

Apoyo a las empresas y empresarios en las zonas rurales de Cataluña¹

Jordi Rosell

Yancy Vaillant

Lourdes Viladomiu

Universitat Autònoma de Barcelona

Recibido, Junio de 2004; Versión final aceptada, Mayo de 2006.

PALABRAS CLAVE: Empresariado, Empresa, Desarrollo rural, Políticas de apoyo

KEY WORDS: Enterprise, Entrepreneur, Rural development, Support policies

Clasificación JEL: L26, O18, R11

RESUMEN

El objetivo de este trabajo es estudiar el empresariado en el ámbito rural catalán y más específicamente identificar los mecanismos de apoyo público actuales a la creación y desarrollo de empresas en cuatro comarcas rurales y dar cuenta de la valoración que de los mismos hacen los empresarios. El trabajo se basa principalmente en sesenta y cuatro casos de estudio de empresarios de diferentes sectores de la actividad económica y de ámbitos territoriales diversos. Se inicia el artículo ubicando la problemática del empresariado en el desarrollo rural.

ABSTRACT

The aim of this paper is to expand what we know about the rural Catalan business environment. More specifically, our objective is to identify the public support mechanisms for business creation and development available in rural Catalonia and give the appraisal that the rural entrepreneurs are making of this assistance. The results of the paper are mostly based on sixty-four case studies of entrepreneurs from four different rural counties in Catalonia. These counties were chosen based on a typology developed for rural Catalonia built according to the county's productive base. The results of the study were complimented with findings from other similar research.

1. DESARROLLO RURAL Y EMPRESARIADO

La problemática del empresariado, la creación y desarrollo de las empresas, ha tenido tradicionalmente una reducida consideración en el ámbito del desarrollo rural. Hace algunos años este hecho se podía explicar por la identificación de lo agrario

1 Este trabajo procede de una investigación más amplia sobre las empresas y el empresariado en el mundo rural catalán patrocinado por la Fundació Empresa i Ciència de la Universitat Autònoma de Barcelona (Viladomiu et al, 2004).

y lo rural lo que llevaba a centrar la atención en la explotación agraria, una institución con rasgos específicos diferentes de la empresa convencional.

Desde hace años, sin embargo, se viene insistiendo en la necesidad de diversificar actividades en el mundo rural más allá de la agricultura. El reconocimiento de la incapacidad de la agricultura para mantener empleos y fijar población en el mundo rural, junto a las sucesivas reformas de las políticas agrarias, han conllevado la necesidad de buscar empleos y rentas en otras actividades. En este contexto hay que situar la irrupción de la estrategia de desarrollo rural integrado que enfatiza la necesidad de fomentar la creación y desarrollo de actividades productivas alternativas a las agrarias.

El reconocimiento de la necesidad de diversificar la economía rural y el predi-camento del desarrollo rural integrado no dieron lugar a una inmediata atención a la problemática relacionada con el empresariado. La creación, desarrollo y modernización de empresas continuaron en buena medida ausentes de la literatura generada en torno al desarrollo rural integrado. El énfasis se puso en otras cuestiones como los recursos materiales con que contaban las zonas rurales, la existencia de una demanda para sostener las actividades de diversificación o la capacidad de atracción hacia el mundo rural de algunas actividades localizadas en entornos urbanos. En este último caso, se destacaban las ventajas que ofrecían las zonas rurales para el desarrollo de algunas actividades productivas. La existencia de zonas rurales con una importante actividad manufacturera -los distritos industriales rurales- también fue objeto de análisis. Pero, los trabajos sobre los distritos industriales se interesaron más por las relaciones interempresariales y los rasgos característicos de las relaciones laborales que por los cuestiones relacionadas directamente con el empresariado.

El contenido y orientación de las políticas de desarrollo rural que se han venido aplicando tampoco contribuyeron a que se prestara demasiada atención al empresariado rural. Por un lado, las políticas de desarrollo rural en Europa han tenido un componente agrario muy importante. La explotación agraria continúa siendo el destinatario principal, directa o indirectamente, de la intervención y las Administraciones agrarias, a todos los niveles, son las principales responsables del diseño y gestión de la mayor parte de programas de desarrollo rural.

En los últimos años, tanto en Europa como en los Estados Unidos, parece que se está paliando esta carencia de interés por la problemática empresarial en el mundo rural. Diversos elementos han favorecido este aumento de interés hacia el empresariado y el mundo rural. De un lado, la creciente atención que esta temática ha adquirido en el mundo académico y político y su relación con el desarrollo local (OECD, 2003). De otro, el riesgo de que la globalización limite la incidencia de las políticas tradicionales de localización de empresas en zonas rurales basadas en otorgar incentivos económicos y aprovechar la existencia de bajos costes (Drabenstott

et al., 2003; Kellogg Foundation, 2003) ha comportado una mayor atención hacia estrategias de creación y consolidación de empresas en el mundo rural. Por último, los nuevos planteamientos de desarrollo rural -basados en un enfoque participativo, territorial y de abajo a arriba- son una oportunidad para apoyar el nacimiento y consolidación de empresas en el mundo rural. La Iniciativa LEADER de la Unión Europea es el principal referente de este nuevo planteamiento.

La reciente atención prestada a la problemática empresarial en el mundo rural explica la preocupación por las políticas públicas aplicadas en este ámbito, es decir, por las intervenciones públicas en el ámbito del apoyo al empresariado. En un trabajo efectuado sobre la base de entrevistas a responsables de centros de apoyo a empresas en Gran Bretaña, Smallbone et al. (2002) señalan que casi tres de cada cuatro entrevistados se mostraron críticos en relación con la adecuación entre el enfoque de sus organizaciones y las necesidades de las empresas rurales. La mayor parte de las propuestas tendentes a mejorar la adecuación de las políticas a las necesidades de las empresas rurales tenían como objetivo favorecer el acceso de éstas a determinados servicios, especialmente Internet, telecomunicaciones y financieros, dotar de mayor flexibilidad a las acciones de formación, reforzar el asesoramiento y, en términos más generales, minimizar los efectos sobre la competitividad de las empresas rurales derivados de la mayor distancia a los mercados.

Nolan (2003), basándose en un trabajo para la Organización de Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE), destaca la necesidad de considerar un horizonte temporal para las políticas de fomento del empresariado en vez de intervenciones de corto plazo. Da cuenta también de algunas tendencias generales de las políticas de apoyo al empresariado en el mundo occidental: un cambio desde la provisión de subvenciones a fondo perdido hacia varias formas de ingeniería financiera; el auge de los microcréditos; la creciente relevancia de medidas de apoyo *soft*, como asesoramiento empresarial; una mayor atención a los grupos o redes de empresas frente a las empresas individuales; el impulso al reconocimiento social de la función del empresariado; la promoción del uso de las nuevas tecnologías de la información y las comunicaciones por parte de las empresas; y, finalmente, la puesta en marcha de esquemas y medidas de ayuda dirigidas a determinados colectivos como mujeres, jóvenes o empresas sociales.

North y Smallbone (2000), en un trabajo sobre innovación en PYMES, recomiendan focalizar el apoyo a las empresas rurales en cuatro tipos de asistencia: marketing y desarrollo de mercados; extensión y mejora de la utilización de Internet; atención a los procesos de innovación especialmente en las actividades más artesanales y mejora del acceso a procesos especializados de formación.

Las redes (*networks*) entre agentes sociales han merecido también una creciente atención en los últimos años y han pasado a integrarse en las propuestas de políticas de apoyo. Se argumenta que la participación en redes empresariales, formales

e informales, constituye un factor favorable para el desarrollo de las empresas. La participación en redes tendría particular relevancia en el caso de las empresas rurales caracterizadas por un menor tamaño, un acceso más remoto a suministros y servicios y un alejamiento de los puntos de generación, concentración y difusión de la información (Nolan, 2003).

