas: Metodología General*. Obtenido en marzo de 2013.
(<http://www.ine.es/daco/daco43/metoite2011.pdf>).

Junta de Andalucía. 2004. Consejería de Economía y Hacienda. *Tejido empresarial y factores de éxito, una aproximación al caso andaluz*. Andalucía: Colección Pablo de Olavide.

Kent Weaver, Robert y Bert A. Rockman. 1993. "Assessin the Effect of Institutions". Pp. 1-40 en *Do Institutions Matter? Government Capabilities in the United States and Abroad* editado por R.K. Weaver y B.A. Rockam. Washington DC: Brooking Institution.

Kjellberg, Francesco. 1977. "Do Policies (Really) Determine Politics? And Eventually How?". *Policy Studies Journal* 5:554-570.

Klijn, E. 1998. "Policy Networks: An Overview". Pp. 15-33 en *Managing Complex Networks*, editado por W.J.M. Kickert, E.-H. Klijn y J.F.M. Koppenjan. Londres: Sage.

Kurland, S., y E. Flamholtz. 2005. "The Transformation from Entrepreneurship to Professional Management at Countrywide Financial Corporation". *International Journal of Entrepreneurial Education* 3(1), 81-98.

La Caixa. 2012a. *La economía de Cataluña: diagnóstico estratégico*. Barcelona: Área de Estudios y Análisis Económico, Colección Comunidades Autónomas.

----- . 2012b. *La economía de Galicia: diagnóstico estratégico*. Barcelona: Área de Estudios y Análisis Económico, Colección Comunidades Autónomas.

-----, 2012c. *La economía de Madrid: diagnóstico estratégico*. Barcelona: Área de Estudios y Análisis Económico, Colección Comunidades Autónomas.

Leach, Peter. 1999. *La empresa familiar*. Buenos Aires: Ediciones Granica.

Levi-Faur, David. 2012. “From «Big Government» to «Big Governance»?”. Pp. 3-19 en *The Oxford Handbook of Governance*, editado por D. Levi-Faur. Oxford: Oxford University Press.

López Roldán, Pedro. 1996. “La construcción de tipologías: metodología de análisis”. *Papers* 48: 9-29.

Louffat Olivares, José Enrique. 2008. “Estructura organizacional en red”. Pp. 21-26 en *Cultura organizacional en estructuras en red*. Perú: Universidad Essan.

Madoery, Oscar. 2001. “El valor de la política en el desarrollo local”. Pp. 200-228 en *Transformaciones globales, instituciones y políticas de desarrollo local*, compilado por A. Vázquez y O. Madoery. Rosario: Homo Sapiens.

Martín Aranaga, Idoia. 2000. “Políticas sociales: activas-participativas”. *Revista de servicios sociales* 38:22-35. Obtenido el 6 de abril de 2014. (<http://www.zerbitzuan.net/documentos/zerbitzuan/ZERBITZUAN%2038.pdf>).

Martín Castro, María Belén. 2010. “Estado y pluralismo de bienestar: políticas y tendencias en la Agenda Social. Consideraciones desde el caso español”. *Revista*

Facultad de Derecho y Ciencias Políticas 40(112):143-173. Obtenido el 14 de abril de 2014. (<http://revistas.upb.edu.co/index.php/derecho/article/view/1034/932>).

Mas-Verdú, Francisco y Domingo Ribeiro Soriano. 2008. “Rol de la política industrial en el entrepreneurship: ¿cambia la tendencia?”. *ICE* 841: 85-96. Obtenido el 16 de abril de 2014. (http://www.revistasice.com/cache/pdf/ICE_841_85-96__7294E0182B1B4D8B663122D37BE45EDA.pdf).

Matías Clavero, Gustavo y Mario Oliva Arias. 2003. “Dirección estratégica de redes organizacionales”. *Revista del Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales* 46: 127-142.

Meny, Ives y Jean-Claude Thoenig. 1992. *Las políticas públicas*. Barcelona: Colección Ciencia política, Ariel.

Meroño Cerdán, Ángel Luis. 2009. “Análisis del nivel de profesionalización en la empresa familiar”, *Revista de Estudios Empresariales. Segunda época*, 2:80-98.

Meyer-Stamer, Jörg. 1996. “Política industrial”. Obtenido el 13 de abril de 2014. (<http://www.meyer-stamer.de/1996/indupol-sp.pdf>).

