



EL CAMBIO SENSATO

**Propuestas de Ciudadanos para devolver a
España su futuro**

Segunda Parte: Empresa e Innovación

Madrid, 7 de Abril de 2015

Introducción

Como explicamos en el documento del 17 de febrero, presentado en el Círculo de Bellas Artes de Madrid, nuestro programa económico busca lograr dos objetivos:

1. Dar los medios a los ciudadanos, a los trabajadores, a los parados, a las empresas y a los autónomos para que puedan salir de la crisis con un nuevo modelo de crecimiento basado en la productividad. Los jóvenes, los desempleados de larga duración, los autónomos y pequeñas empresas y las familias más endeudadas han sufrido el peso de la crisis. Nuestra primera prioridad es ayudarles a superarla. Pero esto requiere un modelo de crecimiento diferente, que no se apoye en el empleo precario, los bajos salarios, y la baja productividad, sino en la innovación y la productividad. Además, todos los ciudadanos y empresas necesitan una fiscalidad que sea justa, eficiente y que asegure la sostenibilidad de la deuda.
2. Poner los cimientos del crecimiento a largo plazo de la economía española y asegurar que España puede competir en la economía global y generar un crecimiento de calidad, basado en el incremento de la productividad. Esto requiere acabar con el capitalismo de amiguetes, con la corrupción, y preparar a nuestros jóvenes para competir y prosperar en la economía global del conocimiento.

En cada uno de estos dos grandes ejes tenemos tres grupos de propuestas.

A. Propuestas para superar la crisis con un nuevo modelo de crecimiento:

1. Luchar contra el paro y la precariedad, atacando directamente las dos grandes causas de la pobreza: la precariedad laboral y el exceso de endeudamiento (propuestas presentadas el 17 de febrero).
2. Favorecer la innovación, simplificar la regulación y eliminar las trabas para el crecimiento de las empresas en un mercado transparente (propuestas en este documento).
3. Una reforma fiscal integral de los ingresos y gastos públicos para acabar con la fiscalidad injusta y asegurar la sostenibilidad de las finanzas públicas.

B. Propuestas para poner los cimientos del crecimiento a largo plazo:

4. El objetivo más importante de nuestro programa a largo plazo es educar a los niños y jóvenes para participar en el futuro globalizado de la economía del conocimiento.
5. Una economía no puede funcionar bien si la justicia y la administración no funcionan bien. Propondremos medidas decididas para eliminar la corrupción impune y asegurar la independencia y transparencia de las instituciones.

6. El mercado es un instrumento que debe estar al servicio de los ciudadanos. Haremos las reformas necesarias para asegurar la competencia, destruiremos los cárteles y acabaremos con el capitalismo de amiguetes.

El martes 17 de febrero presentamos la primera parte de nuestro programa económico: nuestras soluciones para los problemas de precariedad, pobreza y exceso de endeudamiento que atenazan a las familias españolas. Como discutimos en ese momento, el exceso de rotación laboral que caracteriza a la economía española no solo crea un grave problema de equidad, sino que reduce la productividad de las empresas españolas: dado el cortísimo horizonte laboral que se espera que tenga la relación, a menudo de solo 3 o 6 meses, ni trabajadores ni empresarios invierten en formación relevante y de calidad, condenando a los trabajadores a un ciclo sin fin de empleos sin cualificar, y a las empresas a un bajísimo crecimiento de productividad. Por ello las reformas del marco de relaciones laborales que propusimos contribuirán a cambiar el modelo productivo hacia uno más adecuado a la economía en que vivimos.

Pero mejorar el marco laboral sin mejorar la capacidad de nuestro sector productivo para generar puestos de trabajo de calidad no es suficiente. Los datos muestran que volvemos a las andadas, que comenzamos una vez más un ciclo económico caracterizado por una enorme precariedad, reducidos salarios, bajísima productividad, y un renovado riesgo de desequilibrio exterior, reproduciendo un frustrante patrón de decenios en los que la generación de empleo ha ido inextricablemente ligada a un aumento del endeudamiento con el exterior. La salida de la crisis actual (si la podemos llamar así), es muestra de un modelo económico que no ha cambiado, que es, desgraciadamente, el mismo que el viejo modelo económico que nos llevó a la crisis y que hace imposible lograr los aumentos de productividad necesarios para lograr la sostenibilidad del estado del bienestar. Hoy 7 de abril presentamos nuestras propuestas para favorecer la innovación y eliminar las trabas que impiden el crecimiento de las empresas.

(Ver documento de 17 de Febrero para Primer Objetivo: Propuestas contra Paro, Precariedad y Sobreendeudamiento)

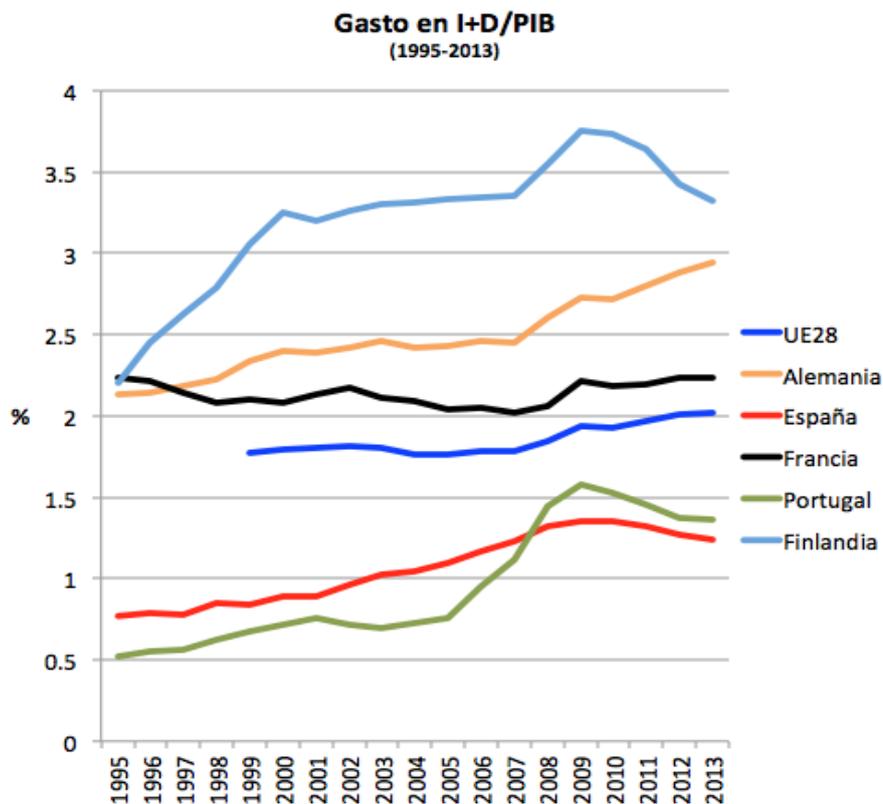
Segundo objetivo: Favorecer la innovación y reducir las trabas que impiden el crecimiento de las empresas