2. OBJETIVO

El objetivo de este trabajo es estudiar el empresariado en el ámbito rural catalán y más específicamente:

1. Identificar los mecanismos de apoyo público a la creación y desarrollo de empresas en el medio rural;
2. Dar cuenta de la valoración que los empresarios hacen de los mismos.

El empresariado rural catalán no ha sido hasta ahora objeto de estudios específicos, a excepción del trabajo comparativo relativo a la oferta y demanda de servicios de apoyo a la creación de empresas en ámbitos rurales y urbanos de Catalunya (Urbano et al., 2002). Los trabajos sobre el mundo rural y sus distintas facetas así como los planes y programas de desarrollo rural, surgidos a raíz de la incorporación a las Comunidades Europeas y la puesta en marcha de políticas de desarrollo rural, han obviado el estudio del empresariado. Asimismo los trabajos existentes sobre el empresariado en Cataluña no han abordado los rasgos particulares del empresariado rural.

Un mayor conocimiento del empresariado rural y de la valoración de los programas y medidas existentes puede contribuir en la mejora de las políticas de desarrollo rural y de los sistemas de apoyo al empresariado rural.

3. MARCO TEÓRICO: LA TEORÍA INSTITUCIONAL

En esta investigación se ha tomado como marco teórico la teoría institucional, y más concretamente la que resulta de la obra de Douglass North (1990), "Institutions, Institutional Change and Economic Performance".

La teoría institucional desarrolla un concepto muy amplio de "institución". North (1990:13) plantea que "las instituciones son las reglas de juego en una sociedad o, expresado más formalmente, las instituciones serían las limitaciones ideadas por las personas que dan forma a la interacción humana". Este autor distingue entre instituciones formales que comprenden las leyes, los reglamentos y los procedimientos

gubernamentales, e instituciones informales que incluyen las ideas, las creencias, las actitudes y los valores de las personas, o sea la cultura de una sociedad determinada. La teoría planteada por North pretende explicar como las instituciones y el cambio institucional afecta al desarrollo económico y social. De esta manera, la función principal de las instituciones en la sociedad será reducir la incertidumbre, estableciendo una estructura a la vida cotidiana. Las instituciones constituirán una guía para la interacción humana (North, 1993:16).

La selección de la teoría institucional como marco teórico de este trabajo está en consonancia con una nueva generación de trabajos de investigación sobre creación de empresas en diferentes contextos geográficos (Urbano, 2003; Díaz, 2003; Urbano et al., 2002; Aponte, 2002; Urbano y Veciana, 2001).

En esta investigación, las instituciones formales denominadas por North constituyen los factores institucionales que condicionan la creación y consolidación de nuevas empresas, a saber: las políticas de fomento, las instituciones que ofrecen algún tipo de asistencia y las medidas de apoyo ofrecidas.

4. METODOLOGÍA

Como nuestro interés radica en explorar los niveles de adecuación de las medidas de apoyo a las PYMEs y a la creación de empresas, así como la evaluación que hacen los empresarios de dicho apoyo y de las instituciones que lo gestionan, elegimos el método de estudio de casos como estrategia de investigación cualitativa. Además, nuestra elección se fundamenta en la capacidad exploratoria que tiene dicho método para analizar en profundidad las percepciones y las valoraciones personales (Eisenhardt, 1989; Yin, 1989).

En suma, nuestra investigación empírica utiliza la misma metodología que otras líneas de investigación asociada con las PYMEs y la creación de empresas (Rialp et al., 2003; Merrilees y Tiessen, 1999; Chetty, 1996). Cada empresa se analiza desde diferentes ámbitos, aplicándose métodos analíticos y de recolección de datos múltiples, para paliar los problemas que puedan derivarse del pequeño tamaño de la muestra. Se ha procedido a una selección teórica -no estadística- de la muestra de empresas y posteriormente se han examinado comparativamente los resultados de los sesenta y cuatro empresarios estudiados que correspondían a empresas de diferentes sectores, tamaño y antigüedad.

Para obtener una validación interna suficiente, hemos combinado la información procedente de las entrevistas en profundidad con empresarios, fundadores o gerentes, con los websites de empresas, documentación interna y externa, informe de cuestionario personal, folletos de productos y empresas, y otros datos secundarios. Durante las entrevistas se tomaron notas por un segundo entrevistador que no

intervenía en el contexto de la entrevista. Luego, se pasó a la redacción de informes completos sobre cada empresa.

En la fase de análisis de esta investigación, los sesenta y cuatro casos de estudio se analizaron transversalmente buscando una generalización teórica. Partimos del supuesto de que los resultados obtenidos de estos casos puedan generalizarse a otras condiciones teóricas parecidas. Según Yin (1998), se puede obtener la generalización analítica -no estadística- de los resultados de los diversos casos estudiados aplicando la lógica de la replicación (ya sea literal o teórica) y el método que relaciona el procedimiento analítico tanto a teorías probadas en el pasado como, alternativamente, a contribuir en la construcción de teoría y en el desarrollo de una mayor explicación del fenómeno de investigación.

Los casos de estudio fueron seleccionados para abarcar un amplio abanico de actividades económicas. En la selección de las empresas y empresarios además de utilizar los censos de empresas de las correspondientes Cámaras de Comercio y otros listados a nivel municipal se procedió a realizar entrevistas con conocedores para determinar empresas que correspondieran a una amplia variedad de situaciones. Se descartaron todos los establecimientos empresariales que correspondían a empresas cuya sede social se situara fuera de las comarcas analizadas. Algunos empresarios no estuvieron dispuestos a realizar una entrevista personal al nivel más alto de la empresa.

Agrupando las empresas entrevistadas en sectores según sus actividades principales, un 18,8% forma parte de la Industria alimentaria, un 20,3% tiene su principal actividad en la Hostelería y restauración, las demás empresas terciarias (Otros servicios) suponen un 21,9% de las empresas investigadas y el 39,1% pertenece a Otras industrias categoría que incluye tanto la Industria no alimentaria como la Construcción.

Las cuatro comarcas fueron seleccionadas a partir de una tipología de comarcas rurales catalanas construida en función de su especialización productiva; *comarcas agrarias*, donde el sector primario representa aún una parte importante del empleo y la actividad; *comarcas agrarias e industriales*, en las que ambas actividades tienen un gran peso; *comarcas industriales*, caracterizadas por la relevancia de la actividad manufacturera; *comarcas de servicios*, con una presencia dominante del sector terciario.

El resultado de los sesenta y cuatro casos de estudio en las cuatro comarcas catalanas seleccionadas se ha complementado con algunos resultados del estudio sobre el empresariado en Garrotxa llevado a cabo en el contexto del proyecto europeo de investigación *Entrepreneurship in Mountainous Areas of Southern Europe* (EMASE). Un total de 125 empresas de la citada comarca fueron entrevistadas con un cuestionario común para todas las zonas de estudio europeas (Rosell y Viladomiu, 2001).

También se consideran algunos resultados de la Evaluación del *Programa LEADERII de Catalunya*. Este Programa que se desarrolló entre 1994-1999 prestó apoyo a cerca de 700 iniciativas empresariales en diez comarcas de Cataluña. Para llevar a cabo la Evaluación se confeccionó para cada iniciativa una ficha con los rasgos básicos del promotor y algunas características del proyecto (Rosell et al., 2001).

Además, se ha podido hacer uso de los resultados de la encuesta del observatorio de creación de empresas GEM-Catalunya que incluye más de 2.000 encuestas a catalanes, de los cuales 700 residen en zonas rurales (Veciana et al., 2003).

Finalmente, se han utilizado datos económicos y empresariales del Institut d'Estadística de Catalunya (IDESCAT) y del Instituto Nacional de Estadística (INE) como fuentes de información secundaria.

4.1. Delimitación de las zonas rurales de Cataluña y selección de las comarcas a estudiar.

No se dispone de una definición única de lo que se entiende por zona rural. Con todo, la densidad de población se ha consolidado como el criterio más utilizado para definir la frontera entre lo rural y lo no rural o urbano y ha sido este criterio el que hemos adoptado en este trabajo.

La Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico viene utilizando como elemento definitorio de municipio rural una densidad poblacional por debajo de los 150 habitantes por km² (OECD, 1994). En términos regionales, la misma OCDE considera como regiones rurales aquellas zonas NUTS (Nomenclatura de Unidades Territoriales Estadísticas) de nivel 3 (correspondientes a Provincias en el caso español) con más del 50% de la población viviendo en municipios rurales. El criterio de densidad demográfica es utilizado también por la Comisión Europea en su documento *Rural Development. CAP 2000 Working Document* (Comisión Europea, 1997), aunque la Comisión califica como rurales los municipios con una densidad por debajo de los 100 habitantes por km².

En nuestro estudio hemos tomado como unidad territorial la comarca, entidad administrativamente consolidada en Cataluña y formada por la agrupación de municipios contiguos. Se ha seguido el criterio de ruralidad de la Comisión Europea.

En total las comarcas rurales son 22, que suponen algo más del 60% del territorio catalán, pero apenas el 9,6% de la población. La densidad demográfica media de las comarcas rurales (31,4 hab./km²) es apenas un 15,5% de la media catalana (Cuadro 1).

A partir de la tipología de comarcas rurales catalanas, seleccionamos la comarca de Berguedà como ejemplo de *comarca rural industrial*, Pallars Sobirà como *comarca rural de servicios*, Priorat como *comarca rural agraria* y Urgell como *comarca rural agraria e industrial* (Cuadro 2).

CUADRO 1
SUPERFICIE, POBLACIÓN Y DENSIDAD DE LAS COMARCAS RURALES DE CATALUÑA, 2002.

	Superficie	Población	Densidad (h./Km ²)
Comarcas rurales	19.694	622.943	31,6
Comarcas urbanas	12.202	5.866.909	470,7
Cataluña	31.895,3	6.489.852	203,5
Rurales/Cataluña (%)	61,7	9,6	15,5

Fuente: Elaboración propia con datos IDESCAT.

MAPA 1
COMARCAS SELECCIONADAS



CUADRO 2
CARACTERÍSTICAS BÁSICAS DE LAS COMARCAS SELECCIONADAS.

Berguedà	Pallars Sobirà
<p>El comportamiento demográfico de Berguedà se sitúa entre los peores del conjunto de Cataluña (43.200 habitantes en 1975 y 38.436 en el 2002) y la población presenta tasas elevadas de envejecimiento. Algunos proyectos de infraestructura han disminuido su aislamiento, pero aún presenta una accesibilidad deficiente y penalizada por los peajes.</p> <p>La comarca de Berguedà es una zona con tradición industrial, con un pasado basado en una fuerte especialización minera y textil. En los setenta y primeros ochenta se operó el cierre de muchas de las empresas lo que generó una fuerte recesión en la comarca. El crecimiento de los años noventa le ha permitido una cierta recuperación y la llegada de algunas empresas del exterior motivadas por un encarecimiento progresivo del suelo en las zonas más próximas de Barcelona, lo que ha permitido recuperar progresivamente la actividad industrial. Asimismo en estos años se asiste a un avance del turismo, con el establecimiento de instalaciones hoteleras, campings, casas de colonias y de turismo rural y un auge de la construcción y de servicios varios.</p> <p>La densidad empresarial en la comarca (7,1 empresas por cada cien habitantes) es mayor que la catalana (6,8%) pero menor que la del conjunto de comarcas rurales (7,4%). El considerable crecimiento del número de empresas en el período 1996-2001 (19,6%) parece confirmar la recuperación de la actividad industrial en la comarca.</p>	<p>Pallars Sobirà es la comarca catalana con menor densidad demográfica de Cataluña (apenas 4,7 habitantes por km²) y la segunda menos poblada (6.320 habitantes en 2002). La población comarcal registró una fuerte reducción a partir de 1960 consecuencia de la finalización de las centrales hidroeléctricas. En los años más recientes se asiste a una recuperación con la llegada de nueva población. En efecto, la población ha crecido un 14,4% en los últimos diez años; el empleo no agrario ha registrado una de las tasas de crecimiento más elevadas entre las comarcas rurales y la renta familiar disponible per cápita se sitúa por encima de la media de Cataluña.</p> <p>Es una comarca de alta montaña. La dinámica empresarial en los últimos años ha sido notable si bien partiendo de una base muy reducida. El número de empresas aumentó un 21,3% entre 1996 y 2001. La densidad empresarial era en el último año de 9,6 empresas por cien habitantes, muy por encima de la media catalana (6,8) y la de las comarcas rurales (7,4). La industria tiene un peso muy reducido en la comarca. La construcción y especialmente los servicios (hostelería y restauración y otros servicios turísticos) son las actividades económicas sobre las que descansa el dinamismo comarcal.</p> <p>En general, las condiciones de acceso a Pallars Sobirà son deficientes, siendo especialmente malas las de acceso a los núcleos pequeños de carácter montañoso.</p>

Priorat	Urgell
<p>La comarca de Priorat ha ido perdiendo población en las últimas décadas si bien desde el año 2000 los datos muestran un ligero repunte demográfico, situándose próxima a 9.500 habitantes. La densidad es baja (apenas 18,6% habitantes por km²) y el único municipio con más de mil habitantes es la capital. La pirámide de población muestra una estructura muy envejecida. La tasa de actividad es nueve puntos inferior a la media de Cataluña.</p> <p>La accesibilidad ha mejorado sustancialmente con la reforma de la carretera N-420 entre Tarragona y Teruel. Con todo el nivel de calidad de las infraestructuras de comunicaciones es insuficiente.</p> <p>La estructura productiva muestra un peso relativo importante de la agricultura, dominada por el viñedo, el olivo y los frutos secos. En los últimos años se ha beneficiado de la extraordinaria revitalización de su vitivinicultura y de la revalorización del aceite de oliva. Las cooperativas tienen una gran importancia.</p> <p>La densidad empresarial es baja (6,8 empresas por cada cien habitantes en 2001) si bien en los últimos cinco años el número de empresas ha crecido (18%) por encima de la media catalana (12%). La industria tenía tradicionalmente un peso reducido en la comarca.</p> <p>El sector servicios se ha beneficiado indirectamente del auge vitivinícola de la comarca especialmente en el ámbito de Hostelería y restauración y del avance general del turismo rural en Cataluña.</p>	<p>Urgell es una comarca que en los últimos veinticinco años mantiene estancada su población entorno a los 30.000 habitantes. Las poblaciones más importantes son Tàrrrega con algo más de 12.800 habitantes, Agramunt con 4.760 y Bellpuig con poco más de 4.000 habitantes.</p> <p>Urgell ha sido tradicionalmente un cruce importante de comunicaciones entre el Pirineo Occidental catalán y la costa de Tarragona y entre Barcelona y Zaragoza y Madrid. Tàrrrega se ha beneficiado de esta posición estratégica, convirtiéndose en un importante centro comercial.</p> <p>Urgell es una comarca con especialización agraria e industrial. Comarca llana, el 81% de su superficie es tierra cultivable de la cual un tercio se riega. El sector agrario representa el 15% de la población ocupada es decir doce puntos por encima de la media de Cataluña. Cereales y frutas son las principales producciones agrarias. La porcicultura de engorde representa las tres cuartas partes de la ganadería de la comarca.</p> <p>Urgell dispone de un sector industrial de pequeña y mediana empresa autóctona relativamente diversificado. Los establecimientos industriales se concentran en los tres municipios de mayor tamaño. Los subsectores más importantes son la industria alimentaria, metalúrgica, textil y confección. El sector textil y confección ha ido perdiendo importancia en los últimos años. La comarca dispone de algunas empresas de tamaño grande.</p>

5. EL APOYO AL EMPRESARIADO EN LAS ZONAS RURALES CATALANAS

5.1. La visión de los empresarios

a) El apoyo genérico: justificación

A los empresarios entrevistados se les preguntó si consideraban justificado que las Administraciones públicas dedicaran fondos para apoyar la creación de empresas. La gran mayoría (86%) respondió afirmativamente.

