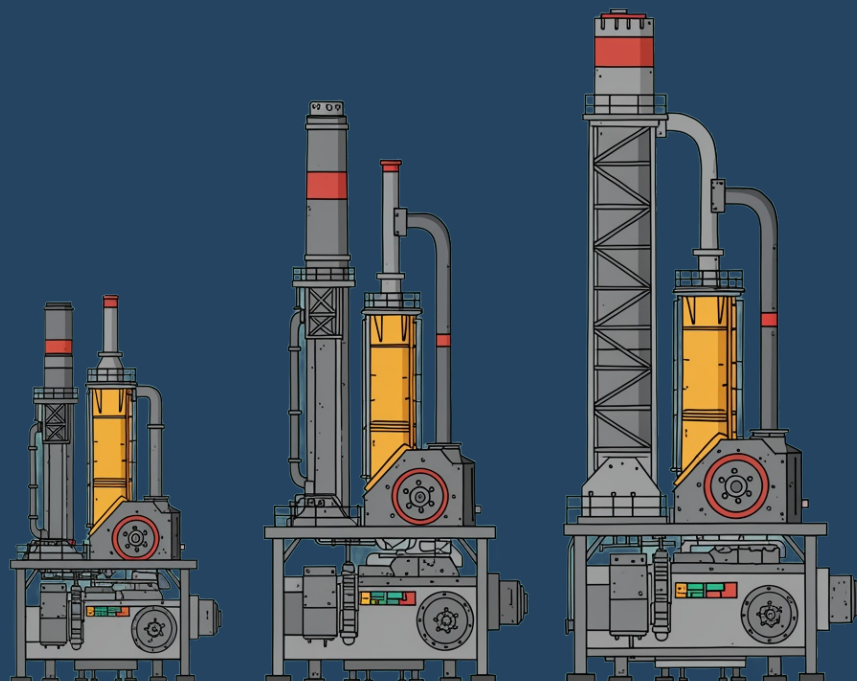


Políticas públicas para **empresas industriales** de tamaño **intermedio**

Lecciones aprendidas y recomendaciones



En el presente proyecto se ha contado con la participación de empresas y entidades vinculadas con el sector industrial, enfocadas en la escalabilidad y fortalecimiento de ETIs industriales. Específicamente, se ha colaborado con:

Personas expertas del ecosistema industrial, incluyendo agentes de innovación que aportan tecnología y conocimiento avanzado, agentes financieros que proporcionan el soporte económico necesario para proyectos de expansión y desarrollo, y agentes de internacionalización que facilitan la apertura de nuevos mercados y oportunidades globales, entre otros. Estos expertos y algunos representantes de ETIs industriales españolas participaron tanto en entrevistas individuales como mesas de trabajo para discutir necesidades, demandas, barreras y facilitadores del desarrollo de las ETIs industriales.

Representantes de ETIs industriales que, junto con agentes tanto públicos como privados, aportaron sus perspectivas durante las sesiones estratégicas de deliberación para la formulación de recomendaciones y políticas de apoyo.

Además, se llevó a cabo una encuesta dirigida a estas ETIs industriales y a grandes PYMEs industriales para obtener una visión cuantitativa de las necesidades y opiniones del sector, recopilando información valiosa que contribuye al análisis general del proyecto y ayuda a la formulación de las recomendaciones políticas públicas.

A tal efecto, desde la Escuela de Organización Industrial (EOI) y el equipo técnico de KPMG Asesores, queremos expresar nuestro más sincero agradecimiento a todas las personas y entidades que han participado y colaborado en la elaboración de este informe.

Agradecemos especialmente a

María José Muñoz, *Directora general de Industria y de la Pyme*

Rafael Vaquero, *Director general de la Fundación Cre100do*

Agustín Saénz, *Director de estrategia, mercado y tecnología de Tecnia*

Pedro Vargas, *Director de proyectos internacionales del Foro de Marcas Renombradas Españolas*

Pilar Roch, *Directora general de Ametic*

Jon Fernández, *Director corporativo de Orbea*

Manuel Ángel Pose, *CEO de Alumán*

Francisco Ramón Hevia, *Director corporativo de Gullón*

Rafael Juan, *CEO de Vicky Foods*

Rafael Paniagua, *CEO de FERSA*

Por su compromiso, conocimiento y aportaciones, que han sido fundamentales para el desarrollo de este trabajo, así como su dedicación, esfuerzo, experiencia y visión, que han enriquecido significativamente el análisis y las conclusiones presentadas.

Gracias a la colaboración y el intercambio de conocimientos entre todos los agentes implicados, ha sido posible elaborar un documento que esperamos sea de utilidad para el sector y que contribuya al desarrollo y fortalecimiento del tejido empresarial.

Nuestro reconocimiento y gratitud a todos los que han hecho posible este informe.

EQUIPO TÉCNICO

KPMG ASESORES, S.L.U.

www.kpmg.es



DIRECCIÓN DEL PROYECTO

Centro de Estrategia y Prospectiva Industrial (CEPI)

EOI Escuela de Organización Industrial

Avd. Gregorio del Amo, 6

28040 Madrid

Tel.: 91 349 56 00

www.eoi.es



Proyecto desarrollado en el marco del convenio establecido entre la Secretaría de Estado de Industria del Ministerio de Industria y Turismo y la Fundación EOI F. S. P. para el desarrollo de actuaciones en materia de Prospectiva y Estrategia.

Proyecto desarrollado en el año 2024.

ISBN: 979-13-87891-01-5

ISBN PDF: 979-13-87891-00-8

Depósito Legal: M-15012-2025



Esta publicación está bajo licencia Creative Commons. Atribución, NoComercial, CompartirIgual, (by-nc-sa). Usted puede usar, copiar y difundir este documento o parte del mismo siempre y cuando se mencione su origen, no se use de forma comercial y no se modifique su licencia.

Más información: <https://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0/deed.es>

© Fundación EOI, F. S. P.

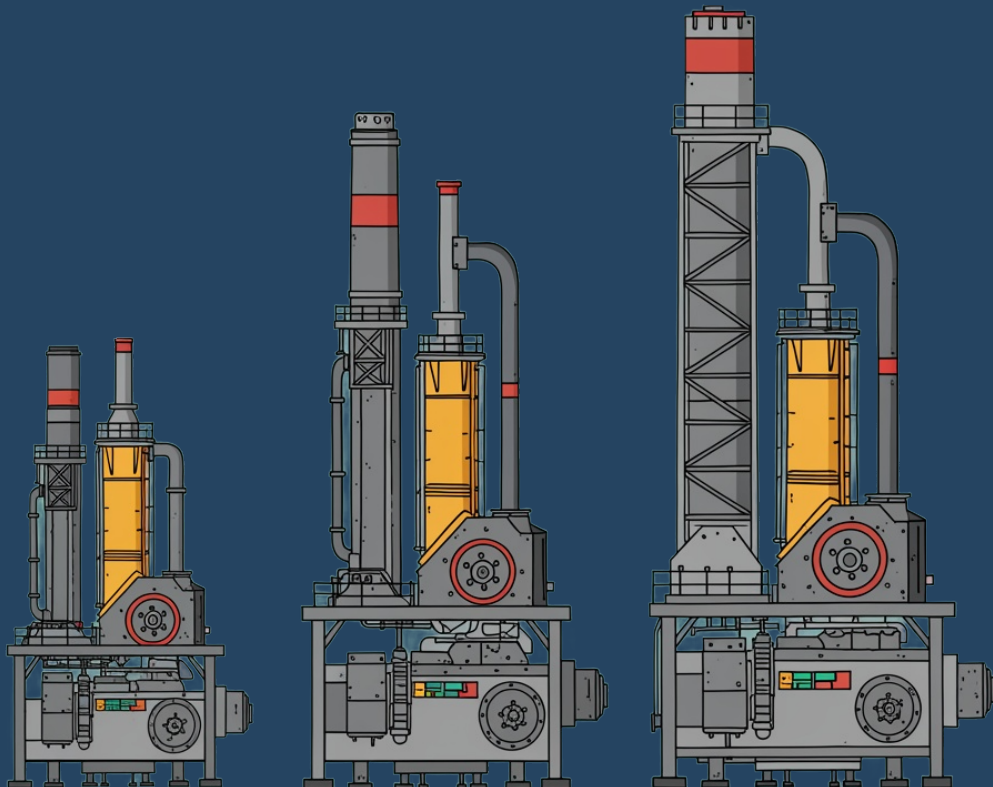
ÍNDICE

I. RESUMEN EJECUTIVO	7
II. INTRODUCCIÓN Y OBJETIVOS DEL DOCUMENTO	11
III. ESTRUCTURA	15
IV. METODOLOGÍA	19
V. CONTEXTO	27
VI. MARCO LEGAL Y REGULATORIO	35
VII. DEFINICIÓN DEL CONCEPTO ETI	41
VIII. LAS EMPRESAS DE TAMAÑO INTERMEDIO INDUSTRIALES EN ESPAÑA	53
1. Distribución territorial	55
2. Distribución sectorial	61
2.1. Distribución sectorial de las ETIs por Comunidad Autónoma	63
3. Caracterización de las ETIs industriales	66
4. Relación de las ETIs con otros agentes	70
5. Potencial tractor de las ETIs	76
IX. FACTORES DE COMPETITIVIDAD DE LAS ETIS INDUSTRIALES EN ESPAÑA	87
1. Factores de competitividad	89
2. Análisis de necesidades, demandas y barreras de las ETI en España	100
X. POLÍTICAS PÚBLICAS DIRIGIDAS A LAS EMPRESAS DE TAMAÑO INTERMEDIO INDUSTRIALES	105
1. Estudio de políticas públicas	112
1.1. Alemania	113
1.2. Francia	115
1.3. Italia	117
2. Impacto de las políticas públicas	118
2.1. Alemania	119
2.2. Francia	120
2.3. Italia	122
3. Políticas públicas implementadas en España	123
4. Análisis comparativo	125
5. Lecciones aprendidas	140
6. Casos de éxito	144

XI. RECOMENDACIONES PARA EL DISEÑO DE POLÍTICAS PÚBLICAS DE APOYO A LAS ETIS	173
1. Análisis de gaps	176
2. Estimación del efecto esperado	183
3. Propuesta de medidas para el diseño de políticas públicas	189
3.1. Medidas transversales	192
XII. CONCLUSIONES GENERALES DEL INFORME	231
XIII. ANEXOS	235
Anexo I: Políticas públicas implementadas en Alemania, Francia e Italia	237
1. Alemania	237
1.1. Medidas económicas	237
1.2. Medidas no económicas	256
2. Francia	260
2.1. Medidas económicas	260
2.2. Medidas no económicas	272
3. Italia	284
3.1. Medidas económicas	284
3.2. Medidas no económicas	299
Anexo II: Políticas públicas implementadas en España	301
4. España	301
4.1. Medidas económicas	301
4.2. Medidas no económicas	320
ÍNDICES	323

I.

RESUMEN EJECUTIVO



El presente estudio se ha elaborado en interés del Ministerio de Industria y Turismo y la Fundación de la Escuela de Organización Industrial (EOI) para **analizar la situación actual y características de las Empresas de Tamaño Intermedio industriales en España (en adelante ETIs)**, un segmento de empresas clave por su papel estratégico en el tejido económico y su capacidad para impulsar la innovación y el empleo con el objetivo de **proponer una serie de recomendaciones para el diseño de políticas públicas** que pongan el foco en este segmento empresarial.

Estas empresas representan un segmento empresarial entre las PYMEs y las grandes empresas, caracterizado por su **capacidad de crecimiento sostenido y su alto potencial competitivo**. A pesar de su relevancia en términos de empleo, innovación y desarrollo económico, las ETIs aún no reciben un reconocimiento específico como categoría empresarial en muchas legislaciones y políticas económicas, ni existe una definición oficial que limite las empresas que forman parte de este segmento. Estos son los motivos principales que justifican la elaboración de este informe.

En primer lugar, se realiza un **análisis del contexto global** de esta tipología de empresas. Incluyendo su aportación e importancia para el PIB y el empleo de la eurozona, su aporte en las cadenas de valor globales y su papel crucial como vectores en la transición de los cambios a los que se enfrenta la UE en los próximos años.

Tras ello, se realiza un **barrido sobre la normativa legal y regulatoria** que afecta a este tipo de empresas. Como se ha mencionado anteriormente, la falta de oficialidad y reconocimiento de este segmento provoca que no dispongan de un marco legal propio ni adaptado a sus necesidades. Pese a ello, se analizan algunas disposiciones europeas en las que sí se hace referencia y una primera aproximación a la definición de estas empresas.

Del mismo modo, la nueva Ley de Industria y Autonomía Estratégica de España sí hace referencia directamente a las ETIs tal y como se puede apreciar en el Anteproyecto de Ley publicado el 2 de julio de 2024, incorporando incluso una definición que se ha tenido en cuenta en el presente documento a la hora de elaborar la definición para Empresa de Tamaño Intermedio industrial española.

Una vez contextualizado el concepto y su marco regulatorio, se propone una **definición del concepto ETI**, entendiendo a todas aquellas empresas que tienen entre 250 y 3.000 empleados en su plantilla y una facturación anual situada entre los 50 y 500 millones de euros, definición ampliada con aquellas empresas que, por sus características, superan las condiciones para ser consideradas pymes y con un máximo de 3.000 empleados y 500 millones de facturación. Además, también se propone una división en subsegmento dentro de la condición de ETI en función de los empleados y la facturación, diferenciando entre pequeñas, medianas y grandes.

Posteriormente, se analizan las **características de las ETIs industriales españolas**, atendiendo a su distribución geográfica y sectorial, facturación y número de empleados, lo que permite identificar aquellas áreas con mayor concentración de Empresas de Tamaño Intermedio y las diferencias en los tamaños de las empresas en función de su localización y la historia de esas regiones, así como el potencial tractor que estas empresas generan en su entorno más cercano, comparando estos efectos con los generados por las PYMEs y las grandes empresas.

También se analizan las **relaciones de estas empresas con diferentes agentes del ámbito público y privado**, como agentes facilitadores para la implementación de estrategias de innovación y digitalización, agentes de apoyo en procesos de internacionalización o agentes de formación y desarrollo de talento, viendo de qué manera interactúan en las principales necesidades de las ETIs.

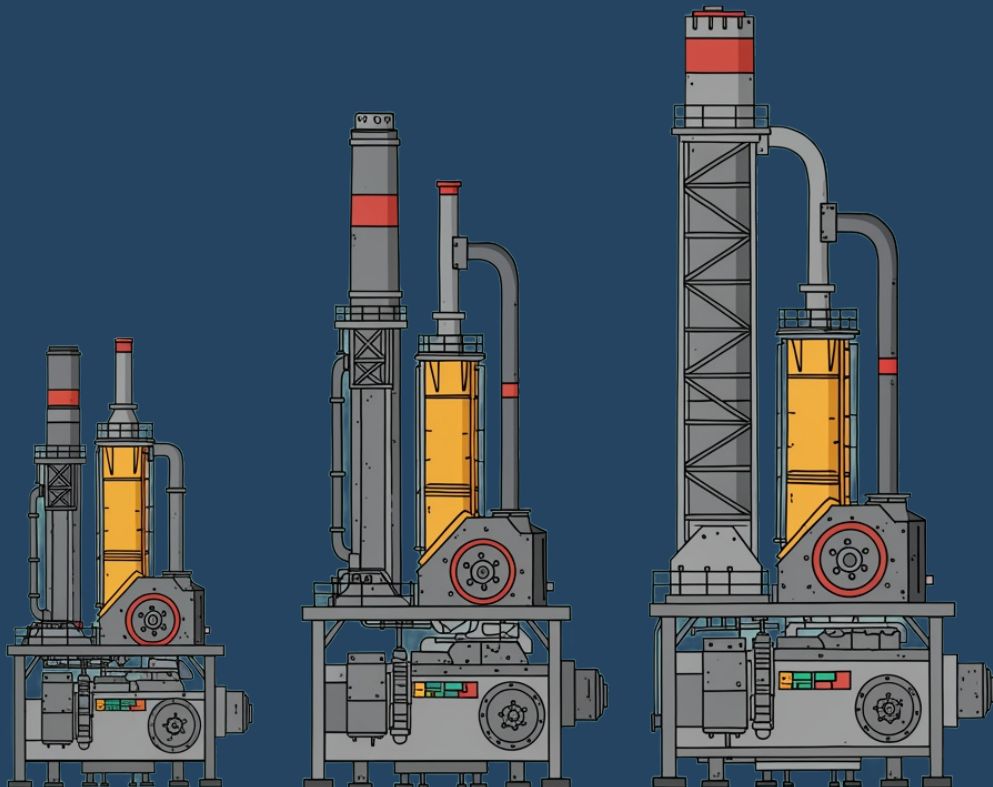
Toda esta información, apoyada en un trabajo de campo que ha incluido entrevistas personales, mesas de trabajo y un cuestionario ha permitido identificar los principales factores de competitividad, necesidades, demandas y barreras a las que se enfrentan las ETIs, para posteriormente analizar cuáles de estas cuestiones están actualmente cubiertas por ayudas y políticas públicas en España.

En este estudio también se analizan la **situación de las ETIs en Alemania, Francia e Italia** y las políticas públicas enfocadas en las ETIs que se han implementado en estos países, así como los impactos que dichas políticas han generado sobre el tejido empresarial local, para poder extraer lecciones y recomendaciones que aplicar sobre el caso español.

Finalmente, se presentan la **propuesta de medidas para el diseño de políticas públicas** que pongan el foco sobre las Empresas de Tamaño Intermedio basándose en toda la información de fuentes primarias y secundarias recopiladas a lo largo del estudio y que buscan principalmente dar notoriedad y publicidad a este segmento empresarial clave y apoyarlo para su consolidación y crecimiento sostenido. Del mismo modo, también se analiza el impacto que las medidas propuestas podrían generar en el sector privado, basándonos en diversas hipótesis.

En conclusión, **el informe destaca la importancia que tienen las ETIs en general y las industriales en particular para el conjunto de la economía en España y Europa**, la importancia que tiene su reconocimiento y el diseño de políticas públicas focalizadas en esta tipología de empresas para lograr mejorar su competitividad global y el fortalecimiento del tejido empresarial y, en consecuencia, de la economía española.

II. INTRODUCCIÓN Y OBJETIVOS DEL DOCUMENTO



Las Empresas de Tamaño Intermedio (ETIs) están ganando un protagonismo creciente en Europa, dado su papel estratégico en el tejido económico y su capacidad para impulsar la innovación y el empleo. En este contexto, la Comisión Europea ya está trabajando en una definición común para todos los Estados miembro para este tipo de empresas. Siguiendo esta línea, el Ministerio de Industria y Turismo, a través de la Fundación EOI, ha emprendido un estudio con el objetivo de **dimensionar las ETIs en España, caracterizarlas, identificar sus principales factores de competitividad y diseñar políticas públicas específicas que respondan a las necesidades de este segmento empresarial clave.**

Las Empresas de Tamaño Intermedio (ETI) representan un segmento empresarial entre las PYMEs y las grandes empresas, caracterizado por su capacidad de crecimiento sostenido y su alto potencial competitivo. A pesar de su relevancia en términos de empleo, innovación y desarrollo económico, las ETI aún no reciben un reconocimiento específico como categoría empresarial en muchas legislaciones y políticas económicas.

Esta falta de categorización limita su acceso a ciertos beneficios y programas de apoyo diseñados específicamente para PYMEs o grandes empresas, dejándolas en un área de necesidad particular.

Su rol como motores de desarrollo y su potencial para acceder a mercados internacionales hacen de las ETI un componente clave para la economía, por lo que lograr un reconocimiento formal podría ser un paso importante para fortalecer este tipo de empresas.

Este documento se enfoca en el análisis integral de las Empresas de Tamaño Intermedio (también conocidas como Midcaps) en el sector industrial español, con el propósito de realizar un diagnóstico completo, comenzando por un contexto global de esta tipología de empresas y bajando al detalle de las ETIs industriales abarcando desde su distribución territorial y especialización sectorial hasta la determinación de su potencial como impulsores de la economía nacional, con el objetivo último de caracterizarlas y conocer sus principales necesidades y desafíos de cara a la propuesta final de una serie de recomendaciones para la diseño e implantación de políticas públicas enfocadas en este segmento de empresas.

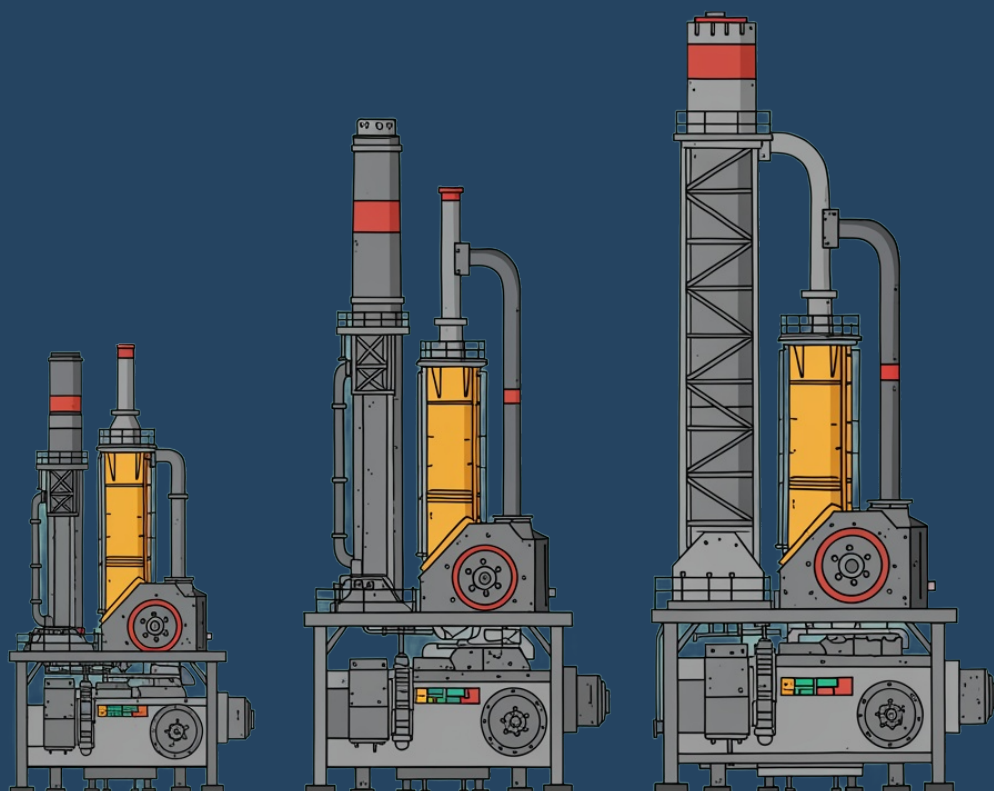
De esta manera, podemos fijar como objetivos del documento los listados a continuación:

- **Comprender el panorama general de las ETIs**, incluyendo el contexto económico, político y social en el que operan para comprender mejor su funcionamiento y su impacto en la economía nacional.
- **Identificar el marco legal y regulatorio** para conocer las leyes, normativas y políticas que afectan a las ETI en España para determinar cómo estas regulaciones influyen en su operación y crecimiento.
- **Definir las características de las ETI**, considerando sus atributos específicos en términos de tamaño, estructura organizativa y actividad económica.
- **Analizar la situación de las ETI en España** y, en concreto, de las ETI industriales, evaluando su distribución geográfica y sectorial, su capacidad innovadora, su impacto en el empleo y su contribución al crecimiento económico del país.

- **Evaluar el impacto económico y social** que las ETIs industriales generan en su entorno en términos de inversión, generación de empleo y potencial tractor sobre la cadena de valor en el contexto industrial español.
- **Analizar y comparar que se está haciendo en otros países de Europa** en relación a las ETIs, con el objetivo de identificar buenas prácticas y lecciones para la propuesta de medidas.
- **Identificar áreas en las que las ETI industriales puedan mejorar su competitividad** y su contribución al desarrollo económico sostenible del país.
- **Ofrecer una serie de recomendaciones** que ayuden a las administraciones públicas, empresarios y otros actores relevantes a tomar decisiones informadas que impulsen el crecimiento y la competitividad de las ETI industriales y, por extensión, de la economía española en su conjunto.

Estos objetivos están diseñados para proporcionar una visión integral de las ETIs industriales en España y orientar las acciones futuras para fortalecer su papel como motores de la economía nacional.

III. ESTRUCTURA

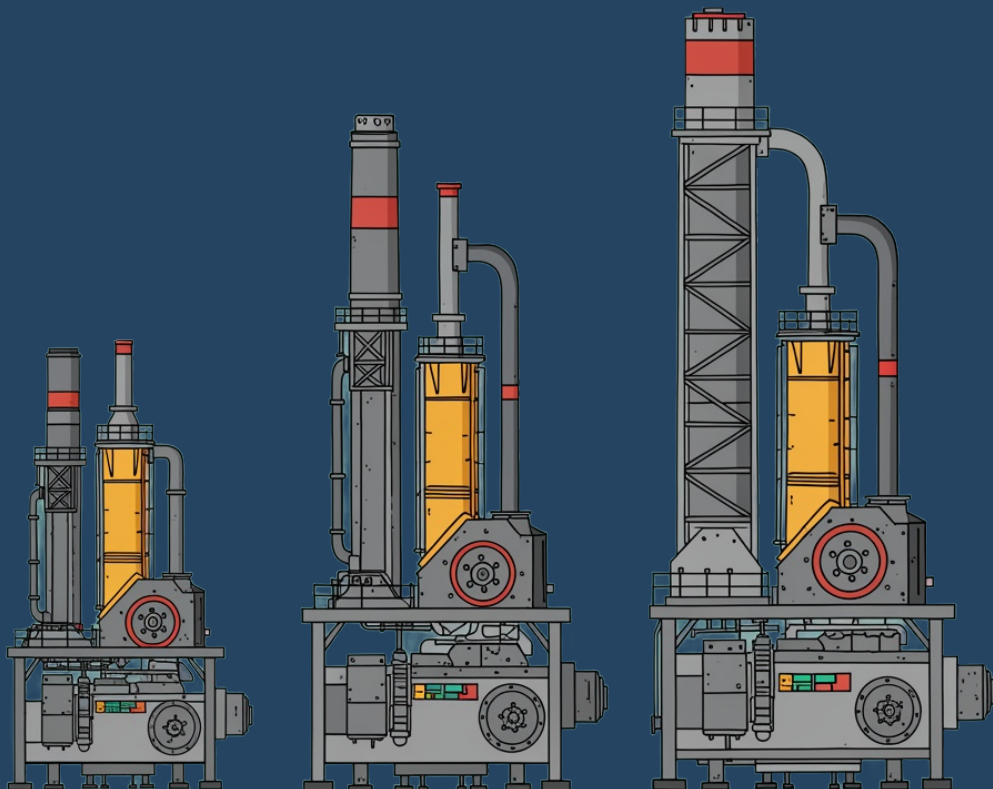


Para dar respuesta al objeto planteado, este estudio comprende el siguiente alcance:

- **Contexto:** para comprender adecuadamente el papel de las ETIs, es necesario contextualizar su funcionamiento dentro del entorno empresarial español. Esto implica considerar las condiciones macroeconómicas, políticas y sociales que influyen en su desarrollo y desempeño en el mercado y las regulaciones que afectan a las Empresas de Tamaño Intermedio a nivel general y a las ETIs industriales en particular.
- **Delimitación del concepto ETI** y justificación de la necesidad de llevar a cabo esta tarea, definiendo de manera clara y precisa qué se entiende por Empresas de Tamaño Intermedio, considerando sus características distintivas y límites en términos de ingresos y empleados.
- **Análisis de la situación específica de las ETIs industriales en España**, incluyendo su distribución geográfica y sectorial, su potencial innovador, su impacto en la generación de empleo y su contribución al crecimiento económico.
- **Análisis comparativo con tres países europeos** (Alemania, Francia e Italia), estudiando las políticas públicas implementadas y sus impactos sobre las Empresas de Tamaño Intermedio, así como las medidas públicas implementadas en España.
- Una serie de **recomendaciones para el diseño de políticas públicas** de apoyo a las ETIs industriales analizando los gaps existentes entre las necesidades reales de las ETIs y las cubiertas con las medidas actuales e incluyendo lecciones aprendidas extrapolables al caso español.

IV.

METODOLOGÍA



La metodología seguida para la realización del estudio se estructura, como se muestra en la siguiente imagen, en tres fases bien definidas:

01

COMPRENSIÓN DEL FENÓMENO DE LAS ETIS INDUSTRIALES Y SUS FACTORES DE COMPETITIVIDAD ASOCIADOS

Análisis documental y de fuentes secundarias

- Recopilación y análisis de datos económicos
- Evaluación del potencial innovador
- Análisis del impacto en el empleo
- Evaluación del efecto arrastre en la cadena de valor

Análisis cualitativo

- Entrevistas a más de 15 expertos y agentes públicos y privados, entre los que destacan agentes de innovación, financieros y de impulso a la internacionalización
- Entrevistas a 10 representantes de ETIs españolas del sector industrial
- 3 mesas de trabajo con empresas y agentes públicos y privados (participantes detallados a continuación):
 - Primera: Factores de competitividad de las ETIs, participación de 10 agentes, empresas y expertos del sector.
 - Segunda: Factores externos y políticas públicas de las ETIs, participación de 9 agentes, empresas y expertos del sector.
 - Tercera: Deliberación Estratégica, participación de 9 agentes, empresas y expertos del sector.

Análisis cuantitativo

86 ETIs Industriales, grandes Pymes industriales y ETIs no industriales participantes en la Encuesta KPMG Políticas públicas para empresas industriales de tamaño intermedio

Trabajo de gabinete

Diagnóstico de las Empresas de Tamaño Intermedio industriales en el contexto del sector industrial español, mapeo de su distribución territorial y especialización sectorial, y determinación de su potencial tractor

02

ANÁLISIS DE POLÍTICAS PÚBLICAS

Análisis documental

- Identificación y recopilación de políticas públicas a nivel nacional e internacional

Casos de éxito

- Búsqueda y análisis de información
- Selección de empresas
- Análisis documental
- Entrevistas con responsables
- Análisis comparativo
- Producción de contenidos audiovisuales

Trabajo de gabinete

- Benchmark comparativo de políticas públicas con Alemania, Francia e Italia.

03

ELABORACIÓN DE UNA PROPUESTA DE RECOMENDACIONES EN EL DISEÑO DE POLÍTICAS PÚBLICAS

Deliberación estratégica

- Dinámica grupal

Recomendaciones y lecciones aprendidas en diseño de políticas públicas

- Propuesta de recomendaciones

Estimación de resultados

- Definición variables clave
- Recopilación datos históricos
- Interpretación y comunicación

Trabajo de gabinete

- Listado de propuesta de medidas públicas de apoyo a las ETIs industriales españolas

Tal y como se puede apreciar, la metodología comprende:

- Una primera fase donde, a partir del análisis documental, trabajo de campo y fuentes secundarias, se ha obtenido una **visión global del concepto de ETI**, tanto a nivel nacional como europeo, además del marco global en el que operan y que, por tanto, influyen sobre ellas. Esta revisión incluye informes técnicos y científicos, artículos académicos y publicaciones especializadas que proporcionan una base sólida para el análisis. Además, también se ha contado con la participación de empresas, agentes y expertos en el campo de las ETIs, a través de cuestionarios, entrevistas y grupos de trabajo, para conocer de primera mano toda la información relativa a la caracterización de este segmento empresarial y plasmarlo sobre un diagnóstico que comprende el siguiente alcance:
 - **Estudios acerca de la importancia de las ETIs** en los mercados nacionales y europeo, destacando su contribución clave no solo al conjunto de la economía, sino también a la sociedad gracias a la generación de empleo directo e indirecto y su compromiso.
 - **Análisis del marco regulatorio y legal** en el que operan las ETI que, si bien no tienen la consideración de una categoría propia, sí existen reglamentos europeos en los que se hace referencia a las Midcaps en concreto (Orden IET/619/2014, de 11 de abril).
 - **Una definición en base a diferentes criterios objetivos** que limitan las empresas que forman parte de este segmento empresarial en función de ámbitos cuantificables como empleo o facturación. Además, también sea realizado una distinción dentro del segmento, diferenciando los subsegmentos de ETIs pequeñas, medianas y grandes.
 - **Análisis de las empresas industriales** que forman parte de este segmento en España, incluyendo su distribución geográfica, su distribución sectorial y su potencial tractor, con especial énfasis en el impacto que generan en el empleo y en su entorno.

- **Estudio de los factores de competitividad** de esta tipología de empresas, así como sus principales barreras, necesidades y demandas, con el objetivo de lograr un diagnóstico completo de la caracterización de las ETIs industriales en España.