¿Cómo mejorar la capacidad de nuestro modelo productivo para crear empleo de calidad? No se trata de reindustrializar siguiendo patrones obsoletos, o de elegir un sector sobre otro, cosa que la política no sabe ni puede hacer. Las empresas españolas son menos productivas que las de otros países en la mayoría de los sectores. Se trata de que todas las empresas, las industriales y las de servicios, sean más productivas, más innovadoras y de que estén más internacionalizadas.

Existen en nuestra opinión tres elementos principales que contribuyen a que las empresas españolas no sean lo productivas que deberían ser.

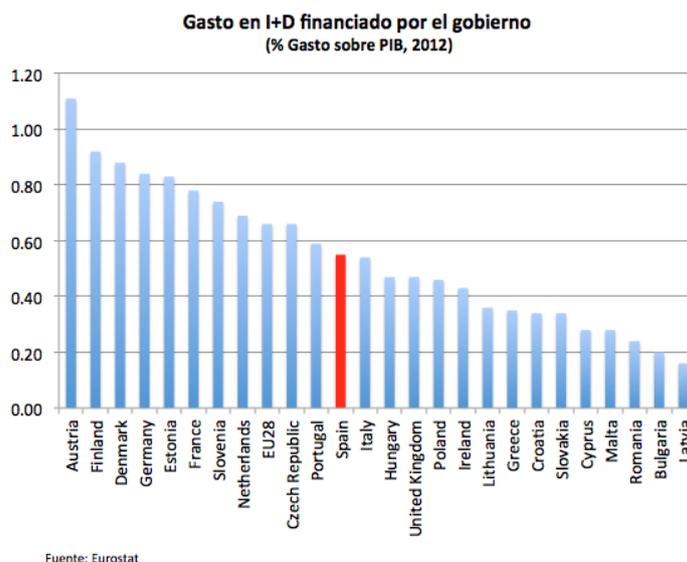
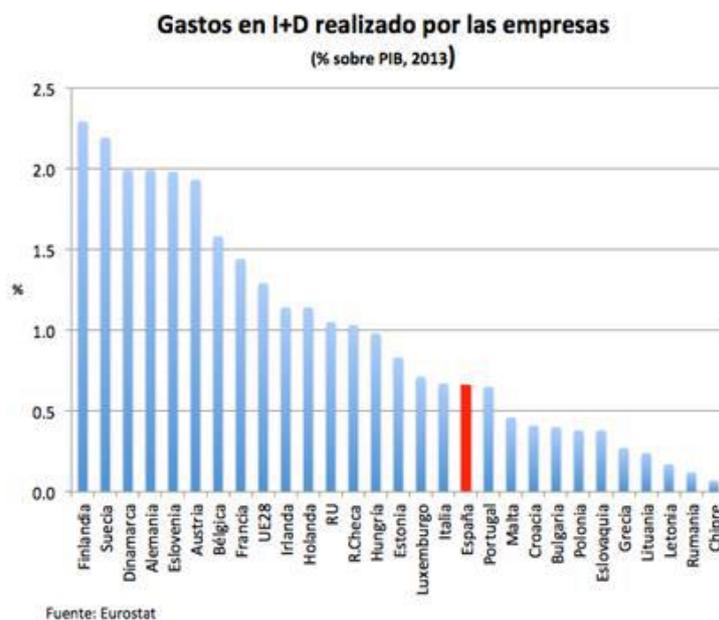
1. Baja inversión en innovación tanto pública como privada, y un sistema de innovación que no integra la investigación académica con la empresa.

Como muestra el gráfico, la inversión total en I+D en nuestro país está muy por debajo de la media de la Eurozona, incluidos las de nuestros vecinos Francia y Portugal.



Fuente: Eurostat

Esto se debe tanto al poco empuje del sector privado, como al del sector público, como muestran los dos gráficos siguientes.



2. Un reducido número de empresas altamente innovadoras.

No todas las grandes compañías innovadoras son americanas (Apple, Google, Microsoft, Facebook, Amazon) o asiáticas (Samsung, LG, Foxconn, Sony). Muchos países europeos están consiguiendo competir en las nuevas tecnologías con éxito. Spotify, o los juegos Minecraft (Mojang) y Candy Crush (King Digital) son productos suecos; Nokia, Angry Birds (Rovio) y Clash Of Clans (SuperCell), finlandeses; World of Tanks, es un juego; Skype originalmente un producto estonio; y Prezi, el competidor de PowerPoint, Húngaro. Pero, aunque hay cada vez más start-ups españolas (y algunos notables jugadores en

tecnología, como Amadeus), la entrada de empresas de alta tecnología sigue estando muy por debajo de lo deseable.

3. El dominio de la microempresa y la falta de crecimiento de la pequeña empresa.

Como muestran Rafael Domenech y Javier Andrés de la Universidad de Valencia, el peso del empleo en pequeñas empresas es del 61% en España, mientras que la media de la EU8 es el 46% y en EEUU el 37%. El siguiente cuadro muestra que esto no es debido a un diferente peso de la construcción o los servicios, sino que sucede dentro de cada sector, y que la principal diferencia es en las empresas por debajo de 9 trabajadores.

Distribución del empleo por tamaño de empresa y sectores, 2010

Fuente: OCDE *Entrepreneurship at a Glance* (2013)

	Industria					Servicios					Construcción				
	1-9	10-19	20-49	50-249	250+	1-9	10-19	20-49	50-249	250+	1-9	10-19	20-49	50-249	250+
España	20,1	10,6	17,0	22,7	29,5	40,6	8,2	9,1	13,0	29,1	50,5	14,2	13,8	11,7	9,8
UE8	11,1	7,1	11,6	25,4	44,8	27,6	8,9	11,4	16,9	35,2	38,2	14,5	16,0	15,5	15,7
EE.UU.	7,7	6,6	17,9	16,9	50,9	10,9	7,6	12,6	16,7	52,2	25,6	15,2	27,3	16,4	15,5

Como muestra el siguiente gráfico también de J. Andrés y R. Domenech¹, este efecto composición es crucial, ya que las empresas españolas de gran tamaño son similarmente productivas a las grandes empresas europeas—de hecho hasta más productivas que las alemanas. Un ejemplo en este sentido es el sector del automóvil. Es decir, cuando se dan las condiciones, somos tan productivos como los mejores. La diferencia clave entre España y otros países es el enorme predominio de las empresas pequeñas. Las empresas españolas más pequeñas, son menos productivas que las grandes, y algo menos productivas que las empresas pequeñas europeas.