Las tres razones que más se mencionaron como justificación de las ayudas al empresariado por parte de la Administración fueron por este orden las siguientes:

- Las dificultades que comporta iniciar una nueva empresa.

En este sentido algunos de los entrevistados llegan a considerar que el apoyo público debería reservarse a la fase de inicio, "*Todas las ayudas deberían orientarse a la creación de nuevas empresas*", en detrimento de otras formas de apoyo empresarial.

- Para compensar los *handicaps* de las zonas rurales.

Las zonas rurales según algunos de los entrevistados presentan importantes *handicaps* o deficiencias que suponen menores niveles de desarrollo. Este retraso debe corregirse gracias al apoyo del sector público especialmente con relación a la generación de incentivos para la localización de las empresas.

- Como mecanismo de creación de empleo y fijación de la población en la zona.

"Antes la gente se iba. Ahora quieren quedarse pero se necesitan oportunidades laborales".

El 14% que responde negativamente cuestiona en muchos casos aspectos específicos del apoyo, notablemente la adecuación de las ayudas a las necesidades de las empresas. También manifiesta su escepticismo de la viabilidad de proyectos empresariales surgidos de los apoyos públicos. *"El proyecto empresarial que se lleva a cabo para beneficiarse de la ayuda no tiene futuro"*.

b) El apoyo genérico: Valoración

Algo más de la mitad de los entrevistados (56.3%) valora globalmente las medidas actuales o recientes de apoyo a la creación de empresa de forma negativa. No existen diferencias significativas en esta valoración a nivel sectorial ni atendiendo a la antigüedad de la empresa. El tamaño de la empresa parece ser relevante; las microempresas (cinco o menos trabajadores) son las que valoran más positivamente las ayudas públicas (68,5% las valoró positivamente). Mientras el segmento de pequeñas empresas (entre 6 y 10 trabajadores) son las que dan una menor valoración positiva (86% contestó negativamente). Territorialmente los que

más positivamente han evaluado las medidas son los de Pallars Sobirà y los que más negativamente son los de Berguedà.

El grupo de entrevistados que valora negativamente las ayudas existentes está formado, por un lado, por la minoría de empresarios que no encuentran justificada la existencia de un sistema de ayudas públicas y, por otro, por los que aún respondiendo positivamente a la justificación son muy críticos con el diseño y gestión del sistema de ayudas.

“Las ayudas son un premio (a posteriori), no un incentivo (que motive la decisión de creación de una empresa)”.

Para profundizar sobre la valoración de las ayudas públicas se pidió también a los empresarios su opinión acerca de algunos aspectos parciales de las mismas. Los entrevistados han evaluado una lista de afirmaciones relativas a las medidas de apoyo disponibles en sus comarcas según una escala de Likert². Estas medidas conciernen tanto la creación de nuevas empresas como el desarrollo de las mismas.

Sobre el grado en que las medidas de apoyo a las empresas son *suficientemente conocidas*, los empresarios se dividieron a la hora de responder: un 39,1% de los empresarios rurales investigados piensa que las medidas de apoyo son suficientemente conocidas, mientras un 34,4% cree que no lo son. La nota media fue 2,6. Los empresarios de Otros servicios fueron los más críticos en este ámbito ya que la mitad respondieron que no son suficientemente conocidas. Por el contrario, apenas el 16,6% de los empresarios del sector Industrias alimentarias afirmó que las ayudas no son suficientemente conocidas. Territorialmente son los empresarios de Priorat los que mejor valoran el conocimiento de las medidas de apoyo (3,3 de nota media).

Sobre la *adecuación de las ayudas a las necesidades de las empresas* es mayor el número de empresarios que se manifiestan críticos que el número que creen adecuadas las medidas: un 61% de los empresarios contesta negativamente, un 29,7% afirma estar totalmente en desacuerdo con relación a la adecuación de las ayudas existente y un 31,3% dice estar en desacuerdo. La nota media de la adecuación es de 2,2. Las respuestas más críticas son las de Otras industrias -un 40% las consideró totalmente inadecuadas y un 32% simplemente inadecuadas- y de la Industria alimentaria -una tercera parte las considera totalmente inadecuadas y otro tercio simplemente inadecuadas-. Los empresarios de Hostelería y restauración son los que más adecuadas encuentran las ayudas: un 46,2% respondió afirmativamente frente a un 53,8% que respondió negativamente. Territorialmente son los empresarios de Berguedà (1,7) y los de Urgell (1,8) los que consideran menos adecuadas las

2 Se ha utilizado una escala de Likert de cuatro puntos donde 1 significa “estoy totalmente en desacuerdo”, 2 “estoy en desacuerdo”, 3 “estoy de acuerdo” y 4 “estoy totalmente de acuerdo” con las afirmaciones propuestas.

ayudas, al contrario, los empresarios de Pallars Sobirà (2,5) no tienen una opinión muy definida, situándose muchas respuestas en el valor intermedio.

Las razones por las que consideran las ayudas inadecuadas son muy variadas, pero básicamente pivotan sobre unos pocos aspectos:

- Los criterios y transparencia en la asignación de las ayudas.
- Las características de los beneficiarios.
- El tipo de ayudas que se dan, especialmente el sesgo hacia la subvención a fondo perdido y el énfasis en la financiación cuando se considera que existen otros problemas a solventar.

“No son los que lo necesitan quienes reciben la ayuda”, “Siempre reciben ayudas los mismos”, “Se tendría que apoyar solo pequeñas empresas. Es un error apoyar grandes empresas”, “Las grandes se lo acaban llevando todo”, “No regalos. Ayudas con contrapartidas”, “Hay que ser muy selectivos con las ayudas”, “Sí al apoyo, pero no como subvención a fondo perdido, sí como ayuda al crédito o subvención por empleo creado”, “Hay que buscar formas de acceso a financiación como las Sociedades de capital riesgo”.

Acerca de la *eficacia de las ayudas públicas*, los empresarios encuestados también se manifiestan críticos. El 54,7% de los empresarios cree que las medidas de apoyo existentes no contribuyen a tener éxito en la creación y el desarrollo de una empresa, mientras que un 34,4% piensa que sí que contribuyen al éxito empresarial y un 10,9% no se pronuncia. La evaluación global es de 2,3 puntos. Los empresarios de Otras industrias son los más críticos sobre la eficacia de las ayudas (71,4% de los entrevistados). En el otro extremo se ubican las empresas de Hostelería y restauración, los cuales en un 61,6% valoran positivamente la eficacia de las ayudas. Los empresarios de Urgell (2,0), de Berguedà (2,2) y de Pallars Sobirà (2,2) creen en menor medida que el apoyo a la creación de empresas contribuye al éxito que los empresarios de Priorat (2,6).

Las razones para poner en duda la eficacia son amplias pero se insiste en una serie de elementos:

- El citado argumento de que se da a quien no lo necesita.
- Las subvenciones recibidas son porcentajes pequeños de la inversión total (se prefiere repartir poco a mucha gente, antes que concentrar las ayudas).
- Las ayudas llegan tarde cuando la inversión está ya hecha.

“Podrían ser útiles, pero están mal repartidas”, “Si hubiera sabido lo que me darían, no lo habría pedido; no vale la pena”, “La ayuda llega mucho después de

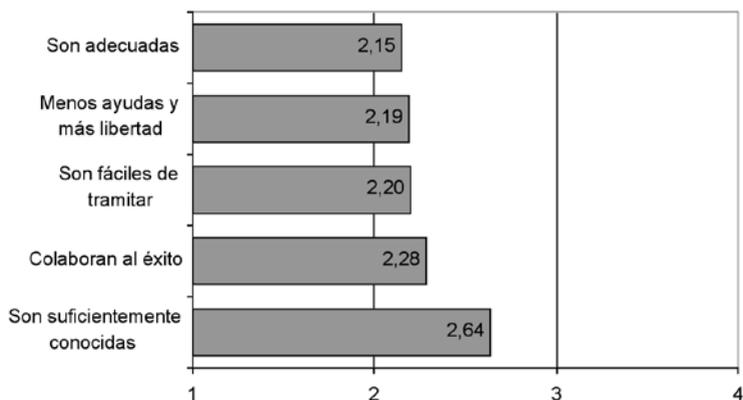
efectuar la inversión cuando no hace falta. Los problemas financieros se habían resuelto de otra forma. Son más un premio que un incentivo”.