La relación de participantes en las mesas de trabajo ha sido la siguiente:

MESA DE TRABAJO: FACTORES DE COMPETITIVIDAD DE LAS ETIs			
Institución	Perfil	Área de actuación	Ámbito de actuación
Fundación Cre100do	Privado	Nacional	Apoyo a las ETIs
Instituto de la Empresa Familiar	Privado	Nacional	Apoyo a las empresas familiares
Foro de Marcas Renombradas	Privado	Nacional	Apoyo en la estrategia de marca y en la internacionalización
Redit	Privado	Com. Valenciana	Apoyo para la generación de I+D+i
Empresa	Sede		Sector
Teknia	Comunidad de Madrid		Automoción
Orbea	País Vasco		Transporte
Textil Santanderina	Cantabria		Textil
CT Engineering	Comunidad de Madrid		Ingeniería
Flex	Comunidad de Madrid		Fabricación de muebles
Grupo Industrial Crimidesa	Comunidad de Madrid		Minería

MESA DE TRABAJO: FACTORES EXTERNOS Y POLÍTICAS PÚBLICAS DE LAS ETIs			
Institución	Perfil	Área de actuación	Ámbito de actuación
Tecnalia	Privado	País Vasco	Investigación aplicada y desarrollo tecnológico
Acció	Público	Cataluña	Competitividad de la empresa
CESCE	Público - privado	Nacional	Financiación
Agencia de Innovación y Desarrollo de Andalucía	Público	Andalucía	Competitividad de la empresa
Cámara de Comercio de España	Público	Nacional	Promoción y defensa de los intereses generales de las empresas españolas

MESA DE TRABAJO: FACTORES EXTERNOS Y POLÍTICAS PÚBLICAS DE LAS ETIS			
Institución	Perfil	Área de actuación	Ámbito de actuación
AMETIC	Privado	Nacional	Industria digital
CEPYME	Privado	Nacional	Apoyo a la PYME
Ministerio de Industria y Turismo	Público	Nacional	Industria y Turismo
CDTI	Público	Nacional	I+D tecnológico

MESA DE TRABAJO: DELIBERACIÓN ESTRATÉGICA			
Institución	Perfil	Área de actuación	Ámbito de actuación
Fundación Cre100do	Privado	Nacional	Apoyo a las ETIs
SPRI	Público	País Vasco	Competitividad y desarrollo de la empresa
Foro de Marcas Renombradas	Privado	Nacional	Apoyo en la estrategia de marca y en la internacionalización
Instituto de Fomento de la Región de Murcia	Público	Región de Murcia	Competitividad y desarrollo de la empresa
Tecnalia	Privado	País Vasco	Investigación aplicada y desarrollo tecnológico
AMETIC	Privado	Nacional	Industria digital
CEPYME	Privado	Nacional	Apoyo a la PYME
Ministerio de Industria y Turismo	Público	Nacional	Industria y Turismo
CDTI	Público	Nacional	I+D tecnológico
Empresa		Sede	Sector
Orbea		País Vasco	Transporte
Grupo Premo		Andalucía	Fabricación de componentes electrónicos

Por su parte, en la fase de entrevistas a agentes y ETIs, han participado los siguientes entes:

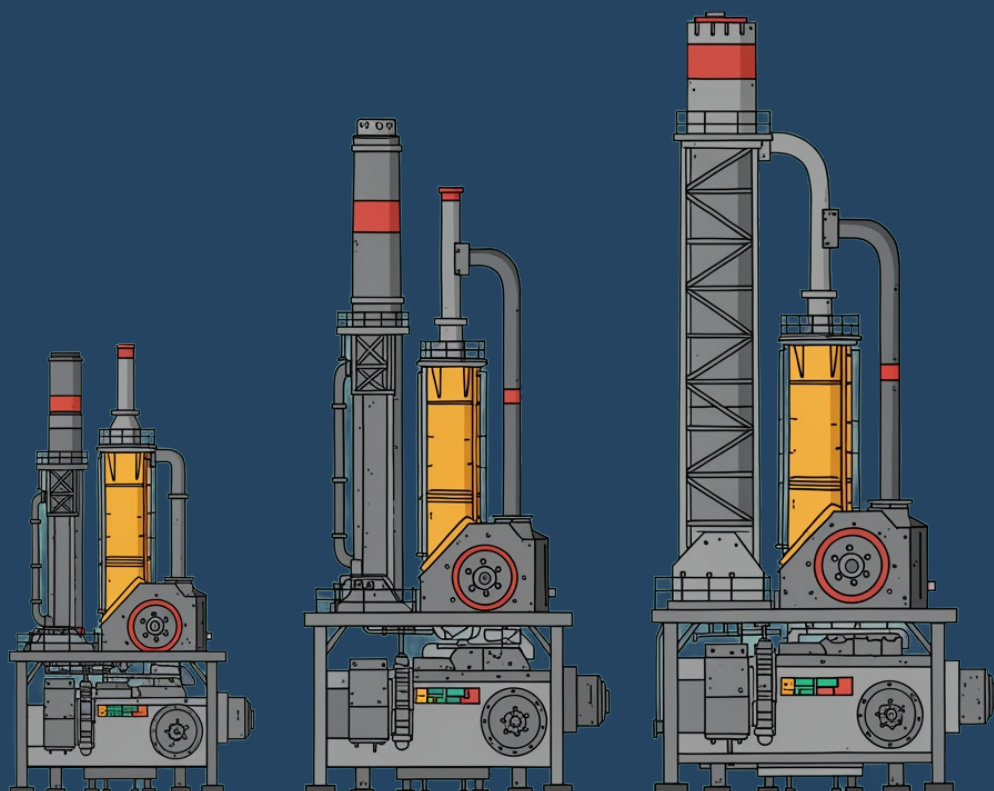
ENTREVISTAS A AGENTES EXPERTOS Y ETIS INDUSTRIALES			
Institución	Perfil	Área de actuación	Ámbito de actuación
Fundación Cre100do	Privado	Nacional	Apoyo a las ETIs
Fundación COTEC	Privado	Nacional	Digitalización de la economía
Tecnalia	Privado	País Vasco	Investigación aplicada y desarrollo tecnológico
CDTI	Público	Nacional	I+D tecnológico
Ministerio de Industria y Turismo	Público	Nacional	Industria y Turismo
CERSA	Público - privado	Nacional	Financiación
Acció	Público	Cataluña	Competitividad de la empresa
IGAPE	Público	Galicia	Competitividad de la empresa
CEPYME	Privado	Nacional	Apoyo a la PYME
CTIC	Privado	Nacional	Tecnología
ICO	Público	Nacional	Financiación
Cámara de Comercio de España	Público	Nacional	Promoción y defensa de los intereses generales de las empresas españolas
Begoña Cristeto como experta en Industria.			
Empresa		Sede	Sector
Teknia		Comunidad de Madrid	Automoción
Orbea		País Vasco	Transporte
Grupo Premo		Andalucía	Fabricación de componentes electrónicos
Exlabesa		Galicia	Aluminio
CT Engineering		Comunidad de Madrid	Ingeniería
Flex		Comunidad de Madrid	Fabricación de muebles
Laboratorios Ordesa		Aragón	Nutrición y salud

ENTREVISTAS A AGENTES EXPERTOS Y ETIS INDUSTRIALES		
Cromogenia	Cataluña	Química
Laboratorios Isdin	Cataluña	Cosmética
Vidrala	País Vasco	Vidrio

- Una segunda fase donde, a partir del análisis documental de estudios, papers académicos y análisis empresariales, se han identificado las **principales políticas públicas implementadas en países como Alemania, Francia e Italia**, además de España, para realizar un análisis comparativo e identificar aspectos y medidas a implantar en este país.
 - En la ejecución de este análisis se han valorado tanto medidas económicas como no económicas que tenían su foco puesto en las Empresas de Tamaño Intermedio.
 - Se ha realizado la selección de 10 casos de éxito (7 nacionales y 3 europeos) de ETIs industriales que se han convertido en referentes de su sector por la puesta en marcha de buenas prácticas y que han sido beneficiarias de algún tipo de política pública que ha impactado positivamente en su modelo de negocio y actividad diaria.
- Finalmente, a partir de las conclusiones del estudio y, tras la celebración de una nueva mesa de trabajo de deliberación estratégica, en la tercera fase se han definido una serie de **recomendaciones de medidas y políticas públicas a implementar** con foco en las ETIs industriales para que esta tipología de empresas disponga de un marco de apoyo definido por parte de diferentes organismos públicos.

Una vez repasada la metodología de elaboración para el presente documento, a continuación, se inicia con el detalle de las conclusiones y consideraciones alcanzadas respecto a todos los ámbitos de estudio.

V. CONTEXTO



La clasificación de las empresas por tamaño puede variar según el país, pero en Europa, por ejemplo, se utilizan criterios específicos que incluyen el número de empleados, el volumen de negocio anual, y el balance general. Por ello, además de las 3 categorías clásicas que se conocen (microempresas, PYMEs y grandes empresas), es necesario destacar una cuarta categoría que, por sus características intermedias entre las PYMEs y las grandes empresas, son conocidas como Empresas de Tamaño Intermedio (ETI) o Midcap.

Las empresas de tamaño intermedio constituyen una parte esencial del entramado empresarial en cualquier economía. Situadas entre las grandes empresas multinacionales y las PYME's, estas entidades ocupan un espacio distintivo en el panorama empresarial, combinando elementos de agilidad y flexibilidad de las pequeñas empresas con recursos y estructuras más sólidas típicas de las grandes corporaciones.

En la economía global, las Empresas de Tamaño Intermedio desempeñan un papel fundamental en la **generación de empleo y la contribución al producto interno bruto (PIB) de muchos países**. A menudo, estas empresas son motores de crecimiento económico y desarrollo, creando oportunidades laborales y fomentando la innovación y la competencia en sus respectivos sectores. Además, su presencia diversificada en diferentes industrias y mercados les otorga una posición estratégica que les permite adaptarse a los cambios económicos y comerciales con relativa agilidad.

Su papel en la economía es multifacético y fundamental. Un informe de la Comisión Europea¹ estima que las Midcap representan el 17 % del empleo total de la Eurozona sumado a que representa el 21% de facturación en el sector económico de la EU27.

Este mismo estudio se afirma que las Midcaps podrían ser motores clave del crecimiento europeo. Según diversas encuestas realizadas a Midcaps europeas en el marco de este estudio, **más del 87 % de estas empresas realizan inversiones**, lo que se encuentra por encima del 80 % de las PYMEs y del 86 % de las grandes empresas que lo hacen.

Además, no sólo hay más Midcaps invirtiendo que otro tipo de empresas, sino que sus volúmenes de inversión también son mayores. Las Midcaps, junto con las grandes empresas, invierten más por empleado que las PYMEs. En el sector manufacturero, donde las empresas de mediana capitalización representan más de la mitad del valor añadido de las empresas europeas, las empresas invierten el doble que las de servicios.

Si se tiene en cuenta los aspectos de formación, competencias y productividad, las Midcaps europeas también se encuentran a la cabeza. Estas empresas son más propensas a invertir en formación que las PYMEs y las grandes empresas. **Cerca del 70 % de las Midcaps invierten en formación para sus empleados** (una media de 250€ por empleado), frente al 55 % de PYMEs (255 € por empleado) y el 50 % de las grandes empresas (220€ por empleado).

En cuanto a la investigación, desarrollo e innovación (I+D+i), el enfoque de las empresas de tamaño intermedio puede variar según el sector y las circunstancias individuales de

1. [Hidden champions, missed opportunities: Midcaps' crucial roles in Europe's economic transition](#). European Investment Bank, 2024.

cada empresa. Algunas de estas compañías invierten significativamente en I+D+i como parte de su estrategia de crecimiento y diferenciación, buscando desarrollar productos y servicios innovadores que les permitan mantenerse competitivas en el mercado global. Otras empresas optan por estrategias más conservadoras, enfocándose en la mejora continua de sus operaciones y procesos existentes. Sin embargo, en general, las Empresas de Tamaño Intermedio suelen ser motores de la innovación y la mejora continua en sus respectivos sectores, contribuyendo al avance tecnológico y al desarrollo económico en general. Lo que sí está claro, es que la innovación y el desarrollo tecnológico son cuestiones clave para este tipo de empresas, ya que tienen una posición única para innovar, gracias a su capacidad para responder rápidamente a cambios en el mercado y su flexibilidad operativa. Invertir en I+D y adoptar nuevas tecnologías son estrategias clave para mantener su competitividad y crecimiento.

En términos de transición digital, las empresas de mediana capitalización aventajan también a las PYMEs. Según el estudio que antes se mencionaba, más del 84 % de las grandes empresas invirtieron en al menos una tecnología digital, mientras que esta cifra se sitúa en torno al 75 % en el caso de las empresas de mediana capitalización. En la categoría de PYME, sólo alrededor del 53 % de las empresas han implantado al menos una de estas tecnologías avanzadas.

Las Midcaps también obtienen buenos resultados cuando se trata de abordar el cambio climático con medidas para reducir las emisiones de carbono o amortiguar el impacto físico de los fenómenos meteorológicos.

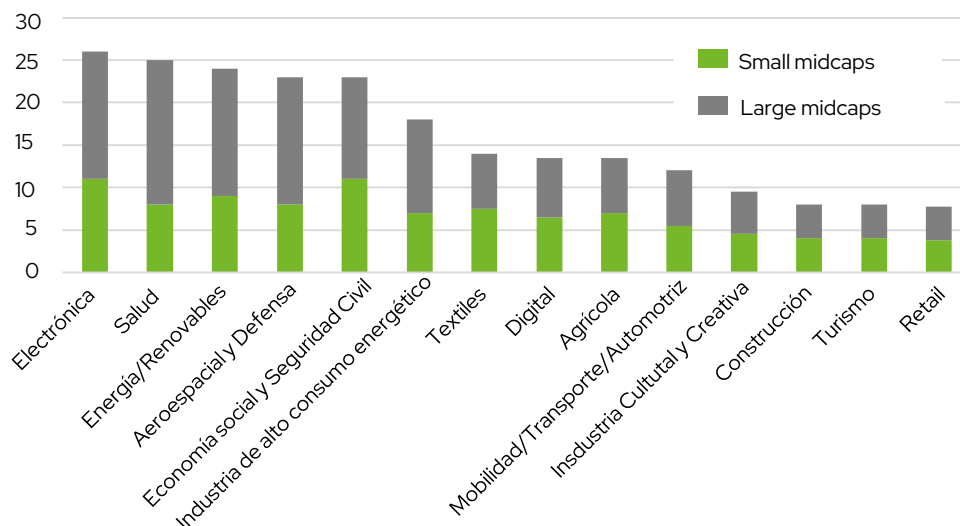
En cuanto a la estructura de la propiedad de estas empresas, según la encuesta desarrollada para el presente informe a una muestra de 86 empresas², aproximadamente el 65 % pertenecen a la familia fundadora a pesar de ser empresas con una larga trayectoria y ser muy atractivas para los fondos de inversión.

En términos de actividad comercial, las empresas de tamaño intermedio pueden abarcar una amplia variedad de sectores y áreas de especialización. Desde manufactura y tecnología hasta servicios financieros, salud, educación, etc. estas compañías operan en diversos mercados y nichos, contribuyendo de manera significativa a la generación de valor agregado y empleo y se destacan, también, por su capacidad de adaptación a los cambios del mercado.

Al enfocar este análisis específicamente en las Midcaps del sector industrial, se hace evidente que estas empresas ostentan una presencia particularmente fuerte en sectores vitales para la competitividad de la Unión Europea. Áreas como la electrónica, la aeroespacial y defensa, la energía —especialmente aquellas que demandan un uso intensivo de la misma— y el sector sanitario, son ecosistemas industriales donde las Midcaps no solo son numerosas, sino que además son actores estratégicos clave, impulsando la innovación y el desarrollo tecnológico en sus respectivos campos.

2. Encuesta KPMG Políticas públicas para empresas industriales de tamaño intermedio, 2024.

GRÁFICO 1. Participación de las Midcaps en el empleo total del sector empresarial en diferentes ecosistemas industriales



Fuente: Base de datos ORBIS Europa, cálculos basados en la definición de Ecosistemas de la Comisión Europea (2021).

Una de las características más distintivas de las empresas de tamaño intermedio es su papel crucial como **vectores en la transición de los cambios a los que se enfrenta la UE:**

- **Transición digital:** permitirá mejorar significativamente los procesos productivos. Las empresas de tamaño intermedio juegan un papel crucial en el desarrollo e innovación de las nuevas tecnologías tales como Inteligencia Artificial, Análisis de Big data, Internet de las cosas (IoT), entre otras.

Los resultados de una reciente encuesta EIBIS del European Investment Bank³ muestran que estas empresas aventajan ampliamente a las PYMEs en la adopción de estas tecnologías digitales, alcanzando un rendimiento similar al de las empresas más grandes. Más del 84 % de las grandes empresas invirtieron en al menos una tecnología digital, mientras que las ETIs lo hicieron en un 75 %. En las PYMEs, sólo alrededor del 53 % de las empresas han implantado al menos una de estas tecnologías disruptivas.

- **Transición verde:** las Midcaps también se focalizan en inversiones sostenibles que fomenten una transición hacia la descarbonización y a la lucha contra el cambio climático, superando con creces a las inversiones verdes realizadas por las PYMEs y con proyecciones a situarse cerca de los niveles de inversiones sostenibles realizadas por las grandes empresas.
- **Seguridad económica:** en momentos de mayores tensiones geopolíticas e incertidumbre mundial, la competitividad de Europa puede verse amenazada. Las Midcaps pueden estar especialmente expuestas en este panorama mundial, ya que suelen estar muy internacionalizadas. Cerca del 90 % de las ETIs del sector manufacturero

3. [Encuesta del BEI sobre inversión: Unión Europea](#). European Investment Bank, 2023.

exportan y, según la encuesta realizada en el marco de este estudio⁴, más del 50 % de su facturación proviene de mercados exteriores internacionales, predominantemente europeos. Este alto nivel de internacionalización hace que estas empresas sean más vulnerables en el entorno económico actual y estén especialmente expuestas a las perturbaciones de la cadena de suministro.

En la cadena de valor, estas empresas suelen actuar como **eslabones vitales entre los proveedores y los clientes**, facilitando la transferencia de bienes y servicios a lo largo de la cadena de suministro. Algunas de estas compañías son proveedores clave para grandes corporaciones multinacionales, mientras que otras pueden ser importadoras o exportadoras directas, participando activamente en el comercio internacional y contribuyendo al flujo global de bienes y servicios.

Por su parte, también es necesario destacar el papel de las ETIs Industriales, que hace referencia a aquellas que se especializan en la transformación de materias primas en productos terminados. Estas pueden operar en una amplia gama de sectores, como la manufactura, la extracción de recursos naturales, o la producción de bienes de consumo y bienes de producción para otras industrias. La naturaleza de sus operaciones implica un uso intensivo de maquinaria y tecnología para procesos productivos a gran escala.

A menudo, se encuentran en sectores industriales donde la especialización y la capacidad de adaptación son cruciales para el desarrollo de productos y servicios innovadores.

Entre las características comunes de las empresas industriales de tamaño intermedio, destacan:

- **Especialización en procesos productivos a alto volumen**, con maquinaria e infraestructura dedicada.
- **Generación de empleo**, tanto directo como indirecto.
- **Capacidad para manejar producción a gran escala**, tanto nacional como internacionalmente.
- **Uso de procedimientos y procesos estandarizados** de producción para mantener o incrementar la productividad.

A pesar de sus buenos resultados en inversión, innovación y productividad, y de su importante papel como motor de las transiciones en Europa, las empresas de mediana capitalización se enfrentan a importantes obstáculos para desarrollar todo su potencial. Uno de ellos es la falta de políticas públicas específicas.

Uno de los mayores desafíos para las Midcaps es acceder a financiación adecuada para su expansión y operaciones. A pesar de su solidez y potencial, pueden encontrarse en una «zona media» donde su tamaño limitado, su fuerte internalización y su dependencia en algunos casos las sitúa en una situación compleja. La probabilidad de recibir financiación bancaria en condiciones favorables, es decir, préstamos con tipos de interés subvencionados o periodos de carencia más largos, disminuye drásticamente entre las PYMEs y las Midcaps. Por término medio, sólo el 28 % de las Midcaps declaran haber recibido

4. Encuesta KPMG Políticas públicas para empresas industriales de tamaño intermedio, 2024.

préstamos bancarios en condiciones favorables, frente a casi el 35 % de las PYMEs y el 37 % de las grandes empresas.

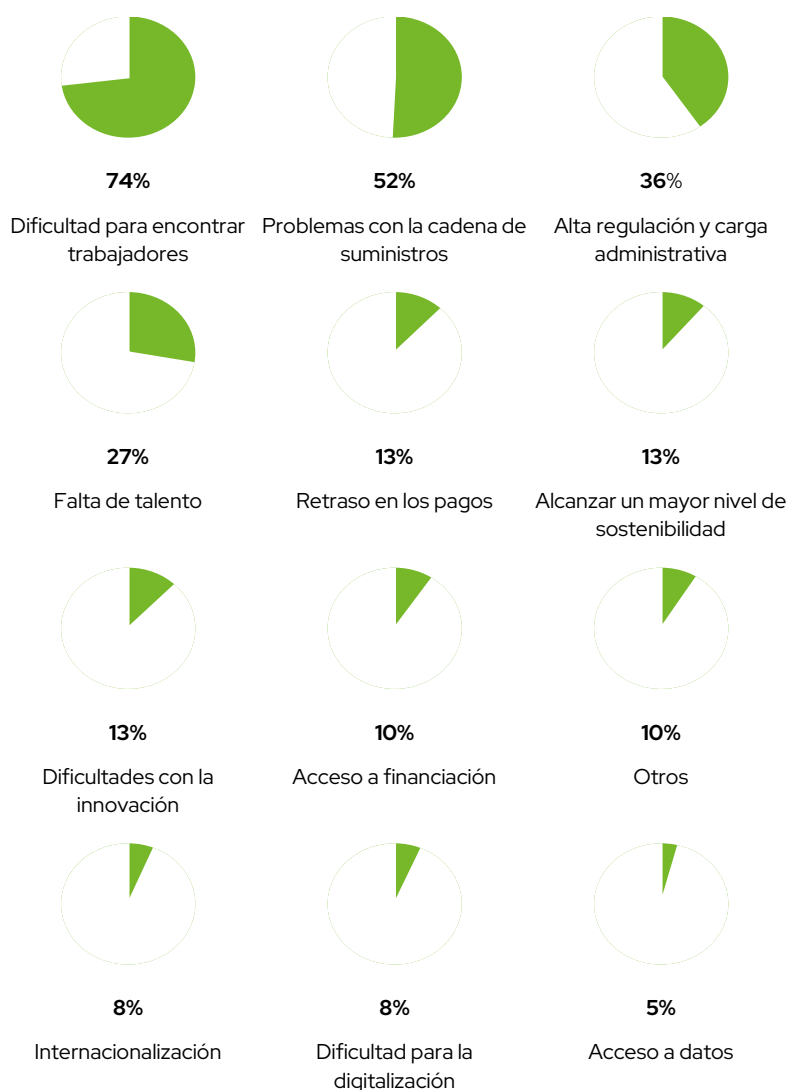
Como empresas avanzadas e internacionalizadas, las Midcaps pueden ser especialmente vulnerables a los cambios imprevistos en las cadenas de suministro y a las perturbaciones del entorno económico. Mientras que las grandes empresas fueron las más afectadas por las interrupciones relacionadas con la COVID-19, las empresas de mediana capitalización eran más propensas que las PYMEs y las grandes empresas a verse afectadas por los efectos negativos de las interrupciones de la cadena de suministro relacionadas con la guerra entre Rusia y Ucrania. Casi el 65 % de las Midcaps europeas señalaron que han sufrido obstáculos comerciales relacionados con este conflicto.

Los crecientes aumentos en los precios de la energía y las interrupciones en las cadenas de suministro ocasionadas por los conflictos geopolíticos sumado con las dificultades que se les presentan para acceder a la financiación pública respecto a las PYMEs y la financiación privada de grandes empresas hacen que el rendimiento de las Midcaps esté por debajo de su potencial.

Estos, son solo algunos de los principales desafíos a los que se enfrentan las Empresas de Tamaño Intermedio. Según el estudio llevado a cabo por la Comisión Europea, «Study to map, measure and portray the EU Midcap landscape»⁵, los principales retos a los que se enfrentan esta tipología de empresas son los que se muestran a continuación:

5. *Study to map, measure and portray the EU midcap landscape. European Commission, 2022.*

GRÁFICO 2. Principales retos de las Empresas de Tamaño Intermedio



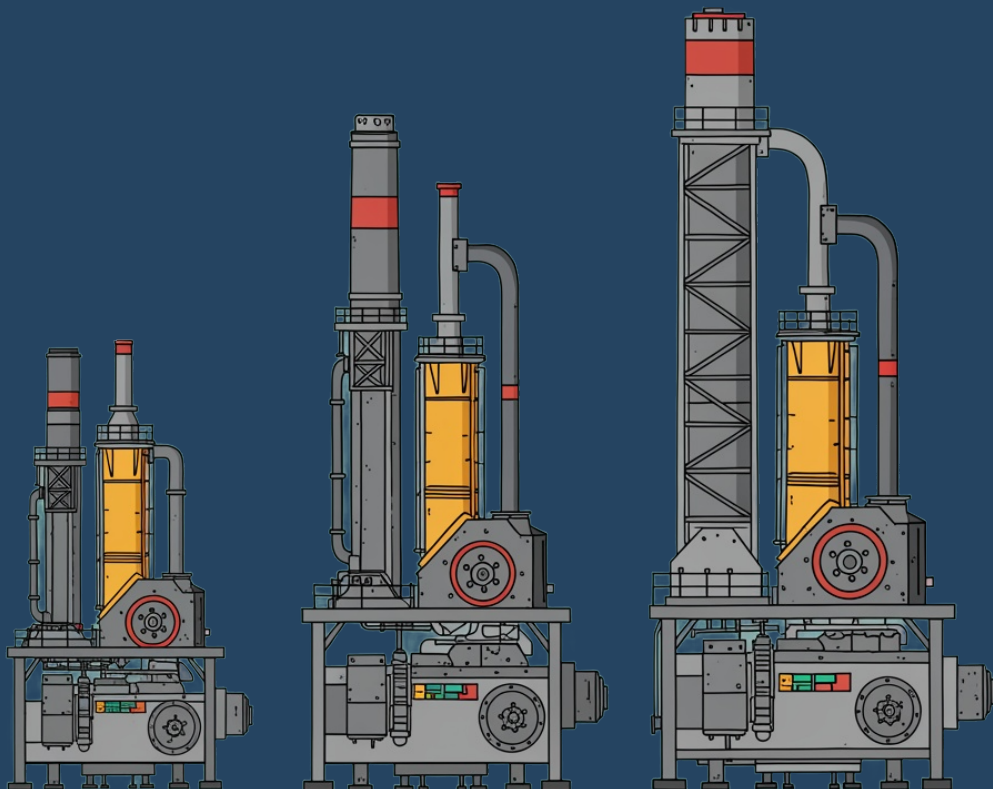
Fuente: Comisión Europea.

Por ello, **la regulación y el apoyo gubernamental son cruciales para el desarrollo y crecimiento de las Empresas de Tamaño Intermedio**. En algunos países, existen programas específicos destinados a apoyar a estas empresas, reconociendo su papel único en la economía. Sin embargo, la falta de una definición uniforme y el reconocimiento a nivel global pueden limitar su acceso a estos apoyos.

En resumen, las Empresas de Tamaño Intermedio son pilares fundamentales en el desarrollo económico, caracterizadas por su capacidad de innovación y creación de empleo. Aunque enfrentan desafíos específicos, tales como el acceso a financiación y la necesidad de un marco regulatorio favorable, su potencial para impulsar el crecimiento económico es inmenso. Es esencial que tanto los gobiernos como el sector privado reconozcan y apoyen a estas empresas para aprovechar plenamente su contribución al desarrollo industrial y económico.

VI.

MARCO LEGAL Y REGULATORIO



El marco legal y regulatorio de las Empresas de Tamaño Intermedio (ETI) en España no está definido por una legislación única específica para este tipo de empresas. **Las ETIs**, al igual que otras empresas, **están sujetas a la normativa general aplicable a entidades comerciales**, que incluye regulaciones sobre constitución de empresas, fiscalidad, empleo, protección de datos personales y medio ambiente, entre otros.

Esto, por norma general, supone un **problema y un freno para las Empresas de Tamaño Intermedio**. Normativas como el IVA, por ejemplo, se vuelve más gravosa cuando una compañía factura más de 6 millones de euros, la línea que establece la Agencia Tributaria entre PYMEs y grandes empresas.

En cuanto al Impuesto de Sociedades, la barrera entre PYMEs y grandes empresas está en los 10 millones. En este caso, el cambio de condición va a determinar la posibilidad de beneficiarse, o no, de los incentivos fiscales que están estipulados para las entidades de menor tamaño, como la libertad de amortización de elementos nuevos del inmovilizado o tipos de gravamen más reducidos.

De este modo, las ETIs están reguladas y tienen que hacer pagos iguales a las grandes empresas sin poder beneficiarse de los programas y políticas destinadas para las empresas de este tamaño.

En cuanto al marco legal y regulatorio de las ETIs o Midcaps en la Unión Europea, tampoco hay una legislación única específica. Del mismo modo que ocurre a nivel nacional, las Midcaps a nivel europeo están sujetas a reglamentos y directivas aplicables a las entidades comerciales en general, lo que implica un reconocimiento de su existencia y funcionamiento, pero no la existencia de un marco jurídico adecuado que se ajuste a sus características. Dentro del elenco de normas aplicables a las entidades comerciales en general, se encuentran las relativas a empleo, sostenibilidad, protección de datos o mercados de instrumentos financieros, entre otras.

Por otra parte, si bien hay una ausencia de una legislación única específica como se mencionaba anteriormente, **existen normas a nivel europeo y estatal que dan una aproximación o noción de las Midcaps**, al menos dentro su marco.

En la Orden ET/611/2013⁶, de 11 de abril, se establece las bases para la concesión de apoyo financiero a la inversión industrial en el marco de la política pública de reindustrialización y fomento de la competitividad industrial. Posteriormente, la Orden IET/619/2014⁷, de 11 de abril, sienta las nuevas bases, siendo uno de los motivos la firma del contrato entre la Administración General del Estado y el Banco Europeo de Inversiones (BEI), para la financiación de proyectos promovidos por pequeñas y medianas empresas (PYMEs) y empresas de mediana capitalización (Midcaps).

6. [Orden ET/611/2013](#), de 11 de abril, por la que se establecen las bases para la concesión de apoyo financiero a la inversión industrial en el marco de la política pública de reindustrialización y fomento de la competitividad industrial.

7. [Orden IET/619/2014](#), de 11 de abril, por la que se establecen las bases para la concesión de apoyo financiero a la inversión industrial en el marco de la política pública de reindustrialización y fomento de la competitividad industrial.

Es en esta última y a sus efectos, que en su artículo 4 se define a la categoría Midcap como a aquellas empresas autónomas cuya plantilla del grupo consolidado es de 250 empleados equivalentes a tiempo completo como mínimo y de 3.000 como máximo, con alguna de las siguientes condiciones:

- a. Menos del 25% de sus fondos propios o su equivalente son propiedad de otra empresa o persona física; o bien
- b. El 25 % o más de sus fondos propios o su equivalente son propiedad de otra empresa o particular, siempre que el número total de empleados del grupo consolidado del que forma parte la empresa sea inferior a 3.000 personas en el caso de Midcaps, o bien
- c. El 25 % o más de sus fondos propios o su equivalente son propiedad de un organismo público y éste es una entidad municipal que tiene un presupuesto anual inferior a 10 millones de euros, y la Midcap se encuentra en una zona que depende de dicha entidad municipal con una población de menos de 5.000 habitantes; o bien
- d. Hasta el 50 % de su patrimonio neto es propiedad de empresas u organismos contemplados en las excepciones detalladas en el apartado 2 del artículo 3 del anexo de la recomendación de la Comisión 2003/361/CE del 6 de mayo de 2003 (es decir, fondos de capital de riesgo o grupos de personas físicas que practican una actividad regular de inversión en capital-riesgo o «inversores providenciales», denominados business angels), siempre que su inversión total en una misma empresa no sea superior a 1,25 millones de euros, universidades o centros de investigación sin ánimo de lucro e inversores institucionales, incluidos los fondos de desarrollo regional).

Para calcular el número de empleados en el caso de empresas no autónomas, se debe sumar el número de empleados de la empresa matriz y subordinada. En el caso de las empresas asociadas (una empresa posee entre un 25 y un 50 % del patrimonio neto de otra empresa): al número de empleados de la empresa solicitante se le suma el número de empleados de la empresa asociada aplicando el porcentaje de participación en ésta última. En el caso de las empresas vinculadas (una empresa posee más de un 50 % del patrimonio neto de otra empresa): al número de empleados de la empresa solicitante se le suma el número total de empleados de la empresa a la que está vinculada. La suma debe comprender a todas las empresas matrices o subordinadas de la solicitante y a todas las empresas vinculadas.

El Reglamento (UE) 2015/1017 del Parlamento Europeo y del Consejo⁸, de 25 de junio de 2015, establece el Fondo Europeo para Inversiones Estratégicas (FEIE), el Centro Europeo de Asesoramiento para la Inversión y el Portal Europeo de Proyectos de Inversión. Este reglamento tiene como objetivo movilizar inversiones privadas y públicas para impulsar el crecimiento económico y la creación de empleo en la Unión Europea, poniendo especial foco en «*las pequeñas y medianas empresas (PYMEs) y en las pequeñas Midcaps*». Este fondo estaba destinado a las empresas con menos de 3.000 empleados y en el propio texto se recogen las siguientes definiciones:

8. [REGLAMENTO \(UE\) 2015/1017 DEL PARLAMENTO EUROPEO Y DEL CONSEJO](#) de 25 de junio de 2015 relativo al Fondo Europeo para Inversiones Estratégicas, al Centro Europeo de Asesoramiento para la Inversión y al Portal Europeo de Proyectos de Inversión, y por el que se modifican los Reglamentos (UE) no 1291/2013 y (UE) no 1316/2013 – el Fondo Europeo para Inversiones Estratégicas.

- a. “(6) Pequeñas empresas de mediana capitalización’ se refiere a entidades con hasta 499 empleados que no son PYMEs;
- b. (7) Empresas de mediana capitalización’ se refiere a entidades con hasta 3.000 empleados que no son PYMEs ni pequeñas empresas de mediana capitalización”.

Por su parte, el Plan de Inversiones para las PYMEs y empresas de mediana capitalización fue una medida implementada por la Comisión Europea que facilitaba el acceso a fondos del Fondo Europeo para Inversiones Estratégicas (FEIE) a través de intermediarios financieros como bancos o fondos de capital riesgo. Lanzado en 2016, a través de la Ventanilla PYME, tanto las pequeñas y medianas empresas como las empresas de mediana capitalización podían acceder al menos a una cuarta parte de los fondos FEIE para sus proyectos. Estos fondos fueron provistos por intermediarios financieros como bancos o fondos de capital riesgo. La Ventanilla era coordinada por el Fondo Europeo de Inversiones (FEI) pero eran las Instituciones Nacionales de Fomento, en cooperación con instituciones financieras locales, quienes la ponían en marcha. Se esperaba que, hasta el verano de 2018, la ventanilla PYME, que contaba con un presupuesto de 5.000 millones de euros, generase inversiones totales de hasta 75.000 millones de euros para las PYMEs y empresas de mediana capitalización en los 28 Estados miembros.

En 2019, El Banco Europeo de Inversiones (BEI) y el Instituto de Crédito Oficial (ICO) unieron fuerzas para movilizar hasta 1.120 millones de financiación para las empresas de mediana capitalización españolas. El BEI asumió la mitad del riesgo de una cartera de hasta 400 millones de euros creada por el ICO en colaboración con la banca comercial, que, a su vez, contribuyó aportando al menos el 50 % de la financiación. Así, el volumen total de financiación ofrecido a las Midcaps mediante este acuerdo alcanzó los 800 millones de euros. A esta cifra se sumó la aportación de las propias Midcaps, lo que permitió que el importe total de financiación movilizado llegara a los 1.120 millones de euros.

Esta garantía de riesgo compartido ofrecida por el BEI se formalizó en el marco del Plan de Inversiones para Europa. Gracias al apoyo del Plan Juncker, se pudieron asumir mayores niveles de riesgo y ofrecer mejores condiciones de financiación a las Midcaps, incluyendo plazos de amortización más largos para impulsar sus inversiones. Las empresas beneficiadas por esta garantía de riesgo tuvieron acceso a financiación del ICO por importes de entre 8 y 12 millones de euros.

Mediante este acuerdo, se permitía que el ICO incrementase su capacidad de préstamos a las Empresas de Tamaño Intermedio

Sin embargo, cabe destacar que, pese a que hasta la fecha no existe legislación que regule a las Empresas de Tamaño Intermedio y apenas se haga mención a esta tipología de empresas en algunas iniciativas de carácter principalmente económico (salvo la Orden IET/619/2014), la **nueva Ley de Industria y Autonomía Estratégica si recogerá a las ETIs en su texto**, tal y como se puede apreciar en el Anteproyecto de Ley publicado el 2 de julio de 2024.

La nueva Ley de Industria es un compromiso de España dentro del Componente 12 del Plan de Recuperación, Transformación y Resiliencia, identificado como hito #176, correspondiente a la medida C12.R1 «Estrategia Española de Impulso Industrial 2030».

La industria manufacturera (excluido el sector energético) representa 11,6 % del PIB de la economía española, un porcentaje inferior a los países de nuestro entorno. Ello supone que existe un recorrido importante de crecimiento del sector industrial, no solo por el impacto directo e indirecto sobre la economía, sino también para dar respuesta a los retos del contexto actual y resolver las vulnerabilidades que se han manifestado en los últimos años.

En 2023, tras la aprobación del IRA, la Comisión Europea reaccionó proponiendo el Plan Industrial del Pacto Verde, con el objetivo de mejorar la competitividad de la industria europea con cero emisiones netas e impulsar una rápida transición hacia la neutralidad climática. Esto hace necesario abordar la reforma integral de la actual Ley de Industria, que data de 1992.

Para incorporar estas nuevas realidades, y la transformación de la economía española hacia un modelo más verde y sostenible, se plantea una revisión del marco de ordenamiento de la actividad industrial que ha existido hasta el momento, la Ley 21/1992, de 16 de julio, de Industria, y hacerlo a través de una nueva disposición con rango de ley, dado que la profundidad de los cambios que se han de incorporar, que afectan profundamente a la estructura del texto anterior, hacían imposible introducirlos en este último con un mínimo rigor en la técnica normativa.