¹ Extraído de “Mercados, dimensión e internacionalización de las empresas españolas”, J. Andrés y R. Domenech, Mimeo, Universidad de Valencia (2015).

Productividad y tamaño de empresa, 2010.					
	1-9	10-19	20-49	50-249	250+
<i>Industria</i>					
España	38,3	54,5	64,6	77,6	125,2
Alemania	42,8	51,4	56,4	68,3	104,1
UE8	81,9	70,3	76,0	92,3	141,6
<i>Servicios</i>					
España	35,9	46,6	51,0	56,2	62,1
Alemania	68,1	49,4	53,0	60,3	64,5
UE8	74,8	62,9	71,5	82,5	80,0

Miles de dólares de EE.UU. por empleado, en PPA.

Fuente: OCDE *Entrepreneurship at a Glance*.

Un cálculo simple pero revelador: manteniendo productividades españolas por cada segmento de tamaño, pero alterando la fragmentación hasta una estructura de tamaños similar a la alemana, resultaría en una productividad el 13 por ciento superior a la actual².

El objetivo de esta segunda parte de nuestro programa es remediar cada uno de estos tres problemas. Presentamos tres medidas:

1. Un nuevo sistema español de innovación, cerca del modelo alemán de cooperación público-privado, de forma que la generación de ideas se transforme en empresas y empleo. Esto incluye un refuerzo importante del gasto en I+D que, como explicaremos al final, puede ser financiado con un cambio de las prioridades de la inversión pública española.
2. Un programa completo de medidas para favorecer la entrada de nuevas empresas de alta intensidad innovadora.
3. Medidas para favorecer el funcionamiento, la productividad y crecimiento de las pequeñas y medianas empresas más productivas facilitando la actividad de los empresarios autónomos y PYMES.

Al final de este documento explicaremos cómo vamos a financiar estas propuestas: con una reducción muy sustancial del programa de construcción de AVE, el mayor gasto en infraestructuras en nuestro país. Debemos dar por concluida esta enorme inversión tras haber conseguido que España tenga la segunda red de AVE más extensa del mundo después de China. Como entienden los demás países de nuestro entorno, el AVE solo tiene sentido en lugares con altísima densidad de población, cosa que no ocurre en casi ningún corredor en España.

² Círculo de Empresarios (2013): La Empresa Mediana Española <http://goo.gl/VkN7ks>

Un nuevo sistema nacional de innovación con suficientes fondos: Red Cervera de Transferencia Tecnológica

La punta de lanza del crecimiento del futuro es la innovación. Pero la innovación no viene por sí sola. Solo emerge en un entorno institucional que la permita. La evidencia empírica demuestra que las políticas públicas pueden hacer mucho para que florezca la innovación. España tiene muchas cualidades para convertirse en un núcleo de referencia para la innovación en Europa. ¿Por qué Barcelona, Madrid, Bilbao o Valencia no podrían imitar a Berlín, Londres o Tel Aviv y convertirse en pequeños Silicon Valley de Europa? Israel, un país con el que España debería poder compararse, ha tenido un enorme éxito en innovación desde que cambió su estrategia al respecto en los años 90.

Es el país con mayor número de empresas en el NASDAQ americano fuera de EEUU, el que mayor dinero tiene para Capital Riesgo como proporción del PIB, el que más gasta en Investigación y desarrollo³. Como Israel, tenemos ventajas en clima, comida, geografía, infraestructuras y conectividad y ciudades mucho más atractivas para jóvenes emprendedores que cualquier ciudad del norte de Europa. Además, y esto es mucho más importante, tenemos buenos ingenieros y otros profesionales bien preparados, y el coste de este talento es muy bajo en comparación con el de otros países de nuestro entorno.

En la actualidad, por el contrario, las empresas encuentran enormes problemas para mejorar la tecnología de sus procesos productivos: dado el reducido tamaño de muchas de ellas, las empresas no tienen la capacidad de inversión o el conocimiento para desarrollar las tecnologías por sí mismas y no son capaces de encontrar en el mercado soluciones a sus problemas específicos.

Por otro lado, los investigadores en universidades y centros de investigación tienen potencial para desarrollar tecnologías y solucionar problemas tecnológicos de las empresas, pero sus conocimientos no se utilizan con este fin, dado el fuerte sesgo existente en la universidad y centros de investigación española hacia la investigación básica y la reducida producción de investigación aplicada. El único canal para llevar el conocimiento al mercado es convertir al investigador en empresario, lo cual conlleva grandes riesgos y fuerza al investigador a asumir un rol que no le corresponde.

Por ello proponemos una red de investigación con los siguientes objetivos:

- Difundir tecnologías punteras a empresas.
- Fomentar la investigación aplicada, enfocada en desarrollar productos y procesos que alcancen el mercado en 2-5 años.
- Aprovechar más eficientemente el ingente conocimiento tecnológico y científico de los profesores universitarios e investigadores.

³ http://www.oecdobserver.org/news/fullstory.php/aid/3546/Start-up_nation:_An_innovation_story.html

Propuesta

Crear una red de institutos tecnológicos donde:

- a. se lleve a cabo investigación aplicada;
- b. los investigadores resuelvan problemas tecnológicos que les plantean empresas (a través de contratos de investigación).

De esta forma se crea una nueva vía por la cual se lleva el conocimiento tecnológico a las empresas. Esta vía no requiere que los investigadores se conviertan en empresarios, ni tengan que adivinar las necesidades de las empresas.

La red propuesta es similar a la red alemana Fraunhofer. Fraunhofer es una red creada en 1949 y formada por 67 institutos de investigación. Cada año ayuda a unas 8.000 empresas a mejorar sus procesos productivos con el desarrollo e implementación de nuevas tecnologías. Además, sus científicos e ingenieros patentan unas 500 innovaciones al año. Una de sus innovaciones más famosas es el formato de ficheros MP3.