Sobre los *trámites burocráticos* asociados al acceso a las ayudas públicas, el 51,5% de los empresarios opina que estos trámites son difíciles y laboriosos (2,2 de nota media): el 40,6% afirma estar “totalmente en desacuerdo” con la afirmación de que los trámites burocráticos son fáciles y otro 10,9% simplemente está en “desacuerdo”. Mientras un 37,5% opinó lo contrario, diciendo que los trámites son fáciles y un 10,9% no se pronunció. Los empresarios de Priorat son los menos críticos en relación a los trámites (2,6 de nota media) y en el otro extremo se sitúan los de Pallars Sobirà (1,9). Los empresarios del sector Otros servicios (1,8) destacan por la dificultad que perciben en los trámites relacionados con las ayudas. Los empresarios del sector Hostelería y restauración encuentran los trámites comparativamente menos difíciles (2,5).

Finalmente, los empresarios se dividen frente a la afirmación de que sería mejor ofrecer *más libertad empresarial y menos ayudas*. La mitad no está de acuerdo con esta afirmación, mientras que un 32,8% está de acuerdo. El 17,2% de los empresarios prefirió no opinar. Los empresarios de Industrias alimentarias son los más favorables a conceder menos ayudas y más libertad (42%) mientras que el porcentaje de respuestas más negativas se encuentra en Otros servicios (apenas el 14,2%).

Las empresas de entre 6 y 15 años son las que menos valoran la afirmación “más libertad empresarial y menos ayudas”: sólo un 16,6% responde en este sentido.

FIGURA 1
VALORACIÓN DE LAS MEDIDAS DE APOYO
(MEDIAS EN LA ESCALA DE LIKERT)



5.2. Medidas e instituciones de apoyo en las zonas rurales de Cataluña

Los empresarios de las comarcas rurales de Cataluña disponen de un conjunto amplio de instituciones de apoyo a la creación y desarrollo de sus empresas. Se trata de un entramado de cierta complejidad como consecuencia de los distintos niveles administrativos (europeo, estatal, regional, local) que se encuentran implicados en su diseño, financiamiento y gestión así como por las relaciones que se establecen entre estos niveles. Así, la Comisión Europea aparece como co-financiadora e inspiradora de determinadas actuaciones, caso del Programa LEADER o las ayudas del antiguo "Objetivo 5b", pero la gestión de estas ayudas es llevada a cabo sobre el terreno por una serie de instituciones semi-públicas (Grupo LEADER) o por una institución autonómica (CIDEM, Departament de Treball). Asimismo, algunas instituciones autonómicas tienen convenios con los Consells Comarcals³ para la difusión de información y el acceso a sus recursos e incluso ubican sus delegaciones en la sede del mismo. Todo ello contribuye a que los empresarios, a menudo, desconozcan el origen último de las ayudas e incluso la institución que gestiona las mismas. En todo caso, nos interesaremos por las instituciones a cargo de la gestión del apoyo al empresario y por los programas específicos más que por el origen de los recursos financieros.

Por otro lado, cabe mencionarse que las diferentes líneas de ayuda que pasamos a describir solamente han estado disponibles en algunos periodos a lo largo de los últimos años y que por consiguiente no pueden considerarse como elementos estructurales de apoyo al empresariado catalán. Además, en muchos casos las solicitudes han superado con creces a las disponibilidades presupuestarias y en consecuencia muchas demandas no han podido ser atendidas o lo han sido con ayudas de menor cuantía. Asimismo hemos de destacar que son muy pocas las ayudas específicamente territoriales y aún menores las propiamente rurales.

Entre las instituciones de apoyo al empresariado del mundo rural destacan los Grupos de Acción Local o **Grupos LEADER** por su enfoque territorial. En efecto, estos Grupos tienen a su cargo la dinamización socio-económica de un determinado territorio rural mediante un enfoque participativo, *bottom-up* e integrado. La Comisión Europea establece las directrices y co-financia el Programa LEADER el cual es gestionado sobre el terreno por los Grupos LEADER, formados por interlocutores públicos (los Consells Comarcals tienen un gran peso) y privados. Este programa se viene aplicando en las zonas rurales de Cataluña desde 1988 y en la actualidad existen 12 Grupos LEADER en otras tantas zonas rurales siendo el sector privado

3 Entidades locales formadas por agrupaciones de municipios. Existen 41 *Consells Comarcals* en Cataluña.

el principal beneficiario de las ayudas que tienen la forma de subvenciones a fondo perdido. Tres de las cuatro comarcas consideradas en este trabajo, han tenido y tienen Grupos LEADER: Berguedà (desde 1994 para una parte de la comarca y desde el 2000 para la totalidad), Pallars Sobirà (desde 1988 para toda la comarca) y Priorat (desde 1994 para toda la comarca).

Muy similares a los Grupos LEADER pero con financiación correspondiente a los Programas de Desarrollo Rural de Catalunya son los **Grupos PRODER**, que empezaron a funcionar en el año 2002 en diez comarcas rurales de Cataluña entre las que se incluye Urgell. El enfoque es el mismo que en el LEADER pero su actuación tiene un campo más limitado y con mayor énfasis en el sector agroalimentario.

La otra gran organización de ayuda a las empresas es el **CIDEM**, Centro de Innovación y Desarrollo Empresarial, la agencia del Gobierno catalán a cargo de las políticas de fomento del tejido empresarial, especialmente de la industria.

Las actuaciones del CIDEM están pensadas para toda Cataluña sin discriminar territorialmente. Sin embargo, una de las líneas de ayuda, *Incentivos a la Inversión Industrial (Incentivos al reequilibrio territorial industrial)* se concede a empresas localizadas en comarcas desfavorecidas, que coinciden en buena medida con las comarcas rurales. Se trata de ayudas en algunos casos co-financiadas con fondos de la Comisión Europea, a través del antiguo "Objetivo 5b" (desarrollo rural) y del antiguo y del actual "Objetivo 2". Estas ayudas consisten en subvenciones a fondo perdido de hasta el 10% del total invertido.

El **Departament d'Agricultura, Ramaderia i Pesca (DARP)**, de la Generalitat de Catalunya, actúa también como institución de apoyo a las empresas en el mundo rural a través de las ayudas a inversiones en el ámbito de la Comercialización y valorización de productos agrarios con recursos del FEOGA y las ayudas al Turismo y la artesanía rural.

El **Departament de Comerç, Turisme i Consum**, de la Generalitat de Catalunya, dispone desde 1988 de una línea de ayudas a la mejora de los alojamientos rurales y la adecuación de *Cases de Pagès* (Casas de Labranza). Las comarcas que más se han beneficiado de estas ayudas son las del norte de Cataluña entre las que se sitúa Pallars Sobirà y Berguedà.

El **Consorcio de Promoción Comercial (COPCA)**, de la Generalitat de Catalunya, ofrece principalmente ayudas destinadas a la promoción exterior de las empresas y apoyo a la cooperación inter-empresarial e internacional.

El **Institut Català de Finances** es una entidad adscrita a la Consejería de Economía y Finanzas de la Generalitat de Catalunya que tiene como misión facilitar financiación para el sostenimiento y promoción de actividades económicas.

El **Servei d'Autoempresa** es una dependencia del Departament de Treball i Indústria, de la Generalitat de Catalunya, orientada al asesoramiento y elaboración de los Planes de las Empresas.