----- . 1998. “¿Qué es promoción económica?”. Obtenido el 15 de abril de 2014. (<http://www.meyer-stamer.de/1998/promec-sp.pdf>)

----- . 2000. “Evaluación Participativa de la Ventaja Competitiva”. Proyecto de Marketing Municipal. Versión 2.1. Obtenido el 10 de abril de 2014.

(http://microemprededuria.files.wordpress.com/2011/10/240435-v1-meyer-stamer_20001.pdf).

-----, 2003. “¿Qué es el desarrollo económico local? ¿Por qué es tan difícil?”. Obtenido el 20 de abril de 2014. (<http://www.meyer-stamer.de/2003/DEL-dussel.pdf>).

Ministerio de Economía y Competitividad. 2011, 2009 y 2008. *Flujos de inversiones exteriores directas*. Madrid: Dirección General de Comercio e Inversiones. Obtenido en marzo de 2013. (<http://www.comercio.gob.es/es-ES/inversiones-exteriores/informes/flujos-inversion-directa/Paginas/detalles-flujos-inversion-directa.aspx>).

Ministerio de Empleo y Seguridad Social. 2010. *Encuesta de Calidad de vida en el trabajo*. España. Obtenido en marzo de 2013. (<http://www.empleo.gob.es/estadisticas/ecvt/Ecvt2010/ANE/ECVT2010i.pdf>).

Moreno, Luis. 2001. “La «vía media» española del modelo de bienestar mediterráneo”. *Papers* 63/64:67-82. Obtenido el 14 de abril de 2014. (<http://ddd.uab.cat/pub/papers/02102862n63-64/02102862n63-64p1.pdf>).

Nateras González, Martha Elisa. 2006. “Las políticas públicas: ¿discurso o realidad?”. *Espacios Públicos* 9(17):252-274. Obtenido el 8 de abril de 2014. (<http://www.redalyc.org/pdf/676/67601715.pdf>).

O’Kean Alonso, José María, Emilio Congregado Ramírez de Aguilera y José Manuel Menudo. 2006. “Tejido empresarial y crecimiento regional”. *Mediterráneo Económico* 10:323-339. Obtenido el 10 de abril de 2014

(<http://www.publicacionescajamar.es/pdf/publicacionesperiodicas/mediterraneo-economico/10/10-154.pdf>).

OEMP, Oficina Española de Patentes y Marcas. 2008. *La Patente Europea*. Madrid. Ministerio de Industria, Energía y Turismo. Obtenido en marzo de 2013. (http://www.oepm.es/export/sites/oepm/comun/documentos_relacionados/Publicaciones/Folletos/La_Patente_Europea.pdf).

Pablo Pindado, Félix, 2005. “El tejido productivo de las regiones españolas del Objetivo 1: el papel de la Política Regional Comunitaria”. *Revista de estudios regionales*, 76:13-47. Obtenido el 10 de abril de 2014. (<http://www.redalyc.org/pdf/755/75507601.pdf>).

Pérez, F. 2002. “La financiación del estado autonómico: una lectura de veinte años de descentralización”. Pp. 41-66 en *La organización territorial del Estado, España en Europa: un análisis comparado* editado por A. Cuco, J. Romero y J. Farinos. Valencia: Universitat de València, pp. 41-66.

Prieto Cuerdo, Ana Isabel. 2011. “La influencia de la dirección general en la estrategia de exportación de la empresa: el papel de las características demográficas, psicológicas y organizacionales”. Tesis doctoral. Facultad de Economía y Empresa. Universidad de Salamanca, España.

Przeworski, Adam. 2004. “Institutions Matter?”. *Government and Opposition* 39(4):527-650. Obtenido el 6 de abril de 2014. (<http://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1111/j.1477-7053.2004.00134.x/full>).

- Radaelli, Claudio, Bruno Dente y Samuele Dossi. 2012. "Recasting Institutionalism: Institutional Analysis and Public Polic?". *European Political Science* 11:537-550.
- Rodríguez Ramírez, Alfonso. 2009. "Nuevas perspectivas para entender el emprendimiento empresarial". *Pensamiento & Gestión*, 26:94-119.
- Rothstein, Bo. 1998. "Political Institutions: An Overview". Pp. 133-167 en *A New Handbook of Political Science* editado por R.E. Goodin y H.Klingemann. Oxford: Oxford University Press.
- Salazar Silva, Fernando. 2006. "Teoría económica y Estado del Bienestar. Una aproximación". *Cuadernos de Administración* 35. Obtenido el 11 de abril de 2014. (<http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=225020344006>).
- Sánchez Asiain, José A. 2006. "La estructura del tejido empresarial como condicionante de las políticas de mejora de la competitividad". Intervención en la sesión ordinaria de la Real Academia de Ciencias Morales y Políticas, Noviembre, Madrid.
- Sanz Alonso, Ixone. 2010. "La financiación del estado autonómico: una lectura de veinte años de descentralización" *Revista Internacional de Presupuesto Público* 72:11-37.
- Sigala, Luís, Alberto Mirabal. 2011. "Velocidad en el proceso de internacionalización de las empresas: revisión de teorías divergentes". *Compendium* 26: 61-80.
- Steiner, George Albert. 1997. *Strategic Planning: What Every Manager Must Know*. Nueva York: Free Press.