Estructura y personal

La red estará formada por una mínima (es decir, con pocos recursos, pocas competencias legales, y poco personal) sede central, y una serie de institutos (imaginamos que unos 30). Cada instituto estará centrado en un área de la ciencia aplicada o la ingeniería.

- Las temáticas de los institutos estarán marcadas por las necesidades de las empresas.
- Cada instituto estará ligado al departamento relevante de una universidad.
- El director del instituto será una figura investigadora destacada en el área, posiblemente un profesor en la universidad asociada al instituto.
- Además del director, los institutos estarán formados por personal investigador propio, profesores de la universidad asociada que participen en contratos de investigación y en proyectos de investigación aplicada y doctorandos que desarrollen sus tesis participando en proyectos del instituto y en contratos de investigación.
- Los institutos colaboraran tanto en proyectos de investigación como en contratos de investigación que requieran conocimientos multidisciplinares.
- Asimismo se fomentarán las interacciones entre institutos que lleven al desarrollo de agendas de investigación multidisciplinar.

Financiación

El presupuesto anual de la Red Cervera de Transferencia Tecnológica (RCTT) será de 1.000 millones de euros (70 km de AVE). Este presupuesto cubrirá los gastos operativos y de investigación. El presupuesto se financiará en un 60% de fondos públicos, un 35% de fondos privados y un 5% de becas internacionales.

Los fondos privados serán la contrapartida al desarrollo de los contratos de investigación con empresas. Los fondos públicos se usaran para cubrir los costes de investigación aplicada no cubiertos por becas y los costes operativos de los institutos y de la sede central.

Los costes de creación de los institutos serán cubiertos por el gobierno y las CCAA.

Incentivos

La provisión de incentivos adecuados es crítica para el correcto funcionamiento de la red.

La red proveerá fuertes incentivos a directores de instituto y a investigadores para mejorar las capacidades tecnológicas de la red y para transferir tecnologías punteras a las empresas.

Los incentivos serán en términos de fondos para la investigación asignados desde la sede central al instituto y a los investigadores específicos.

Los incentivos se concederán en función de tres variables: volumen de contratos de investigación con empresas, patentes obtenidas, y becas de investigación aplicada obtenidas de organismos internacionales.

El peso asignado a cada una de estas dimensiones será variable. De esta forma, se puede inducir a los institutos a transferir tecnologías a las empresas sin descuidar el desarrollo de investigación aplicada que mejore sus capacidades en un futuro cercano.

Un plan comprensivo para incrementar sustancialmente la creación de empresas de alta intensidad innovadora

Además de favorecer la aparición de nuevas ideas, como hace nuestra propuesta anterior, es necesario favorecer la aparición de empresas que puedan aprovecharse de estas ideas.

En la actualidad, hay muchos obstáculos a la aparición de empresas innovadoras:

1. El sistema de apoyo público es extremadamente ineficiente. El sistema existente para el apoyo a la actividad innovadora es principalmente mediante préstamos blandos. El sistema tiene sentido, y es muy preferible a las subvenciones a fondo perdido. El problema es que la mayoría de los programas exigen la aportación de garantías bancarias para la concesión de anticipos reembolsables (esta exigencia se relajó en un momento dado, y no se exigían garantías por debajo de 250 mil euros, pero se ha vuelto a agravar). Además, las subvenciones son siempre post ejecución y post justificación, con lo cual las empresas cobran ayudas hasta 4 años después de su concesión. Es mejor evitar el control ex ante y simplemente inspeccionar los proyectos. Además en la actualidad las convocatorias se hacen de forma extemporánea (normalmente a final de año para financiar el año) y con 30 días para presentación con muchas ineficiencias, prisas, y ventajas para los avispados.
2. La administración en vez de facilitar las cosas, las dificulta. Un empresario tecnológico nos contaba recientemente la siguiente anécdota: “Me caducó hace unos meses el certificado digital (negligencia mía) de la Sociedad. El trámite para renovarlo es bajarte un código en la página correspondiente de internet e ir con él a una delegación de Hacienda. En la delegación de Hacienda te hacen firmar unos papeles y a partir de ahí te llega por correo electrónico el aviso de que te puedes bajar el certificado digital de la misma web original. Pues bien, cuando fui a hacerlo y me presenté en la delegación de Hacienda me pidieron un papel del Registro Mercantil que certificará que la Sociedad existía y yo seguía siendo Administrador Único. Datos ambos que podía haber comprobado el propio funcionario de Hacienda en su propio ordenador (la Sociedad paga impuestos religiosamente y las notificaciones de la Agencia me las mandan siempre a mí).”
3. Los emprendedores no tienen claro cómo hacer un plan de negocio, cómo buscar dinero, cómo hacer contratos laborales, etc.
4. Falta talento en los sectores clave y en los segmentos clave del proceso productivo.

Nuestro programa busca solucionar estos problemas. Para ello hacemos propuestas en cuatro áreas principales

1. **Financiación Pública.** Creación de fondos de inversión públicos de match-funding para sectores estratégicos. Fondos que co-inviertan con capital especializado. Se está avanzando en ese sentido con los Fondos Invierte, ICO, CDTI, SEPIDES, etc., pero creemos que los programas pueden mejorar. En particular, a menudo los funcionarios gestores están obsesionados con no perder dinero en los proyectos que tienen encomendados, cuando el capital riesgo tiene mucho que ver con ganar mucho en algunas ocasiones y perder en otras. El ejemplo más exitoso de un desarrollo de capital riesgo es Israel, que en 1996 lanzó los fondos YOZMA con una inversión total de 100 millones de dólares (80 millones a repartir entre 10 fondos) enfocados en sectores de alta-

tecnología, y los 20 millones restantes para inversiones adicionales. Para formar un fondo YOZMA un financiador privado debía aportar al menos 12 millones de dólares, invertir en sectores de alta tecnología e involucrar a un socio extranjero con experiencia y conocimiento. Todos eran gestionados por iniciativa privada y podían comprar la participación del Estado a coste, dando así incentivos al crecimiento. El resultado de estos fondos fue que Israel generó una gran industria de capital riesgo que se multiplicó por 14 entre 1996 y 2002. Actualmente, Israel es el segundo país con más empresas en el NASDAQ. En España se ha querido hacer algo parecido con el fondo ICO, pero ha funcionado mal por estar enfocado a fusiones y adquisiciones que a capital inicial (*seed capital*).