El **ICEX**, Instituto de Comercio Exterior, apoya a las empresas españolas con la finalidad de impulsar y facilitar su proyección internacional.

El Organismo Autónomo, **Parques Nacionales**, adscrito al Ministerio de Medio Ambiente, cuenta con una línea de ayudas para fomentar el desarrollo sostenible en las áreas que incide la presencia del Parque Nacional. Se pueden beneficiar empresas privadas cuya actividad principal y su sede se encuentren en la zona de influencia de los Parques. En Cataluña afecta a zonas de las comarcas de Alta Ribagorça y Pallars Sobirà.

El **Instituto para la Reestructuración de la Minería del Carbón y Desarrollo Alternativo de las Comarcas Mineras (IRMCDACM)** es una entidad adscrita al Ministerio de Economía creada para la revitalización de las zonas afectadas por la crisis de la minería del carbón. El Instituto gestiona los recursos del Programa Comunitario RECHAR, anteriormente a cargo del desaparecido Ministerio de Industria y Energía (MINER), y concede ayudas para inversiones empresariales creadoras de empleo. En Cataluña pueden beneficiarse de estas Medidas poblaciones de Berguedà y algunas de Alt Urgell y Cerdanya.

El **Centro para el Desarrollo Tecnológico Industrial (CDTI)** es una Entidad Pública Empresarial, dependiente del Ministerio de Ciencia y Tecnología, que promueve la innovación y el desarrollo tecnológico de las empresas españolas.

Las **Administraciones locales, Diputaciones, Consells Comarcals y Ayuntamientos** pueden desarrollar actividades de apoyo al empresariado. Muchas veces estas actividades se desarrollan en colaboración con instituciones autonómicas (especialmente el CIDEM, el Departament de Treball i Indústria) asumiendo la tarea de informar y ayudar en la tramitación de las subvenciones. Otras veces estas acciones se desarrollan a través de la gestión de programas comunitarios.

Las **Cámaras de Comercio** dan apoyo al empresariado a través de medidas de Asesoramiento, información y formación.

La **Fundación para la formación continuada (FORCEM)** es la entidad encargada de impulsar y difundir la Formación Continua entre empresas y trabajadores, y de gestionar las ayudas a la formación, y realizar su seguimiento y control técnico.

CUADRO 3
INSTITUCIONES DE APOYO AL EMPRESARIADO EN CATALUÑA

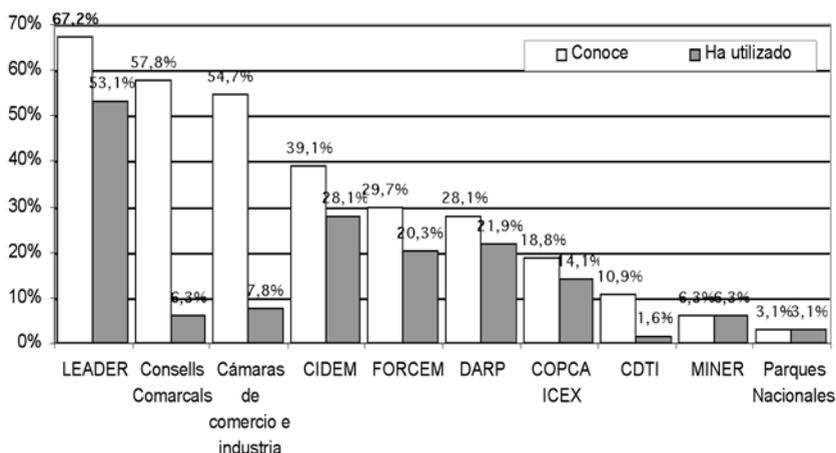
	Administración Central		Administración Autonómica				Asociaciones Mixtas		Asociaciones Privadas	
	CDTI	ICEX IRMCDACM	Parques Nacionales	CIDEM	DARP	Institut Català de Finances	Senvel d'Autoempresa	LEADER/ PRODER	FORCEM	Cámaras de Comercio
ENFOQUES										
Promoción Empresas				X			X			X
Enfoque Temático Especializado	X	X				X	X		X	
Enfoque Sectorial					X					
Enfoque Territorial		X	X					X		
MEDIDAS										
Información - Orientación	X	X						X		
Información y Asesoramiento Creación Empresas				X			X			X
Asesoramiento - Acompañamiento				X						
Asesoramiento Técnico				X						
Formación - Empresarial		X					X	X		
Formación - Ocupacional			X		X					
Financiamiento - Subvenciones		X		X			X			
Financiamiento - Préstamos						X	X			
Financiamiento - Capital Riesgo						X				
Financiamiento - Avales						X				
Promoción Comercial		X					X			
Ayudas a la internacionalización		X					X			
Gestión de la calidad										
Promoción territorial y sectorial									X	
Información y difusión de tecnología	X									
Proyectos empresariales de I + D	X									
Infraestructuras públicas			X							X
Infraestructuras privadas										X
Cooperación interempresarial										X

Fuente: Elaboración propia

a) *Conocimiento y valoración de las Instituciones y programas de apoyo*

La **institución y el programa de apoyo al empresariado más conocido** es la Iniciativa comunitaria de desarrollo rural LEADER y el Programa PRODER, ya sea el Programa LEADER I (en vigor en el periodo 1988-93), el LEADERII (1994-1999) o los actuales LEADER+ (2000-2006) y PRODER (2000-2006). Un 67,2% de los empresarios mencionó el Programa LEADER cuando se les pidió que diesen un listado de los programas de apoyo o de las instituciones de apoyo que conocen.

FIGURA 2
CONOCIMIENTO Y UTILIZACIÓN DE INSTITUCIONES Y PROGRAMAS DE APOYO



Por sectores, Hostelería y restauración (100% de las empresas lo conocen) e Industrias alimentarias (75%) son los que más conocen el Programa LEADER, mientras el grado de conocimiento es menor en Otros servicios (57%) y Otras industrias (52%).

Otras instituciones de apoyo a las empresas conocidas por la mayoría de los empresarios entrevistados son los Consells Comarcals (58%) y las Càmaras de comercio e industria (55%).

Todas las demás instituciones y programas de apoyo son conocidos por una minoría de los empresarios rurales investigados. Entre estos, los más conocidos son el CIDEM, mencionado por un 39% de los empresarios, el FORCEM (30%), el DARP (28%) y el COPCA/ICEX (19%). Con relación al CIDEM hay que decir, sin embargo,

que el hecho que preste sus servicios en el mundo rural mayormente a través de los Consells Comarcals puede inducir a identificar sus programas de apoyo como pertenecientes al Consell Comarcal.

Una minoría de empresas conoce el resto de instituciones y programas de apoyo debido principalmente a la orientación sectorial o zonal de los mismos. Las ayudas para la reconversión de las zonas mineras del antiguo Ministerio de Industria y Energía (MINER), que actualmente corren a cargo del Instituto para la Reestructuración de la Minería del Carbón y Desarrollo Alternativo de las Comarcas Mineras (IRMCDACM), dependiente del Ministerio de Economía, son mencionadas sólo en Berguedà, es decir en la comarca que se benefició de las ayudas por el cierre de minas. Asimismo, las ayudas a las zonas de influencia de Parques Nacionales son mencionadas sólo en una comarca: Pallars Sobirà.

La institución pública estatal de apoyo al desarrollo y la innovación tecnológica (CDTI) es conocida apenas por el 11% de los entrevistados, a pesar de no tener un sesgo ni sectorial ni territorial. Finalmente el Servei d'Autoempresa siempre es considerado como un complemento a otros sistemas de apoyo, ya sea el Programa LEADER, el PRODER o el CIDEM. Para los entrevistados no es un programa que tenga entidad propia. Por otro lado, el Institut Català de Finances no fue citado por los entrevistados.

La Iniciativa LEADER-PRODER no sólo es el programa de apoyo más conocido, sino que también es el **programa más utilizado**. Un 53% de los empresarios rurales dice haber utilizado el programa LEADER-PRODER (incluyendo los que habían realizado una solicitud aunque no conocían si esta había sido aprobada).