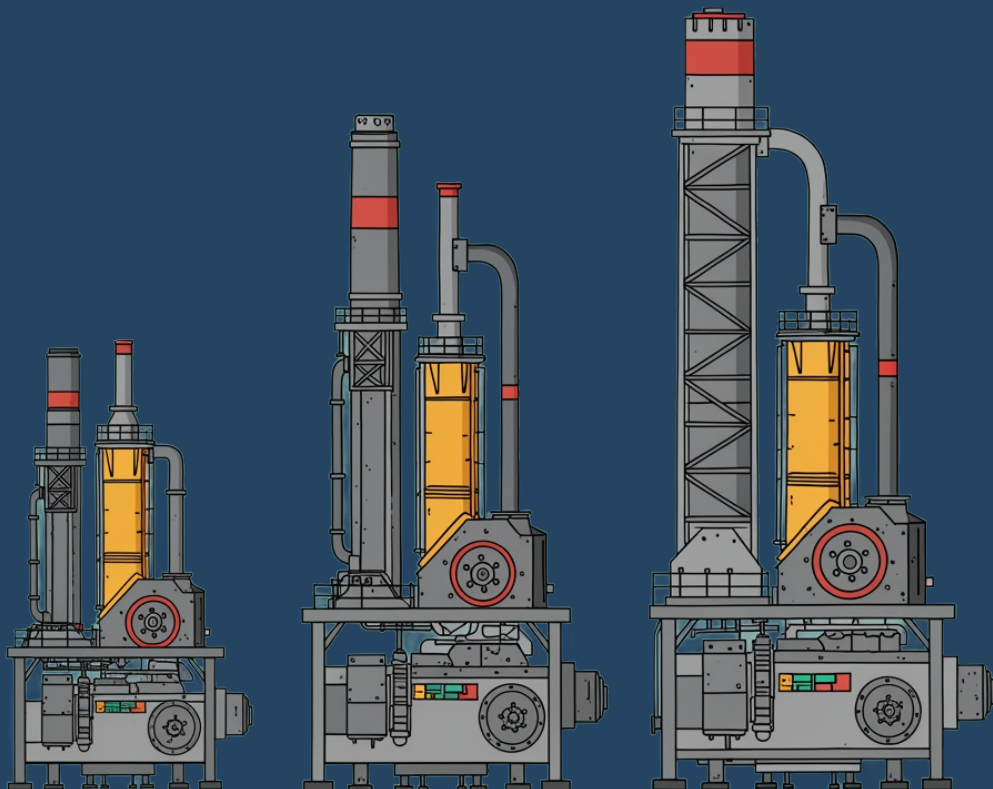
Uno de los principales objetivos que se persiguen y que se extrae del propio texto del Anteproyecto es *«El fomento de un entorno favorable a la iniciativa y al desarrollo de las empresas industriales en el conjunto del territorio español, que permita acelerar la adaptación de la industria a los cambios estructurales necesarios, y en particular de las pequeñas y medianas empresas y las empresas de tamaño intermedio»*; haciendo así referencia por primera vez al concepto de ETI en un texto legal.

Esta tipología de empresas se define en el texto de la siguiente manera: *«empresas que no tienen la consideración de PYME por su número de empleados o nivel de facturación o ambos, pero que se encuentran en el estrato inferior de las grandes empresas, según los límites que en su caso se definan por parte de las administraciones nacional o europea»*. Más adelante en el presente informe se propone una definición de Empresa de Tamaño Intermedio en la que se incorpora y se tiene presente este precepto.

La ausencia de un marco legal específico para las Empresas de Tamaño Intermedio (ETI) en España y Europa ha limitado su desarrollo y competitividad, al someterlas a normativas diseñadas para empresas mucho más pequeñas o considerablemente más grandes. Este vacío regulatorio genera una carga desproporcionada para las ETI, que enfrentan mayores obligaciones fiscales y regulatorias sin beneficiarse de incentivos adaptados a sus necesidades. No obstante, la reciente inclusión de las ETI en el Anteproyecto de la nueva Ley de Industria en España representa un paso significativo hacia su reconocimiento, abriendo la puerta a medidas específicas que podrían potenciar su rol estratégico en la economía y su capacidad para adaptarse a los desafíos del mercado global.

VII.

DEFINICIÓN DEL CONCEPTO ETI



La recomendación 2003/361 de la Comisión Europea⁹ establece una estructura de clasificación para empresas en la Unión Europea (UE), que comprende Microempresas, pequeñas empresas y medianas empresas (PYMEs), determinadas por el número de empleados y el volumen de facturación. Sin embargo, esta definición está sujeta a críticas debido a la amplia diversidad y heterogeneidad dentro de este colectivo empresarial, particularmente en términos de su capacidad de innovación y sus necesidades de financiación.

Este debate se agudiza con la presencia de las Midcaps (concepto con el que se conoce a las ETIs en el resto de Europa), empresas con una capitalización bursátil mediana, que no se reconocen claramente en las políticas públicas de la UE, lo que dificulta la implementación de medidas específicas que aborden sus necesidades únicas, diferentes de las PYMEs y que supone por tanto un grave problema.

Actualmente, **la Comisión Europea está trabajando en una definición para las Midcaps que sea común para todos los países de la Unión Europea**, tal y como se establece en su informe A Competitiveness Compass for the EU¹⁰ *«Para garantizar una regulación proporcionada y adaptada al tamaño de las empresas, pronto se propondrá una nueva definición Mid-cap. Con la creación de esta nueva categoría de empresas, más grandes que las PYME pero más pequeñas que las grandes, miles de empresas de la UE se beneficiarán de una simplificación normativa adaptada con el mismo espíritu que las PYME»*. Pero la falta, hasta el momento, de una definición inequívoca de las Midcaps, ha dado lugar a una variedad de enfoques por parte de diferentes organismos, agencias y entidades, que han intentado clasificarlas según varios criterios, como la facturación o el número de empleados, o bien con un enfoque mucho más estratégico, valorando la propiedad empresarial o su visión a largo plazo.

Este es uno de los principales motivos que justifican la ejecución de este estudio, pues la falta de unos criterios comunes para la definición de este segmento empresarial a nivel europeo supone que cada estado miembro tenga que realizar su propia definición, en función de las necesidades y características del tejido empresarial de cada país.

Para hablar de Empresas de Tamaño Intermedio (ETI), la Comisión Europea considera que se deben tener en cuenta **dos aspectos cruciales**:

- **Número de empleados**
- **Volumen de negocios**

Si bien no existe una definición oficial y común por parte de la Comisión Europea, son varias las fuentes que en sus definiciones sí hacen referencia a estos límites:

El Estudio Towards a competitive Edge: Reforming the EU Regulatory Framework¹¹ establece que *«Las PYMEs están exentas de algunos requisitos regulatorios ya que están sujetas a un régimen de información simplificado y se les han concedido derogaciones en*

9. [Recomendación de la Comisión](#), de 6 de mayo de 2003, sobre la definición de microempresas, pequeñas y medianas empresas [notificada con el número C(2003) 1422].

10. [A Competitiveness Compass for the EU](#), European Commission, 2025.

11. [Towards a Competitive Edge: Reforming the EU Regulatory Framework](#). European Policy Center, 2024.

muchas áreas, como las normas de competencia, tributación y derecho de sociedades. Sin embargo, este no suele ser el caso de las Midcaps, empresas con al menos 250 empleados, pero menos de 3.000, que se encuentran justo por encima del umbral de las PYME».

También en el Estudio de la Comisión Europea *Study to map, measure and portray the EU mid-cap landscape*¹², se hace referencia a «Las definiciones alternativas también existen con un umbral más alto de 3.000 o 5.000 empleados. Por lo tanto, las Midcaps son más grandes que las pequeñas y medianas empresas (PYME), pero aún más pequeñas que las grandes corporaciones multinacionales».

Estos no son los únicos agentes, pues el **European Investment Bank**, en su estudio junto con el European Policy Centre *Hidden champions, missed opportunities: Midcaps' crucial roles in Europe's economic transition*¹³, usan como definición de las Midcaps las empresas que tienen entre 250 y 3.000 empleados. Además, en el propio documento se establece que «Un informe reciente de la Comisión Europea estima que las Midcaps (de 250 a 3.000 empleados) representan más del 17% del empleo total y el 21% de la facturación del sector empresarial de la UE27», dando a entender que la Comisión Europea comparte también este criterio.

Además de estos criterios cuantitativos, la Comisión Europea también considera otros aspectos cualitativos para identificar ETI's, como la capacidad de innovación, la participación en mercados internacionales y el compromiso con la responsabilidad social corporativa.

The Risk Finance Guidelines, define a las Midcaps como aquellas compañías que no son PYMEs, pero que su número de empleados tampoco es superior a 1.500, y establece una diferencia entre las pequeñas Midcap (con menos de 500 empleados y menos de 100 millones de euros de facturación) de las Midcap innovadoras. En esta misma línea se encuentra InnovFin, que diferencia entre las pequeñas Midcaps hasta 500 empleados, aunque considera como grandes Midcaps a las compañías hasta 3.000 empleados.

TABLA 1. Limitación de las ETIs por número de empleados en función de diferentes definiciones

ENTIDAD	NÚMERO DE EMPLEADOS
European Investment Bank	250 – 3.000
InnovFin	Small Midcaps: 250 – 500 Large Midcaps: 500 – 3.000
European Commission's Risk Finance Guidelines	250 – 1.500

Fuente: Elaboración propia.

12. *Study to map, measure and portray the EU midcap landscape*. European Commission, 2022.

13. [Hidden champions, missed opportunities: Midcaps' crucial roles in Europe's economic transition](#). European Investment Bank, 2024.

A nivel país, se observa como también existen diferencias en función de los criterios usados para definir las ETIs.

El organismo estadístico francés **INSEE** (2020) define a estas empresas como aquellas compañías entre 250 y 5.000 empleados cuya facturación no supere los 1,5 billones de euros. No obstante, INSEE también consideraría empresas de tamaño intermedio a aquellas compañías con menos de 250 empleados pero que presenten una facturación mayor de 50 millones de euros. De hecho, en la política europea este tipo de empresas tampoco son consideradas ya como PYMEs.

En Francia, la categoría de Midcap que representa a las medianas empresas, fue introducida en 2008 por la ley de «modernización de la economía».

Por el contrario, la definición alemana de estas empresas, denominadas «mittelständische Unternehmen» es más etérea, dado que no se trata de una categoría definida por parámetros de tamaño de las empresas sino por ciertas características propias de su gestión, que las hacen diferentes al resto: tener una visión estratégica del mercado a largo plazo y que la propiedad de la empresa se encuentre unificada en una o dos personas, o en un grupo familiar, por lo que, generalmente, son empresas de tipo familiar. En cuanto a los criterios de facturación y número de empleados, no hay una definición clara.

El **IfM de Bonn** (2020) define Mittelstand como aquellas empresas en las que hasta dos personas físicas o sus familiares poseen (directa o indirectamente) al menos el 50 % de las acciones de la empresa, y en las que estas personas físicas pertenecen a la dirección. Sin embargo, también admiten que esto incluye a la gran mayoría de todas las empresas de hasta 500 empleados.

Por su parte, el economista **Röhl** (2018) considera que las grandes Midcaps son empresas Mittelstand con más de 250, pero menos de 3.000 empleados.

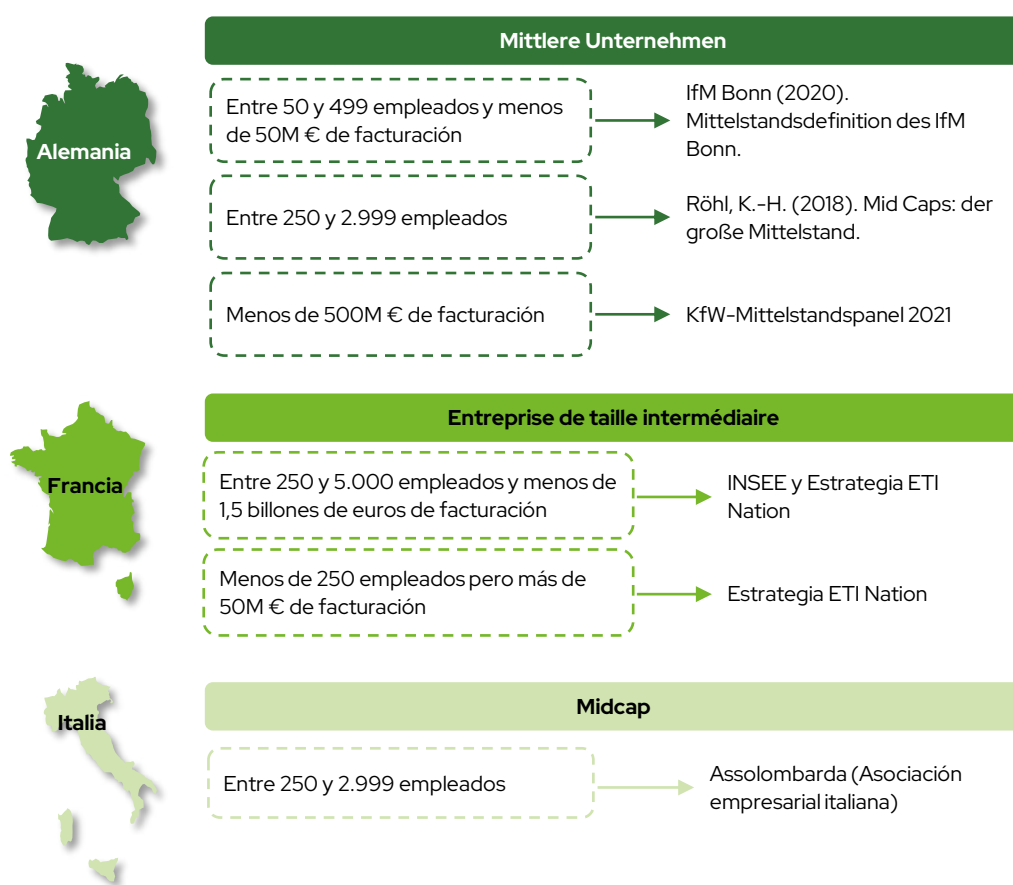
Otra definición importante de Mittelstand es la del banco alemán **KfW**, que es influyente debido a su uso para la investigación basada en el KfW Mittelstandspanel. KfW define Mittelstand como todas las empresas con un volumen de negocios de hasta 500 millones de euros. Así pues, esta definición incluye tanto a las PYME como a las pequeñas y grandes Midcaps, haciendo distinciones dentro del propio segmento.

Haciendo referencia a la definición italiana, la **Cassa Depositi e Prestiti**, califica a las empresas de mediana capitalización como empresas que operen en Italia con una plantilla entre 250-2.999 empleados con una facturación no superior a 500 millones de euros.

Según un estudio realizado por Mediobanca¹⁴, Italia cuenta con más de 3.000 empresas de tamaño intermedio. Este estudio destaca una mayor concentración de este tipo de empresas en el norte de Italia, que además son mayormente activas en el sector manufacturero y están orientadas a la exportación.

14. [Le Principali società italiane 2023](#), Area Studi Mediobanca, 2023.

ILUSTRACIÓN 1. Definiciones del concepto ETI según país y agente



Fuente: Elaboración propia.

La mayoría de las definiciones de Midcaps, como se ha visto, se basan en el volumen de negocio o el número de empleados, ya que dicha información está disponible para la gran mayoría de las empresas. Sin embargo, utilizar únicamente estos dos criterios puede no reflejar fielmente la realidad por su falta de proporcionalidad, como ocurre en muchas ocasiones dentro del sector financiero o comercial. Por ello, en muchas ocasiones, diferentes estudios solo valoran el número de empleados y, dentro de las Midcaps, se hace diferenciación por tamaño.

- Pequeñas Midcaps: empresas con 250-499 empleados;
- Grandes Midcaps: empresas con 500-1.499 empleados;
- Midcaps muy grandes: empresas con 1.500-2.999 empleados;
- Entreprise de taille intermédiaire: empresas con 250-4.999 empleados;
- Mittlere Unternehmen: empresas con 50-499 empleados.

Actualmente, como se comentó con anterioridad, la Comisión Europea está trabajando en una nueva definición común para las empresas medianas (Midcaps) en toda Europa. El

objetivo es crear un mercado único más sólido para las Midcaps, facilitándoles el acceso a la financiación y la expansión a otros países de la UE.

La definición actual de Midcaps en la UE varía de un país a otro. Esto puede dificultar la operativa de este segmento de empresas en todo el mercado único. La nueva definición se basaría en una serie de criterios, como el tamaño de la empresa, la facturación y el número de empleados. Una vez adoptada, se espera que tenga un impacto significativo en las Empresas de Tamaño intermedio de toda Europa.

Sin embargo, a pesar de estas discrepancias, todos los organismos concuerdan en la importancia de las Midcaps para la economía europea, destacando su papel fundamental en sectores estratégicos como la tecnología, la energía y la salud, donde a menudo constituyen una parte integral del tejido industrial y son cruciales para la competitividad y la resiliencia de la UE.

Reconocer el potencial de las Midcaps para impulsar la reindustrialización y liderar las transiciones digitales y sostenibles es fundamental tanto a nivel europeo como nacional. En el contexto español, estas empresas juegan un papel crucial en la transformación industrial y la adaptación a los desafíos del siglo XXI.

Si tenemos en cuenta los datos anteriores, y analizando el tejido empresarial español (descartando todas aquellas empresas que cumplan la condición de microempresa o PYME), nos encontramos con que, a nivel cualitativo, y según el informe “Cifras PYME¹⁵” elaborado por la Subdirección General de Apoyo a la PYME a partir de datos mensuales publicados por el Ministerio de Inclusión, Seguridad Social y Migraciones, así como otros informes como «Estructura y dinámica empresarial en España»¹⁶ o «Retrato de la PYME»¹⁷, el número total de empresas registradas en España en abril de 2024 es de 2.944.407. De ellas, 2.938.479 son PYMEs (0-249 asalariados) siendo la cifra de grandes empresas (250 o más asalariados) de 5.928.

Sin embargo, cabe destacar la necesidad de hacer una distinción entre las empresas que apenas superan los 250 empleados de aquellas que holgadamente superan los millares, de ahí la necesidad de definir un nuevo segmento intermedio. De esta manera, el segmento ETI industrial español se encontraría dentro de este universo de casi 6.000 empresas.

De las casi 6.000 empresas en España con un tamaño superior a la PYME, cerca de la mitad (alrededor de 3.300 empresas) superan la barrera de los 3.000 empleados (criterio fijado por diferentes organismos para delimitar el segmento ETI), mientras que otras 2.500 se sitúan por debajo de ese límite. Esto implica que, siguiendo los modelos europeos, en España se podría hacer una división casi ecuatoriana de las empresas que superan la categoría de PYME entre ETI y Gran Empresa, lo que supondría un segmento de un tamaño considerable.

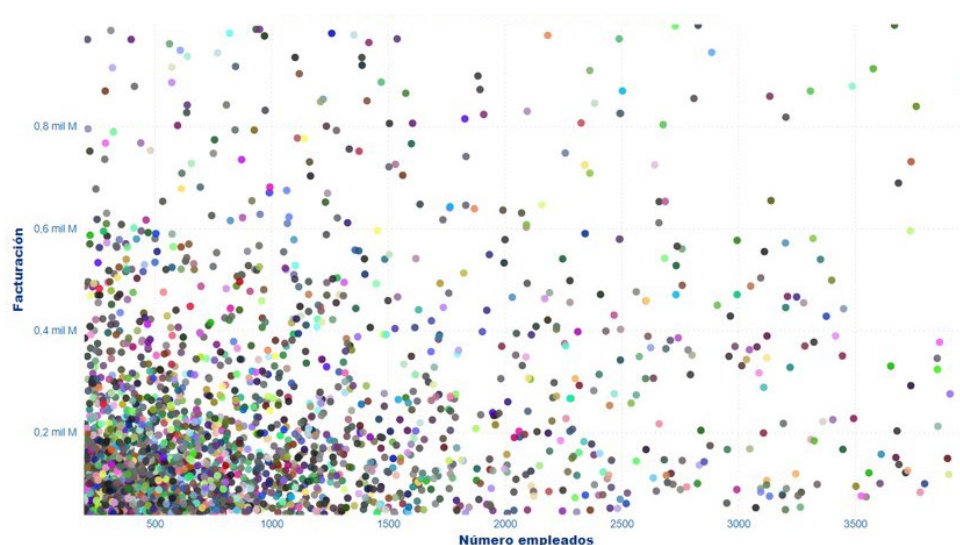
15. [Cifras PYME](#), Subdirección General de Apoyo a la PYME, 2024.

16. [Estructura y dinámica empresarial en España](#), Dirección General de Estrategia Industrial y de la Pequeña y Mediana Empresa, 2024.

17. [Retrato de la PYME](#), Dirección General de Estrategia Industrial y de la Pequeña y Mediana Empresa, 2024.

Por otro lado, España cuenta con más de 11.000 empresas con un nivel de facturación superior a los 50 millones de euros, límite que marca el segmento PYME, en base a datos estadísticos del INE y numerosos rankings de empresas de diferentes organismos. Sin embargo, como en el caso anterior, es necesario hacer una distinción entre aquellas empresas que superan levemente este límite de las demás empresas que incluso multiplican por diez el nivel de facturación. En este caso, se observa cómo, a partir de los 500 millones de euros de facturación, apenas aparece un millar de empresas, que son las consideradas como grandes corporaciones.

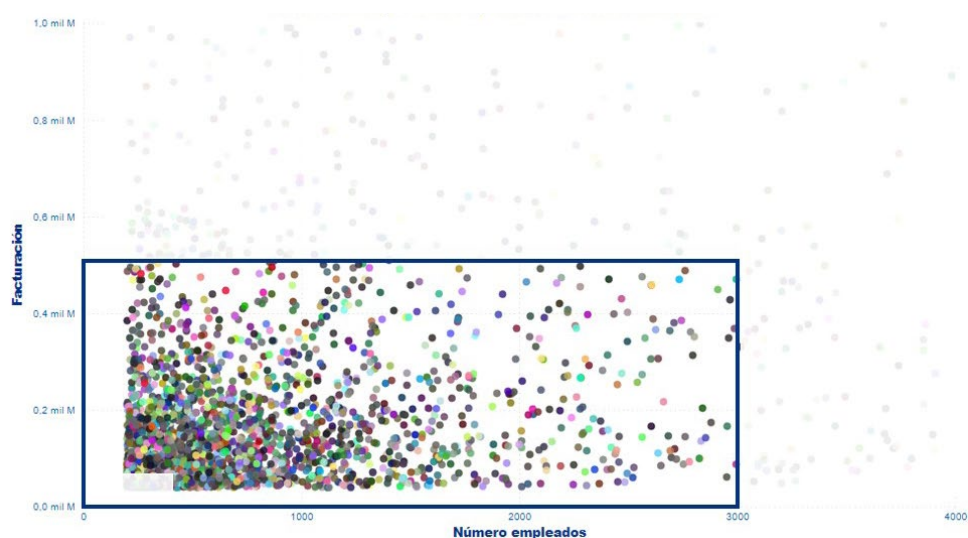
GRÁFICO 3. Dispersión de las empresas españolas en función de los empleados y facturación



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Informa.

Si atendemos al gráfico anterior, podemos observar cómo la concentración de empresas varía en España en función de los criterios de empleados y facturación que tengamos en cuenta. De esta manera, y valorando los criterios usados en Europa para la categorización de Midcap y que el tamaño medio de empresa en España es el de la empresa pequeña o micro, por lo que estos límites usados pueden no estar totalmente alineados, el segmento ETI debería limitarse a la siguiente priorización.

GRÁFICO 4. Dispersión de las empresas españolas en función de los empleados y facturación



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Informa.



Por ello, en base a las diferentes categorizaciones que se hace a nivel europeo de las Midcaps y valorando los diferentes criterios que se proponen para su definición y teniendo en cuenta los criterios cualitativos que caracterizan el tejido empresarial español, se propone que para el presente estudio se consideren ETIs industriales españolas las empresas que cumplan con al menos dos de los siguientes criterios (siendo uno siempre la sede central en España):

La justificación de utilizar estos valores en los criterios se razona de la siguiente manera:

- **Empleados**

Se plantea un mínimo de 250 empleados para así marcar claramente la separación de la PYME, cuyo criterio de empleados máximos es justamente 250.

En cuanto al límite superior, existe cierto consenso a nivel internacional en la cifra de 3.000 empleados, por lo que se mantiene el mismo para tratar de uniformar el criterio al resto de definiciones europeas.

- **Sede central en España**

Este criterio se define únicamente para definir a las ETIs industriales españolas, es decir, fijar un criterio que permita identificar a las empresas de estas características como españolas. Para ello, es necesario que la sede central de la sociedad esté ubicada en España.

- **Facturación**

El límite inferior se fija, como ocurre con los empleados, en el límite superior para ser considerado PYMEs, 50 millones de euros.

Por otra parte, una de las cuestiones donde más discrepancias hay a nivel internacional es en el límite superior de facturación de este tipo de empresas. Para la definición de ETI en España se opta por 500 millones de euros por dos motivos principales. En primer lugar, no hay gran número de empresas en España que facturen más de 500 millones de euros, por lo que la totalidad de empresas que formarían parte del segmento ETI no varía en gran medida y, en segundo lugar, se considera que aquellas empresas con un nivel de facturación superior a 500 millones de euros ya deben ser consideradas como gran empresa.

Sin embargo, cabe destacar que hay algunas empresas que, si bien no cumplen las condiciones para ser considerada ETI, en cuanto a número de empleados y facturación, superan los límites máximos para entrar en segmento de PYME.

Por ello, la definición del segmento ETI se amplía incluyendo aquellas empresas que, por sus condiciones, superen la categoría de PYME.

Por tanto, **el segmento ETI estaría formado por todas las empresas que, por sus condiciones de empleados, facturación o balance, superan los límites máximos para ser consideradas PYMEs y tienen un máximo 3.000 empleados y 500 millones de euros de facturación**, quedando por tanto el segmento de Empresas de Tamaño Intermedio industriales españolas formado por 744 empresas.

A raíz de estos resultados, se considera que también sería conveniente hacer una clasificación dentro del propio segmento ETI industrial, diferenciando los siguientes subsegmentos:

- **ETIs industriales pequeñas:** aquellas empresas que forman parte del segmento ETI pero no alcanzan, al menos, los 250 empleados y los 50 millones de euros de facturación. Es el subsegmento con mayor número de empresas.
- **ETIs industriales puras:** aquellas que cumplen con los 3 requisitos: facturación, empleados y centro de decisión.

Cabe destacar que este subsegmento abarca un amplio rango de empresas con características muy dispares entre sí, por lo que se plantea realizar una nueva división dentro de la categoría de ETI pura. De esta manera, se propone diferenciar dentro de las ETIs

puras entre aquellas ETIs que superen los 1.000 empleados o los 300 millones de facturación, considerando a este grupo de empresas como ETIs grandes, de las ETIs que cumplan con un rango de entre 250 y 1.000 empleados y entre 50 y 300 millones de euros de facturación:

- **ETIs industriales (puras) medianas:** aquellas que se encuentran entre 250 y 1.000 empleados y entre 50 y 300 millones de euros de facturación.
- **ETIs industriales (puras) grandes:** aquellas que superan los 1.000 empleados o los 300 millones de euros de facturación.

TABLA 2. Número de ETIs industriales por subsegmento

ETIS PEQUEÑAS	ETIS (PURAS) MEDIANAS	ETIS (PURAS) GRANDES
470	222	52

De esta manera, y a modo resumen, quedaría planteada la delimitación del segmento ETI en España, diferenciando la siguiente tipología de empresas

- **ETI pequeña:** aquellas que no llegan a los 250 empleados o los 50 millones de facturación y superan las condiciones para ser considerada PYME.
- **ETI mediana:** empresas que cuentan tienen entre 250 y 1.000 empleados y entre 50 y 300 millones de euros de facturación.
- **ETI grande:** aquellas que tienen entre 1.000 y 3.000 empleados o entre 300 y 500 millones de euros de facturación. En caso de superar alguno de estos dos límites, pasaría a la categoría de gran empresa.

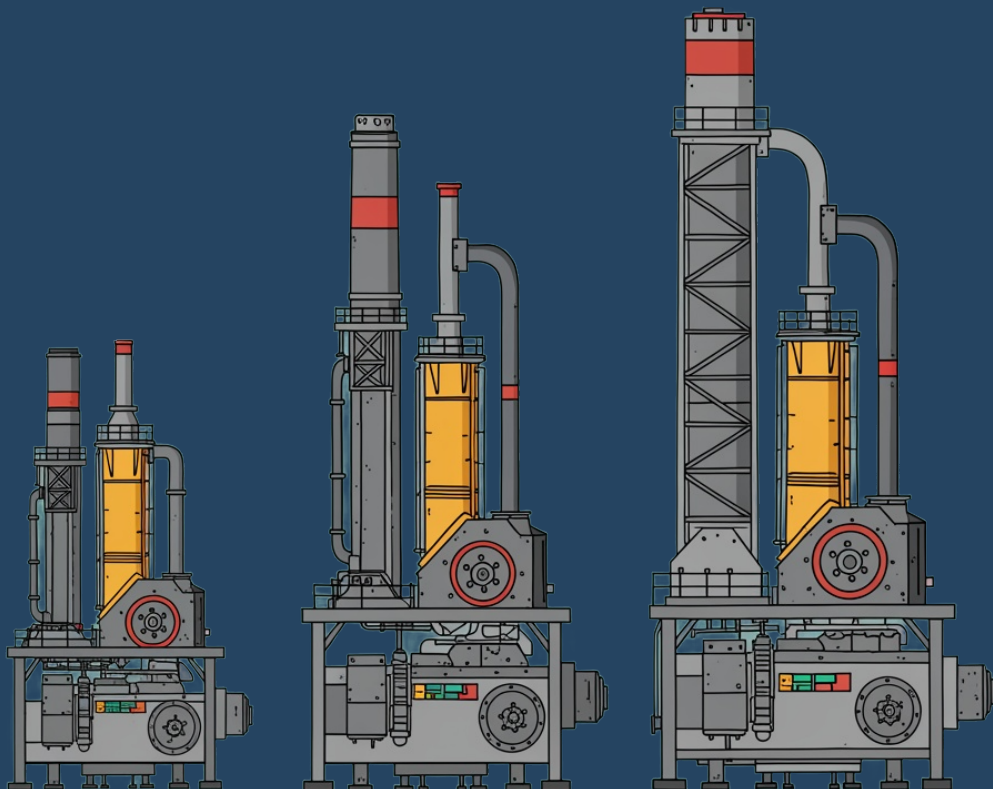
De esta manera quedaría delimitado el mapa ETI industrial en España, con un tamaño de **744 empresas**.

Cabe destacar también que hay 103 empresas (de las cuales 18 son industriales y con sede central española) que, debido a sus condiciones, podrían formar parte tanto del segmento PYME como del segmento ETI).

En este caso, debido a la unanimidad de criterios para la categorización de PYME a nivel europeo y al hecho de que hasta la fecha cumplen las condiciones para formar parte del segmento PYME y así son apreciadas actualmente, se considera que las empresas que puedan formar parte de ambos grupos, se mantengan en la categoría de PYME, limitando así el efecto que la salida de esta tipología de empresas de la condición de PYME podría suponer para ellas (pérdida de ayudas y subvenciones públicas en las que están inmersas, acceso a programas enfocados en PYMEs, etc.).

VIII.

LAS EMPRESAS DE TAMAÑO INTERMEDIO INDUSTRIALES EN ESPAÑA



Las Empresas de Tamaño Intermedio (ETIs) en España, a pesar de su relevante impacto en la economía, no cuentan actualmente con un reconocimiento formal y diferenciado en la normativa nacional. Este segmento de empresas, que se sitúan entre las PYMEs y las grandes empresas, y destacan por cuestiones como su contribución a la innovación, al empleo o la internacionalización comparten características que se abordarán en el presente apartado. A continuación, se profundizará en los aspectos clave de las ETIs en España, como la distribución geográfica o su potencial tractor sobre las empresas del entorno y la sociedad.

Antes de entrar en el detalle de la distribución territorial y sectorial de las empresas, cabe destacar que la mayoría de las ETIs están más próximas al segmento PYME que a la gran empresa, destacando así las empresas que, pese a alcanzar el segmento ETI, todavía no tienen la capacidad para competir con las grandes empresas en igualdad de condiciones.

TABLA 3. Distribución de las ETIs industriales por rango de tamaño y rango de facturación (2023)

		NÚMERO DE EMPLEADOS			
		<205	250-499	500-999	1.000-3.000
FACTURACIÓN	<50 M€	PYMEs	73	4	2
	50 M€-99.999 M€	243	77	10	-
	100 M€-299.999 M€	126	83	52	14
	300 M€-500 M€	22	11	12	15

Fuente: Elaboración propia.

1. DISTRIBUCIÓN TERRITORIAL

Las ETIs se encuentran distribuidas por todo el territorio español, con una presencia notable en las comunidades autónomas más desarrolladas. Sin embargo, también hay un número significativo de ETIs en regiones menos desarrolladas, lo que contribuye a la **diversificación del tejido empresarial y al desarrollo económico en todo el país**.

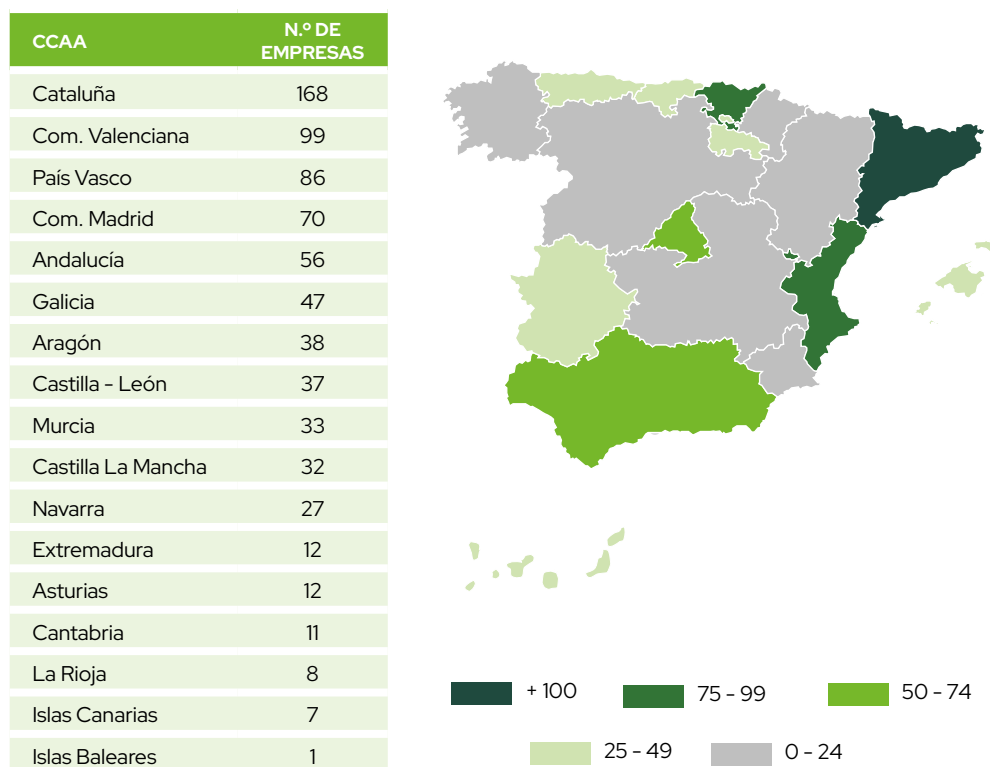
En España hay más de 4.000 empresas (sin tener en cuenta su sector de actividad) que, por número de empleados y nivel de facturación, tendrían la consideración de ETI.