2. **Financiación Privada.** Pero la mayor restricción a la aparición de fondos de capital riesgo en España procede del sector privado. No hay suficiente inversión privada para absorber los fondos públicos disponibles. Los incentivos a la I+D en España son importantes, pero al adoptar la forma de desgravaciones en el Impuesto de Sociedades benefician solo a las empresas que tienen beneficios, cosa que no acostumbra a ser el caso del CR. Esta desgravación es excesiva porque beneficia a grandes compañías que harían I+D en cualquier caso. El inversor en proyectos altamente innovadores no se beneficia de estos incentivos porque sus empresas todavía no tienen beneficios. De hecho se acostumbran a vender antes de que los tengan o cuando aún son muy pequeños.

Proponemos equiparar los incentivos fiscales al capital riesgo a los que tienen las empresas con beneficios que se desgravan en el IS. Proponemos conectar la base tributaria de los inversores finales con las empresas de CR de manera que los créditos fiscales por I+D que las empresas no pueden utilizar por carecer de beneficios pasen a las bases tributarias de los inversores finales. Para ello se necesitaría un doble nivel de transparencia fiscal: de las empresas al fondo/empresa de capital riesgo y de éstos a sus inversores.

3. **Eliminación radical de burocracia.** Los verdaderos costes no son monetarios, son el papeleo y burocracia de establecimiento, que tienen que ser mucho menores. Los emprendedores y PYMES se pasan semanas entre el banco, el Notario, el Registro, la Hacienda Autonómica, la Hacienda Nacional, el Ayuntamiento. **Impediremos que la Administración pida un solo papel que la Administración ya tenga.** Nos comprometemos a simplificar y eliminar leyes y normas, locales, autonómicas y nacionales. Racionalizar y unificar. Haremos una reingeniería de procesos a la Administración Pública, que no se ha hecho por falta de voluntad política.
4. **Formación en el emprendimiento.** El conocimiento de cómo emprender, particularmente en un contexto burocráticamente tan complejo como el de España, es escaso. Los emprendedores necesitan conocimientos legales, tecnológicos, comerciales, financieros y estratégicos que a menudo no tienen. Nos proponemos utilizar dos tipos de recursos para resolver este problema:

- a. Colaboraciones del sector público con plataformas de **formación online** para que pongan a disposición de los trabajadores gratuitamente cursos y recursos de formación para emprendedores. Por ejemplo, contratos laborales, que irían ligados directamente al contrato laboral, o impuestos, de nuevo ligados a los formularios adecuados. Gran parte del trabajo es de racionalizar y unificar todo lo que está mal distribuido y escondido en cientos de páginas web de todas las administraciones.
- b. Movilizaremos a los muchos **ingenieros y otros profesionales prejubilados** a través de los colegios profesionales para que se emparejen con jóvenes emprendedores y les ayuden con su experiencia a navegar las complicadas aguas de la puesta en marcha de una empresa.

5. **Implementaremos un plan para favorecer la importación de talento**

extranjero. Dado el déficit que existe de perfiles críticos que aúnen capacidad técnica con mentalidad emprendedora, la atracción selectiva de talento internacional puede resultar una palanca importante que impulsaría la calidad y cantidad de los proyectos innovadores que se lanzan y desarrollan en España. Es claro el ejemplo de éxito es Silicon Valley, un enclave tecnológico a nivel mundial cuyo pilar de éxito es, entre otros factores, su capacidad para atraer talento, como demuestra el hecho de que un 60% es población no estadounidense, frente al 10% en el resto del país. De acuerdo con un reciente informe, el 25% de las empresas de alta tecnología fundadas entre 1995 y 2005 tenían al menos un fundador inmigrante, y el 75% de las empresas fundadas por capital riesgo americana tenían al menos un miembro extranjero entre los ejecutivos del equipo fundador.

España ofrece una serie de características enormemente atractivas para atraer a jóvenes emprendedores de todo el mundo, incluyendo el clima, el paisaje y la calidad de vida en general. No obstante, muy pocos emprendedores deciden venir a nuestras ciudades a establecer sus negocios. Eso se debe a varias razones, pero una de ellas es que desde el sector público no se han llevado a cabo políticas de inmigración estratégicas que ofrezcan incentivos a gente con talento dispuesta a abrir negocios que creen empleo. En los países más avanzados del mundo, como Australia, Canadá, Nueva Zelanda o Singapur, hace tiempo que las políticas de inmigración dejaron de ser "pasivas". Canadá por ejemplo, desde 1967, creó un sistema de puntos para eliminar del proceso de decisión la posibilidad de discriminación por raza o país de origen, favoreciendo cualidades específicas de los inmigrantes, como por ejemplo el nivel de educación, su conocimiento del idioma o priorizando a demandantes de residencia con un contrato de trabajo. Esas políticas han demostrado ser muy efectivas, facilitando que las empresas encuentren trabajadores altamente cualificados y atrayendo a jóvenes con talento de todo el mundo para establecer proyectos empresariales.

Pues bien, nuestra propuesta consiste en crear un “Programa de Entrada Express” complementado con un “paquete de recibimiento”, que facilite y agilice la entrada a aquellas personas que vengan con un contrato de trabajo, que tengan un alto nivel educativo u ofrezcan un proyecto empresarial concreto. Para hacerlo crearíamos un programa piloto de dos años, que vaya acompañado de seguimiento y evaluación para evitar prácticas fraudulentas o abusivas y asegurar su efectividad. Las “visas exprés” tendrían el objetivo de atraer capital humano joven, particularmente en las áreas donde más se necesita en España, generando dinamismo económico y fomentando la economía del conocimiento, la base de nuestro crecimiento económico futuro. Este sistema de puntos contribuiría a facilitar la adaptabilidad de los inmigrantes y evitar los injustos sesgos existentes por razones de país de origen, pero también, en el largo plazo, a financiar nuestros servicios públicos y frenar el envejecimiento de la población.

Para atraer al mejor capital humano global es necesario además ofrecer facilidades a la integración y otros incentivos que favorezcan que los que vengan se queden. Es decir un “paquete de recibimiento” que facilite en la medida de lo posible los trámites y dificultades que frenan la adaptabilidad al país. En este sentido, los ejemplos de las mejores prácticas globales, incluyen un sistema de reglas transparente y sencillo sobre los pasos y tiempos necesarios para adquirir, por ejemplo, un permiso de residencia permanente. Políticas de inmigración que no son claras, generan incertidumbre en el demandante respecto a la discrecionalidad del país receptor y disminuyen el atractivo del país.