Las empresas del sector Hostelería y restauración (84% de las empresas) son las que en mayor porcentaje han solicitado ayudas del LEADER-PRODER seguidas de las Industrias alimentarias (58%). Con todo el porcentaje de empresas de Otros servicios (43%) y Otras industrias (42%) que solicitaron apoyo del LEADER-PRODER es elevada. Las empresas de más reciente creación (menos de 6 años) son las que en mayor medida han recurrido al apoyo del LEADER-PRODER (64% de las mismas).

En segundo lugar, vienen las medidas de apoyo ofrecidas por el CIDEM, que han sido utilizadas por un 28,1% de los empresarios. En este caso, las empresas de Otras industrias (50%) y de Otros servicios (36%) son las que más se han dirigido al CIDEM. Ninguna empresa de Hostelería y restauración lo utilizó y apenas el 8,3% de las Industrias alimentarias. Con todo, hemos de tener en cuenta, de un lado, que el CIDEM ha venido apoyando preferentemente a empresas industriales y, de otro, que las empresas de la Industria alimentaria han tenido ayudas alternativas y específicas para su sector provenientes del DARP.

En tercer lugar en cuanto a grado de utilización, están las ayudas del DARP que fueron utilizadas por el 21,9% de las empresas entrevistadas. Este porcentaje asciende al 42% en el caso de las empresas de la Industria agroalimentaria lo que

se explica por el notable uso que este sector hizo de las ayudas para la comercialización y valorización de productos agrarios.

Las ayudas a la formación laboral ofrecidas por la FORCEM fueron utilizadas por el 20,3% de los entrevistados. En este caso, las principales beneficiarias de la FORCEM son las empresas de más de 50 trabajadores: un 90% de las mismas utilizó este recurso para la formación de sus trabajadores. Un 28,6% de las empresas entre 26 y 50 trabajadores también utilizó la FORCEM mientras que este porcentaje es de apenas el 8% en los intervalos de entre 6 y 10 y entre 11 y 25 trabajadores. Ninguna empresa de menos de 6 trabajadores utilizó la FORCEM.

El sector que más utilizó las ayudas de la FORCEM fue Otras industrias (un tercio de las empresas) lo que puede explicarse por el mayor tamaño de las empresas en este sector. Las empresas de Industrias alimentarias (8%) y Hostelería y restauración (8%) apenas utilizaron la FORCEM y un 21,5% de las empresas de Otros servicios la utilizó.

Las demás instituciones y programas han sido utilizados por una pequeña minoría de empresas en función de su especialización sectorial o localización.

Acerca **del acceso a la información y a la comprensión de la misma**, los empresarios manifestaron mayormente que ambos procesos fueron fáciles o muy fáciles. Así, en el caso del LEADER+, casi las dos terceras partes de los empresarios que se interesaron por el programa dieron la máxima calificación a la facilidad de acceso a la información y apenas un 6% lo calificó negativamente. En promedio la facilidad de acceso a la información fue calificada con un 8,7 sobre diez (Cuadro 4). Lo mismo sucede con la otra institución mayormente conocida y utilizada, el CIDEM. En efecto, el 94% de los entrevistados que lo utilizaron se manifiestan más que satisfechos con el acceso a la información y la calificación obtenida fue de 9,3. Las demás instituciones, obtienen también valoraciones positivas lo que da a entender que no existe un problema de acceso a la información. También la facilidad en la comprensión de la información es muy elevada en todo los programas con la excepción de las ayudas del CDTI.

En lo referente a la **complejidad del proceso de solicitud de las ayudas**, la valoración de los empresarios entrevistados continúa siendo positiva. En el caso del LEADER, casi las dos terceras partes de las respuestas califican de muy fácil los trámites de la solicitud y las cuatro quintas partes lo califica positivamente (calificación media del 6,8). La calificación es aún más positiva para el CIDEM: un 83,3% califica como muy fáciles los trámites y apenas un 11% lo califica negativamente (calificación media del 8,2). Otros programas e instituciones (FORCEM, COPCA/ICEX,...) sólo obtienen valoraciones positivas y la calificación media es muy elevada. La calificación más bajas corresponden a los programas gestionados por el DARP, notablemente a las ayudas para la transformación y comercialización de productos agrarias con fondos FEOGA: un 29% se pronunció en sentido negativo.

CUADRO 4
VALORACIÓN DE LAS INSTITUCIONES Y PROGRAMAS DE AYUDA.

	Acceso a la información	Comprensión de la información	Complejidad del proceso de solicitud de las ayudas	Duración de la tramitación de las ayudas	Valoración global
DARP	8,9	8,5	5,7	5,5	5,8
LEADER	8,7	8,1	6,8	4,6	5,4
CIDEM	9,3	9,3	8,2	6,6	6,3
COPCA/ICEX	9,0	9,0	8,7	7,4	7,8
CDTI	5,0	5,0	5,0	5,0	5,0
MINER	10,0	10,0	10,0	7,5	9,0
FORCEM	9,7	9,7	9,2	8,7	7,5
Parques Nacionales	10,0	10,0	10,0	8,5	9,5

En lo referente a la **duración del proceso de tramitación de las ayudas**, los empresarios entrevistados son más críticos. En el caso de las ayudas del DARP, un buen número de entrevistados valoró negativamente la duración de los trámites y la calificación media fue de 5,5 sobre diez. En el caso del LEADER, casi la mitad de los entrevistados valoró negativamente la duración del trámite y la valoración media fue de 4,6 sobre diez. Las ayudas del CIDEM fueron valoradas más favorablemente: un 83,3% aprobó la duración de los trámites y la nota media fue de 6,6 sobre diez. Las valoraciones más positivas fueron para COPCA/ICEX (7,4), IRMCDACM(MINER) (7,5), Parques nacionales (8,5) y FORCEM (8,7) .

Finalmente el **grado de satisfacción global** hace referencia al resultado final obtenido de las solicitudes y obtención de las ayudas, es decir considerando la cuantía recibida con relación a la solicitada, los plazos en los que se recibieron las ayudas, las dificultades que pueden haber surgido, etc. Los programas mejor valorados son las ayudas a las zonas de influencia de los Parques Nacionales con una evaluación global de 9,5 sobre diez y el de reconversión de zonas mineras de MINER (9,0). El CIDEM recibe un 6,3, el DARP un 5,8 y el Programa LEADER/PRODER un 5,4. Con valoración intermedia se sitúan las ayudas del FORCEM (7,5) y las del COPCA/ICEX (7,8).

6. DISCUSIÓN Y CONCLUSIONES

La estructura empresarial y el entorno rural de los 64 casos estudiados cubre una amplia variedad de situaciones. Hemos analizado empresas de diversos sectores y tamaños ubicadas en entornos rurales con tradición industrial, otras en zonas con un desarrollo terciario reciente y algunas con un entramado empresarial que se

limita al procesamiento de la producción agraria local. Esta variedad de elementos comporta que el mosaico empresarial estudiado manifieste amplias diferencias en su acceso y valoración del sistema de apoyo público disponible. Con todo es posible extraer algunas conclusiones generalizables.

Casi la totalidad de los entrevistados reconoce la necesidad del apoyo público para el establecimiento y consolidación de las empresas. Estas ayudas las justifican tanto por las particularidades del entorno rural como por las dificultades que comporta el inicio de una empresa.

Las entrevistas a los empresarios rurales muestran asimismo un notable conocimiento de las instituciones de apoyo a las empresas y una elevada utilización de éstas. En los últimos años en Cataluña ha estado disponible un amplio abanico de medidas de apoyo a las empresas rurales. Este abanico es el resultado de la yuxtaposición de una serie de medidas de apoyo puestas en marcha por distintas instituciones con objetivos y procedimientos muy distintos. Iniciativas surgidas del “segundo pilar” de la Política Agraria Común, -el desarrollo rural-, como los programas LEADER y PRODER, se combinan con programas de reconversión de zonas mineras, subvenciones del FEOGA a la industria alimentaria, actuaciones de dinamización de zonas limítrofes con los Parques Nacionales junto a políticas de carácter sectorial o temáticas.