Subirats, Joan, Peter Knoepfel, Corinne Larrue y Frederic Varonne. 2008. *Análisis y gestión de políticas públicas*. Barcelona: Colección Ciencia política, Ariel.

Subsecretaría de Trabajo e Inmigración. Obtenido en marzo de 2013. (<http://www.empleo.gob.es/estadisticas/ecvt/welcome.htm>).

Theodore J., Lowi. 1972. "Four Systems of Policy, Politics, and Choice". *Public Administration Review* 32(4): 298-310.

-----, 1992. "Políticas públicas, estudios de caso y teoría política". Pp. 89-117 en *La hechura de las políticas* compilado por L.F. Aguilar. México: Miguel Ángel Porrúa.

Ureña Gutiérrez, Baudelio, 2005. "Impacto de las entidades de promoción económica sobre el desarrollo regional". *ICE* 856: 35-48.

Van Kersbergen, Kees. 2000. "The declining resistance of welfare states to change?". Pp. 19-37 en *Survival of the European Welfare State*, editada por S. Kuhnle. Londres: Routledge/ECPR Studies in European Political Science.

Vázquez Barquero, Antonio. 2007. "Desarrollo endógeno. Teorías y políticas de desarrollo territorial". *Investigaciones regionales* 11:183-210. Obtenido el 1 de abril de 2014 (<http://www.redalyc.org/pdf/289/28901109.pdf>).

Vázquez, Silvia. 1992. "Hacia una definición comprehensiva del clima organizacional". *Revista de Psicología General y Aplicada* 45 (4): 443-451.

- Villarreal Larrinaga, Oskar. 2005. "La internacionalización de la empresa y la empresa multinacional: una revisión conceptual contemporánea". *Cuadernos de Gestión* 5(2): 55-73.
- Villarreal Rodríguez, Enrique. 2012. Estudio *Pequeña y Mediana Empresa: impacto y retos de la crisis en su financiación*. Madrid: Fundación de Estudios Financieros 45:204.
- Villoria Mendieta, Manuel. 2002. "Las políticas sin política: tecnocracia e instituciones". Working Paper No 4, Seminario de investigación en Ciencia Política, Universidad Autónoma de Madrid, Madrid.
- Zurbriggen, Cristina. 2003. "Las redes de políticas públicas. Una revisión teórica", *Colección Documentos Sistema Político y Gobernabilidad Democrática*, Instituto Internacional de Gobernabilidad, Cataluña, España, junio 2003.
- , 2004. "Redes, actores e instituciones". *Revista del CLAD Reforma y Democracia* 30:1-13.

DRA. RAQUEL GALLEGO CALDERÓN, PROFESORA AGREGADA DEL DEPARTAMENTO DE CIENCIA POLÍTICA Y DERECHO PÚBLICO DE LA UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE BARCELONA

CERTIFICA:

Que Doña **Ana Rodrigo Cortés** ha realizado bajo mi dirección su Tesis Doctoral titulada: **“POLÍTICAS PÚBLICAS DE PROMOCIÓN ECONÓMICA Y TEJIDO ECONÓMICO-EMPRESARIAL: ¿ESTRATEGIAS DE ADAPTACIÓN O ESTRATEGIAS DE CAMBIO EN LAS COMUNIDADES AUTÓNOMAS?”**, dentro del Programa Doctoral de Políticas Públicas y Transformación Social del **Instituto de Gobierno y Políticas Públicas (IGOP)** de la Universidad Autónoma de Barcelona.

Revisada la misma, reúne las condiciones necesarias para obtener el Grado de Doctor, por lo que doy mi conformidad para su presentación a tal fin.

En Barcelona, a veinticinco de Septiembre de 2014.

Fdo.: Dña. RAQUEL GALLEGO CALDERÓN