En segundo lugar, el paquete debe incorporar facilidades a los miembros de la familia que promuevan y agilicen la reunificación familiar, un pilar esencial para los inmigrantes. Finalmente, eso debe complementarse con un sistema claro de validación de calificaciones profesionales y de una serie de medidas específicas para grupos concretos. Por ejemplo: sistemas de incentivos para que los mejores estudiantes internacionales se queden a trabajar al terminar sus estudios o bonificaciones a los empleadores que lleven a cabo las mejores prácticas de inmigración.

En el caso de España, existe otra enorme fuente de talento que debemos atraer: el gran número de españoles expatriados por la falta de oportunidades en España. Nuestra política universitaria favorecerá el retorno de estos españoles favoreciendo a los verdaderos innovadores (como veremos en nuestras propuestas educativas). Pero además, la creación de un sector innovador en la economía supondrá un gran atractivo para estos españoles que complementaremos con políticas específicas dirigidas a hacer a España una idea atractiva para estos expatriados.

6. Como explicamos en la primera parte del programa, la falta de una **legislación concursal individual** adecuada hace que el emprendedor se queda pagando a Hacienda y a la Seguridad Social con su patrimonio personal incluso en el caso de haber concursado la compañía. La reforma que ha propuesto el gobierno

después de nuestras propuestas no resuelve este problema. Por el contrario, la reforma que hemos propuesto en nuestro programa sí ayuda, ya que no separa los créditos de derecho público de los de derecho privado.

Propuestas para facilitar la actividad de las pequeñas empresas (y trabajadores autónomos) y facilitar su crecimiento

Los trabajadores autónomos tienen tasas de supervivencia bajísimas. Según la EPA, en los últimos años, en cada trimestre dejan de ser autónomos un 11% de los autónomos y un 4% de los empresarios con asalariados. Durante la crisis, este problema se ha agravado: el autoempleo generado durante la crisis es de peor calidad, al crecer el emprendimiento por "necesidad" más que por "oportunidad de negocio". Personas con menos vocación y escasamente formadas para el emprendimiento. Las políticas aplicadas por el gobierno, han sido más orientada a aumentar los flujos de entrada (abaratamiento de los costes a la Seguridad Social, tarifa plana para emprendedores y contratos de emprendedores), que a mejorar las posibilidades de supervivencia de las empresas y su crecimiento y fortalecimiento.

Además, muchos autónomos tienen déficits formativos. Un 42% de los autónomos y un 37% de los empresarios con asalariados han abandonado la escuela con un nivel educativo bajo (ESO o menos); solo un 36 y 38%, respectivamente ha adquirido un nivel de estudios superior. Además, entre los autónomos sólo un 4% realiza formación continua (no llega ni al 2% entre los de bajo nivel educativo).

Por otro lado, el uso de tecnologías de información en las PYMES españolas es aún muy marginal. Entre las empresas españolas de 1-9 trabajadores, solo disponen de un ordenador el 69% frente al 86% de Portugal y el 90% de Alemania; venden online al menos 1% de su facturación, frente a un 15% en Alemania o un 6% de Portugal (2014, Eurostat). Y solo un 3% (frente a un 10% en Portugal) proporcionan formación a empleados para desarrollar o mejorar sus cualificaciones en IT.

Todo ello sugiere las tres direcciones en las que se dirigirá nuestra acción:

1. Eliminaremos burocracia y mejoraremos la fiscalidad con el fin de reducir los costes fijos.
2. Ayudaremos a los autónomos a formarse y a adoptar nuevas tecnologías.
3. Implementaremos una serie de políticas destinadas a mejorar el crecimiento de las empresas.

Facilitar fiscalidad, eliminar costes fijos

En la actualidad los trabajadores autónomos que generen ingresos de manera repetitiva, aunque sean 100€ al mes, deben incurrir en un coste cercano a los 400€/mes y completar una gran cantidad de trámites administrativos. Entre otras cosas, deben darse de alta en Actividades Económicas, girar facturas con IVA (lo que requiere contratar un contable porque hay que hacer el trámite telemáticamente) por unos 100€/mes, presentar declaraciones de IVA trimestrales y reclamar IVA si es negativo, darse de alta en la Seguridad Social en el Régimen de Trabajadores Autónomos, lo cual cuesta en torno a los 300€ con limitadas excepciones (a pesar de sentencias del Supremo en contra). Además, los clientes carecen de incentivo alguno para pedir una factura del servicio y que ésta incluya IVA. Ello provoca una competencia desleal contra los servicios que necesariamente emiten factura.

En otros países, como en Gran Bretaña, se establecen unos mínimos de unos 8.000 GBP anuales para darse de alta como autónomo en la Seguridad Social. Por debajo de esa cantidad, por tanto, no hay que pagar cuota de la Seguridad Social, no hay que contratar contables ni realizar trámites engorrosos. En EE. UU., se cobra el 7,2% de las ganancias (ingresos – gastos) por Seguridad Social sin mínimo alguno de lo que se factura. Así alguien que facture 600 USD/mes y tenga 100 USD de gastos deducibles en microtarefas, pagará unos 36,5 USD/mes ($500 \times 7,2\%$). Y lo que es más importante: no tienen que girar IVA, contratar un contable ni darse de alta en actividades económicas. Tan solo hay que hacer una declaración trimestral de impuestos pagando el 14,3% de las ganancias netas, pero además el 50% es deducible de impuestos. Así, el neto a pagar es el 7,2% de lo ganado neto.

Proponemos:

1. Por debajo del SMI mensual, proponemos que los autónomos se den de alta sin pagar cuota alguna. Al final de año se les girará, en función de los datos que obran en poder de Hacienda un 7,2% de lo ganado en neto (como en EE. UU.) de cuota de Seguridad Social, hasta el máximo del tope del régimen común. Además, proponemos que estos autónomos con ingresos por debajo del SMI no tengan que liquidar el IVA, para evitar costes fijos de contratar contables y otros trámites burocráticos (esto requerirá permiso de Europa). De este modo, los ingresos generados se deberán declarar únicamente en IRPF, esto es, una vez al año.
2. Por encima del SMI mensual, proponemos que se elimine el sistema de cuota mínima a pagar la Seguridad Social y se establezca un tanto por cien que pueda crecer con la facturación hasta el tope de lo que pagaría en régimen general. Como hemos visto, las cuotas mínimas sin facturación incentivan a los autónomos a no darse de alta ante la incertidumbre de lo que va a facturar. Proponemos también que se faciliten los trámites de pago del IVA a través de internet; en particular proponemos la eliminación de certificados digitales y vuelta a una identificación a través de usuario y password).