Con todo hemos de destacar que estos apoyos no han tenido continuidad temporal. La dependencia de determinadas medidas de los fondos comunitarios así como de la situación de las finanzas de la Administración regional dan lugar a notables discontinuidades en el tiempo en la disponibilidad de las medidas de apoyo. Ello supone que, en buena medida, la capacidad de apoyo a las iniciativas empresariales dependa más de los calendarios de programación de los fondos estructurales comunitarios o del estado de las finanzas autonómicas que del interés y oportunidad de las demandas.

Las actuales medidas de apoyo a la creación y desarrollo de empresas en zonas rurales se insertan, por tanto, en una amplia dispersión institucional, temática y territorial. Esta dispersión en los mecanismos de intervención supone que la política de apoyo a la promoción de empresas y empresarios en las zonas rurales catalanas sea hoy por hoy la suma de partes insuficientemente coordinadas entre sí y con la política de desarrollo rural. Con todo, la existencia de Consells Comarcals ha mejorado enormemente la centralización de la información y su difusión entre los beneficiarios potenciales. A menudo los entrevistados señalaban que cuando prevén realizar una inversión o poner en funcionamiento un nuevo negocio visitan esta institución para informarse de las ayudas disponibles en aquel momento.

El sistema de ayudas disponible manifiesta asimismo la incorporación del enfoque del desarrollo endógeno, al haber auspiciado un amplio número de iniciativas autóctonas de pequeño y mediano tamaño orientadas a conseguir diversificar la base

productiva del mundo rural. Hemos podido apreciar en el estudio que las empresas de menor tamaño son las que atribuyen mayor utilidad al sistema de apoyo como elemento para conseguir el éxito de sus iniciativas. Asimismo los instrumentos de apoyo no se limitan al acceso a líneas de financiación privilegiada. Estos permiten subvenciones a fondo perdido, junto a ayudas a la formación, la incorporación de nuevas tecnologías y la apertura de mercados exteriores. Las opiniones de los entrevistados manifiestan que este planteamiento debe mantenerse e incluso ampliarse. La mera subvención de la inversión, ligada o no a la creación de empleo, debería perder peso en beneficio de actuaciones en ámbitos como la calidad, la innovación, marketing y la formación tanto empresarial como técnica. Las medidas de ayudas destinadas a actuaciones específicas como la formación y la promoción exterior obtienen calificaciones elevadas y parecen mejor comprendidas que una subvención con pequeños porcentajes de la inversión. La política de formación debe tomar en cuenta las características de las empresas rurales (tamaño, alejamiento,...) adoptando rasgos más flexibles y ensayando formas más adaptadas al medio.

Por último, hemos de señalar que muchas de las líneas de ayuda implementadas durante estos años han visto diezmada su eficacia por los retrasos importantes que han registrado en el proceso de aprobación y concesión y por la compleja tramitación administrativa a la que han sido sometidas.

BIBLIOGRAFÍA

- APONTE, M. (2002), *Factores condicionantes de la creación de empresas en Puerto Rico: Un enfoque institucional*, Tesis Doctoral dirigida por el Dr. José M^a Veciana, presentado en el departamento de Economía de la Empresa, Universitat Autònoma de Barcelona.
- CHETTY, S.K. (1996): "The Case Study Method for Research in Small-and Medium-Sized Firms". *International Small Business Journal*, 15 (1): 73-86.
- COMISIÓN EUROPEA (1997), Rural Developments, CAP 2000 Working Document, European Commission Directorate General for Agriculture (DG VI), July 1997.
- DÍAZ, M. (2003) *La creación de empresas en Extremadura*, Tesis Doctoral inédita, Universidad de Extremadura.
- DRABENSTOTT, M., NOVACK, N. y ABRAHAM, B. (2003), *Main Streets of Tomorrow: Growing and Financing Rural Entrepreneurs*. A Conference Summary, Main Streets of Tomorrow: Growing and Financing Rural Entrepreneurs, Center for the Study of Rural America, April 28-29, Kansas City, Missouri.
- EISENHARDT, K. (1989) "Building Theories From Case Study Research". *Academy of Management Review*, 14 (4): 532-550.
- KELLOGG FOUNDATION (2003), *Mapping Rural Entrepreneurship*, 2003.
- MERRILEES, B. y TIESSEN, J.H. (1999), "Building Generalizable SME International Marketing Models Using Case Studies". *International marketing Review*, 16 (4/5): 326-344.
- NOLAN, A. (2003), "Entrepreneurship and local economic development: Policy Innovations in Industrialized Countries", *Main Streets of Tomorrow: Growing and Financing Rural Entrepreneurs*, conference was hosted by the Center for the Study of Rural America on April 28-29, 2003 in Kansas City, Missouri.
- NORTH, D. (1990), *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, Cambridge University Press.
- NORTH, D. (1993), *Instituciones, cambio institucional y desempeño económico*, Fondo de Cultura Económica, México.
- NORTH, D. y SMALLBONE, D. (2000), "The innovativeness and growth of rural SMEs in the 1900s", *Regional Studies* 34, 2.
- OECD (1994) *Creating Rural Indicators for Shaping Territorial Policies*, Paris
- OECD (2003), *Entrepreneurship and local economic development: Programme and Policy Recommendation*, Paris.
- RIALP, A., RIALP, J., URBANO, D., VAILLANT, Y. (2003), "Determinants of the Born-global Phenomenon: A Multiple Case Study Research", paper presentado en el ACEDE 2003, Salamanca.

- ROSELL, J. y VILADOMIU, L. (2001), *Entrepreneurship and rural development: A case study analysis in Garrotxa (Catalonia, Spain)*, EMASE Report Series, Nº S03, Enero.
- ROSELL, J., VILADOMIU, L., ETXEZARRETA, M., FRANCÉS, G. y SOLDEVILA, V. (2001), *Evaluación Ex-post del Programa LEADERII de Catalunya*, Generalitat de Catalunya, Barcelona.
- SMALLBONE, D., NORTH, D., BALDOCK, R. y EKANEM, I. (2002), *Encouraging and supporting enterprise in rural areas*. Report to the Small Business Services, Center for Enterprise and Economic Development Research, London.
- URBANO, D. (2003), *Factores Condicionantes de la Creación de Empresas en Catalunya: un enfoque institucional*, tesis doctoral dirigida por J.M. Veciana, Universitat Autònoma de Barcelona. Departament d'Economia de l'Empresa.
- URBANO, D., VAILLANT, Y. y VECIANA, J.M. (2002), "Support measures for new business creation: a comparative empirical study between rural and urban areas of Catalonia", trabajo presentado en el RENT XVI Conference (Barcelona, Noviembre 2002)
- URBANO, D. y VECIANA, J.M. (2001), "Institutions and support programmes for entrepreneurship in Catalonia: an institutional approach", trabajo presentado en el RENT XV, Turku, Finlandia.
- VECIANA, J.M., VAILLANT, Y., URBANO, D. y GENESCA, E. (2003), *Informe nacional 2003 GEM-Catalunya*, Institut d'Estudis Regionals i Metropolitans de Barcelona, Universitat Autònoma de Barcelona, Bellaterra.
- VILADOMIU, L., ROSELL, J., y VAILLANT, Y. (2004), *Empresas y Empresarios en las Comarcas Rurales de Catalunya*, Document d'Economic Industrial nº 21, Centre d'Economia Industrial-Fundació Empresa i Ciència, Bellaterra.
- YIN, R. (1989), *Case Study Research, Design and Methods*. Beverly Hills, CA: Sage.
- YIN, R. (1998), "The Abridged Version of Case Study Research". En Bickman, L. y Rog, D. J. (Eds.): *Handbook of Applied Social Research Methods*. Sage Publications, Thousand Oaks: 229-259.