La mayoría del total de ETIs ubicadas en España (sin valorar la ubicación de su sede central), están ubicadas en torno a 3 grandes ciudades: Madrid, Barcelona y Valencia (el País Vasco aparece como tercera región con más ETIs, pero estas están más dispersas y no en torno a una única ciudad). Estas comunidades suman el 59 % del total de ETIs. Comunidades como Andalucía, País Vasco, Galicia o Aragón también suman una importante representación, con un total de más de 700 empresas (28 % del total).

Bajando al detalle a nivel provincial de la ubicación de las ETIs, cabe destacar que todas las provincias de España, salvo Ávila, cuentan con ETIs en sus territorios, actuando, así como dinamizadores de la economía local, al ubicarse muchas de ellas en provincias y municipios con baja densidad poblacional.

Haciendo hincapié en las **744 ETIs industriales españolas**, según los datos de Informa en 2023, podemos observar como la distribución de estas empresas varía ligeramente respecto a las ETIs que hay en España.

GRÁFICO 5. Distribución territorial de las ETIs industriales en España



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Informa.

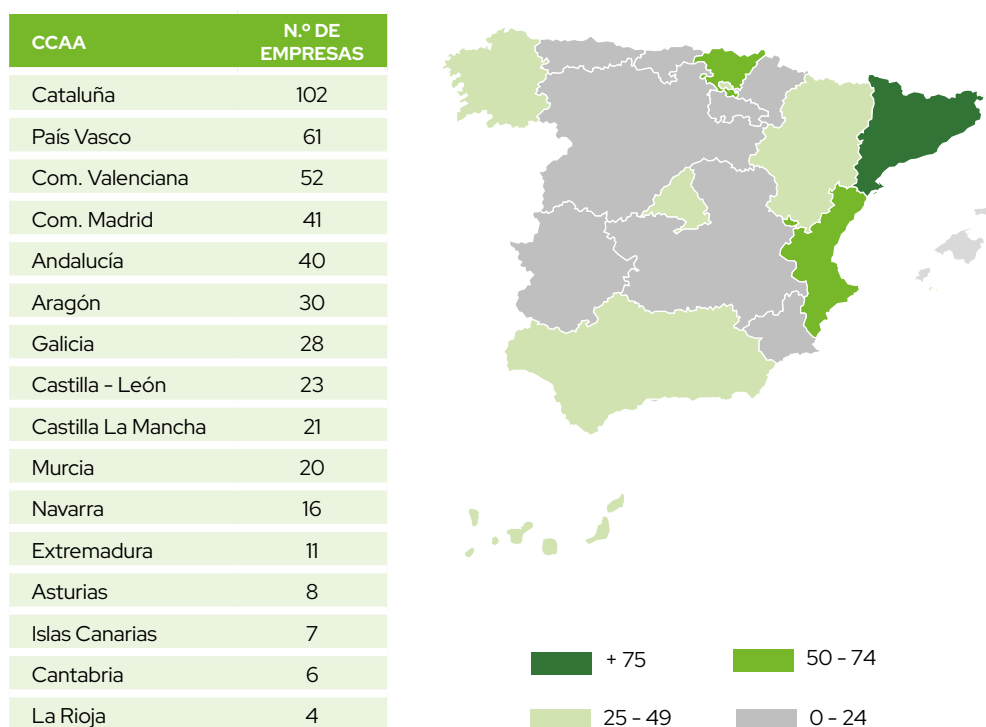
Si bien **Cataluña y la Comunidad Valenciana** siguen siendo las comunidades con mayor representación, esta se reduce al 36 % del total de ETIs industriales del territorio nacional (45 % si le añadimos la Comunidad de Madrid).

Comunidades como el **País Vasco o Galicia**, con gran tradición industrial; regiones como **Andalucía y Murcia**, donde el sector agro tiene un gran peso; u otras como **Aragón y Castilla y León**; con gran auge de sectores industriales como la automoción o el agro-alimentario; también suman una alta presencia de ETIs en sus territorios (297 empresas que representan cerca del 40 % del total).

Cabe destacar que, si bien muchas de empresas están situadas en comunidades autónomas que cuentan con ciudades grandes, no todas las ETIs se sitúan en torno a las grandes áreas metropolitanas de las mismas. Por ejemplo, en Cataluña un 25 % de las empresas están fuera de la provincia de Barcelona y en la Comunidad Valenciana, el 50 % se sitúan entre Castellón y Alicante.

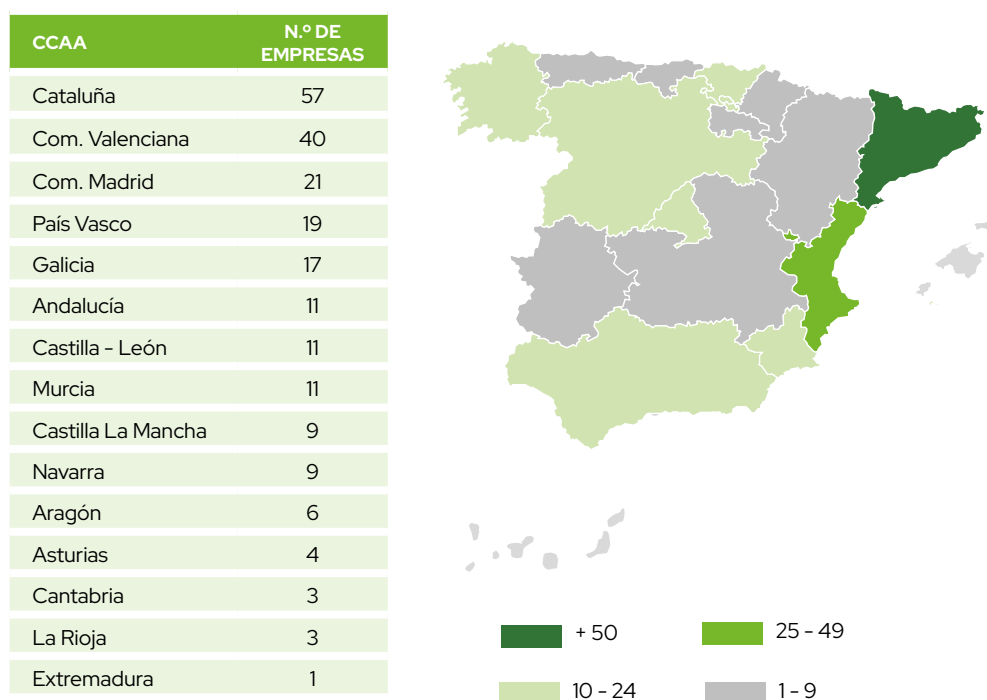
Si atendemos al reparto de ETIs industriales en función del tamaño, se puede observar cómo se mantiene una distribución proporcional.

GRÁFICO 6. Distribución territorial de las ETIs industriales pequeñas en España



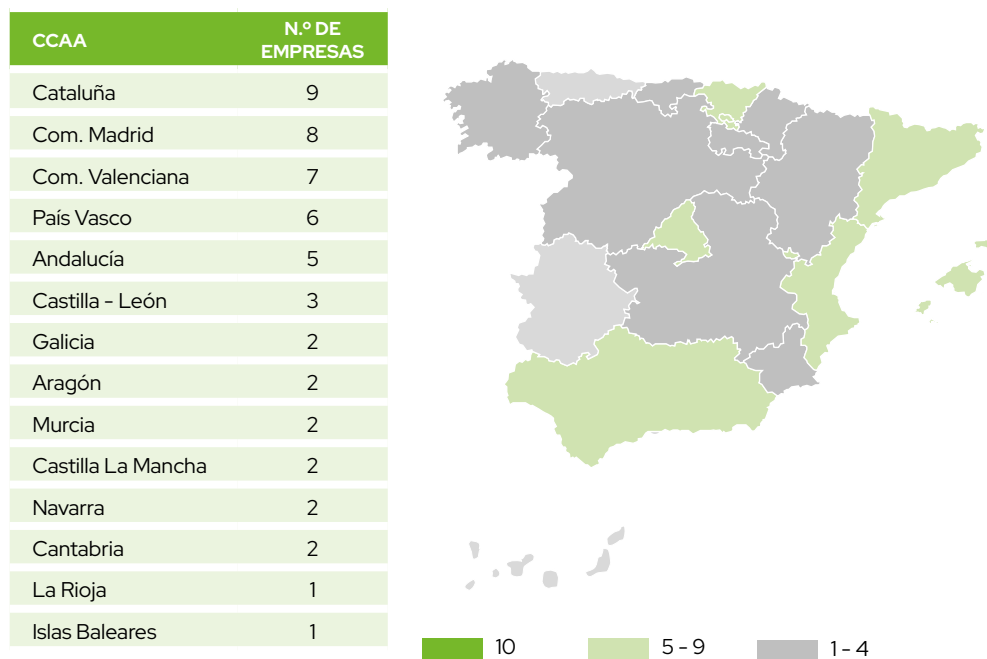
Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Informa.

GRÁFICO 7. Distribución territorial de las ETIs industriales (puras) medianas en España



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Informa.

GRÁFICO 8. Distribución territorial de las ETIs industriales (puras) grandes en España



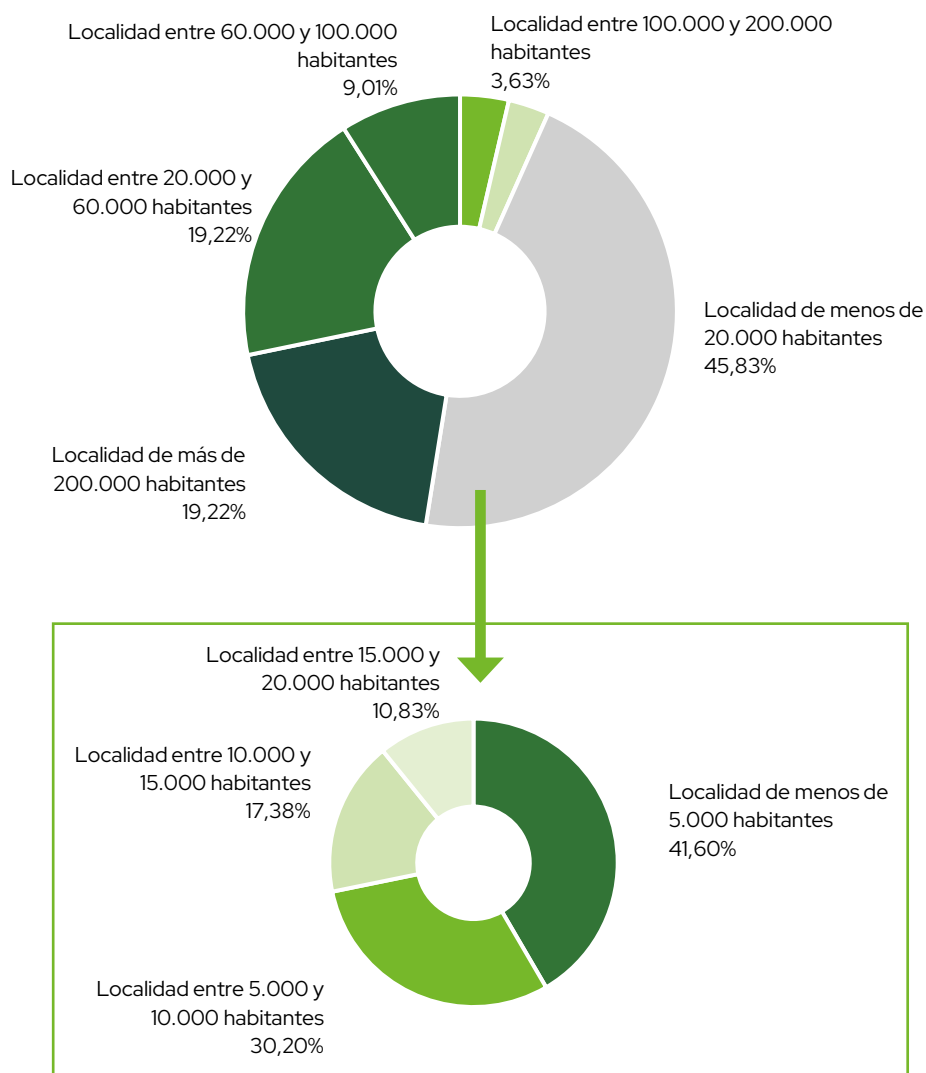
Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Informa.

Independientemente del tamaño de la ETI, el reparto territorial de las mismas se mantiene bastante parejo, destacando principalmente las comunidades de **Cataluña, Valencia** y, en menor medida, **Madrid**; con alta presencia de empresas en regiones como **Galicia, País Vasco y Andalucía**.

Esta presencia de ETIs en la totalidad del territorio nacional viene explicada principalmente por uno de los factores de competitividad claves que tienen estas empresas, su arraigo al territorio.

A continuación, se muestra un gráfico sobre la distribución de las ETIs en España en función del número de habitantes con el que cuenta el municipio en el que se localizan:

GRÁFICO 9. Distribución de las ETIs industriales por tamaño de municipio



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Informa.

En el gráfico principal, destaca que **el 45,83% de estas empresas se encuentran en municipios con menos de 20.000 habitantes**. Esto refuerza la idea de que las ETIs industriales están fuertemente vinculadas al tejido industrial de localidades pequeñas, donde juegan un papel clave en la generación de empleo y en la dinamización económica. A este grupo le siguen las localidades entre 20.000 y 60.000 habitantes (19,22%) y las grandes ciudades con más de 200.000 habitantes, que también tienen un peso relevante (19,22%), aunque en menor proporción en comparación con los municipios pequeños.

El gráfico secundario profundiza en el segmento de **municipios con menos de 20.000 habitantes**. Aquí se observa que **un 41,6% de estas empresas se sitúan en localidades con menos de 5.000 habitantes**, seguido de un 30,2% en municipios entre 5.000 y 10.000 habitantes. Esto resalta aún más la dispersión de las ETIs en áreas rurales o semiurbanas, donde estas empresas pueden aprovechar la cercanía a sectores primarios o cadenas logísticas locales. En conjunto, esta distribución subraya el papel estratégico de las ETIs como motor económico de municipios pequeños y su contribución a la cohesión territorial.

En términos generales, en las últimas décadas se ha observado una **tendencia global hacia la urbanización**, con una creciente concentración de la población en áreas metropolitanas. Este fenómeno provoca desafíos como la congestión, acceso a vivienda y otros problemas de las grandes ciudades. Además, genera flujos migratorios desde las zonas rurales hacia las metrópolis, muchas veces contra la voluntad de quienes buscan en las grandes urbes las oportunidades que no encuentran en sus localidades de origen. Para mitigar la despoblación y evitar la migración forzada, es esencial fomentar perspectivas laborales, empleos de alta calidad y oportunidades de emprendimiento a nivel local, con un enfoque internacional siempre que sea posible. En este contexto, las ETIs juegan un papel clave al generar empleo en áreas rurales, gracias a su arraigo al territorio y su capacidad para integrarse en la economía local. Según la encuesta realizada en el marco del presente estudio¹⁸, el 75% de los empleados de estas empresas son residentes locales, lo que refuerza su impacto positivo en las comunidades y contribuye a frenar la despoblación rural.

En este contexto, **la industria y su grado de modernización y dinamismo desempeñan un papel crucial en el equilibrio poblacional y laboral del territorio**: primero, porque las actividades manufactureras tienen menos tendencia a concentrarse en las ciudades en comparación con los servicios, principalmente por las grandes necesidades de suelo industrial que suelen tener y los precios del metro cuadrado comparado entre grandes ciudades y localidades más pequeñas y, segundo, porque una industria avanzada genera empleos altamente calificados, ofreciendo oportunidades laborales y carreras a largo plazo fuera de las grandes ciudades. Solo una industria de vanguardia puede combinar la competitividad de productos de alto valor añadido para el mercado global con un elevado número de empleos de calidad en regiones con altos costes laborales.

Además, muchas empresas aprovechan que los productos industriales tienen una mayor capacidad de movilidad en comparación con los servicios y la contribución de la actividad manufacturera al comercio exterior es significativamente superior a la de los servicios,

18. Encuesta KPMG Políticas públicas para empresas industriales de tamaño intermedio, 2024.

de manera que aprovechan estas ventajas para situar a las industrias en entornos cercanos a sus lugares de origen, fomentando así el desarrollo local.

Estas cuestiones han facilitado y, en consecuencia, posibilitado, el desarrollo de potentes industrias por toda la geografía española, impulsando el desarrollo local y generando riqueza más allá de las grandes ciudades del país.

2. DISTRIBUCIÓN SECTORIAL

Para poder caracterizar debidamente las ETIs industriales españolas, es necesario realizar un análisis de los principales subsectores industriales que componen este segmento de empresas. Cabe destacar que el análisis que se presenta a continuación conlleva cierto sesgo, pues tan solo se ha valorado el CNAE principal de las empresas que forman parte del segmento ETI.

Las 744 ETIs industriales españolas analizadas, representan un total de 155 CNAEs diferentes, incluyendo tanto aquellos que forman parte de la industria (Grupos 10 – 32) como aquellos que representan otros servicios auxiliares a la industria (Grupo 33, 35, 36, etc.).

Para facilitar el análisis, se han agrupado los CNAEs en diferentes subsectores que forman parte de la industria, resultando así las siguientes categorías definidas en el Anexo I del presente estudio.

De esta manera, los subsectores industriales con mayor representación dentro del segmento ETI serían los siguientes:

GRÁFICO 10. Distribución de las ETIs por subsector industrial



Fuente: Elaboración propia.

El subsector agroalimentario domina el segmento ETI con más de 200 empresas que suponen casi el 30 % del total de ETIs industriales españolas. Si a esta rama le añadimos, además, la industria metalúrgica, la industria química y la energética, el total de empresas representadas supera el 60 %.

De estos datos se puede extraer que el segmento ETI mantiene, en gran medida, la estructura sectorial dentro de la industria española.

Así, a partir de los datos del Ministerio de Industria y Turismo, publicados en sus presentaciones sectoriales¹⁹, se observa que los subsectores industriales con mayor número de ocupados, producción y valor añadido bruto en el territorio nacional son la alimentación, bebidas y tabaco; productos metálicos; automoción, química y suministros energéticos.

La justificación de un mayor número de empresas dentro de estos subsectores viene dada por una serie de factores históricos, geográficos, económicos y de políticas públicas que se han llevado a cabo en el país desde el siglo pasado.

La predominancia del **sector agroalimentario** viene dada porque España cuenta con una gran diversidad climática y geográfica, lo que permite el cultivo de una amplia variedad de productos agrícolas y ganaderos. La tradición agrícola del país, junto con la importancia de la dieta mediterránea y una sólida red de exportación, ha impulsado la expansión de esta industria. Además, el turismo también incentiva la demanda de productos locales y fomenta el desarrollo de empresas agroalimentarias enfocadas en alimentos de calidad y denominación de origen.

Por otro lado, la **industria metalúrgica** en España ha crecido en respuesta a la demanda de otros sectores clave y estratégicos para el país como la construcción, la automoción y la fabricación de maquinaria. La proximidad a mercados europeos y la disponibilidad de materias primas, además de una infraestructura de transporte bien desarrollada, han facilitado el crecimiento de este sector. Además, muchas regiones de España, como el País Vasco y Asturias, tienen una fuerte tradición industrial que ha impulsado la metalurgia y la siderurgia durante décadas.

Por su parte, el **sector químico** en España ha experimentado un crecimiento significativo debido a su papel crucial en industrias como la farmacéutica, la alimentación, la automoción y los productos de consumo. Las políticas de apoyo a la innovación y la I+D, junto con la existencia de parques tecnológicos y clústeres especializados en química y biotecnología, han favorecido el desarrollo de este sector. Además, la capacidad de exportación y la adaptación a las regulaciones europeas han fortalecido la competitividad de las empresas químicas españolas.

Por último, el **sector energético** ha experimentado un notable crecimiento en España, sobre todo en los últimos años. España cuenta con abundantes recursos naturales como la energía solar y eólica, lo que ha permitido el desarrollo de una industria energética diversificada, especialmente en energías renovables. Las políticas de transición energética, los incentivos gubernamentales y la posición estratégica en el mercado europeo han fomentado la inversión en infraestructuras de generación y distribución de energía.

19. [Presentaciones sectoriales: sector industrial](#). Ministerio de Industria y Turismo, diciembre de 2023.

Además, las empresas energéticas españolas se encuentran entre las más innovadoras y sostenibles, con un enfoque creciente en la energía limpia.

Las empresas pertenecientes a estos cuatro subsectores cuentan con una serie de características propias de las ETIs, lo que refuerza aún más el sentido de que la mayor parte de empresas de tamaño intermedio se engloben en estas industrias. Mientras que, en el sector agroalimentario y metalúrgico, por diversos factores, influye especialmente la ubicación de las empresas (y de ahí el arraigo al territorio de las ETIs que analizaremos más adelante), las empresas químicas y energéticas han realizado una clara apuesta por la innovación, otra de las premisas fundamentales que comparten esta tipología de empresas.

Además, el sector agroalimentario, el químico y la metalurgia, se encuentran en el top 5 de subsectores industriales más exportadores, señal inequívoca del carácter internacional de las empresas, factor fundamental y característico de las ETIs.

2.1. Distribución sectorial de las ETIs por Comunidad Autónoma

El análisis de las Empresas de Tamaño Intermedio (ETIs) en España permite observar cómo cada Comunidad Autónoma desarrolla sectores industriales específicos, reflejo de sus recursos, tradición y contexto económico. Las ETIs no solo son pilares económicos en sus territorios, sino que también aportan diversidad al tejido productivo nacional. A continuación, exploraremos los sectores predominantes en cada región, destacando sus particularidades.

En **Galicia**, el sector de fabricación de productos de madera (CNAE 1621) lidera en número de ETIs. Este liderazgo está vinculado a la abundancia de recursos forestales en la región, utilizada tanto para muebles como para elementos constructivos. En segundo lugar, la actividad de depósito y almacenamiento (CNAE 5210) desempeña un papel clave dentro del sector logístico, aprovechando su capacidad para gestionar eficientemente el flujo de mercancías y garantizar la disponibilidad de recursos, mientras que el tercero lo ocupan las industrias alimentarias, como la transformación de carne y pescado (CNAEs 1011, 1021, 1022), que consolidan a Galicia como un referente en productos del mar.

La **Comunidad Valenciana** se distingue por la preeminencia del sector de la fabricación de azulejos y baldosas cerámicas (CNAE 2331), que coloca a esta región como líder mundial en cerámica, especialmente en Castellón. Esta actividad no solo destaca por su tradición, sino también por su capacidad de innovar en diseño y sostenibilidad. Además, la Comunidad cuenta con una importante presencia en la fabricación de productos plásticos (CNAE 2229) y alimentos como panadería y bollería (CNAE 1013), sectores que refuerzan la diversidad y adaptabilidad de su economía.

En **Cataluña**, el sector cárnico (CNAE 1011) es el predominante, impulsado por una larga tradición y una logística avanzada que facilita la exportación. En segundo lugar, la fabricación de especialidades farmacéuticas (CNAE 2120) y después la fabricación de perfumes y cosméticos (CNAE 2042), atraen inversión extranjera y hacen que la comunidad se consolide como una de las más avanzadas tecnológicamente.

El **País Vasco** sobresale por su fortaleza en la metalurgia (CNAE 2420), reflejo de una tradición industrial que abarca desde la fabricación de aceros hasta componentes especializados. En segundo lugar, se encuentra el sector de bebidas (CNAE 1102), con bodegas y cervecerías que combinan tradición y modernidad. Finalmente, la fabricación de maquinaria (CNAE 2899) reafirma su posición como líder en tecnología avanzada, especialmente en sectores como la automoción y la energía.

La **Comunidad de Madrid** destaca por su liderazgo en la generación de energía eléctrica (CNAE 3519), seguido por el sector farmacéutico (CNAE 2120), ambos esenciales para el dinamismo de su economía. Además, la fabricación de estructuras metálicas (CNAE 2511) complementa su tejido industrial, evidenciando la diversificación que caracteriza a esta región.

En **Andalucía**, el sector cárnico (CNAE 1011) lidera en ETIs, seguido por la producción de aceites y grasas vegetales (CNAE 1043). Estos sectores reflejan no solo la riqueza agrícola de la región, sino también su capacidad para transformar productos primarios en bienes de alto valor añadido. En tercer lugar, encontramos la fabricación de productos plásticos (CNAE 2222), que contribuyen a la modernización de su industria.

En **Castilla y León**, el sector predominante es la panadería y pastelería (CNAE 1072), una actividad vinculada a la riqueza agrícola y la tradición de los pueblos de la región. Este liderazgo se ve reforzado por la producción de piensos (CNAE 1091), reflejo del peso de la ganadería en provincias como León y Segovia. En tercer lugar, destaca la industria de la madera (CNAE 1621), especialmente en provincias como Soria, donde los bosques y la sostenibilidad impulsan la fabricación de productos derivados. Este equilibrio entre sectores agroalimentarios y forestales muestra cómo la región combina tradición y modernización en su economía.

Cantabria ofrece una mezcla interesante de sectores. La fabricación de productos plásticos (CNAE 2222) lidera en número de ETIs, gracias a la diversificación de aplicaciones en sectores como el automotriz y el empaquetado. Le sigue la industria alimentaria, con la transformación de lácteos (CNAE 1022) y productos de panadería (CNAE 1072), que se nutren de la tradición ganadera de la región. En tercer lugar, aparecen actividades técnicas como la fabricación de tejidos textiles, aserrados y productos químicos (CNAEs 1320, 1610 y 2120), que refuerzan la diversificación industrial de Cantabria.

En **La Rioja**, la industria alimentaria ocupa un lugar destacado, con la transformación de carne y frutas (CNAEs 1011 y 1039) liderando en volumen de ETIs. Este sector, impulsado por la riqueza agrícola de la región, se complementa con la fabricación de bebidas (CNAE 1102), que muestra el equilibrio entre productos tradicionales y exportables. Además, sectores como la fabricación de calzado (CNAE 1520) y de productos de caucho (CNAE 2219) destacan en el segundo grupo, mientras que actividades más técnicas como la fabricación de maquinaria (CNAEs 2932 y 3030) subrayan la apuesta de La Rioja por la diversificación hacia sectores de alto valor añadido.

En **Navarra**, las ETIs destacan en la transformación y conservación de frutas y hortalizas (CNAE 1039), un sector que se nutre de la riqueza agrícola de la región. Zonas como Tudela son reconocidas por sus productos de calidad, y las ETIs agroindustriales

de Navarra no solo abastecen el mercado nacional, sino que también exportan a diversos países europeos. Esta actividad no solo refleja la tradición agrícola, sino también la capacidad de las ETIs para modernizarse mediante la incorporación de procesos tecnológicos y sostenibles en la producción alimentaria. Por otro lado, la fabricación de otros productos alimenticios (CNAE 1089), como alimentos preparados o especializados, subraya la diversificación de la agroindustria navarra. Además, el tercer puesto lo ocupa la fabricación de piezas y accesorios para vehículos de motor (CNAE 2932), que conecta a Navarra con su consolidado sector automotriz.

En **Aragón**, la producción de piensos (CNAE 1091) lidera, reflejando la importancia del sector ganadero y la ubicación estratégica de la comunidad para el comercio agroalimentario. Le sigue la industria cárnica (CNAE 1013), con plantas de procesamiento que abastecen mercados nacionales e internacionales. Finalmente, sectores como el papel (CNAE 1721) y la química básica (CNAEs 2013 y 2015) destacan, mostrando cómo Aragón equilibra sus actividades tradicionales con sectores más especializados y de futuro.

En **Castilla-La Mancha**, el procesado y conservación de carne (CNAE 1011), la fabricación de productos lácteos (CNAE 1053) y la fabricación de calzados (CNAE 1520) dominan, impulsados por la fuerte presencia de actividades agrícolas y ganaderas. Sin embargo, la región no se limita a estos sectores, ya que la producción de aluminio (CNAE 2442) y la fabricación de aeronáutica y su maquinaria (CNAE 3030) también juegan un papel importante en su economía. Este equilibrio entre tradición y modernidad refuerza la capacidad de la comunidad para adaptarse a los cambios del mercado.

En **Extremadura**, la transformación de frutas y hortalizas (CNAE 1039) lidera en número de ETIs, mostrando el impacto de su rica producción agrícola. El segundo puesto lo ocupa la industria de productos metálicos (CNAE 2561), que incluye fabricación de herramientas y estructuras para construcción. Finalmente, sectores como la producción de bebidas (CNAE 1102) y la fabricación de detergentes (CNAE 2041) completan un panorama industrial que, aunque menos diversificado que otras comunidades, está en constante crecimiento.

En **Murcia**, la transformación de frutas y verduras (CNAE 1039) supone el sector con mayor concentración de ETIs industriales, impulsado por la posición de esta comunidad como uno de los mayores exportadores agrícolas de España. La fabricación de productos plásticos (CNAE 2229) ocupa un lugar destacado, vinculada a los embalajes necesarios para la exportación. Además, la producción de cacao, chocolate y productos de confitería (CNAE 1082) y la fabricación de vinos (CNAE 1102) demuestran la versatilidad de la región para combinar tradición y modernización en su economía.

En **Canarias**, el sector líder es la reparación y mantenimiento de aeronaves y maquinaria (CNAE 3316), que refleja su posición estratégica como hub logístico entre Europa, América y África. Le sigue la producción de quesos (CNAE 1053) y actividades relacionadas con la fabricación de cemento (CNAE 2351), ambos fundamentales para el desarrollo local y el turismo, un motor económico clave en las islas.

En **Asturias**, el sector predominante entre las ETIs es la construcción de embarcaciones y estructuras flotantes (CNAE 3011). Esta actividad refleja la profunda conexión de

la región con su tradición marítima e industrial, especialmente en zonas como Gijón y Avilés, donde los astilleros y puertos han jugado un papel clave en el desarrollo económico. Además, este sector está vinculado a la capacidad de Asturias para exportar productos especializados a mercados internacionales, consolidándose como un referente en el norte de España. La fabricación de productos básicos de química orgánica (CNAE 2014) ocupa el segundo lugar, destacando el enfoque de la región en industrias de alto valor añadido. Empresas químicas de la región contribuyen a la fabricación de plásticos y otros derivados esenciales para sectores como el automotriz y la construcción.

El análisis de los sectores predominantes en cada comunidad autónoma pone de manifiesto la importancia de las Empresas de Tamaño Intermedio (ETIs) como pilares de la diversidad y riqueza de la industria española. Desde las ETIs dedicadas a la cerámica en la Comunidad Valenciana hasta aquellas especializadas en metalurgia en el País Vasco, estas empresas han sabido capitalizar los recursos y fortalezas locales para consolidar sectores estratégicos. Este mosaico de ETIs no solo dinamiza las economías regionales, sino que también refuerza la competitividad de España en el mercado europeo, destacándose como un motor clave de innovación y generación de valor.

En el *Anexo II*, se puede observar el porcentaje de ETIs industriales en cada comunidad autónoma respecto al total de ETIs industriales por los principales códigos CNAE.

3. CARACTERIZACIÓN DE LAS ETIs INDUSTRIALES

A raíz del cuestionario elaborado en el marco del proyecto²⁰, se han identificado una serie de características que diferencian a las ETIs industriales de las PYMEs e, incluso, de las ETIs no industriales, y que generan unos factores de competitividad (que se detallarán más adelante en el presente estudio) que permite a estas empresas industriales mejorar su competitividad.

Así, mientras que solo el 34 % de las PYMEs y las ETIs no industriales de la muestra disponen de otros centros de producción, ya sea a nivel nacional o internacional, las ETIs industriales lo hacen en un 56 % de los casos analizados, mostrando así su **vocación por el crecimiento y la estrategia de entrada en nuevos mercados**, tanto nacionales como internacionales. De esta manera, mientras que el 15 % de las PYMEs y ETIs no industriales encuestadas no facturan en el extranjero y tan solo hay un 7,3 % de empresas en las que la facturación externa supone más del 50 % de la facturación total de la compañía, en el caso de las ETIs industriales, este porcentaje se dispara a casi el 40 % de las empresas encuestadas.

Otra de las principales características de las ETIs industriales es su apuesta por la **innovación**. Cerca del 30 % de las empresas de la muestra encuestadas afirman que han invertido más de 5 millones de euros en innovación en los últimos años, frente al 17 % que lo hacen en PYMEs y ETIs no industriales. Además, en el caso de las ETIs industriales, el 33,1 % considera que la innovación es una prioridad estratégica para su empresa, el 35,3 % disponen de un departamento propio dedicado exclusivamente a la I+D y el

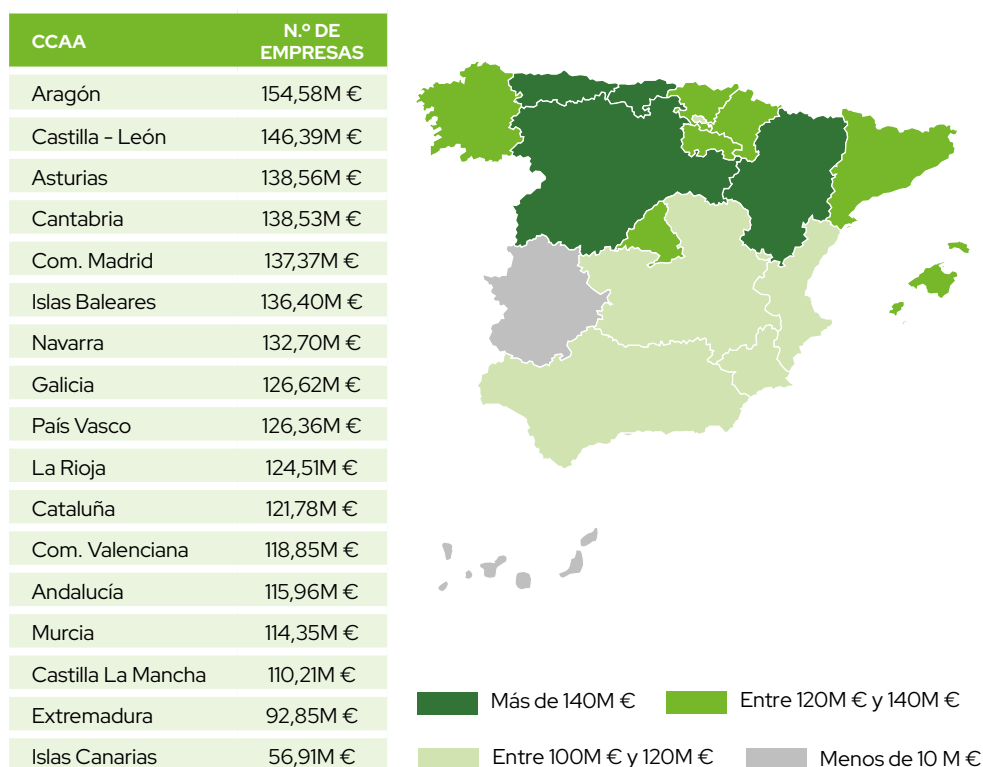
20. Encuesta KPMG Políticas públicas para empresas industriales de tamaño intermedio, 2024.

25 % realiza inversiones puntuales en innovación, porcentajes muy superiores a los presentados por las PYMEs y ETIs no industriales (7,3 %, 2,4 % y 68 % respectivamente).

Por último, otra de las principales características de las ETIs industriales es su **apuesta por la localidad**, tanto a nivel interno como en la red de proveedores. Así, más del 95 % de las empresas cuentan con las plantillas formadas en más de un 50 % por trabajadores locales, muy superior al 61 % de las PYMEs y ETIs no industriales.

El análisis de la facturación media de las ETIs por comunidad autónoma refleja una **notable diversidad en la contribución económica de las distintas regiones**. Este panorama está estrechamente vinculado con la distribución de las ETIs y los sectores predominantes en cada territorio. En el gráfico que aparece a continuación se puede observar un mapa con el análisis de la facturación media por comunidad autónoma:

GRÁFICO 11. Facturación media de las ETIs por comunidad autónoma



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Informa.