3. Para dar un incentivo a las familias para pedir facturas, podrán desgravar de su declaración de IRPF hasta 300€ / año en servicios. Esta medida contribuirá a aflorar dinero negro y obligaría a los profesionales a darse de alta en la Seguridad Social.
4. Permitiremos compatibilizar el cobro parcial de la prestación por desempleo, bajando la prestación progresivamente y subiendo el montante de ingresos que se pueda compatibilizar, usando una fórmula similar al Complemento Salarial Garantizado.
5. Haremos el control fiscal mucho más llevadero. Como reconocieron los inspectores recientemente, se vigila más a los pequeños contribuyentes que a los grandes. Esto se debe a que con unos objetivos de recaudación a corto plazo y de controlar muchos contribuyentes, los inspectores se deben centrar en los fraudes más superficiales. Reorientaremos los recursos de control, por otra parte escasos, hacia el fraude más sofisticado (que es más cuantioso y dañino). Incidiremos en controlar más los incumplimientos más graves y aliviar la presión sobre incumplimientos meramente formales: por ejemplo, presentar tarde una declaración (este año, requerimientos emitidos 3 días después del final de plazo; esto origina una sanción agravada en lugar de una sanción reducida o recargo).
6. A cambio, subiremos las multas por no emitir facturas y aumentaremos sustancialmente el personal de control.

Políticas de formación y adopción de IT para autónomos y a las pequeñas empresas

Pensamos que la clave está en formación tanto para los autónomos y empresarios de las PYMES como para sus trabajadores, y las medidas apropiadas son aquellas que incentiven esta formación continua y el uso de las tecnologías de la información en las PYMES. Internet de facto es una gran oportunidad para las PYMES, con acceso a mercados y sin necesidad de intermediación, barreras antes insalvables.

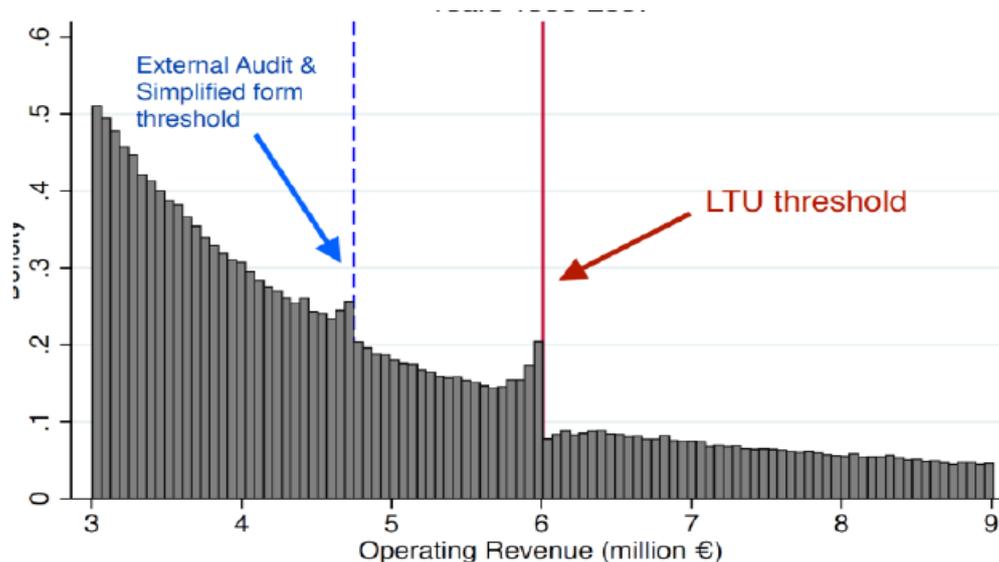
- Condicionaremos las subvenciones a la creación de empresas a que los emprendedores sigan cursos básicos de formación para el emprendimiento.
- Favoreceremos la aparición de estándares o certificaciones que generen una confianza entre los clientes y usuarios de servicios de internet para favorecer la dinámica empresarial y garantizar la calidad de los servicios.
- Promoveremos la existencia de plataformas comerciales, promocionando, por ejemplo, los servicios online entre empresas (“Business to Business”), especialmente entre las PYMES. Promocionaremos la utilización de estos servicios por las administraciones públicas como consumidor activo.
- Estableceremos una batería de incentivos para que los trabajadores de las PYMES también puedan acceder a la formación continua: bonos de formación para los trabajadores de estas empresas.

- Utilizaremos plataformas online de formación y utilizaremos, como explicamos más arriba, a trabajadores de tecnología prejubilados como formadores.

Políticas para favorecer el crecimiento de las empresas

Las empresas españolas no crecen con la misma rapidez y hasta el mismo tamaño que las de otros países del mundo. El principal factor que explica esta diferencia es la excesiva regulación que afecta a las empresas medianas. Las empresas prefieren permanecer pequeñas para evitar las complicadas y costosas regulaciones. Gran parte de las distorsiones tiene que ver con los problemas fiscales. Por dar un ejemplo concreto de los muchos posibles, el siguiente gráfico, de un excelente trabajo reciente de Miguel Almunia y David López Rodríguez, muestra el enorme impacto que tiene el umbral de 6 millones de euros, a partir del cual comienza el tratamiento como gran empresa por la Agencia Tributaria; son más del doble las empresas justo por debajo del umbral que justo por encima.

Distribución de Tamaño de la Empresa: impacto de la unidad de gestión de grandes empresas (6 millones de Euros) (Almunia y López Rodríguez, 2015)



1. Es necesario eliminar las regulaciones que afectan a las empresas a medida que crecen. Los cambios en la legislación laboral que hemos propuesto con la introducción de un contrato único también reducirán el miedo de los empresarios a crecer. Toda la normativa fiscal, laboral, etc., que discrimina en función del tamaño debe flexibilizarse y evitar los escalones numéricos. Por ejemplo, por encima de 50 empleados las empresas tienen que auditar sus cuentas, tener comité de empresa. El paso de los 6 millones de euros (ver el

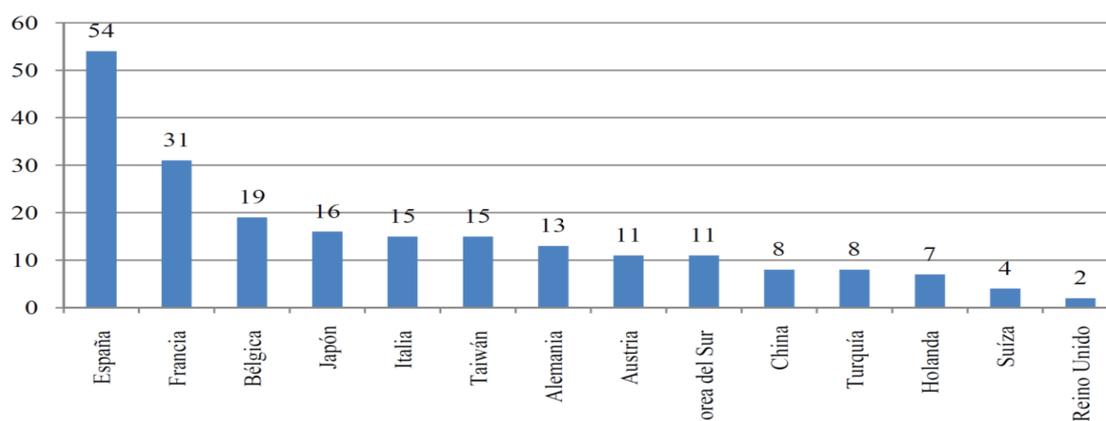
- gráfico anterior) supone, además de caer bajo la Unidad Regional de Gestión de Grandes Empresas, hacer liquidación mensual del IVA (en vez de trimestral). Es necesario auditar toda la legislación para eliminar todas estas barreras.
2. Aún más importante barrera para el crecimiento son los incentivos fiscales perversos que favorecen a la microempresa como la mayor impunidad al fraude fiscal. Las medidas que planteamos aquí para asegurar el pago del IVA.
 3. España debe mandar una clara señal al mundo que este es un país en el que es fácil y sencillo hacer negocios productivos y de futuro. Para eso deben reducir drásticamente las trabas administrativas para aquellos que quieran hacer negocios. Por ejemplo España se encuentra en el puesto 74 justo por detrás de Egipto en el ranking de Doing Business sobre oportunidades para empezar un negocio. Nos comprometemos a que España esté entre los primeros 10 países del mundo al final de la legislatura en este ranking.
 4. Apoyaremos los procesos de concentración empresarial, definiendo incentivos fiscales a las fusiones y ampliaciones de capital de PYMES que reduzcan sus costes y los de integración.
 5. Crearemos una agencia de apoyo a las PYMES (tomando como modelo el Small Business Services británico, o el banco único para PMES de Luxemburgo), que concentre en un único interlocutor las funciones clave de apoyo en áreas críticas para el dinamismo de las PYMES (p.ej., creación de empresas, gestión de cobros fiscales, etc.). Esta agencia debe trabajar de forma coordinada e integrada con todas las iniciativas públicas (por ejemplo, el ICEX) y privadas que faciliten la internacionalización de las empresas españolas. El tamaño es un determinante clave del proceso de internacionalización y exportar es un incentivo para que las empresas ganen tamaño o se agrupen.
 6. Aseguraremos la unidad de mercado. Para ello eliminaremos las excepciones medioambientales, culturales o de seguridad e higiene que han permitido la enorme proliferación de barreras regulatorias.
 7. Ser las instalaciones o infraestructuras físicas necesarias para el ejercicio de actividades económicas susceptibles de generar daños sobre el medio ambiente y el entorno urbano, la seguridad o la salud pública y el patrimonio histórico-artístico.

¿Cómo financiamos este plan? Reorientaremos la inversión pública desde la infraestructura hacia la innovación

¿De dónde saldrán los fondos? Creemos que España se ha dotado de una excelente infraestructura en estos años recientes, pero que este proceso ha llegado ya demasiado lejos, en especial con la inversión en AVE, que es de lejos el mayor gasto en inversión del estado en la actualidad.

Los PGE de 2015 destinan 3.561 millones a alta velocidad. Esta es una inversión que no es rentable socialmente, ni económicamente, de acuerdo con todos los estudios realizados. El punto de partida es que, en términos relativos, la red española es la mayor del mundo, como muestra el siguiente gráfico (en términos absolutos, es la segunda más larga, tras China).

Extensión relativa de la red de alta velocidad: Kms por millón de habitante (Albalate y Bel, 2015)



Por otro lado, como muestra la siguiente tabla, la red española es la menos utilizada.

Utilización de la red de alta velocidad (Albalate y Bel, 2015)

Country	Pasajeros (Millones)	Pasajeros/km de red
Japón	330 (2012)	158.121
Corea	54.5 (2012)	132.281
Taiwán	36.6 (2007-2013)	106.086
Francia	125 (2012)	61.394
China	420 (2012)	37.950
Italia	25 (2011)	27.085
Turquía	4.5 (2013) 20 (estimado 2014)	10.135 29.069 (estimado 2014)
España	25,3 (2013) ¹	10.120

Esto no es sorprendente, dado que la Comisión Europea calcula el umbral mínimo necesario para que una línea de la alta velocidad sea rentable en 9 millones de viajeros, cuando España, con la segunda mayor red de trenes de alta velocidad del mundo, tiene un total de 25 millones de viajeros (2013) entre todas las líneas.

En cuanto a los beneficios externos sobre el resto de la actividad, un reciente informe de FEDEA (Albalate y Bel, 2015) muestra que el desarrollo de la red de AVE tiene muy escasa rentabilidad social:

- No genera nueva actividad ni atrae empresas o inversión.
- Genera muy pequeños aumentos del turismo para la ciudad que tiene una estación, pero menos pernoctas.
- No mejora la distribución de actividad económica en el territorio dado que de hecho la actividad tiende a concentrarse aún más en ciudades grandes.
- Tampoco genera efectos positivos sobre la equidad, ya que beneficia a los que más viajan, que son los más acomodados

En definitiva, la inversión en AVE se ha hecho completamente al margen de criterios económicos, sin pensar en ningún momento en la rentabilidad económica o social de los recursos escasos del país. Nos proponemos reorientar la inversión del país desde el AVE hacia la innovación. Alargaremos los plazos para la finalización de las obras en curso, y no pondremos en marcha ninguno de los proyectos que están en fase de planificación o contratación. Evitaremos además aceptar sobrecostes y modificaciones de presupuesto, insistiendo en cada caso en que las obras se hagan a los precios a los que fueron adjudicadas.