Las comunidades autónomas que lideran en facturación media son **Aragón** (154,58M €), **Castilla y León** (146,39M €), **Asturias** (138,56M €) y **Cantabria** (138,53M €). Aragón encabeza esta lista gracias a su posición estratégica en el valle del Ebro, que ha favorecido el desarrollo de una economía integrada y orientada al comercio interregional. Castilla y León, con su tradición económica basada en actividades consolidadas y un número destacado de ETIs, se consolida como un motor económico en la región norte.

Por su parte, Asturias y Cantabria muestran cómo las regiones de menor tamaño territorial pueden generar un alto impacto económico gracias a una estructura empresarial eficiente. Ambas comunidades combinan tradición y modernización en sus empresas, lo que impulsa un desempeño destacado en términos de facturación media.

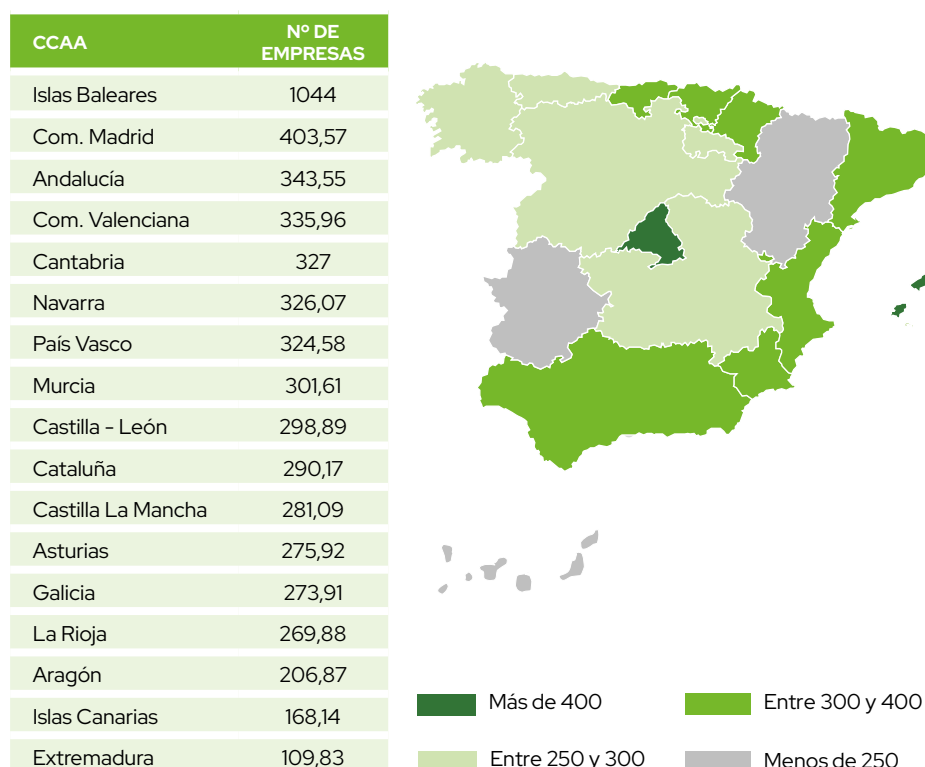
A continuación, se encuentran comunidades con economías diversificadas y un papel relevante a nivel nacional. La Comunidad de Madrid (137,37M €) destaca por su rol como núcleo empresarial y financiero del país, con un tejido económico que incluye tanto empresas industriales como de servicios.

En el último rango de facturación media, se encuentran Extremadura (92,85M €) e Islas Canarias (56,91M €), que presentan los niveles de facturación más bajos. Esto puede atribuirse a factores como la menor densidad empresarial, la especialización en sectores tradicionales y las limitaciones derivadas de su ubicación geográfica. Ambas regiones presentan retos significativos, pero también oportunidades para fortalecer su tejido empresarial mediante la diversificación y modernización de sus actividades.

El análisis de la facturación media pone de relieve la **heterogeneidad del panorama económico en España**. Mientras algunas comunidades autónomas, como Aragón y Castilla y León, destacan por su capacidad de generar un alto impacto económico, otras regiones, como Extremadura y Canarias, enfrentan desafíos para mejorar su contribución relativa. Este escenario resalta la importancia de las ETIs como dinamizadoras clave de las economías regionales y su papel fundamental en el equilibrio y desarrollo del tejido productivo del país.

Si atendemos al número medio de empleados, existe una significativa variación en las comunidades autónomas, destacando diferencias claras en la estructura y tamaño de las empresas en cada región. Estas diferencias están influenciadas por factores como la especialización sectorial, la densidad empresarial y las características económicas propias de cada territorio.

GRÁFICO 12. Número de empleados medios de las ETIs por comunidad autónoma



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Informa.

Islas Baleares lidera el análisis con 1.044 empleados por empresa, aunque este dato se explica por la presencia de una única ETI en la comunidad.

Al margen de ese apunte, la **Comunidad de Madrid** presenta una media de 403,57 empleados por empresa. La capital destaca por ser un núcleo económico que concentra grandes empresas de servicios, logística y administración, lo que supone un incentivo para la presencia de empresas industriales en este territorio y explica el elevado promedio en comparación con otras regiones.

En el siguiente rango encontramos comunidades como **Murcia** (301,61), **Cantabria** (327), **País Vasco** (324,58), **Navarra** (326,07), y la **Comunidad Valenciana** (335,96). Estas regiones muestran una estructura empresarial sólida, con ETIs que requieren equipos amplios, especialmente en sectores como la industria alimentaria, la automoción y los bienes de consumo. Este rango refleja la importancia de estas comunidades como motores económicos regionales, donde las empresas de tamaño intermedio juegan un papel crucial.

Regiones como **Cataluña** (290,17), **Castilla y León** (298,89), **Asturias** (275,92), **Galicia** (273,91), y **Castilla-La Mancha** (281,09) se sitúan en el siguiente tramo. En estas comunidades, las empresas suelen estar más diversificadas, combinando sectores tradicionales como la agroindustria y la manufactura con actividades emergentes. Aunque el promedio de empleados es menor que en las comunidades del rango superior, estas

regiones cuentan con un tejido empresarial diverso que contribuye significativamente a sus economías.

Por último, en el tramo más bajo se encuentran comunidades como **Aragón** (206,87), **Islas Canarias** (168,14), y **Extremadura** (109,83). Estas regiones se caracterizan por tener una mayor proporción de empresas que si bien no alcanzan los 250 empleados, el resto de sus características las hacen dejar de pertenecer al segmento PYME y formar parte de la categoría ETI.

El análisis del número medio de empleados por comunidad autónoma refleja un panorama variado, donde las regiones más industrializadas o con un alto componente de servicios suelen presentar mayores promedios, como es el caso de Madrid o País Vasco. Por otro lado, las comunidades con menor densidad de población o economías menos diversificadas, como Extremadura y Canarias, muestran cifras más bajas. Este análisis resalta la diversidad del tejido empresarial en España y cómo cada región estructura su economía en función de sus particularidades.

4. RELACIÓN DE LAS ETIs CON OTROS AGENTES

Pese a que el segmento ETI todavía no está reconocido como un segmento empresarial y, como hemos visto, este grupo de empresas han sido siempre las grandes olvidadas, en muchos casos existe una **estrecha relación entre las ETIs y otros agentes empresariales, tanto públicos como privados**, como Institutos de Promoción Económica, Centros Tecnológicos, Fundaciones, Clústeres, etc.

Si bien es cierto que no existen ayudas ni políticas públicas enfocadas específicamente en las ETIs, salvo alguna línea de financiación lanzada por el ICO en colaboración con el Banco Europeo de Inversiones hace más de 5 años, estas empresas se apoyan en estos agentes para beneficiarse de otros tipos de servicios de los que no disponen internamente en su empresa y que han supuesto un impulso para su desarrollo, competitividad y sostenibilidad.

Así, **muchas ETIs se han apoyado en diversos agentes públicos y privados con el objetivo de asesorarse** en áreas como la innovación, la internacionalización, la digitalización y el cumplimiento de normativas. Programas como los de las Cámaras de Comercio, los centros tecnológicos y las agencias de desarrollo regional (como SPRI en el País Vasco o IVACE en la Comunidad Valenciana) han facilitado la orientación de estas empresas en aspectos estratégicos y operativos clave. Además, cabe recordar que esta tipología de empresa, para llegar a ser ETI, ha pasado previamente por la etapa de PYME, beneficiándose también de estos servicios para crecer y alcanzar su tamaño actual.

Otras instituciones como ICEX, Invest in Spain o el Foro de Marcas Renombradas Españolas han apoyado y apoyan a las Empresas de Tamaño Intermedio en sus **procesos de internacionalización**, facilitando asesoramiento y soporte en la búsqueda de mercados, clientes y socios estratégicos.

Adicionalmente, la gran mayoría de **programas de formación y capacitación** tanto para empleados como para ejecutivos, no hacen distinción entre tipologías de empresas.

Instituciones públicas y asociaciones empresariales brindan programas de formación en competencias técnicas y digitales, liderazgo, gestión de proyectos y sostenibilidad para favorecer el desarrollo del talento y competencias que aseguren el crecimiento empresarial. Muchas son las ETIs que se han apoyado en estas formaciones para impulsar el desarrollo interno e incluso retener el talento gracias a la oferta de formación ofrecida a sus trabajadores.

Pese a que las ETIs tienen un tamaño considerable, con estructuras que en muchos casos superan las 250 personas y capacidad para estar organizados en departamentos que cubren la totalidad de las actividades de las compañías, son muchas las ocasiones en las que estas empresas se apoyan y colaboran con parques tecnológicos y centros de investigación para disponer de espacios, laboratorios y equipamientos especializados para el desarrollo y prueba de nuevos productos. Estos entornos colaborativos fomentan la innovación y el intercambio de conocimientos entre empresas e instituciones académicas y de investigación.

De hecho, según la encuesta realizada en el marco del proyecto²¹, más del 90 % de las empresas encuestadas han colaborado con agentes como universidades, centros tecnológicos, centros de formación, etc.) en cuestiones como la formación, la innovación y el desarrollo de I+D+i.

Cabe destacar que estas empresas, debido a su potencial tractor, también suelen ser miembros de clústeres, organizaciones y fundaciones sectoriales. Estas organizaciones suelen tener como objetivo dinamizar los sectores y poner en contacto y colaboración a diferentes empresas para el desarrollo conjunto de proyectos. Las ETIs, gracias a su considerable tamaño, actúan normalmente como «líderes» dentro de estas organizaciones a la hora de poner en marcha acciones y proyectos.

De esta forma, podemos ordenar estos agentes en función de las siguientes categorías:

Agentes facilitadores para la implementación de estrategias de innovación y digitalización en empresas

Estos agentes incluyen organismos públicos nacionales, regionales y cámaras de comercio, cuyo objetivo es impulsar la promoción económica, el crecimiento empresarial y la adopción de tecnologías avanzadas en las empresas.

Dentro de esta categoría se encontrarían, entre otras:

- **IGAPE** (Instituto Gallego de Promoción Económica): en Galicia, apoya proyectos de innovación empresarial, digitalización y modernización tecnológica.
- **SPRI** (Sociedad para la Promoción Industrial del País Vasco): fomenta la I+D y la transformación digital en empresas vascas.
- **IVACE** (Instituto Valenciano de Competitividad Empresarial): ofrece financiación para la transición ecológica y digitalización.

21. Encuesta KPMG Políticas públicas para empresas industriales de tamaño intermedio, 2024.

- **ACCIÓ** (Agencia para la Competitividad de la Empresa): en Cataluña, ofrece servicios de asesoramiento y financiación en innovación y digitalización.
- **Sekuens** (Instituto de Desarrollo Económico del Principado de Asturias): apoya a empresas asturianas en innovación, digitalización y sostenibilidad.
- **ADE** (Agencia de Innovación, Financiación e Internacionalización Empresarial de Castilla y León): asesora en proyectos de transformación digital.
- **Cámaras de Comercio**: actúan a nivel nacional y local apoyando en estrategias operativas y de digitalización.
- **Red.es**: organismo nacional que fomenta la digitalización empresarial mediante programas específicos, como el Kit Digital.
- **EOI** (Escuela de Organización Industrial): promueve la digitalización mediante formación y programas específicos para empresas industriales.
- **CDTI** (Centro para el Desarrollo Tecnológico y la Innovación): ofrece financiación para proyectos de I+D+i de empresas, incluyendo ETIs.

Algunos ejemplos concretos de las acciones desarrolladas por esta tipología de agentes son:

- **SPRI**: a través de programas como Hazitek, ofrece apoyo financiero para proyectos de I+D empresarial. Un caso destacable es CAF, que ha desarrollado tecnologías ferroviarias avanzadas gracias a este programa.
- **IVACE**: ha facilitado la financiación de empresas del sector cerámico para implementar procesos más sostenibles y eficientes, promoviendo la adopción de modelos de economía circular.
- **Cámaras de Comercio**: empresas como Galletas Gullón han implementado estrategias de digitalización gracias a su apoyo, mejorando significativamente su eficiencia operativa.
- **CDTI**: ha apoyado a empresas como Tecnové, especializada en soluciones avanzadas de ingeniería y carrozado, a desarrollar vehículos inteligentes y adaptados para nuevos mercados, facilitando su financiación y orientación técnica en proyectos europeos.

Agentes de apoyo en procesos de internacionalización

Son organismos especializados en facilitar la entrada de empresas en mercados internacionales, conectándolas con socios estratégicos y asesorando en la búsqueda de oportunidades comerciales.

Dentro de esta categoría se encontrarían, entre otras:

- **ICEX España exportación e inversiones**: ofrece soporte integral para la exportación, apertura de mercados y financiación internacional.
- **Invest in Spain**: división del ICEX que atrae inversión extranjera y asesora en proyectos de expansión.

- **Cámara de Comercio Internacional** (CCI España): ofrece asesoramiento para operar en mercados globales.
- **CESCE** (Compañía Española de Seguros de Crédito a la Exportación): asegura las operaciones internacionales y facilita la financiación.
- **Foro de Marcas Renombradas Españolas** (FMRE): fomenta la reputación de las marcas españolas en mercados internacionales.
- **Enterprise Europe Network** (EEN): red europea que facilita la cooperación empresarial internacional y la expansión a nuevos mercados.
- **Programa Xpande** (Cámaras de Comercio): orientación y apoyo financiero para la internacionalización de ETIs.
- **Red Exterior de ACCIÓ**: ofrece oficinas en el extranjero para facilitar la entrada de empresas catalanas en mercados internacionales.
- **Proexport** (Región de Murcia): apoya a empresas murcianas en sus estrategias de exportación.

Algunos ejemplos concretos de las acciones desarrolladas por esta tipología de agentes son:

- **ICEX**: ha ayudado a empresas como el Grupo Antolin a acceder a mercados en Asia y América, proporcionando apoyo en misiones comerciales y estudios de mercado.
- **Invest in Spain**: empresas como Cosentino han recibido apoyo para atraer inversión extranjera directa y financiar su expansión internacional.
- **Foro de Marcas Renombradas Españolas**: ha organizado campañas para potenciar la presencia global de empresas como Roca, fortaleciendo su posicionamiento en mercados estratégicos.

Agentes de formación y desarrollo de talento

Son instituciones y asociaciones que ofrecen programas de formación técnica, digital y de gestión, adaptados a las necesidades de las empresas para fortalecer sus competencias internas y atraer talento.

Dentro de esta categoría se encuentran, entre otras:

- **ESIC Business & Marketing School**: ofrece programas de formación en marketing, liderazgo y transformación digital enfocado en empresas.
- **EOI** (Escuela de Organización Industrial): dispone de programas específicos de formación técnica y digital para empresas industriales.
- **FUNDAE** (Fundación Estatal para la Formación en el Empleo): ofrece créditos de formación bonificada a empresas.
- **CEOE** (Confederación Española de Organizaciones Empresariales): entre su oferta incluye programas de formación técnica y en competencias de gestión.
- **IESE Business School**: programas ejecutivos para líderes empresariales en áreas de estrategia y competitividad.

- **Digital Skills Initiative** (Red.es): formación en competencias digitales para empresas en proceso de transformación digital.
- **Cluster Formación y Empleo** (País Vasco): fomenta la formación técnica para sectores industriales.

Algunos ejemplos concretos de las acciones desarrolladas por esta tipología de agentes son:

- **Escuela de Organización Industrial (EOI)**: con una marcada trayectoria industrial, EOI es la Escuela pionera, referente y puntera en formación dirigida al tejido industrial. A lo largo de sus 70 años de historia, varias personalidades del sector industrial público y privado han pasado por sus aulas, así como numerosas grandes y medianas compañías. La Escuela ha desarrollado recientemente la estrategia Industria Conectada 4.0 de la Secretaría General de Industria y de la PYME (SGIPYME) del Ministerio de Industria y Turismo.
- **ESIC Business & Marketing School**: empresas como Logifruit han fortalecido sus capacidades estratégicas mediante estos programas, contribuyendo al desarrollo de equipos directivos.
- **CEOE**: empresas como Técnicas Reunidas han aprovechado estas capacitaciones para mantenerse competitivas en sectores tecnológicos avanzados.

Entornos colaborativos para la innovación y desarrollo tecnológico

Se hace referencia a parques tecnológicos y centros de investigación que proporcionan espacios y recursos especializados para el desarrollo de productos, fomentando la transferencia de conocimiento entre empresas e instituciones académicas.

Dentro de esta categoría se encuentran, entre otras:

- **Parque Tecnológico de Andalucía** (PTA): dispone de espacios para investigación y desarrollo empresarial.
- **Parque Tecnológico de Bizkaia**: colabora con empresas en proyectos de innovación.
- **Tecnalia** (País Vasco): centro tecnológico líder en investigación aplicada e innovación.
- **AIMPLAS** (Instituto Tecnológico del Plástico, Valencia): apoya en proyectos de I+D relacionados con materiales plásticos.
- **Aitiip Centro Tecnológico** (Zaragoza): especializado en fabricación avanzada y economía circular.
- **CARTIF** (Castilla y León): centro de investigación y desarrollo en tecnologías industriales.
- **ITENE** (Instituto Tecnológico del Embalaje, Transporte y Logística, Valencia): fomenta la innovación en logística y sostenibilidad.
- **Instituto de Investigación Tecnológica de Cataluña** (IREC): pone el foco en energías renovables y eficiencia energética.

- **Clústeres empresariales:** muchos clústeres incluyen espacios de colaboración y acceso a laboratorios para innovar, como el Clúster Aeroespacial de Madrid o el Clúster TIC Galicia.

Algunos ejemplos concretos de las acciones desarrolladas por esta tipología de agentes son:

- Parque Tecnológico de Andalucía: empresas como Premo Group han utilizado estos laboratorios para pruebas electromagnéticas en sensores avanzados, consolidando su liderazgo tecnológico.
- ITENE: empresas como Hinojosa Packaging Group han colaborado con ITENE para innovar en soluciones sostenibles de embalaje y logística, reduciendo su impacto ambiental.

Organizaciones sectoriales y clústeres empresariales

Son agrupaciones de empresas con intereses comunes que trabajan en proyectos conjuntos para dinamizar sus sectores y fomentar la colaboración.

Dentro de esta categoría se encuentran, entre otras:

- **Clúster alimentario de Galicia:** desarrolla proyectos de economía circular en la industria alimentaria.
- **Clúster de automoción y movilidad de Aragón (CAAR):** promueve la innovación en el sector automotriz en Aragón.
- **Clúster aeroespacial de Andalucía:** fomenta proyectos de innovación y colaboración en el sector aeronáutico.
- **Clúster TIC Cataluña:** se enfoca en digitalización y colaboración empresarial.
- **Clúster del packaging (Cataluña):** centrado en la innovación en embalaje sostenible.
- **Foro ADR (Asociación Española de Agencias de Desarrollo Regional):** red que conecta agencias regionales con objetivos sectoriales.
- **AEI (Agrupaciones Empresariales Innovadoras):** redes sectoriales financiadas por el Ministerio de Industria para fomentar la colaboración en proyectos de innovación.

Algunos ejemplos concretos de las acciones desarrolladas por esta tipología de agentes son:

- Clúster Alimentario de Galicia: empresas como Jealsa han liderado iniciativas en colaboración con otras empresas, promoviendo innovaciones en el aprovechamiento de residuos y recursos.
- Clúster Marítimo Español: empresas como Navantia han trabajado en proyectos de desarrollo de soluciones sostenibles para la industria naval.

Como caso especial a destacar, es necesario mencionar a la Fundación Cre100do, que promueve la excelencia empresarial agrupando a las empresas más destacadas del middle market español (ETIs) con el fin de dinamizar su crecimiento, innovación y cooperación. Está formada por más de 100 empresas españolas, de diferentes sectores,

que tienen un gran impacto en sus entornos y en los países en los que operan y entre sus acciones destacan el desarrollo de actividades y contenido que busca inspirar, apoyar la reflexión y generar un espacio de confianza para compartir prácticas empresariales de alto impacto, el fomento de sinergias entre las empresas y la relación con otros ecosistemas y dar visibilidad a las buenas prácticas de estas empresas.

Esta Fundación ha colaborado con empresas como Mahou o Seur, facilitando sinergias y promoviendo la adopción de mejores prácticas en gestión, sostenibilidad y expansión internacional.

Por tanto, cabe destacar que, aunque las ETIs no dispongan de una visibilidad clara dentro de las medidas y políticas públicas actuales, más enfocadas en las PYMEs, esto no ha supuesto un impedimento para la colaboración con diferentes instituciones públicas y privadas con el objetivo de impulsar el crecimiento y competitividad de las empresas. En general, el ámbito de relación y colaboración entre las empresas y las distintas instituciones abarca una amplia gama de servicios, incluyendo asesoramiento o formación.

5. POTENCIAL TRACTOR DE LAS ETIs

Las Empresas de Tamaño Intermedio industriales en España representan un pilar fundamental en la economía nacional, caracterizándose por su elevada productividad, su impacto económico, su capacidad innovadora y su significativo aporte a la generación de empleo y desarrollo regional.

Las 744 ETI industriales españolas que forman parte del sector industrial generan un total de 230.759 empleos, dando lugar a una facturación total de más de 93 mil millones de euros²². Esto supone una facturación media por trabajador de más de 403.018 euros.

Según el Instituto Nacional de Estadística (INE), la cifra de negocios de las empresas en España disminuyó un 2,1% en 2023, tras dos años consecutivos de crecimientos a doble dígito. En 2021, la facturación total de las empresas españolas fue de aproximadamente 1,3 billones de euros. En 2022, con un aumento del 24,4 %, la cifra ascendió a alrededor de 1,62 billones de euros. Aplicando la disminución del 2,1% en 2023, la facturación estimada para el 2023 sería de aproximadamente 1,58 billones de euros. España cerró el 2023 con 21.246.900 personas ocupadas. Esto supone que la facturación media por empleado se sitúa en los 74.364 euros.

Estos resultados suponen que las **ETIs facturan más de un 400 % por empleado que la media de las empresas españolas.**

Si analizamos estos datos por los subsegmentos en los que se han dividido las ETIs industriales, se observa que las ETIs industriales pequeñas (470 empresas), generan un total de 75.086 empleos y han alcanzado una facturación conjunta de 47.000 millones de euros, lo que supone una facturación media por empleado de más de 600.000 euros. Por su parte, las ETIs medianas (222 empresas), alcanzaron una facturación total de

22. El número de empleados y la facturación de las ETIs industriales españolas ha sido extraído con los últimos datos disponibles a partir de la base de datos de SABI, 2022

28.470 millones de euros con 97.405 empleados, lo que supone una facturación media por empleado de 292.000 euros. Por último, las ETIs grandes (52 empresas), alcanzaron una facturación conjunta de más de 170.000 millones de euros con 58.268 empleados, logrando así una facturación media por empleado de 293.000 euros.

De esta forma, podemos ver cómo dentro del segmento ETI, las ETIs pequeñas son las que tienen una mayor facturación media por empleado, elevando así la media del conjunto de Empresas de Tamaño Intermedio. Esto se debe principalmente a que la mayoría de las empresas que forman parte de este subsegmento, lo hacen por no alcanzar los 250 empleados, pese a que muchas de ellas han logrado facturar holgadamente más de 100 millones de euros.

Con el fin de calcular **el impacto socioeconómico de las ETIs industriales** en la economía española se ha llevado a cabo la **metodología input-output**, basada en el trabajo del economista Wassily Leontief. Esta metodología es un enfoque estadístico-contable que permite analizar las interacciones económicas entre diferentes sectores de la economía y calcular el impacto de cambios en la producción o el gasto de uno de estos sectores sobre el resto de la economía.

Dicha metodología se fundamenta en las tablas input-output, una **herramienta analítica utilizada en economía para estudiar la interdependencia entre diferentes sectores de una economía**. Estas tablas muestran cómo los productos de un sector se convierten en insumos para otros sectores, lo que permite analizar cómo se distribuye la producción y los ingresos en una economía. Las tablas proporcionan una representación detallada de las transacciones económicas dentro de un sistema económico, lo que permite comprender mejor cómo funcionan las diferentes partes de la economía en conjunto. A este respecto, las tablas empleadas para el presente estudio son las últimas publicadas en el año 2023 por el Instituto Nacional de Estadística (INE), con datos correspondientes a 2020.

En este contexto, la metodología input-output parte de la premisa de que **los distintos sectores de la economía están interconectados a través de una red compleja de transacciones comerciales**, donde cada sector compra insumos y servicios a otros sectores y, a su vez, vende sus productos a estos mismos sectores y a otros consumidores finales. Estas interacciones crean una matriz de insumo-producto que refleja las relaciones económicas entre los diferentes sectores de la economía. Esta matriz refleja tanto a los sectores compradores como a los vendedores, lo que significa que muestran quiénes están adquiriendo los productos o servicios y quiénes los están suministrando.

La metodología de impacto económico permite, explotando las tablas input-output mediante diversos procesos de cálculo, obtener una serie de multiplicadores asociados con cada sector económico. Estos multiplicadores reflejan el impacto de un sector sobre la economía en términos de efectos directos, indirectos e inducidos. Si se produce un aumento en el gasto o la producción de un sector en particular, los multiplicadores reflejan cuántos euros adicionales se generarán en el resto de la economía como consecuencia de este incremento inicial. Es decir, los multiplicadores capturan estos efectos combinados, permitiéndonos comprender cómo un cambio en un sector específico puede tener un impacto significativo en el resto de la economía. Es importante tener en cuenta

que estos multiplicadores están asociados con el gasto realizado por un sector económico específico (A), y su valor varía según el sector (B) en el que se efectúa dicho gasto.

Para ello, es necesario la elaboración de matrices individuales, una por cada multiplicador, que registren el peso de los flujos comerciales entre los distintos sectores, calculando entonces los multiplicadores ponderados en base a estos flujos. De esta manera, los multiplicadores finales (A) representan la suma de los multiplicadores de los distintos sectores (Bs), ponderados según cuánto se gaste en cada uno de esos sectores.

Se calculan un total de ocho multiplicadores para cada sector receptor de gasto: cinco correspondientes a efectos directos e indirectos, que abarcan el PIB, el empleo, la producción, el excedente bruto de explotación y los sueldos y salarios; y tres adicionales para los efectos inducidos, que engloban el PIB, el empleo y la producción.

El **efecto directo** se calcula mediante la **aplicación de coeficientes técnicos que relacionan la producción de un sector con el consumo de insumos y servicios necesarios para producir esos bienes y servicios**. El **efecto indirecto** se obtiene mediante la **multiplicación de los efectos directos por los coeficientes técnicos que representan la proporción de los insumos y servicios producidos por otros sectores que son utilizados por el sector en cuestión**. Por último, el **efecto inducido** se calcula mediante la **multiplicación de los efectos indirectos por los coeficientes de propensión al consumo, que representan la proporción de los ingresos generados por el sector que se destina al consumo de bienes y servicios en la economía**.

Es preciso mencionar que, para los cálculos intermedios se utilizan indicadores sectoriales clave de la economía. Estos indicadores incluyen la producción a precios básicos, la remuneración de los asalariados, el PIB sectorial, el excedente de explotación bruto, el valor añadido a precios básicos, los puestos de trabajo y los impuestos netos sobre los productos.

Como distinción en el estudio para calcular los efectos inducidos en comparación con los efectos directos e indirectos, se considera un indicador adicional, el consumo final de los hogares y familias, para el cálculo posterior del impacto económico a esos niveles.

Por su parte, una vez obtenidos los distintos multiplicadores, el impacto final se estima multiplicando el gasto efectuado por los diversos participantes de la cadena por los multiplicadores correspondientes. No obstante, para la obtención de dicho gasto, primero se identifican los sectores o actividades que integran la cadena de valor. Este proceso se realiza utilizando la definición establecida por la Clasificación Nacional de Actividades Económicas (CNAE), la cual opera a nivel internacional para facilitar comparativas, garantizando la homogeneidad de las ramas de actividad.

Tras la definición de las 744 ETI industriales españolas que forman parte del sector industrial se ha procedido a extraer la información de las Cuentas de Pérdidas y Ganancias de dichas empresas del Registro Mercantil. La información extraída ha sido la siguiente:

- Nombre de la Empresa
- Código NIF
- Comunidad autónoma

- Código CNAE 2009
- Número empleados
- Ingresos de explotación
- Consumo de mercaderías
- Consumo de materias primas y otras materias consumibles
- Trabajos realizados por otras empresas
- Gastos de personal
- Servicios exteriores
- Tributos
- Otros gastos de gestión corriente
- Gastos por emisión de gases de efecto invernadero
- Gastos financieros
- Impuesto sobre beneficios (Impuesto de sociedades)
- Aprovisionamientos
- Otros gastos de explotación

Con los datos extraídos de las cuentas anuales, se les aplica un cálculo de las duplicidades de gasto derivado de las interacciones entre los distintos sectores de la cadena. Para evaluar el impacto económico de manera precisa, se deben de considerar los gastos que los sectores realizan fuera de su ámbito directo, de manera que se deben de excluir aquellos gastos entre eslabones de la cadena. De esta manera, las interacciones comerciales aportadas por la tabla input-output permiten estimar el peso de gasto que tiene cada sector fuera de la propia cadena, ello evita las duplicidades y asegura la integridad del estudio en su totalidad.

Finalmente, y como se mencionaba anteriormente, una vez obtenido el gasto de la cadena de valor, los resultados del impacto se obtienen de la aplicación de los multiplicadores a dicho gasto.

En resumen, la metodología input-output permite analizar minuciosamente las interacciones económicas entre diferentes sectores y calcular el impacto de cambios en la producción o el gasto de un sector en el resto de la economía. Esto proporciona una comprensión completa del impacto socioeconómico de la cadena de valor de las ETIs industriales en la economía española, destacando además su relevancia al servir como punto de apoyo para una variedad de sectores interconectados comercialmente con la cadena.

Gracias a este enfoque estadístico-contable que permite analizar las **interacciones económicas en los diferentes sectores de la economía**, el impacto agregado de la cadena de valor no se limita únicamente a la producción y comercialización de sus productos y servicios, sino que también se refiere a la extensión y el alcance de la red que se genera a partir de su actividad. Este agregado surge de la suma de los efectos directos, indirectos e inducidos, lo cual refleja el alcance total de la cadena de valor. Esta evaluación revela la importancia a nivel macroeconómico de dicho segmento empresarial:

ILUSTRACIÓN 2. Impacto socioeconómico agregado de la cadena de valor (2022)



Fuente: Elaboración propia a partir de los resultados de aplicar la metodología input-output.

- **Cifras agregadas de la contribución al PIB.** Además, la cadena de valor contribuye de manera significativa al Producto Interno Bruto (PIB) de España. Con un aporte de 47.873 millones de euros de manera agregada, de los cuales 28.626 millones de euros directos e indirectos y 19.246 millones de euros inducidos, pone de manifiesto la significativa contribución a la economía española. Con una generación de riqueza equivalente al 3,56 % del PIB nacional, el sector destaca como impulsor económico trascendiendo más allá de las actividades vinculadas directamente con su cadena. Este dato sugiere su importancia para la generación de negocios y el fomento del crecimiento y la innovación tanto dentro del sector como en las actividades relacionadas y en la competencia del mercado.

TABLA 4. Impacto de las ETIs industriales en el PIB en el año 2022

EJERCICIO 2022	EFEECTO DIRECTO E INDIRECTO	EFEECTO INDUCIDO	IMPACTO AGREGADO
PIB (M€)	28.626	19.246	47.873

Fuente: Elaboración propia a partir de los resultados de aplicar la metodología input-output.

- **Valor de la producción agregada generada como consecuencia de la cadena.** Por su parte, el impacto agregado en el valor de la producción de la cadena de valor en España asciende a 53.509 millones de euros. De los cuales el impacto directo e indirecto en la producción de 30.564 millones de euros y en el excedente bruto de explotación de 22.944 millones de euros, ejerciendo una influencia significativa en el crecimiento económico de España y su competitividad global. Esto se evidencia en que la producción de las ETIs constituye el 5,77 % del total del sector industrial.

TABLA 5. Valor de la producción de las ETIs industriales en el año 2022

EJERCICIO 2022	EFEECTO DIRECTO E INDIRECTO	EFEECTO INDUCIDO	IMPACTO AGREGADO
Valor de la producción (M€)	30.564	22.944	53.509

Fuente: Elaboración propia a partir de los resultados de aplicar la metodología input-output.

TABLA 6. Excedente bruto de explotación de las ETIs industriales en el año 2022

EJERCICIO 2022	EFFECTO DIRECTO E INDIRECTO
Excedente bruto de explotación (M€)	11.273

Fuente: Elaboración propia a partir de los resultados de aplicar la metodología input-output.

- **Recaudación fiscal derivada de la actividad.** Otro aspecto relevante es la contribución fiscal de la cadena de valor, sumando un total de 7.270 millones de euros, lo que representa el 2,85% de los ingresos fiscales del país. Esta contribución se distribuye en distintos rubros: 1.784 millones de euros proceden del impuesto sobre el valor añadido generado por la cadena (IVA), 994 millones de euros provienen de las ganancias de las empresas participantes (Impuesto de Sociedades), y un total de 4.491 millones de euros resultan de la contribución fiscal de todas las personas trabajadoras involucradas en la cadena (IRPF). Estos fondos sirven para financiar servicios públicos y políticas de desarrollo, beneficiando así el bienestar general de la sociedad española.

TABLA 7. Recaudación fiscal de las ETIs industriales en el año 2022

EJERCICIO 2022	IVA	IS	IRPF
Recaudación fiscal (M€)	1.784	994	4.491

Fuente: Elaboración propia a partir de los resultados de aplicar la metodología input-output.

Las ETI industriales en España generan empleo de manera directa e indirecta, contribuyendo significativamente al tejido empresarial y la economía del país. Entre los mecanismos a través de los cuales estas empresas impulsan la generación de empleo:

- **Creación directa de empleo:** desempeñan un papel clave en el empleo directo en España debido a su tamaño y capacidad productiva. Al situarse entre las PYMEs y las grandes empresas, cuentan con una estructura que les permite generar un número considerable de empleos estables y de calidad. Estas empresas forman parte de una amplia variedad de sectores industriales, lo que les permite emplear a una fuerza laboral diversificada y altamente cualificada.
- **Efecto multiplicador:** generan un efecto multiplicador en el empleo al crear oportunidades de negocio para otras empresas, especialmente las PYMEs. Esto se debe a que las ETI demandan bienes y servicios de sus proveedores, lo que genera empleo en estas empresas.
- **Atracción de talento:** atraen y retienen talento humano de alta cualificación, lo que contribuye a la creación de empleos de alto valor añadido. Este talento humano es esencial para el desarrollo de nuevas tecnologías, productos y servicios innovadores que impulsan el crecimiento económico.

- **Responsabilidad social empresarial:** las ETI que implementan prácticas de responsabilidad social empresarial suelen apoyar iniciativas de desarrollo local y creación de empleo en las regiones donde operan.

En conclusión, las ETI industriales generan empleo en España de diversas maneras, no solo a través de la creación directa de puestos de trabajo. Su impacto en el empleo es aún mayor debido al efecto multiplicador que generan en la economía y a su compromiso con el desarrollo sostenible y la responsabilidad social empresarial.

ILUSTRACIÓN 3. Generación de empleo de las ETIs industriales, 2022.



Empleo

760.486

Personas trabajadoras

Fuente: Elaboración propia a partir de los resultados de aplicar la metodología input-output.

En base a la metodología input-output los principales resultados agregados del empleo, este segmento es un motor clave en la creación y mantenimiento del empleo en España. Los datos revelan que como consecuencia de esta industria se emplea a 760.486 personas trabajadoras, lo que representa un 3,73 % del total de empleo en el país. Esto fomenta la estabilidad laboral y el crecimiento profesional de la población, tanto para los trabajadores directamente involucrados en el sector como para aquellos de otras actividades que dependen de su funcionamiento para mantener sus niveles de negocio. El impacto agregado en el empleo a nivel nacional es revelador, correspondiendo la cifra de trabajadores a 454.041 de manera directa e indirecta y 306.445 de manera inducida.

TABLA 8. Efecto de las ETIs industriales en el número de personas trabajadoras en el año 2022

EJERCICIO 2022	EFEECTO DIRECTO E INDIRECTO	EFEECTO INDUCIDO	IMPACTO AGREGADO
Empleo (personas trabajadoras)	454.041	306.445	760.486

Fuente: Elaboración propia a partir de los resultados de aplicar la metodología input-output.

La cadena de valor invierte una importante cantidad de dinero en sueldos y salarios, lo que muestra su compromiso con el bienestar laboral de sus empleados y contribuye a la estabilidad laboral en España. Además, el sueldo medio de las personas trabajadoras de forma directa e indirecta en la cadena es de 37.034 euros, lo que representa un 28,67 % más que el sueldo medio anual en España. Este sueldo contribuye a mantener el poder adquisitivo de los trabajadores y se interpreta como un compromiso de la cadena para garantizar la estabilidad financiera y el bienestar laboral. En conjunto, la cadena de valor

no solo emerge como un motor lógico de empleo directo, sino también como un catalizador de empleo indirecto en sectores relacionados. Las cifras de empleo, así como la retribución muy por encima de la media del empleado cualificado, contribuyen al desarrollo económico sostenible en el país.

TABLA 9. Efecto de los sueldos y salarios de las ETIs industriales en el año 2022

EJERCICIO 2022	EFFECTO DIRECTO E INDIRECTO
Sueldos y salarios (M€)	16.815

Fuente: Elaboración propia a partir de los resultados de aplicar la metodología input-output.

Las ETI industriales en España se caracterizan por su alto compromiso con la innovación, lo que las convierte en motores del progreso tecnológico y la competitividad del país, ya que también generan un efecto multiplicador, extendiendo su impacto innovador a lo largo de la cadena de valor e impulsando mejoras en proveedores y clientes. Este compromiso se manifiesta en diversas áreas:

- **Inversión en I+D:** destinan una proporción significativa de sus ingresos a actividades de investigación y desarrollo. Esta inversión les permite desarrollar nuevos productos, procesos y servicios que satisfacen las necesidades cambiantes del mercado y las posicionan a la vanguardia de sus sectores.
- **Adopción de tecnologías emergentes:** son rápidas en adoptar nuevas tecnologías como la inteligencia artificial, el big data, la robótica y la impresión 3D. Esto les permite mejorar su eficiencia, productividad y competitividad.
- **Cultura de innovación:** fomentan una cultura de innovación en sus organizaciones, animando a sus empleados a ser creativos y proponer nuevas ideas. Esta cultura es esencial para el éxito continuo de las empresas en un entorno global competitivo.
- **Colaboración con agentes:** mantienen colaboraciones estratégicas con universidades, centros tecnológicos y otros agentes del ecosistema de innovación. Estas alianzas permiten un intercambio de conocimientos y acceso a tecnologías de vanguardia, facilitando la implementación de proyectos conjuntos que refuerzan sus capacidades innovadoras y competitivas.

Las ETIs industriales españolas desempeñan un rol crucial en la internacionalización de la economía nacional debido a su capacidad para expandirse en mercados globales y aprovechar nuevas oportunidades de crecimiento. Su perfil empresarial, caracterizado por una combinación de agilidad operativa y recursos suficientes, les permite competir en mercados internacionales con productos y servicios de alto valor añadido. Este impulso hacia la internacionalización responde a la oportunidad de acceder a nuevas redes de clientes y de fortalecer su posicionamiento en sectores industriales estratégicos.

El efecto tractor de la internacionalización de las ETIs industriales españolas se manifiesta de varias maneras. En primer lugar, su actividad exportadora fomenta un entorno competitivo que incentiva a otras empresas de menor tamaño a seguir sus pasos y explorar

también el potencial de los mercados exteriores. Además, al establecer relaciones comerciales sólidas y redes de distribución en el extranjero, las ETIs ayudan a crear canales que otras empresas pueden aprovechar, facilitando el acceso a mercados internacionales y generando un efecto multiplicador en toda la cadena de valor.

Asimismo, el proceso de internacionalización de las ETIs tiene un impacto positivo en el ecosistema productivo nacional, pues las empresas que exportan tienden a exigir altos estándares de calidad y eficiencia en sus operaciones y en las de sus proveedores. Esto repercute en una mejora de la competitividad de las pequeñas y medianas empresas que colaboran con ellas, incentivando la innovación, la eficiencia y el cumplimiento de normas internacionales. Además, la experiencia adquirida en el extranjero en términos de tecnología y mejores prácticas empresariales suele transferirse a sus operaciones locales, beneficiando al conjunto del tejido industrial español y fortaleciendo la capacidad del país para competir globalmente.

En definitiva, la internacionalización de las ETIs industriales españolas no solo refuerza su crecimiento individual, sino que también potencia la competitividad global de la industria nacional, posicionando a España como un actor relevante en sectores industriales clave y atrayendo inversión extranjera que contribuye a dinamizar la economía local.

Las ETI suelen operar dentro de ecosistemas empresariales, lo que contribuye positivamente al desarrollo económico de sus áreas de influencia. Su capacidad para liderar la consolidación empresarial se manifiesta a través de alianzas estratégicas y proyectos de colaboración con otras empresas, lo que impulsa aún más el crecimiento en el panorama empresarial.

Las ETI industriales son actores clave en la economía, ejerciendo influencia tanto a nivel local como global, y desempeñando un papel fundamental en la promoción del desarrollo empresarial y la colaboración en sus respectivos sectores.

Su efecto arrastre en las cadenas de valor se manifiesta de la siguiente manera:

- **Promoción de la innovación:** las ETIs, al ser empresas con mayor capacidad financiera y recursos humanos, pueden invertir más en investigación y desarrollo, impulsando la innovación en sus productos, procesos y modelos de negocio. Esta innovación se difunde a lo largo de la cadena de valor, beneficiando a proveedores, clientes y consumidores finales.
- **Mejora de la calidad:** al tener una mayor presencia en el mercado y mayor exigencia por parte de sus clientes, implementan estándares de calidad más altos en sus operaciones. Esto obliga a sus proveedores a mejorar sus propios procesos de producción y control de calidad, lo que repercute en una mayor calidad en toda la cadena de valor.
- **Desarrollo de proveedores y clientes:** pueden ofrecer a sus proveedores y clientes acceso a capacitación, financiación y nuevas tecnologías, impulsando su crecimiento y competitividad. Esto genera un efecto multiplicador en la economía, creando nuevos empleos y oportunidades de negocio.
- **Fortalecimiento de las cadenas de suministro:** al tener un mayor volumen de negocio, pueden establecer relaciones más sólidas y confiables con sus proveedores, lo

que reduce los riesgos de interrupciones en la cadena de suministro y mejora la eficiencia logística.

- **Impulso al crecimiento económico:** el éxito de las ETIs genera un efecto multiplicador en la economía, creando empleos, aumentando la inversión y estimulando el crecimiento en sectores relacionados. Esto contribuye a la diversificación de la economía y la generación de riqueza en el país.

Para finalizar este análisis del potencial tractor, se presenta una tabla que muestra el impacto de las ETIs, las PYMEs y las grandes empresas del sector industrial en términos de indicadores económicos clave, incluyendo su contribución al PIB, el valor de la producción, la recaudación fiscal, el empleo, el excedente bruto de explotación y los sueldos y salarios. Este análisis permite visibilizar las diferencias en el aporte económico de cada segmento empresarial, reflejando no solo su tamaño relativo, sino también su relevancia estratégica en la economía española.

TABLA 10. Comparativa de las ETIs, PYMEs y grandes empresas industriales en el año 2022

	ETIS	PYMES	GRANDES EMPRESAS
PIB	47.873.598,77 €	61.586.642,35 €	154.056.713,84 €
Directo e indirecto	28.626.617,67 €	36.826.503,74 €	92.120.140,53 €
Inducido	19.246.981,10 €	24.760.138,61 €	61.936.573,31 €
Valor de la producción	53.509.058,86 €	68.836.338,93 €	172.191.562,38 €
Directo e indirecto	30.564.969,83 €	39.320.082,75 €	98.357.736,44 €
Inducido	22.944.089,04 €	29.516.256,18 €	73.833.825,95 €
Recaudación fiscal	7.270.664,15 €	9.353.292,93 €	23.396.917,21 €
IVA	1.784.537,06 €	2.295.704,70 €	5.742.620,62 €
IS	994.689,94 €	1.279.611,63 €	3.200.901,29 €
IRPF	4.491.437,15 €	5.777.976,60 €	14.453.395,30 €
Empleo	760.486	978.322	2.447.236
Directo e indirecto	454.041	584.098	1.461.100
Inducido	306.445	394.224	986.136
Excedente bruto de explotación (directo e indirecto)	11.273.629,15 €	14.502.878,08 €	36.278.414,50 €
Sueldos y salarios (directo e indirecto)	16.815.088,27 €	21.631.647,80 €	54.110.768,96 €

Fuente: Elaboración propia a partir de los resultados de aplicar la metodología input-output.

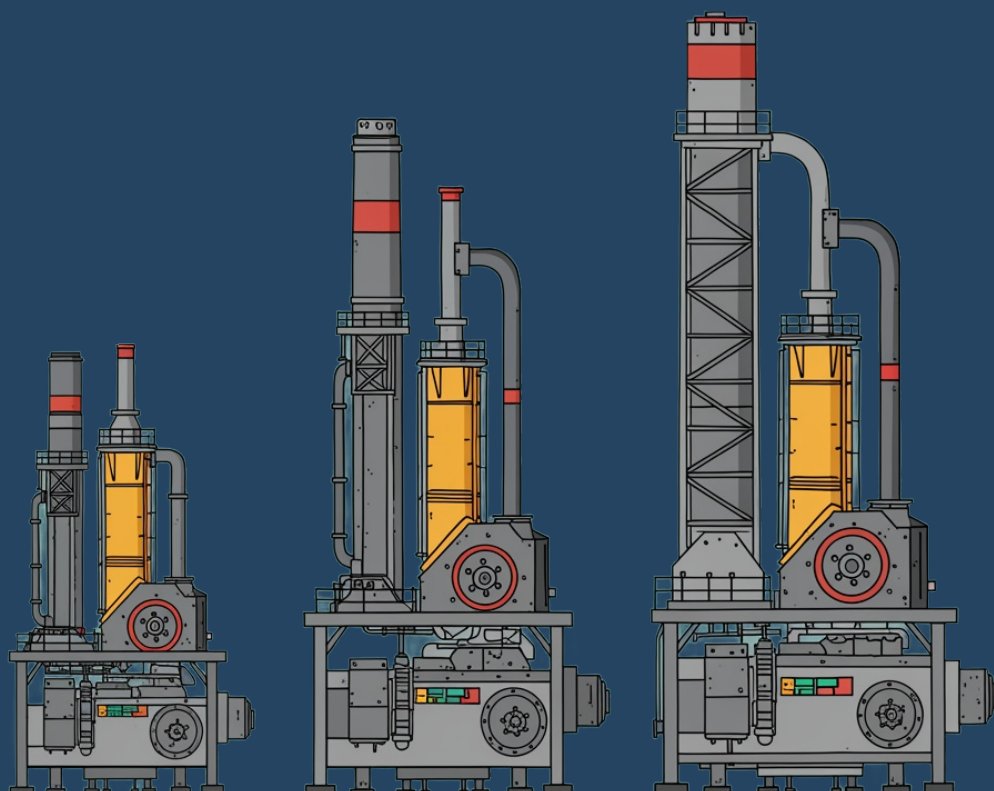
Las ETIs destacan como un segmento estratégico en la economía española al combinar eficiencia y capacidad tractora, pese a representar una proporción mucho menor en número (744) respecto a las PYMEs (190.355) y grandes empresas (1.146). Por ejemplo, aunque generan solo el 31,07 % del empleo total de las grandes empresas, su contribución a su tamaño relativo resalta por su capacidad de crear empleos en municipios pequeños y zonas rurales, fomentando la cohesión territorial. Además, su aportación al PIB equivale a casi el 77,73 % de la generada por las PYMEs, a pesar de ser considerablemente menos numerosas, lo que demuestra su mayor eficiencia económica.

En términos de recaudación fiscal, las ETIs representan aproximadamente un 31,08 % del total generado por las grandes empresas, mostrando un impacto fiscal robusto, especialmente si se considera su capacidad de operar con menores recursos y estructura comparativa. Asimismo, su aporte al excedente bruto de explotación alcanza niveles competitivos, consolidando su capacidad de reinversión y resiliencia frente a cambios económicos. Estas cifras posicionan a las ETIs como un puente crucial entre las PYMEs y las grandes empresas, actuando como un motor clave para la innovación, la internacionalización y la sostenibilidad del tejido productivo español.

En conclusión, las Empresas de Tamaño Intermedio industriales en España son agentes clave en la economía nacional, ejerciendo un efecto arrastre positivo en sus cadenas de valor. Su capacidad para innovar, mejorar la calidad y fortalecer las cadenas de suministro las convierte en motores de crecimiento y competitividad.

IX.

FACTORES DE COMPETITIVIDAD DE LAS ETIS INDUSTRIALES EN ESPAÑA



Las ETIs industriales españolas se destacan por una serie de factores de competitividad que les permiten diferenciarse y crecer de manera sostenible hasta escalar a su tamaño actual: una fuerte apuesta por la innovación y el desarrollo tecnológico, una marcada orientación hacia la internacionalización de sus productos y servicios o un profundo arraigo al territorio, lo que se traduce en un compromiso con el desarrollo local y regional.

No obstante, para consolidar su posición competitiva, las ETIs se enfrentan a diversas necesidades y demandas específicas como el acceso a financiación, la atracción y retención de talento especializado o el fortalecimiento de las capacidades digitales y de sostenibilidad.

En este contexto, identificar y abordar estos factores resulta fundamental para asegurar el éxito y la resiliencia de las ETIs industriales españolas en el largo plazo.

1. FACTORES DE COMPETITIVIDAD

A menudo, las empresas más grandes tienden a estar más internacionalizadas, digitalizadas, a realizar mayores inversiones en innovación, gracias en parte a disponer de un mejor acceso a financiación, así como una gobernanza corporativa más sólida. Estos aspectos, sumados a la existencia habitual de economías de escala, favorecen una productividad superior, así como una mayor capacidad de supervivencia y estabilidad en tiempos de crisis en empresas de mayor tamaño.

Considerando lo anterior, es importante identificar los **factores que impulsan el crecimiento empresarial**. Las Empresas de Tamaño Intermedio (ETI) en España se caracterizan por una serie de factores de competitividad clave que las diferencian de las grandes empresas y las PYME's, y les permiten jugar un papel fundamental en el desarrollo económico del país.

Estos factores permiten aumentar su competitividad, convirtiéndose así en **empresas con un gran potencial de crecimiento e innovación** que les permite salir al mercado internacional.

En la encuesta lanzada por KPMG en el marco del proyecto, las empresas han seleccionado diferentes factores que han elevado su competitividad y consideran aspectos clave en el éxito de su empresa. Estas empresas ordenaron una serie de factores en función de la importancia que han tenido para su crecimiento y consolidación, resultando así los factores de competitividad más importantes según las empresas los siguientes²³:

- **Capacidad de atracción de talento clave (3,19)**
- **Sostenibilidad y buena práctica en la gestión (3,34)**

23. En la encuesta, se solicitaba a las empresas ordenar 15 factores de competitividad en función de la importancia que les asignaban a cada uno. Entre paréntesis se muestra la posición media de cada factor, teniendo en cuenta que la máxima posición posible a alcanzar sería la 1 (todas tendrían que haberla colocado como el primer factor de competitividad) y la menor 15 (todas tendrían haberla colocado como el último factor de competitividad en cuestión de importancia).

- **Capacidad de acceso y expansión a mercados internacionales (3,84)**
- **Capacidad de innovación y digitalización en procesos productivos (5,18)**
- **Arraigo al territorio y ecosistema local (5,84)**

La fundación Cre100do también elaboró en 2022 un estudio²⁴ que contó con la participación de las 120 ETIs que forman parte de la Fundación. En este estudio, se definieron como factores de éxito que definían a estas empresas la internacionalización, la innovación, las alianzas estratégicas y ecosistemas locales, la cultura y el talento, la capacidad financiera y la estructura de las empresas

Además del análisis documental y el trabajo realizado para la identificación de los factores de competitividad de las ETIs, en el marco del proyecto se han llevado a cabo entrevistas y mesas de trabajo con empresas, focalizadas principalmente en la identificación de sus principales factores de competitividad.

A partir de las conclusiones extraídas de las entrevistas y de las sesiones de trabajo, además del resto de información recopilada, a continuación, se presentan y analizan en profundidad los principales factores que contribuyen al éxito de las ETIs industriales:

Estructura organizativa: Agilidad y flexibilidad

En el dinámico y competitivo mundo empresarial, las Empresas de Tamaño Intermedio (ETI) en España destacan por su capacidad para adaptarse rápidamente a los cambios del entorno. Las ETI suelen tener **«estructuras organizativas «planas» y jerarquías mínimas»**, tal y como las define el directivo de una ETI industrial. Esto favorece su dinamismo y agilidad en la toma de decisiones, ya que no existe una burocracia que retrase el proceso y no todas las decisiones se toman en la cúspide de la organización. A diferencia de las grandes empresas, que a menudo se enfrentan a desafíos relacionados con la burocracia y la rigidez estructural, las ETI son ágiles y flexibles, lo que les permite responder con eficacia a las fluctuaciones del mercado y a las demandas de sus clientes. Esta agilidad no solo mejora su capacidad de adaptación, sino que también les brinda una ventaja competitiva crucial en un entorno donde la rapidez y la capacidad de respuesta son esenciales para el éxito.

- **Adaptación al cambio:** las ETI son más rápidas y flexibles que las grandes empresas, lo que les permite adaptarse con mayor facilidad a los cambios del mercado, las nuevas tecnologías y las necesidades de sus clientes. Esta agilidad les da una ventaja competitiva significativa en un entorno empresarial en constante evolución.
- **Toma de decisiones ágil:** este tipo de empresas tienen estructuras de decisión más planas y menos burocráticas que las grandes empresas, lo que les permite tomar decisiones de manera más rápida y eficiente. Esto les da la capacidad de aprovechar nuevas oportunidades de negocio antes que sus competidores.
- **Innovación rápida:** La agilidad y flexibilidad de las ETI también les permite innovar con mayor rapidez que las grandes empresas. Pueden experimentar con nuevas ideas y

24. El éxito de las empresas del middel market en España, Fundación Cre100do, 2022.

tecnologías sin temor a las consecuencias negativas, lo que les permite desarrollar productos y servicios innovadores que satisfacen las demandas cambiantes del mercado.

Además, las ETIs se diferencian de las PYMEs (que podrían coincidir con estas en cuanto a la agilidad y flexibilidad que muestran sus estructuras organizativas respecto a las grandes empresas) en que las ETIs tienen un tamaño y una capacidad financiera suficiente como para poder ejecutar acciones que supongan grandes cambios e impulsos en la organización, influyendo así en la estrategia empresarial.

Enfoque en el cliente

En el ámbito empresarial actual, el enfoque en el cliente se ha convertido en un factor determinante para el éxito de las empresas en general y de las ETIs en particular. A diferencia de las grandes empresas (más distantes con el cliente final) y de las PYMEs (muchas veces sin capacidad suficiente —en términos económicos o de personal—), las ETI pueden establecer **relaciones más cercanas y significativas con sus clientes**, permitiéndoles comprender mejor sus necesidades y expectativas. Esta proximidad no solo les permite desarrollar soluciones más personalizadas, sino que también fomenta la lealtad del cliente y mejora la experiencia general del consumidor.

- **Comprensión profunda del cliente:** las ETI suelen tener un contacto más cercano con sus clientes que las grandes empresas, lo que les permite comprender mejor sus necesidades y preferencias. Esta comprensión profunda del cliente les permite desarrollar soluciones personalizadas que satisfacen las expectativas de cada cliente.
- **Relaciones duraderas:** se enfocan en construir relaciones duraderas con sus clientes, basadas en la confianza y la mutua satisfacción. Esto les permite fidelizar a sus clientes y reducir los costes de adquisición de nuevos clientes.
- **Atención personalizada:** suelen ofrecer una atención a la cliente más personalizada, lo que mejora la experiencia del cliente y aumenta su grado de satisfacción.

Enfoque en el negocio

El enfoque en el negocio es uno de los elementos diferenciadores que permite a las ETI ser competitivas y eficientes. A diferencia de las grandes corporaciones, donde el conocimiento del negocio tiende a estar más segmentado entre departamentos y donde puede haber más especialidad por departamento como finanzas o marketing (con un personal con conocimientos casi exclusivo en esa materia), y de las pequeñas empresas, que a menudo carecen de una visión

«Las empresas cuentan con equipos multidisciplinarios en las que todo el personal directivo tiene el conocimiento completo del negocio».

Vicepresidenta Consejera de ETI industrial.

estratégica consolidada, las ETI logran una **transversalidad del conocimiento sobre el negocio** entre sus empleados. Este enfoque integral asegura que todos en la organización, independientemente de su rol, tengan una comprensión clara del sector, del mercado y de las claves del éxito empresarial. Esto no solo facilita la ejecución de las tareas y decisiones, sino que también potencia la colaboración interna, mejora la eficiencia operativa y fortalece la cultura corporativa.

- **Visión compartida:** en las ETI, todos los empleados comparten una visión clara del modelo de negocio y de los objetivos de la empresa. Esta visión compartida fomenta un entendimiento colectivo del mercado, las prioridades y los retos que enfrenta la organización, lo que facilita que cada miembro del equipo contribuya de manera significativa al éxito general de la empresa. Además, esta visión común permite una mayor cohesión y colaboración entre departamentos.
- **Toma de decisiones eficiente:** el conocimiento transversal del negocio permite una toma de decisiones más ágil y acertada. Los empleados no solo entienden su rol específico, sino que también comprenden el impacto que sus decisiones tienen en el conjunto del negocio. Esta capacidad de visualizar el panorama global y las interconexiones dentro de la empresa acelera los procesos de toma de decisiones y minimiza la burocracia, permitiendo una respuesta más rápida y efectiva a las oportunidades y desafíos del mercado.
- **Alineación estratégica:** el enfoque en el negocio también implica una fuerte alineación estratégica entre los diferentes niveles y áreas de la empresa. Esta alineación asegura que cada decisión y acción esté en línea con los objetivos corporativos y con las estrategias a largo plazo. Gracias a esta cohesión, las ETI pueden adaptarse rápidamente a los cambios en el mercado y aprovechar oportunidades de crecimiento sin perder de vista su misión y visión.

Cultura de mejora continua

Más que asumir riesgos, las ETI tienen una cultura de mejora continua, dotándose constantemente de herramientas y recursos que les permiten adaptarse y crecer. Esta capacidad de adaptación genera un entorno donde es posible asumir mayores riesgos para innovar. Esta capacidad de asumir riesgos se ha convertido en un factor clave para el éxito de las empresas. A diferencia de las PYMEs y las grandes empresas, que a menudo son más conservadoras y adversas al riesgo, las ETI cultivan una cultura de riesgo que les permite **experimentar, aprender y adaptarse rápidamente**. Esta mentalidad no solo fomenta la innovación y el crecimiento, sino que también les proporciona la resiliencia necesaria para superar fracasos y aprovechar nuevas oportunidades, como se mostró durante la pandemia del Covid, donde estas empresas supieron solventar mejor los problemas derivados que empresas de menor tamaño.

- **Experimentación y aprendizaje:** estas empresas tienen una mayor tolerancia al riesgo que las grandes empresas y las PYMEs. Esta cultura de riesgo es esencial para el desarrollo de innovaciones disruptivas que pueden revolucionar el mercado. Su

presencia en mercados más acotados y conocidos les permite experimentar sin que esto suponga un riesgo coyuntural o estratégico para la empresa.

- **Asunción de riesgos calculados:** las ETI están más dispuestas a asumir riesgos calculados para expandirse a nuevos mercados, desarrollar nuevos productos o entrar en nuevos segmentos de negocio. Esta capacidad de asumir riesgos les permite aprovechar nuevas oportunidades de crecimiento frente a las PYMEs que no tienen esa capacidad o margen de riesgo o grandes empresas cuyo riesgo reputacional no se puede ver envuelto en una decisión arriesgada que no reporte los resultados esperados.
- **Resiliencia ante el fracaso:** son más resilientes ante el fracaso que las grandes empresas. Ven los fracasos como oportunidades de aprendizaje y mejora, lo que les permite seguir innovando y creciendo.

Orientación al largo plazo

Las ETIs adoptan una visión estratégica que va más allá de la maximización de beneficios a corto plazo. Además, el compromiso con la sostenibilidad y la responsabilidad social empresarial les proporciona una ventaja competitiva en un mercado cada vez más consciente del impacto ambiental y social.

- **Visión estratégica:** las ETI suelen tener una visión a largo plazo y no se enfocan únicamente en la maximización de beneficios a corto plazo. Esta visión a largo plazo les permite realizar una mayor inversión en I+D sabiendo de la importancia de tal activo de cara al futuro, desarrollar innovaciones y construir relaciones duraderas con clientes y proveedores.
- **Inversión en sostenibilidad:** están cada vez más comprometidas con la sostenibilidad y la responsabilidad social empresarial. Esto les permite mejorar su imagen y reputación, atraer a inversores y clientes socialmente responsables, y contribuir al desarrollo sostenible del planeta.
- **Crecimiento sostenible:** las ETI buscan un crecimiento sostenible a largo plazo, en lugar de un crecimiento rápido y no rentable a corto plazo, causa por la cual muchas PYMEs o startups acaban desapareciendo. Esto les permite construir negocios sólidos y duraderos que generen valor para todas las partes interesadas.

Arraigo al territorio e impacto social

Aunque muchas empresas tienen un fuerte arraigo territorial, es su impacto social lo que realmente las define. Estas empresas a menudo mantienen un fuerte arraigo al origen donde se fundan, lo que les permite desempeñar un papel crucial en el desarrollo local. Este factor viene determinado principalmente por las raíces familiares que

«El territorio aporta atributos clave a la marca, potenciando su reputación».

Director Corporativo de ETI industrial.

estas empresas tienen en muchos casos y una longevidad que refuerza sus valores de continuidad, compromiso y responsabilidad social. Este vínculo con su región de origen no solo impulsa la economía local, sino que también contribuye al progreso social y al fortalecimiento de comunidades con menor densidad poblacional. Al centrarse en el desarrollo local, las ETI generan empleo y fomentan la prosperidad en áreas que de otro modo podrían enfrentar desafíos económicos significativos.

- **Fidelidad a sus raíces:** las ETI suelen tener un fuerte compromiso con la región donde se originaron. Esta fidelidad a sus raíces no solo refuerza su identidad y valores empresariales, sino que también les permite mantener relaciones cercanas y de confianza con la comunidad local, clientes, proveedores y empleados.
- **Conocimiento del mercado local:** al permanecer en su territorio de origen, las ETI pueden aprovechar su profundo conocimiento del mercado local, las preferencias de los consumidores y las particularidades culturales. Esta comprensión les permite desarrollar productos y servicios más ajustados a las necesidades locales y establecer estrategias de negocio más efectivas.
- **Redes y conexiones locales:** suelen contar con redes sólidas y conexiones locales, incluyendo relaciones con instituciones educativas, organizaciones comunitarias y autoridades locales. Estas relaciones pueden facilitar la colaboración en proyectos conjuntos, la obtención de apoyos, y la identificación de oportunidades de negocio.
- **Impacto en el empleo:** las ETI contribuyen significativamente a la creación de empleo en sus regiones de origen. Al generar puestos de trabajo locales, ayudan a reducir la emigración hacia áreas urbanas y fomentan el desarrollo de una fuerza laboral cualificada y comprometida. Esto es especialmente importante en territorios de baja población, donde las oportunidades laborales pueden ser limitadas.
- **Desarrollo económico y social:** la presencia y crecimiento de las ETI en su territorio de origen impulsan el desarrollo económico local al aumentar la actividad comercial, estimular el consumo y atraer inversiones. Además, contribuyen al bienestar social al participar en iniciativas comunitarias, apoyar proyectos locales y promover la responsabilidad social corporativa.

Innovación

Las ETIs se distinguen por su habilidad para fomentar la innovación de forma continua y eficaz. Estas empresas se caracterizan por ser **early adopters o fast followers en el «modelo de innovación»**, lo que significa que están preparadas y concienciadas para adaptar cambios continuos desde el primer momento, convirtiendo así a la innovación en un eje central de sus estrategias.

La innovación, en muchos casos, ha supuesto el pilar fundamental para llevar a cabo las estrategias de crecimiento de estas empresas mediante el desarrollo de nuevos procesos. Esta apuesta por la innovación además supone un factor diferencial frente a sus competidores.

- **Innovación abierta:** las ETI adoptan el enfoque de innovación abierta, colaborando con socios externos, startups, clientes y proveedores para co-crear soluciones innovadoras. Esta apertura les permite aprovechar una amplia gama de conocimientos y perspectivas, enriqueciendo sus procesos de innovación y acelerando el desarrollo de nuevos productos y servicios.
- **Tecnología emergente:** están constantemente explorando y adoptando tecnologías emergentes como la inteligencia artificial, el internet de las cosas, la realidad aumentada y el blockchain. La integración de estas tecnologías en sus procesos y productos les permite ofrecer soluciones innovadoras y mantenerse a la vanguardia de su sector.
- **Proyectos de I+D:** invierten en proyectos de investigación y desarrollo (I+D) que les permiten explorar nuevas áreas y oportunidades de negocio. Estos proyectos no solo contribuyen al desarrollo de nuevas tecnologías y productos, sino que también fortalecen su capacidad de innovación a largo plazo.

Cerca del 30 % de las empresas de la muestra encuestadas²⁵ afirman que han invertido más de 5 millones de euros en innovación en los últimos años, frente al 17 % que lo hacen en PYMEs y ETIs no industriales. Además, en el caso de las ETIs industriales, el 33,1% considera que la innovación es una prioridad estratégica para su empresa, el 35,3 % disponen de un departamento propio dedicado exclusivamente a la I+D y el 25 % realiza inversiones puntuales en innovación, porcentajes muy superiores a los presentados por las PYMEs y ETIs no industriales (7,3 %, 2,4 % y 68 % respectivamente).

Apuesta por los intangibles

Las ETI no solo basan su competitividad en el precio, sino que su verdadera fortaleza reside en la apuesta por los intangibles. Atributos como la reputación, los valores y la innovación son clave para su **diferenciación en el mercado**. Estos intangibles no solo les permiten destacar frente a la competencia, sino que también consolidan su posicionamiento en sectores altamente competitivos. Al centrarse en estos factores menos tangibles, pero igualmente valiosos, las ETI logran proyectar una imagen sólida y atractiva tanto para clientes como para empleados.

- **Reputación sólida:** La reputación es uno de los activos más valiosos de las ETI. Al mantener un enfoque constante en la calidad, el servicio al cliente y el

«Las empresas deben apostar por los intangibles, ya que les permite diferenciarse por algo más que precio y supone un elemento clave para la atracción y retención de talento, facilitar procesos de internacionalización, etc.».

Agente económico.

25. Encuesta KPMG Políticas públicas para empresas industriales de tamaño intermedio, 2024.

impacto social, estas empresas construyen una imagen de confiabilidad y prestigio en su sector. Esta reputación no solo mejora su capacidad para atraer nuevos clientes, sino que también fortalece las relaciones existentes, incrementa la lealtad y favorece las alianzas estratégicas. Además, una reputación bien gestionada incrementa el valor percibido de sus productos o servicios, haciéndolos más competitivos incluso cuando su precio no es el más bajo.

- **Compromiso con los valores:** Los valores corporativos son otro de los pilares intangibles de las ETI. Empresas con un fuerte compromiso ético, tanto con sus empleados como con la comunidad, son percibidas como entidades confiables y responsables. Este compromiso refuerza su competitividad al diferenciarse en un mercado que valora cada vez más la responsabilidad social corporativa y el impacto positivo en la sociedad. Los clientes y empleados buscan cada vez más organizaciones que compartan sus valores, lo que mejora la atracción y retención del talento y fortalece su posición en el mercado.

Colaboración y alianzas

Las alianzas estratégicas son un factor de éxito para todo tipo de empresas, no solo para las ETIs. Estos acuerdos pueden abarcar diversas áreas dentro de la empresa, permitiendo así un crecimiento y mejora de la competitividad de la compañía sin necesidad de altas inversiones, pues el aliado o socio puede cubrir las necesidades puntuales de las empresas.

Las ETIs suelen adoptar un **enfoque integral en la búsqueda de sinergias** con otras empresas que van más allá de acuerdos colaborativos a largo plazo para asegurarse un suministro o un cliente que permita mantener la actividad empresarial.

Esto les permite crear un ecosistema de «socios» que ofrece enormes beneficios, tanto para las empresas involucradas como para la economía en general, debido a su efecto impulsor. Estas alianzas estratégicas aumentan el nivel de colaboración entre empresas, mejorando la competitividad y eficiencia.

Además, las ETI suelen centrarse en su core business y externalizan funciones que no son centrales, lo que también ayuda a generar un ecosistema de colaboración con otras empresas.

A diferencia de las grandes multinacionales que pueden contar con amplios recursos internos, las ETI aprovechan las sinergias generadas a través de la colaboración con universidades, centros de investigación, otras empresas y entidades para cubrir muchas de sus necesidades tecnológicas, investigadoras e innovadoras. Estas alianzas no solo les permiten acceder a conocimiento especializado y tecnología de punta, sino que también fomentan redes de colaboración y asociaciones estratégicas que potencian su eficiencia e innovación.

- **Acceso a conocimiento y tecnología:** las ETI colaboran activamente con universidades, centros de investigación, otras empresas y entidades para acceder a conocimiento especializado, talento y tecnología de punta. Esta colaboración les permite desarrollar innovaciones de alto impacto y estar a la vanguardia de su sector.

- **Redes de colaboración:** estas empresas participan en redes de colaboración con otras empresas del mismo sector, lo que les permite compartir experiencias, recursos y buenas prácticas. Esto les ayuda a mejorar su eficiencia, competitividad e innovación.
- **Asociaciones estratégicas:** forman asociaciones estratégicas con otras empresas para complementar sus capacidades y acceder a nuevos mercados. Estas asociaciones les permiten ampliar su alcance y potenciar su crecimiento.

Atracción y retención de talento

El talento es una de las principales claves para la transformación y progreso en una empresa. Las ETIs, conocedoras de la importancia que el talento tiene para la competitividad empresarial, suele apostar por una estrategia enfocada en atraer, involucrar y desarrollar a las personas.

Para captar el mejor talento, las ETIs apuestan por **estrategias estrechamente relacionadas con el atractivo que supone para los futuros empleados formar parte de una empresa con un gran potencial de crecimiento y expansión.**

Estos planes se basan en el «aprender haciendo», donde los empleados adquieren habilidades a través de sus tareas diarias que les permitirán asumir roles de mayor responsabilidad en el futuro. Esto fomenta la identificación de los empleados con los valores de la empresa, desarrollando un sentido de pertenencia y una participación activa en la toma de decisiones dentro de sus niveles de responsabilidad.

Por otro lado, la gestión de la marca también se convierte en un elemento crucial para la atracción y retención de talento. Las ETIs tienen la capacidad de crear una marca propia atractiva y con contenido, que resuene con los valores y aspiraciones de los profesionales, generando un sentido de pertenencia y compromiso. Esto no solo fortalece su reputación en el mercado laboral, sino que también permite atraer a los mejores talentos, quienes buscan organizaciones con una cultura corporativa sólida y alineada con sus principios. Además, una gestión de marca efectiva facilita la retención del talento al crear un ambiente de trabajo en el que los empleados se sienten valorados y motivados para desarrollar su carrera a largo plazo dentro de la empresa.

El talento es fundamental para el crecimiento empresarial, manifestándose en varios factores de éxito de la compañía. De este modo, el talento impulsa los procesos de internacionalización e innovación, facilita una capacidad financiera adecuada y, en general, fomenta modelos de gobernanza basados en el liderazgo colaborativo, colocando al talento en el centro de la empresa.

Estas empresas reconocen que contar con un capital humano de alta cualificación no solo impulsa la innovación y la eficiencia operativa, sino que también es esencial para su crecimiento sostenido.

Para lograrlo, las ETI implementan estrategias que incluyen la oferta de planes de carrera atractivos, la promoción de una cultura de aprendizaje continuo y un firme compromiso con la diversidad. Además, a diferencia de las grandes empresas, el talento se ve atraído por esta tipología de empresa por el proyecto de crecimiento futuro, lo que supone un reto atractivo en muchos casos.

- **Capital humano de alta cualificación:** atraen y retienen talento humano de alta cualificación ofreciendo planes de carrera atractivos, un ambiente de trabajo dinámico y oportunidades de desarrollo profesional. Este talento humano es esencial para el desarrollo de innovaciones, la eficiencia operativa y el crecimiento del negocio.
- **Cultura de aprendizaje:** fomentan una cultura de aprendizaje continuo en sus organizaciones, lo que permite a sus empleados desarrollar nuevas habilidades y mantenerse actualizados con las últimas tendencias del mercado. Esto les convierte en una fuerza laboral más adaptable y competitiva.
- **Compromiso con la diversidad:** estas empresas valoran la diversidad en sus equipos de trabajo y buscan atraer e incluir a personas de diferentes orígenes, culturas y experiencias. Esto les permite tener una visión más amplia del mercado, tomar decisiones más creativas y ser más innovadores.

Capacidad financiera

Pese a que esta tipología de empresas no suele tener fácil acceso a financiación pública y subvenciones, su buen hacer a lo largo de los años las ha dotado de una **robusta capacidad financiera** que les permite llevar a cabo diferentes acciones y medidas que impactan directamente en su competitividad y crecimiento, como la apuesta por la innovación o la apertura a nuevos mercados.

En muchos casos, esta capacidad financiera ha llegado gracias a la visión estratégica centrada en el largo plazo que tienen los directivos de las compañías, lo que les ha permitido construir una sólida estructura financiera.

Especialización y conocimiento profundo

Las ETI se enfocan en **nichos de mercado específicos**, desarrollando una comprensión detallada de las necesidades de sus clientes. Este enfoque no solo les proporciona una ventaja competitiva significativa, sino que también les permite establecer relaciones estrechas y de confianza con sus clientes y proveedores.

- **Nichos de mercado:** las ETI se especializan en nichos de mercado específicos, lo que les permite desarrollar un profundo conocimiento de las necesidades de sus clientes y ofrecerles soluciones altamente personalizadas. Esta especialización les da una ventaja competitiva frente a las grandes empresas que operan en un mercado más amplio y no pueden ofrecer el mismo nivel de especialización.
- **Relaciones estrechas:** pueden desarrollar relaciones estrechas con sus clientes y proveedores en su nicho de mercado, lo que les otorga una ventaja competitiva adicional. Estas relaciones se basan en la confianza, la colaboración y el mutuo beneficio.
- **Liderazgo en nichos:** pueden convertirse en líderes en sus nichos de mercado gracias a su especialización, conocimiento profundo y relaciones estrechas con clientes y proveedores. Esto les permite obtener mayores márgenes de beneficio y una mayor rentabilidad.

Internacionalización y expansión

Como se ha mencionado previamente, la internacionalización y expansión se han convertido en estrategias cruciales para el éxito de las Empresas de Tamaño Intermedio en España. Estas empresas están aumentando su presencia en los mercados internacionales, lo que les permite no solo **ampliar su base de clientes y aumentar sus ingresos**, sino también **diversificar sus riesgos y acceder a nuevas oportunidades**. La capacidad de adaptarse a diferentes culturas y entornos de negocio es fundamental para su éxito en estos mercados, así como el aprendizaje y la implementación de las mejores prácticas de empresas extranjeras.

Estas empresas tienen una visión global del mercado desde sus inicios, en el momento de creación de las compañías. La internacionalización no es un objetivo futuro, sino una parte intrínseca de su crecimiento desde sus inicios.

Para ello, las empresas son conscientes de la importancia de contar con un equipo dimensionado y capacitado para el proceso de internacionalización. Esto es particularmente relevante debido al carácter industrial de estas empresas y a la necesidad de establecer una presencia sólida en los mercados objetivo, no solo en términos de producción y ventas, sino también en la gestión integral desde dichos mercados, incluyendo también la adaptación de las operaciones habituales de la empresa a las condiciones específicas de los nuevos mercados.

- **Presencia global:** están cada vez más presentes en los mercados internacionales, lo que les permite ampliar su base de clientes, aumentar sus ingresos y diversificar su riesgo. La internacionalización les permite acceder a nuevos mercados, tecnologías y talento.
- **Adaptación a diferentes culturas:** son capaces de adaptarse a diferentes culturas y entornos de negocio, lo que les permite tener éxito en mercados internacionales. Esta capacidad de adaptación es esencial para una expansión global exitosa.
- **Aprendizaje de las mejores prácticas:** pueden aprender de las mejores prácticas de empresas de otros países y aplicarlas en su propio negocio. Esto les permite mejorar su eficiencia, competitividad e innovación.

En resumen, las ETI en España presentan una serie de factores de competitividad clave que les permiten destacar frente a las grandes empresas y las PYME's. Estos factores les otorgan una posición favorable en el mercado y les permiten contribuir significativamente al crecimiento económico y social del país, siendo necesario el desarrollo de instrumentos y medidas específicas para estas empresas con el objetivo de que puedan seguir creciendo y desarrollando todo su potencial.

En la encuesta realizada en el marco del proyecto²⁶, mientras que solo el 34 % de las PYMEs y las ETIs no industriales de la muestra disponen de otros centros de producción, ya sea a nivel nacional o internacional, las ETIs industriales lo hacen en un 56 % de los casos analizados, mostrando así su vocación por el crecimiento y la estrategia de entrada en nuevos mercados, tanto nacionales como internacionales. De esta manera,

26. Encuesta KPMG Políticas públicas para empresas industriales de tamaño intermedio, 2024.

mientras que el 15 % de las PYMEs y ETIs no industriales encuestadas no facturan en el extranjero y tan solo hay un 7,3 % de empresas en las que la facturación externa supone más del 50 % de la facturación total de la compañía, en el caso de las ETIs industriales, este porcentaje se dispara a casi el 40 % de las empresas encuestadas.

2. ANÁLISIS DE NECESIDADES, DEMANDAS Y BARRERAS DE LAS ETI EN ESPAÑA

Pese a la diversidad de factores competitivos que caracterizan a estas empresas y que les han permitido crecer y competir en mercados internacionales, estas empresas también enfrentan una serie de necesidades, barreras y demandas que limitan su capacidad de crecimiento y competitividad.

A partir del trabajo de campo realizado en el proyecto, incluyendo entrevistas individuales, mesas de trabajo y un cuestionario, las principales necesidades, demandas y barreras que se han identificado en el segmento de las ETIs son:

Necesidades

- **Innovación y digitalización:** la transformación digital y la adopción de tecnologías avanzadas se han vuelto críticas para la competitividad de las ETIs en un entorno global. La necesidad de digitalizar los procesos productivos y administrativos les permite optimizar operaciones, reducir costes y mejorar su capacidad para responder ágilmente a las demandas del mercado. Sin embargo, para muchas de estas empresas, esta transformación requiere una inversión considerable en infraestructura tecnológica, capacitación del personal y herramientas digitales específicas como automatización y análisis de datos, lo cual supone un nivel de financiación y apoyo técnico especializado que no todas pueden afrontar. En el cuestionario, este aspecto fue marcado por un 34 % de los encuestados como el aspecto más prioritario para mejorar la competitividad de sus empresas, siendo claramente la mayor necesidad que enfrentan esta tipología de empresas.
- **Acceso a nuevos mercados:** para las ETIs españolas, la internacionalización representa una oportunidad clave para diversificar ingresos y reducir la dependencia del mercado interno. Sin embargo, el acceso a nuevos mercados puede ser complejo debido a barreras culturales, normativas locales y la falta de experiencia en mercados extranjeros. Por ello, muchas ETIs necesitan no solo apoyo financiero, sino también orientación en estrategias de expansión y alianzas comerciales que faciliten su

«La sensación que tenemos es que las empresas tienen desconocimiento de como acercarse a entidades como pueden ser CESCE o ICO.»

Fundación que agrupa y trabaja con las ETIs.

inserción y crecimiento en mercados internacionales. Además, los programas de asesoramiento para la exportación y el conocimiento de prácticas comerciales en otros países son fundamentales para reducir riesgos y maximizar oportunidades. La internacionalización fue otra de las cuestiones con mayor porcentaje de voto en cuestionario, pues el 6,4 % de los participantes consideraron esta cuestión como la más relevante de cara a mejorar la competitividad de sus empresas.

- **Acceso a financiación:** a diferencia de las grandes empresas, las ETIs suelen enfrentar mayores dificultades para acceder a recursos financieros que les permitan acometer inversiones en áreas estratégicas como digitalización, expansión de instalaciones y desarrollo de productos. Estas empresas requieren soluciones de financiación adaptadas a sus características, que les ofrezcan flexibilidad y condiciones favorables, especialmente para aquellas que aún no cuentan con una trayectoria financiera sólida en cuanto a exportaciones o proyectos de innovación. Apoyos específicos como préstamos blandos, subvenciones y fondos de capital riesgo serían muy beneficiosos para responder a esta necesidad. Un 8,5 % de los participantes en el cuestionario consideran que disponer de financiación mejorará significativamente su competitividad empresarial. Además, un 6,3 % de los encuestados consideran que la disponibilidad de financiación es el factor más problemático para el desarrollo de su actividad.
- **Falta de información:** en muchos casos, las empresas no disponen de suficiente información relativa a apoyos y ayudas de las administraciones públicas por su distancia con estas. Cuando este tipo de empresas tienen una necesidad, no tienen el conocimiento necesario para saber a quién deben acudir. En muchos casos, este problema se agudiza especialmente en aquellas empresas ubicadas lejos de las grandes ciudades, por lo que la desconexión es aún mayor.

Barreras

- **Dificultades logísticas y de cadena de suministro:** la globalización ha hecho que las ETIs dependan de cadenas de suministro complejas y extendidas. Las recientes disrupciones globales, desde problemas en el transporte hasta escasez de materias primas, han expuesto la vulnerabilidad de estas cadenas y han dificultado la continuidad de sus operaciones. Para las ETIs, asegurar una logística eficiente y resiliente es fundamental para competir en plazos de entrega y costes. Además, la necesidad de disponer de infraestructuras logísticas de calidad en su entorno es crítica para reducir tiempos y costes de transporte, así como para asegurar el abastecimiento constante de insumos. El 37 % de los encuestados en el marco de este proyecto consideran que la disponibilidad de materias primas y suministros básicos es el mayor factor problemático para el desarrollo de su actividad.
- **Regulación y carga administrativa:** las ETIs deben cumplir con una extensa regulación, que incluye desde normativas laborales hasta requerimientos ambientales y fiscales. Estas exigencias suelen implicar una alta carga administrativa y económica, lo cual representa un desafío para Empresas de Tamaño Intermedio que no disponen de los mismos recursos que las grandes corporaciones para gestionar el cumplimiento regulatorio. Además, la frecuencia de cambios legislativos puede incrementar

los costes de cumplimiento y la incertidumbre regulatoria, afectando su capacidad de planificación a medio y largo plazo. Este es una de las principales barreras que también se han identificado en las empresas dentro de la Unión Europea según el estudio elaborado por la Comisión Europea, «*Second annual report on key findings From the European Monitor of Industrial Ecosystems (EMI)*»²⁷.

- **Costes energéticos elevados:** el sector industrial depende intensivamente de la energía, y el alto coste de esta en España se convierte en una barrera significativa para las ETIs. Los precios elevados de la electricidad y el gas natural impactan negativamente en sus márgenes de beneficio y reducen su capacidad para competir, especialmente frente a empresas extranjeras que operan en países con menores costes energéticos. La transición hacia energías renovables y la adopción de prácticas de eficiencia energética pueden mitigar estos costes, pero también requieren inversiones iniciales que no todas las ETIs pueden asumir.
- **Escasez de recursos humanos cualificados:** la industria española se enfrenta a una creciente falta de trabajadores cualificados en áreas clave como la tecnología, la ingeniería o la digitalización. La dificultad para encontrar y retener personal especializado limita las posibilidades de innovación y mejora continua en las ETIs. Este desafío también se extiende a la gestión del talento joven, que muchas veces busca oportunidades en empresas de mayor tamaño o en sectores más tecnológicos. Las ETIs requieren no solo apoyo para la formación de personal, sino también políticas laborales que mejoren la atracción y retención de talento.
- **Falta de profesionalización y gobernanza:** las ETIs, en ciertos casos, no dejan de ser empresas familiares que experimentan crecimientos exponenciales. Esto provoca que, en muchas ocasiones, la estructura organizativa de la empresa no disponga de la suficiente experiencia para saber gestionar ciertas operativas de la empresa que, con el tamaño adquirido, son necesarias. La falta de perfiles profesionales y cualificados, así como de un modelo de gobernanza sólido, supone una barrera para mantener la competitividad e impulsar el crecimiento de las empresas. A esto hay que sumarle la dificultad agregada que supone los relevos generacionales, en los que las ETIs son heredadas por miembros de la familia que, en ocasiones, no cuentan con la preparación, experiencia o interés necesarios para gestionar la empresa de manera eficiente. Este proceso puede generar tensiones internas, falta de claridad en la toma de decisiones y resistencia al cambio, lo que compromete la capacidad de la empresa para adaptarse a los retos del mercado y aprovechar nuevas oportunidades. Además, la transición suele carecer de una planificación estratégica adecuada, lo que agrava los riesgos de pérdida de conocimiento clave, desorganización y disminución de la competitividad.
- **Falta de reconocimiento específico:** a diferencia de otros países europeos, donde las ETIs están reconocidas como una categoría empresarial específica, en España no existen políticas públicas que contemplen las particularidades de estas empresas. La falta de reconocimiento limita el desarrollo de programas de apoyo específicos que aborden sus necesidades y retos, dejándolas en una posición intermedia que no

27. [Second annual report on key findings from the European Monitor of Industrial Ecosystems \(EMI\)](#), European Commission, 2025.

permite aprovechar plenamente los beneficios destinados a PYMEs ni los recursos disponibles para grandes empresas. Este vacío legislativo impide que las ETIs cuenten con apoyos específicos que les permitan superar las barreras mencionadas y potenciar su crecimiento.

- **Limitaciones territoriales:** el crecimiento de esta tipología de empresas puede suponer un cambio en su cadena de proveedores, pues inician su actividad apoyándose en otras empresas de su entorno local y generando su propio ecosistema que, cuando escalan su tamaño, puede no ser suficiente para sus nuevas demandas de materias primas, lo que supone búsqueda de nuevos proveedores, problemas logísticos, mayores plazos de entrega, etc.

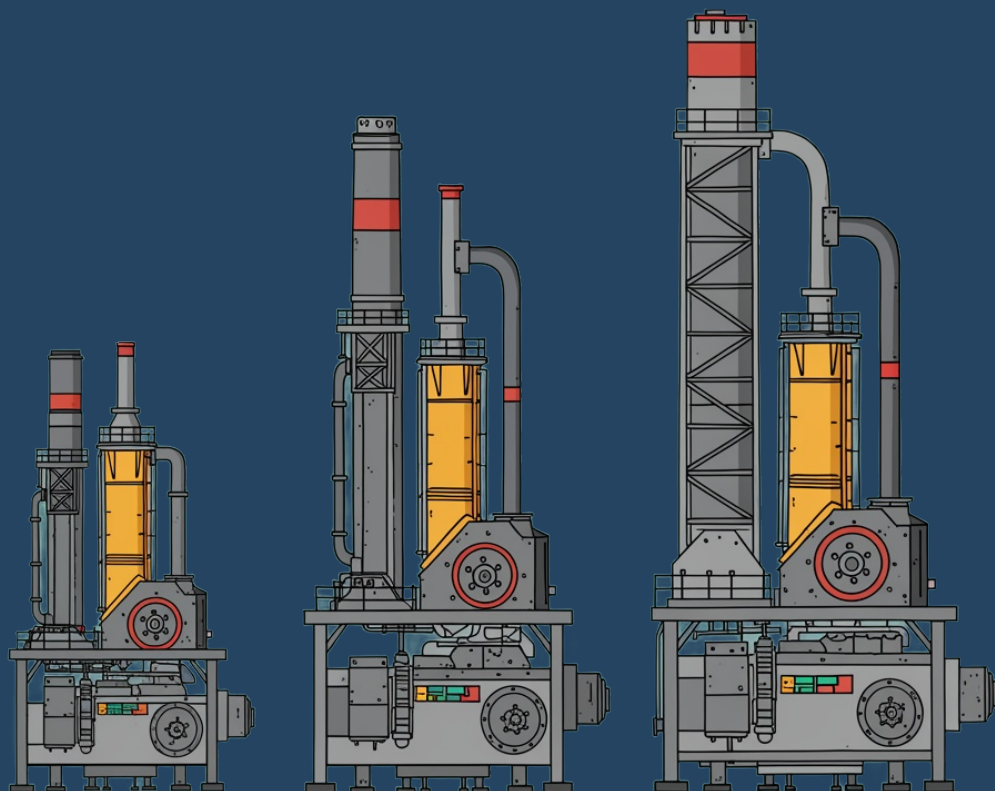
Demandas

- **Políticas públicas de apoyo:** estas empresas necesitan que se desarrollen medidas específicas que les faciliten el crecimiento y la competitividad. Esto incluye incentivos fiscales, programas de ayuda a la internacionalización y medidas para reducir la carga administrativa. Un entorno regulatorio favorable y el acceso a fondos específicos permitirían a las ETIs competir en mejores condiciones, fortalecer su resiliencia ante crisis y avanzar en proyectos de innovación y digitalización que requieren de una inversión inicial considerable.
- **Infraestructuras y logística eficientes:** dada la importancia de la logística para la industria, contar con una red de infraestructuras robusta y bien mantenida es clave para reducir los tiempos y costes de transporte, así como para facilitar el acceso a mercados. Las ETIs demandan una mejora en las infraestructuras logísticas, especialmente en regiones industriales estratégicas, para optimizar el abastecimiento y la distribución de productos. Esto también incluye la necesidad de contar con servicios de transporte eficientes y conexiones que faciliten el comercio internacional.
- **Formación y retención de talento:** ante la escasez de personal cualificado y la alta competitividad en el mercado laboral, las ETIs demandan programas de formación continua y desarrollo de habilidades específicas para su sector. Esto no solo se aplica a la formación técnica, sino también al desarrollo de competencias digitales y de gestión. Las ETIs también buscan políticas de apoyo a la contratación y retención de talento, que faciliten la competitividad en un mercado laboral que favorece a empresas más grandes o tecnológicas. Además, la inversión en programas de capacitación mejora la fidelización de empleados y fortalece la capacidad de adaptación de la empresa a los cambios del mercado.

Estas son las áreas clave donde las ETIs españolas en el sector industrial enfrentan sus principales desafíos y demandas, aspectos críticos que, al ser atendidos, pueden potenciar su competitividad, crecimiento y sostenibilidad en el mercado.

X.

POLÍTICAS PÚBLICAS DIRIGIDAS A LAS EMPRESAS DE TAMAÑO INTERMEDIO INDUSTRIALES



El tejido industrial de la Unión Europea cuenta con una estructura diversa, donde las Empresas de Tamaño Intermedio juegan un papel crucial.

Países como Alemania, Francia e Italia llevan años apostando por el desarrollo de políticas públicas y estrategias enfocadas en las ETIs, conocedoras del potencial que esta tipología de empresas tiene para su economía nacional. Algunas de las medidas implementadas por estos países son pioneras, convirtiéndose así en auténticas líderes en la promoción de las ETIs.

Reconociendo la heterogeneidad existente en la identificación y el análisis de las ETIs que se ha mostrado anteriormente, este apartado se basará en las estadísticas clave, estudios sectoriales y políticas públicas que las afectan, teniendo como referencia a Alemania, Francia e Italia. Así, se pretende ofrecer un marco de referencia para la formulación de estrategias y políticas que promuevan el crecimiento y la sostenibilidad de las ETIs en la Unión Europea y en España.

Situación de las ETIs en Alemania

Las medianas empresas desempeñan un papel crucial en la economía alemana. Según la Federación de Industria Alemana (BDI)²⁸, en 2023 había 16.099 Empresas de Tamaño Intermedio en Alemania, lo que representa un total del 0,47 % del total de empresas del país, principalmente concentradas en sectores no agrícolas y no financieros. Estas empresas desempeñan un papel vital en la generación de empleo, proporcionando trabajo a más de 8 millones de personas en el país, lo que supone un volumen del 20 % aproximadamente del total de los trabajadores de Alemania. Además, contribuyen significativamente a la facturación total de las empresas, representando aproximadamente el 15 % del total de ventas empresariales del país.

A lo largo de los años, las empresas medianas en Alemania han mostrado una tendencia positiva en términos de crecimiento y proyección futura. Según datos del Banco Estadístico Alemán DESTATIS Statistisches Bundesamt²⁹, una proporción significativa de las empresas medianas aumentaron significativamente su facturación en los últimos años, reflejando una confianza en la fortaleza de la economía alemana y su capacidad para competir a nivel internacional.

En el año 2022, los sectores con mayor número de ETI's en Alemania fueron el comercio al por mayor, comercio minorista y reparación de vehículos de motor, representando conjuntamente el 23,65 % del total de ETI's en el país. Les sigue de cerca la industria manufacturera, que contribuyó con el 18 %, y las actividades de salud humana y trabajo social con el 12,59 % del total.

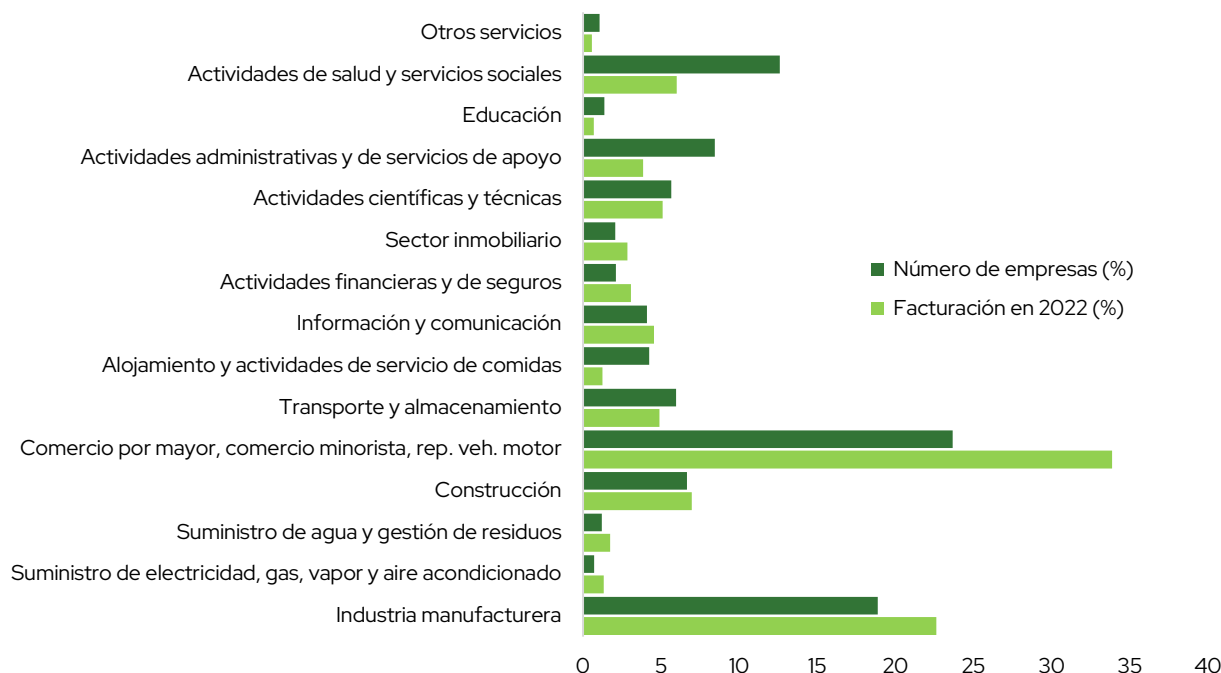
En cuanto a la facturación en el año 2022, el comercio al por mayor se destacó como el sector líder, contribuyendo con el 33,86 % del total de facturación de las empresas

28. [BDI: The Voice of German Industry](#)

29. [DESTATIS Statistisches Bundesamt](#)

medianas. Le siguió de cerca el sector la industria manufacturera, que representó el 22,62 % de la facturación total de las medianas empresas en el país.

GRÁFICO 13. Facturación y número de empresas por sector en Alemania



Fuente: Elaboración propia a través de datos de DESTATIS.

A largo plazo, se espera que la transición ecológica y energética jueguen un papel importante en el desarrollo de las ETIs en Alemania. Muchas de estas empresas planean aumentar sus inversiones en prácticas sostenibles en los próximos años, lo que refleja un compromiso con la responsabilidad ambiental y la adaptación a las demandas del mercado global.

Situación de las ETIs en Francia

En Francia, la categoría de Midcap que representa a las medianas empresas, fue introducida en 2008 por la ley de «modernización de la economía». De acuerdo con el METI (Mouvement des Entreprises de Taille Intermédiaire)³⁰, en Francia se identifican, en 2024, 6.200 empresas de tamaño intermedio, concentradas mayoritariamente en los sectores de mercado no agrícolas y no financieros. Estas ETIs proporcionan empleo a unos 3,5 millones de trabajadores lo que supone el 25 % del empleo del país, son responsables del 34 % de las exportaciones y representan el 26 % de las inversiones en el conjunto de la economía empresarial del país.

30. [Mouvement des Entreprises de Taille Intermédiaire](#)

Según un estudio realizado por el Banque publique d'investissement o Bpifrance en 2022³¹, la mitad de las ETI's francesas que se encuestaron esperaban un aumento de su facturación, aunque persistían diferencias según los sectores. Las Midcaps industriales parecen ser las más optimistas, así como las más internacionalizadas. A este respecto, el 44 % de las empresas de mediana capitalización francesas tienen una actividad internacional y el 25 % realiza una de cada cuatro actividades fuera de Francia.

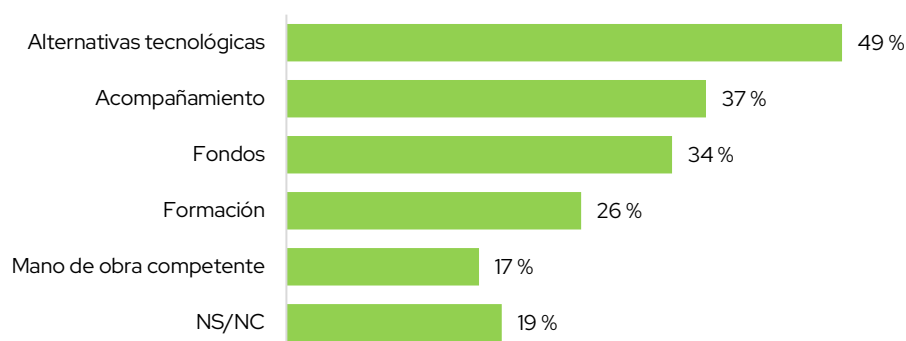
La innovación también demuestra tener un enorme impacto, ya que las medianas empresas consideradas innovadoras realizan el 25 % de su actividad en el extranjero y solo el 8 % no realizan ninguna actividad fuera de sus fronteras. Las actividades internacionales de las Midcaps se realizan principalmente en la Unión Europea y en un 38 % de los casos con el resto del mundo. En cuanto a las estadísticas sobre el crecimiento externo, la Unión Europea es la primera área de desarrollo objetivo para el 78 % de las empresas de mediana capitalización que tienen ambiciones de crecimiento externo, seguida por América del Norte, África (ambas con un 14 %) y Asia (13 %).

Siguiendo la línea del contexto europeo, las Midcaps francesas también se vieron gravemente afectadas por la COVID-19. Según el estudio realizado por Bpifrance, en 2021, las Midcaps francesas tuvieron un gran repunte de su actividad impulsado por el levantamiento de las restricciones sanitarias y la reanudación de la actividad mundial. Por otro lado, a pesar del estallido del conflicto en Ucrania, el 52 % de las Midcaps encuestadas esperaban aumentar su facturación, frente al 9 % que esperaba una disminución de esta.

A largo plazo, la transición ecológica y energética servirá como impulso a la inversión de las medianas empresas. El 70 % planea aumentar sus inversiones verdes en los próximos años, de las cuales el 42 % son Midcaps industriales.

Como ocurre con las ETIs industriales españolas y, en general, con las del resto de países, muchas ETIs francesas enfrentan diversos obstáculos que ralentizan su transición ecológica o energética.

GRÁFICO 14. Principales necesidades de las ETIs para iniciar / proseguir su transición ecológica y energética



Fuente: Elaboración propia a través de datos de la encuesta de Bpifrance sobre ETI.

31. [12.^a Enquête annuelle de conjoncture auprès des ETI](#). Bpifrance, 2022

La necesidad más destacada, votada por el 49 % de las empresas encuestadas, es la de alternativas tecnológicas, lo que indica que las ETIs ponen énfasis en la innovación tecnológica como factor clave para su evolución hacia prácticas más sostenibles. Le sigue la necesidad de acompañamiento con un 37 %, resaltando la importancia del soporte y la guía en este proceso de cambio. Los fondos, con un 34 %, sugieren que la financiación también es un elemento crucial. La formación se percibe necesaria para el 26 % de los encuestados, apuntando a la educación y capacitación como herramientas importantes. Por último, un 17 % ve la necesidad de contar con mano de obra competente, reflejando la importancia del talento cualificado para avanzar en la transición ecológica.

El 50 % de las empresas que participaron en el cuestionario han mostrado su necesidad en lograr una mayor innovación e inversiones en alternativas tecnológicas. Por otro lado, en los últimos años, la mayor preocupación de las Midcaps francesas ha sido el riesgo de seguridad IT, es decir, de las empresas que fueron encuestadas por Bpifrance, el 83 % están preocupadas por su ciberseguridad, aunque estas empresas se dedican en su mayoría al sector servicios y en menor a la industria.

Según el INSEE, las Midcaps francesas se clasifican en tres categorías distintas según su alcance y propiedad. La primera categoría incluye aquellas que son no multinacionales, es decir, operan principalmente dentro del territorio francés y no son parte de un grupo empresarial internacional. La segunda categoría son las multinacionales bajo control francés, que son aquellas empresas medianas que están controladas por capitales provenientes de Francia. Por último, están las multinacionales bajo control extranjero, que son las Midcaps que, operando en Francia, están bajo la dirección y propiedad de grupos internacionales no franceses. Estas categorías reflejan la diversidad en la propiedad y la gestión de las Midcaps en este contexto.

Las ETIs francesas se diferencian de otros tipos de empresas por su fuerte presencia en la industria, particularmente en la manufactura, y por la amplitud de sus actividades a nivel internacional. Durante el 2022, en Francia, un 31 % de los empleados de las Midcaps se dedican al sector manufacturero, con un 32 % inmerso en actividades industriales más amplias. Dentro del total de la fuerza laboral de la manufactura, que asciende a 2,8 millones de trabajadores, las ETIs emplean al 37 %, demostrando la importancia de estas empresas en el sostén de la industria manufacturera del país.

La mitad de los empleados de las ETIs multinacionales controladas por extranjeros trabajan en la industria, frente al 37 % de las ETIs multinacionales controladas por franceses. Las Midcaps no multinacionales sólo emplean al 13 % de sus trabajadores en la industria.

Situación de las ETIs en Italia

Italia cuenta con alrededor de 3.300 empresas de tamaño intermedio, según datos del estudio realizado por Mediobanca³², destacando una mayor concentración de este tipo de empresas en el norte de Italia, que además son mayormente activas en el sector manufacturero y están orientadas a la exportación (el 50 % de las empresas generan

32. [Le Principali società italiane 2023](#), Area Studi Mediobanca, 2023.

más del 50 % de su facturación fuera de Italia). Este sector manufacturero representa el 40 % del valor añadido nacional.

La mayor parte de estas empresas cuentan con una clara visión digital, pero, sin embargo, mantienen margen de mejora en el uso de herramientas de apoyo al proceso de innovación. Sólo un 5 % de estas empresas cuenta con una alta visión digital bien integrada en los procesos de negocio.

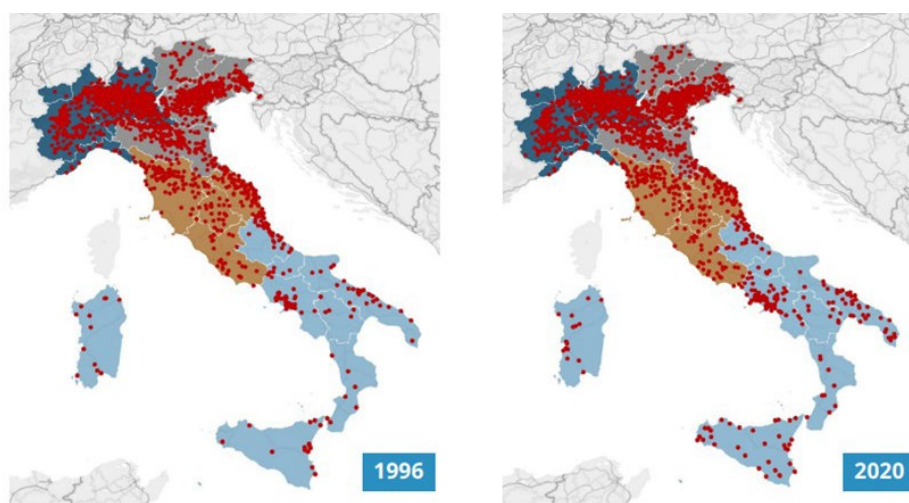
En cuanto a las calificaciones, las empresas de mediana capitalización registraron un incremento del 6,2 %, reflejando una tendencia al alza en su valoración. Sin embargo, la liquidez para estas empresas ha disminuido, con una caída del 5,0 % interanual, lo que representa un desafío adicional en el entorno actual.

La estrategia de inversión en las empresas de mediana capitalización italianas ha estado influenciada por varios factores, incluyendo la especulación sobre la política monetaria y la complejidad del marco político. Aunque se espera que la ley presupuestaria italiana tenga un margen de maniobra limitado, los resultados del tercer trimestre de 2023 ofrecieron perspectivas alentadoras, destacando la solidez de los fundamentos de varias empresas.

Sin embargo, en el transcurso del 2023, tanto las empresas de mediana como de pequeña capitalización han enfrentado desafíos, con resultados inferiores a lo esperado. Este fenómeno ha sido atribuido en parte a una sobrevaloración de acciones con un historial de bajo rendimiento, lo que ha generado fluctuaciones de precios impulsadas por la falta de liquidez en el mercado.

El estudio antes mencionado se ha observado que ha sucedido un traslado de localización de este tipo de empresas: en 1996, el tejido empresarial estaba compuesto por 3.378 empresas, mientras que en 2020 se redujo a 3.174. Se observó una disminución en el noroeste (-242 empresas), principalmente en Lombardía (-197), y un aumento en el Sur y las Islas (+104, con un incremento notable de +67 en Campania).

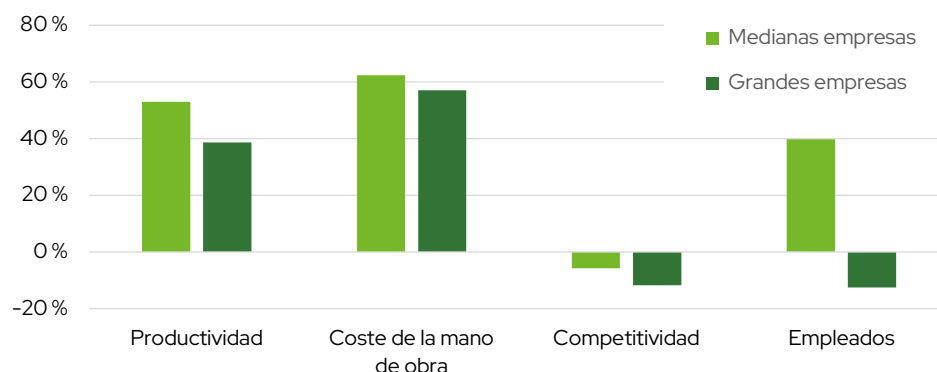
ILUSTRACIÓN 4. Localización de las ETIs en Italia



Fuente: Área de Investigación de Mediobanca procesamiento sobre cartografía.

La productividad de las medianas empresas industriales ha experimentado un crecimiento del 53 % (en comparación con el 38,6 % de las grandes empresas), lo que ha resultado en un aumento significativo de los costes laborales y una expansión importante de la plantilla (+39,8 %).

GRÁFICO 15. Comparativa de evolución por ámbitos empresariales entre ETIs y grandes empresas (2023)



Fuente: Elaboración propia con datos del Área de Investigación de Mediobanca. Año 2023.

Entre 1996 y 2020, las medianas empresas registraron un crecimiento del 108,8 %, y solo experimentaron una disminución en su facturación en tres años (2009, 2012 y 2020). Es destacable que el volumen de negocios de estas empresas es menos sensible a las perturbaciones que el de las grandes empresas.

El modelo de producción de las medianas empresas industriales está firmemente arraigado en Italia, pero también muestra apertura hacia las cadenas de suministro internacionales y se dirige hacia los mercados finales internacionales (con un 43,2 % de exportaciones).

1. ESTUDIO DE POLÍTICAS PÚBLICAS

En el marco del proyecto se ha llevado a cabo un **estudio de las políticas públicas enfocadas en las ETIs** que se han implementado en otros países europeos, en concreto, Alemania, Francia e Italia.

A continuación, se presenta una tabla resumen de las políticas públicas identificadas ordenadas en base a los 10 ejes de acción de la política industrial para 2030. El detalle de las medidas se recoge en el *Anexo III* del presente estudio. Para cada política, se ha elaborado una ficha y las políticas identificadas se han clasificado según su carácter económico y no económico.

En la clasificación **medidas económicas** se incluyen todas aquellas intervenciones que buscan proporcionar a las Midcaps los recursos financieros necesarios para potenciar su crecimiento y competitividad. Estas medidas incluyen subvenciones, préstamos a bajo interés, incentivos fiscales y garantías de crédito, entre otras formas de apoyo financiero. El principal objetivo es facilitar el acceso a capital, reducir los costes de inversión

y mitigar los riesgos financieros que pueden enfrentar estas empresas en su proceso de desarrollo. Mediante la inyección de recursos, se busca impulsar la innovación, fomentar la expansión hacia nuevos mercados y mejorar la capacidad productiva de las Midcaps.

Las **medidas no económicas** se centran en fortalecer las capacidades internas y la estructura organizativa de las Midcaps sin involucrar aportaciones financieras directas. Estas iniciativas abarcan programas de asesoramiento, planes estratégicos, formación y apoyo en la adopción de nuevas tecnologías. El propósito de este tipo de medidas es mejorar la eficiencia operativa, la toma de decisiones y la planificación a largo plazo, con el objetivo de que las Midcaps puedan optimizar sus procesos, adaptarse a los cambios del mercado y mantenerse competitivas.

1.1. Alemania

TABLA 11. Resumen de las políticas públicas alemanas

DIGITALIZACIÓN	Las iniciativas de Alemania para la digitalización de empresas se centran en facilitar la implementación de soluciones digitales y promover la adopción de tecnologías avanzadas. Por ello, es necesaria la inversión en proyectos de este ámbito para recibir estas ayudas. Estas ayudas cubren diversos proyectos de digitalización en las empresas beneficiarias, apoyando su transformación digital y mejorando su competitividad.
INNOVACIÓN	Los programas alemanes para la innovación de empresas abarcan una amplia gama de apoyos y programas. Estos programas promueven el desarrollo de proyectos de I+D, incentivando la creación de nuevos productos y procesos innovadores, así como la investigación aplicada. Además, se busca aumentar la capacidad tecnológica y la competitividad de las empresas mediante la innovación organizativa, patentes y transferencia de conocimientos. Los programas se centran en proyectos de investigación y desarrollo de nuevos materiales y tecnologías, y en proyectos de innovación y crecimiento. También se facilita la implementación de tecnologías digitales avanzadas, promoviendo la transformación digital y mejorando la eficiencia operativa de las empresas.
CAPITAL HUMANO	Alemania cuenta con diversos programas para mejorar la calidad de la formación profesional y aumentar las competencias de los trabajadores. Estas ayudas fomentan el desarrollo de habilidades digitales avanzadas y pueden cubrir los gastos de personal, apoyando así el crecimiento y la capacitación continua de los empleados. Alemania cuenta con programas específicos para el desarrollo de habilidades técnicas y digitales, así como para la formación profesional dual, un modelo en el que se combina aprendizaje teórico en centros educativos con formación práctica en empresas. Estas políticas incluyen incentivos económicos tanto para los trabajadores como para las empresas que participan en programas de formación continua. Además, existen subvenciones y deducciones fiscales para cubrir los gastos de capacitación profesional, asegurando así que los trabajadores puedan adquirir nuevas competencias adaptadas a la transformación digital y a las necesidades del mercado laboral.

TABLA 11. Resumen de las políticas públicas alemanas

REGULACIÓN	El Destatis ha desarrollado un programa que tiene por objetivo hacer la burocracia más sencilla, facilitando el cumplimiento regulatorio. Incluye herramientas como: • Ventanillas únicas digitales para que las empresas puedan realizar trámites administrativos en un único punto de contacto. • Estandarización y digitalización de modelos y formularios para facilitar el cumplimiento regulatorio. • Reducción de tiempos de tramitación a través de plataformas electrónicas y procesos automatizados. • Creación de guías de cumplimiento regulatorio accesibles para las empresas, con información clara y estructurada sobre las normativas vigentes.
TAMAÑO Y CRECIMIENTO EMPRESARIAL	Las iniciativas de Alemania para el crecimiento empresarial se centran en contribuir a la expansión de las empresas participantes. Estos programas facilitan el acceso a capital ayudando a las empresas beneficiarias a crecer y expandirse, fortaleciendo así su presencia en el mercado y su capacidad competitiva. Las iniciativas alemanas incluyen: • Programas de acceso a financiación y capital mediante fondos de inversión específicos. • Establecimiento de incubadoras y aceleradoras de empresas, que proporcionan mentoría, recursos y redes de contacto para impulsar el crecimiento de las empresas. • Facilitación del acceso a mercados internacionales mediante acuerdos comerciales, programas de internacionalización y subvenciones para la participación en ferias y exposiciones. • Promoción de la colaboración empresarial a través de <i>clusters</i> y redes sectoriales, fomentando la innovación y el fortalecimiento competitivo.
FINANCIACIÓN	En Alemania existe una gran variedad de ayudas para la financiación de empresas. Las subvenciones, que pueden ser no reembolsables, están destinadas a apoyar diversos proyectos tecnológicos, a financiar planes de digitalización y a capacitar a empleados, entre muchos otros objetivos. Además, las empresas pueden acceder a préstamos participativos, tanto silenciosos como abiertos, y a préstamos para inversiones a largo plazo, incluyendo aquellos avalados por el Banco Europeo de Inversiones. Estos préstamos pueden ser utilizados para financiar capital circulante y otras necesidades de inversión, proporcionando así un respaldo financiero integral para el crecimiento y desarrollo de las empresas.
COSTES ENERGÉTICOS	En Alemania, las iniciativas dirigidas a los costes energéticos de las empresas se enfocan en mejorar su eficiencia energética y reducir las emisiones de gases contaminantes. Existen programas dirigidos a las empresas afectadas por la Ley de Comercio de Emisiones de Combustible y ayudas establecidas para financiar tecnologías que permiten el ahorro energético, con el objetivo de reducir los costes energéticos de las empresas y aumentar su productividad.
LOGÍSTICA E INFRAESTRUCTURAS	Las iniciativas alemanas para la logística e infraestructuras de empresas se centran en apoyar proyectos de innovación en transporte e infraestructuras, así como en el desarrollo de materiales avanzados que mejoren estas infraestructuras. Además, se impulsa la transformación digital del sector logístico alemán, promoviendo la modernización y eficiencia en este ámbito crucial para la economía.

TABLA 11. Resumen de las políticas públicas alemanas

SOSTENIBILIDAD	Las iniciativas alemanas para la sostenibilidad de empresas se centran en apoyar proyectos que contribuyen a la reducción de emisiones y la eficiencia energética. Existen programas que promueven el uso sostenible de recursos y el desarrollo de materiales que reduzcan el impacto ambiental. Estas ayudas están muy dirigidas a proyectos de transición verde y reducción de emisiones de carbono.
INTERNACIONALIZACIÓN	Las Exportkreditgarantien del Gobierno Federal Alemán protegen a las empresas alemanas exportadoras de posibles impagos mediante garantías de hasta 5 millones de euros.

1.2. Francia

TABLA 12. Resumen de las políticas públicas francesas

DIGITALIZACIÓN	Las ayudas para la digitalización de empresas en Francia tienen como objetivo transformar digitalmente a las empresas del país para la industria del futuro. Estas ayudas incluyen la adquisición de software para operaciones de diseño, fabricación y mantenimiento, así como la implementación de soluciones digitales para la gestión de datos, el mantenimiento industrial predictivo y la modernización de procesos industriales. Además, se ofrece apoyo para la digitalización de procesos y la adopción de nuevas tecnologías, acompañando a las empresas hacia una industria conectada y optimizada.
INNOVACIÓN	Francia cuenta con diversas iniciativas enfocadas en la innovación empresarial. Estas ayudas fomentan la adopción de tecnologías avanzadas como la robótica, la inteligencia artificial y la automatización. Además, promueven la inversión en I+D y la implementación de tecnologías innovadoras para mejorar la productividad y competitividad de la industria. Además, facilitan la modernización de los procesos industriales y de los instrumentos productivos de las PYMEs y Midcaps, apoyando proyectos de innovación colaborativa. Las ayudas también incluyen la realización de cursos sobre nuevas tecnologías aplicadas a la empresa, acompañando a las organizaciones en su transformación hacia la industria del futuro.
CAPITAL HUMANO	Las ayudas para el capital humano de empresas en Francia incentivan la contratación de aprendices y están dirigidas a aquellas empresas que contraten a personas jóvenes o personas en situación desfavorable. El objetivo principal de estas ayudas es facilitar la integración profesional de personas desempleadas y con dificultades para acceder al empleo, promoviendo así la inclusión laboral y el desarrollo de nuevas habilidades en el entorno empresarial.
REGULACIÓN	N/A

TABLA 12. Resumen de las políticas públicas francesas

TAMAÑO Y CRECIMIENTO EMPRESARIAL	La Estrategia ETI Nation fortalece la competitividad de las ETI's, apoyando su desarrollo y promoviendo su transición tecnológica y energética . Además, cuentan con políticas que se centran en proporcionar un entorno favorable para su desarrollo. Esto se logra a través de mecanismos que facilitan el acceso a financiación , como líneas de crédito preferenciales y garantías públicas, así como incentivos fiscales dirigidos a promover la inversión en innovación y modernización tecnológica . Además, se implementan programas de apoyo para la transición energética y digital, con el objetivo de que las empresas puedan mejorar su productividad y avanzar hacia modelos más sostenibles. Estas acciones también incluyen acompañamiento a las empresas mediante asesoramiento especializado y herramientas que faciliten su expansión y capacidad de competir en mercados nacionales e internacionales.
FINANCIACIÓN	Las iniciativas de financiación empresarial en Francia consisten en subvenciones directas sobre los costes elegibles. Las empresas beneficiarias reciben financiación en forma de subvención, con ayudas que pueden alcanzar hasta 400.000€ por empresa. En algunos casos, la ayuda también puede concretarse en una línea de crédito, facilitando así el acceso a recursos financieros necesarios para el desarrollo y crecimiento empresarial.
COSTES ENERGÉTICOS	Las ayudas para los costes energéticos de empresas en Francia buscan reducir el gasto energético de las empresas beneficiarias mediante inversiones en la reducción de su consumo energético. Estos proyectos promueven el uso de biomasa y otras tecnologías de energía renovable, así como la mejora de la eficiencia energética. Las ayudas están dirigidas a proyectos que fomenten la adopción de tecnologías avanzadas y la electrificación de los vehículos de transporte público , contribuyendo así a una mayor sostenibilidad y eficiencia en el uso de la energía.
LOGÍSTICA E INFRAESTRUCTURAS	Los programas de ayudas para la mejora de la logística e infraestructuras de empresas francesas incluyen inversiones en infraestructuras verdes, transformación energética y descarbonización . El principal objetivo de las ayudas es promover una logística más sostenible y eficiente.
SOSTENIBILIDAD	Las políticas sostenibles para empresas en Francia tienen como objetivo reducir el uso de combustibles fósiles y las emisiones de gases de efecto invernadero , promoviendo la descarbonización de la economía del país y fomentan la implementación de tecnologías verdes en el sector del transporte. Se enfocan en la transformación sostenible hacia la industria del futuro, fomentando la implementación de tecnologías verdes en todos los sectores. Los aspectos medioambientales son uno de los pilares de los cursos impartidos dentro de estas ayudas, asegurando un enfoque integral hacia la sostenibilidad.

TABLA 12. Resumen de las políticas públicas francesas

INTERNACIONALIZACIÓN	La agencia Business France tiene como objetivo promover las exportaciones y fomentar la inversión internacional en Francia. Además, Francia impulsa la internacionalización de las ETIs mediante políticas públicas que buscan promover sus exportaciones y atraer inversión extranjera. Estas políticas incluyen el apoyo a la participación en ferias internacionales y misiones comerciales, así como servicios de asesoramiento y acompañamiento para facilitar su entrada en nuevos mercados. Se fomenta además la formación de redes internacionales y la cooperación empresarial, lo que permite a las empresas acceder a nuevas oportunidades de negocio. Asimismo, se implementan medidas para fortalecer la atracción de inversión extranjera directa, promoviendo un entorno competitivo que incentive la instalación y expansión de empresas en territorio francés, consolidando así su presencia global.
----------------------	---

1.3. Italia

TABLA 13. Resumen de las políticas públicas italianas

DIGITALIZACIÓN	Las ayudas de digitalización de empresas en Italia tienen como objetivo fomentar la transformación digital y tecnológica de la industria italiana. Se destinan a empresas que invierten en bienes de capital para la transformación tecnológica y digital de sus operaciones. Además, promueven el desarrollo de tecnologías y aplicaciones de IA, IoT y blockchain en sectores estratégicos, permitiendo optar a estas ayudas a proyectos de desarrollo de herramientas tecnológicas innovadoras.
INNOVACIÓN	Las políticas destinadas a la innovación de empresas en Italia tienen como objetivo promover proyectos de I+D en diversas regiones del país, con especial atención a aquellas menos desarrolladas. Las ayudas se enfocan en proyectos de investigación industrial destinados a la creación de nuevos productos y procesos, fomentando la transición energética, la economía azul, resiliente y sostenible, y la transición ecológica y circular del sector industrial. Con estas ayudas, las empresas pueden desarrollar proyectos innovadores, mejorar procesos y productos, y así impulsar su competitividad y crecimiento tecnológico del país.
CAPITAL HUMANO	El Programa Accedere promueve la integración de personas desfavorecidas a través de la participación activa de empresas en proyectos de formación.
REGULACIÓN	N/A
TAMAÑO Y CRECIMIENTO EMPRESARIAL	Los distintos programas italianos enfocados en el crecimiento empresarial están diseñados para incentivar el desarrollo y el aumento del volumen de negocio de las empresas del país. Con este apoyo, se busca fortalecer la competitividad y presencia global de las empresas italianas, facilitando su expansión y desarrollo sostenible.

TABLA 13. Resumen de las políticas públicas italianas

FINANCIACIÓN	Las ayudas para la financiación de empresas en Italia ofrecen diversas formas de apoyo para impulsar el crecimiento y la competitividad de sus empresas. Las ayudas incluyen subvenciones que cubren parte de los gastos empresariales o que reducen los intereses a pagar por la empresa. Además, las empresas pueden recibir préstamos bonificados con una duración de hasta 15 años y préstamos garantizados que cubren hasta un máximo del 80 % de la operación financiera de la empresa. También se ofrecen contribuciones a la exportación en forma de subvenciones, facilitando así la expansión internacional de las empresas italianas.
COSTES ENERGÉTICOS	Las ayudas centradas en los costes energéticos de las empresas en Italia están diseñadas para mejorar la eficiencia energética y la gestión del uso del agua, con el objetivo de reducir sus emisiones de gases de efecto invernadero. Las empresas que implementen las energías propuestas por los distintos proyectos no solo mejorarán su eficiencia energética, sino que también lograrán un ahorro significativo en el gasto energético, contribuyendo así a una gestión más sostenible y económica de sus recursos.
LOGÍSTICA E INFRAESTRUCTURAS	El Piano Nazionale Ripresa e Resilienza tiene por objetivo mejorar la estructura de transporte y logística en Italia para aumentar su eficiencia y reducir sus costes operativos, impulsando la conectividad e interoperabilidad entre diferentes modos de transporte.
SOSTENIBILIDAD	Las políticas italianas centradas en la sostenibilidad están diseñadas para impulsar la transformación verde y digital de la industria. El objetivo principal es financiar proyectos que promuevan la transición hacia energías más limpias y sistemas descarbonizados. Además, existen ayudas dirigidas a proyectos de economía azul y sostenible, apoyando la reconversión productiva para un uso más eficiente de los recursos. También existen programas enfocados en la gestión eficiente de los recursos hídricos.
INTERNACIONALIZACIÓN	La iniciativa SIMEST busca fomentar el desarrollo y la proyección internacional de empresas italianas mediante el apoyo en las exportaciones de capital.

2. IMPACTO DE LAS POLÍTICAS PÚBLICAS

Para evaluar el impacto de las políticas públicas en las ETIs, se ha realizado un análisis estructural en cada uno de los tres países. Este análisis se ha centrado en la evolución de los datos recopilados en diferentes estudios realizados por diferentes agencias locales, lo que puede suponer que haya discrepancias en cuanto a la tipología de datos analizados y no exista unanimidad en los impactos estudiados entre los diferentes países. Esto es debido, principalmente, a la ausencia de un marco definitorio y regulatorio común en la Unión Europea para este segmento de empresas, lo que supone un obstáculo a la hora de consolidar la información recabada.

El análisis que se va a realizar busca comprender de manera precisa cómo estas políticas han influido en la competitividad de las ETIs en cada país. El estudio considera diversos

factores y datos relevantes, permitiendo así una evaluación integral del impacto y eficacia de las políticas implementadas.

En este contexto, cabe destacar que el BEI (Banco Europeo de Inversiones) publicó en enero de 2024 una síntesis de las principales cifras de actividad del año 2023³³. Dentro de los ámbitos políticos prioritarios, las PYMEs y empresas de mediana capitalización se agruparon en una única categoría, recibiendo una asignación de 19.960 millones de euros, lo que permitió ayudar a aproximadamente 400.000 empresas. Este significativo apoyo financiero y su amplio alcance reflejan el impacto positivo que estas políticas pueden tener en la competitividad de las ETIs, subrayando la importancia de continuar con su promoción y financiación.

En términos globales, las diferentes políticas públicas puestas en marcha en Alemania, Francia e Italia han supuesto un importante impulso a la competitividad de las ETIs en estos mercados, facilitando su acceso a financiación, formando a los equipos e incluso facilitando el crecimiento a través de la expansión internacional.

2.1. Alemania

Las políticas públicas alemanas se han centrado en factores clave como la **formación**, el **asesoramiento** y la **innovación**. Estas iniciativas han sido impulsadas por la necesidad de contribuir significativamente al desarrollo económico-social. Los programas de formación continua han surgido con la necesidad de desarrollar una fuerza laboral altamente cualificada, mientras que el asesoramiento especializado pretende mejorar la gestión y la competitividad empresarial. Además, se han fomentado proyectos de I+D a través de incentivos y subvenciones, impulsando así la innovación dentro de estas empresas alemanas.

Asimismo, debido a su relevancia, las ETIs alemanas cuentan con una constante interlocución y colaboración con las cámaras de comercio, que debaten y promueven las iniciativas de apoyo y regulación de manera conjunta.

Para poder analizar el impacto que estas medidas han tenido en las Midcaps alemanas, se ha extraído una muestra de 100 empresas a partir de la base de datos Capital IQ, con el fin de analizar las tendencias de crecimiento e inversión de estas empresas en los últimos años y así dimensionar el impacto que las medidas implementadas por la Administración Pública alemana. Esto se debe a que, en Alemania, los estudios empresariales realizados contemplan la categoría «Mittelstand» como un conjunto de empresas que además de las Midcaps, incluye a las PYMEs, por lo que los resultados de estos estudios no recogen fielmente la realidad de las empresas de tamaño intermedio.

A lo largo del período de estudio (2015 – 2022), los **ingresos totales medios** de todas las empresas presentes en la muestra que se ha seleccionado han mostrado una tendencia positiva, con un **crecimiento medio cercano al 40 % en los últimos 8 años**, lo que puede atribuirse a diversas políticas de apoyo financiero, subsidios y programas

33. [Síntesis de las principales cifras de actividad de 2023](#). Banco Europeo de Inversiones, 2024.

que incentivan el crecimiento y la expansión de las ETIs como se han explicado anteriormente. Este crecimiento sostenido en los ingresos indica una mejora significativa en el desempeño financiero de las empresas individuales.

La inversión total en I+D ha variado a lo largo de los años, aunque siempre se ha mantenido en una tendencia estable con un crecimiento moderado, reflejando el compromiso de estas empresas con la innovación y el desarrollo tecnológico. En 2023, según cifras de Eurostat, las empresas alemanas invirtieron 82 mil millones de euros en I+D, y alrededor del **90 % de esta inversión fue llevado a cabo por empresas con más 500 empleados**, entre las que se encuentran gran parte de las ETIs alemanas. Este enfoque ha permitido a las ETIs mantenerse competitivas y fomentar la innovación en sus productos y servicios. En este sentido, políticas públicas llevadas a cabo en Alemania como el «Programa de financiación de la innovación y la tecnología para empresas individuales (InnoTop)», el «Programa Central de Innovación para PYMEs (ZIM)» o el programa de «Promoción de proyectos de I+D, innovaciones de procesos y organizativas, así como medidas de transferencia de conocimientos y tecnología» han tenido un impacto significativo en el aumento de las inversiones en I+D de esta tipología de empresas. Según datos del International Innovations Barometer publicado por el Deutscher Mittelstands-Bund³⁴, el 37 % de las empresas consideran importantes las subvenciones a la innovación, mientras que la utilización de créditos fiscales para investigación y desarrollo cayó del 37 % al 31 % este año.

En términos de empleabilidad, los programas lanzados también han generado un impacto positivo en las empresas de tamaño intermedio alemanas. Así, desde el 2015, **el empleo generado por esta tipología de empresas ha crecido un 20 %**, cifra muy significativa teniendo en cuenta que durante este período se ha hecho frente a diferentes crisis y situaciones que han provocado efectos muy negativos en los resultados de las empresas y que ha llevado al cese de la actividad de muchas otras.

Se puede observar, por tanto, cómo en términos generales, las diferentes políticas públicas implementadas han tenido un efecto positivo en las Midcaps alemanas, impulsando su crecimiento y consolidación.

2.2. Francia

El Banco Público de Inversión francés, Bpifrance que apoya a las microempresas, PYMEs y empresas medianas y grandes que se consideran importantes para los intereses de Francia elabora anualmente una encuesta económica³⁵ de las ETIs, en la que se recoge la evolución de esta tipología de empresas y a partir de la cual, y en base a los años de lanzamiento de las diferentes políticas públicas, se puede extraer como éstas han impactado en el devenir de las empresas francesas.

34. El Barómetro Internacional de la Innovación (IIB) lo realiza anualmente la consultora de gestión Ayming y publica los últimos resultados sobre inversiones en innovación. Se encuestó a más de 1.000 directores y miembros de juntas directivas de investigación y desarrollo (I+D) en 17 países.

35. [12.^a Enquête annuelle de conjoncture auprès des ETI](#). Bpifrance, 2022.

Las políticas públicas en Francia dirigidas a las empresas de tamaño intermedio han sido impulsadas por varios factores, incluyendo su contribución significativa al desarrollo económico y social, así como su capacidad para liderar la transición hacia una economía más sostenible. Estas políticas se centran en fomentar la descarbonización y el uso de energías verdes, promoviendo la innovación para la industria del futuro. Además, se han implementado iniciativas específicas para apoyar la contratación de jóvenes, integrándolos en el tejido empresarial y asegurando un relevo generacional que potencie la competitividad y el dinamismo del sector. La combinación de sostenibilidad, innovación y apoyo al empleo joven refleja una estrategia integral para fortalecer las ETIs francesas.

Además, Francia ha establecido una **estrategia única y específica para las ETIs** denominada «ETI Nation», con el objetivo de sensibilizar sobre su papel estructurante en la economía francesa y apoyar su desarrollo mediante políticas públicas concretas. Esta estrategia ha fomentado una colaboración constante con el gobierno, garantizando una alineación y promoción conjunta de las iniciativas de apoyo y regulación para las ETIs.

Esta medida ha sido especialmente significativa suponiendo un incremento del número de ETIs registradas en el país francés. Así, **durante el 2022 se incrementó un 4 % el número de ETIs** francesas, alcanzando las casi 5.400 empresas de tamaño intermedio. Gracias a los numerosos apoyos antes descritos, que facilitaron la inversión para la expansión internacional, las empresas han logrado experimentar un crecimiento que les ha permitido superar el umbral clasificatorio de PYME. Actualmente, y gracias a la Estrategia implementada, el número de ETIs en Francia sigue incrementando y ya ha superado la barrera de las 6.000.

Además, las ETIs francesas también han mostrado un crecimiento significativo en términos de empleo en los últimos años. Según datos del estudio elaborado por Bpifrance, estas empresas daban empleo a **3 millones de personas** en 2022, lo que representa un **incremento del 3 %** respecto a 2021. En los últimos dos años, el aumento ha sido aún mayor, escalando hasta los 3,5 millones de trabajadores. Este aumento refleja la resiliencia y capacidad de adaptación de estas empresas en un entorno económico desafiante. Además, las ETI han desempeñado un papel crucial en la creación de empleo en Francia. Entre 2009 y 2017, estas empresas generaron aproximadamente 340.000 nuevos puestos de trabajo, contribuyendo significativamente al mercado laboral francés. Este dinamismo en la contratación ha sido impulsado por su capacidad para innovar y expandirse tanto a nivel nacional como internacional, apoyado e impulsado principalmente por las líneas de crédito concedidas en el marco de los programas Midcap Programme Loan France I y II.

Estos datos evidencian la importancia de las ETI en la economía francesa y su contribución al crecimiento del empleo en los últimos años. Este fenómeno es particularmente notable en el norte del país, donde las ETIs constituyen un fuerte núcleo económico y generan miles de puestos de trabajo.

También se ha observado como las políticas públicas implementadas han favorecido el crecimiento de las exportaciones (un 8 % más en 2022 respecto al año anterior). Si ampliamos el marco comparativo, desde 2015 (cuando comienzan a implementarse las

medidas analizadas), la tasa de crecimiento de las exportaciones de las ETIs francesas se ha incrementado en más de un 25 %.

Cabe destacar también que uno de los principales apoyos ofrecidos a nivel gubernamental en Francia se centra en el impulso de la innovación de las ETIs. Políticas como el programa «France 2030» lanzado en 2021 y dotado con 54.000 millones de euros para proyectos innovadores en sectores estratégicos, el Crédito Fiscal para la Investigación o el Programa «Industrie du Futur» que busca apoyar a las ETI en la adopción de tecnologías digitales y avanzadas han generado un importante incentivo en las empresas, pues el 70 % de los encuestados planean **aumentar sus inversiones en innovación** en los próximos cinco años. Esto supondría mantener la tendencia actual ya que desde 2018, la inversión en I+D de estas empresas se ha incrementado en más de un 15 %.

De esta forma se puede observar como las políticas públicas enfocadas en las ETIs implementadas en Francia han supuesto un importante impulso para este segmento de empresas, ayudando en su crecimiento y, por ende, impactando positivamente en la economía nacional.

2.3. Italia

Las políticas públicas en Italia dirigidas a las medianas empresas han sido diseñadas con el objetivo de fomentar la investigación, la innovación y la competitividad en un contexto global. Estas iniciativas se enfocan en mejorar la infraestructura logística, la digitalización y la sostenibilidad, aspectos clave para fortalecer el tejido empresarial italiano. Además, el gobierno italiano ha implementado reformas fiscales y programas específicos para apoyar y promover la inversión en tecnología y desarrollo.

Todo ello ha conllevado un mayor dimensionamiento del segmento Midcap en el país gracias al crecimiento de las empresas. Desde 2015, según el informe «Le Principali Società Italiane 2023» elaborado por el Área Studi de Mediobanca³⁶, el número de Midcaps ha crecido en torno a un 6 %, lo que supone que actualmente el segmento Midcap esté compuesto por 3.310 empresas, incluyendo 2.680 sociedades industriales y de servicios, 66 holdings, 27 Sociedades de Intermediación Mobiliare (SIM), 26 empresas de leasing, 35 de factoring y crédito al consumo, 372 bancos y 104 aseguradoras.

En términos de empleabilidad, según datos del Instituto Nacional de Estadística de Italia (ISTAT), en 2023, estas empresas empleaban aproximadamente a **4,5 millones de personas**, lo que representa alrededor del 25 % de la fuerza laboral total del sector privado italiano y supone un incremento del 5 % respecto al 2015, que ha sido particularmente notable en sectores como la manufactura avanzada, tecnología de la información y servicios profesionales, donde la demanda de personal cualificado ha impulsado las contrataciones y para lo que las empresas han podido beneficiarse de diferentes ayudas y subvenciones antes mencionadas.

36. [Le Principali società italiane 2023](#), Area Studi Mediobanca, 2023.

A nivel de inversión en I+D, según los datos recogidos por el ISTAT, en 2022 **se invirtieron aproximadamente 27,3 mil millones de euros en investigación y desarrollo** (I+D), un 5 % más que el año anterior. Esto supuso un incremento en la inversión de las empresas de un 4 % respecto a 2021, impulsado principalmente por las Midcaps y grandes corporaciones, **con un incremento del 1,2 % y 6,4 %,** respectivamente.

Uno de los principales motivos del aumento de esta inversión ha sido por el lanzamiento de numerosos programas, como el «Programa de proyectos innovadores de investigación industrial y desarrollo experimental», enfocados en apoyar la competitividad de las empresas italianas.

Gracias a los programas implementados en los últimos años, las empresas de tamaño intermedio (ETIs) en Alemania, Francia e Italia no solo han logrado mantener su competitividad, sino también alcanzar un crecimiento y expansión significativos. **Estos avances consolidan a las ETIs como actores clave en sus economías nacionales,** con efectos positivos en el empleo, la innovación y las exportaciones.

En cada país, las políticas públicas han abordado las necesidades específicas de las ETIs, promoviendo su sostenibilidad, digitalización e innovación. Esto ha facilitado el acceso a la financiación, impulsado la formación continua de los equipos y brindado apoyo para la expansión internacional. Como resultado, las ETIs han experimentado mejoras sustanciales en su competitividad y capacidad de adaptación a un entorno global cambiante.

3. POLÍTICAS PÚBLICAS IMPLEMENTADAS EN ESPAÑA

Del mismo modo, se presenta una tabla resumen de las diversas iniciativas llevadas a cabo en España, ordenadas según los ejes de acción de la política industrial para 2030, que recoge la información sobre cada medida implementada dentro de los ejes de acción de la política industrial para 2030. Esta fase previa permitirá establecer un marco de referencia claro para evaluar cómo se comparan estas políticas con las implementadas en Alemania, Francia e Italia. Las fichas con el detalle de estas medidas se pueden observar en el *Anexo IV* del presente estudio.

TABLA 14. Resumen de las políticas públicas españolas

DIGITALIZACIÓN	Las iniciativas españolas para la digitalización de empresas abarcan diversos sectores. Se fomenta el desarrollo de tecnologías avanzadas en ámbitos como el espacial, la automoción y las tecnologías aeronáuticas, incluyendo la digitalización de procesos y la fabricación inteligente. Además, se promueve la adopción de tecnologías digitales avanzadas en procesos industriales y en la gestión energética. También se apoya la adopción de soluciones comerciales basadas en inteligencia artificial (IA) y la implantación de tecnologías 5G para acelerar su adopción en el ámbito empresarial. Estas ayudas están orientadas a la transformación digital de las empresas, promoviendo proyectos que incorporen tecnologías digitales avanzadas y fomentando la modernización del tejido empresarial.
INNOVACIÓN	Los programas llevados a cabo en España para la innovación de empresas abarcan una amplia gama de sectores y tecnologías. Se destinan ayudas a proyectos de I+D e investigación industrial y desarrollo experimental en procesos productivos, así como a la creación de nuevos productos y la mejora de procesos existentes. También se fomentan proyectos de I+D que utilicen inteligencia artificial para desarrollar nuevas soluciones tecnológicas. Estas ayudas buscan fortalecer las capacidades de innovación de las empresas, facilitando el acceso a financiación y proporcionando capital riesgo para proyectos innovadores, con el objetivo de fomentar el crecimiento, la internacionalización y el liderazgo en innovación sostenible de las Midcaps españolas.
CAPITAL HUMANO	El programa IKANOS del Grupo Spri fomenta el desarrollo de las competencias digitales de los trabajadores de empresas del País Vasco.
REGULACIÓN	N/A
TAMAÑO Y CRECIMIENTO EMPRESARIAL	Las diversas ayudas llevadas a cabo en España para impulsar crecimiento empresarial se centran en aumentar la competitividad de las empresas. En el País Vasco, por ejemplo, se han llevado a cabo iniciativas para apoyar la realización de proyectos de investigación industrial tanto de carácter competitivo como de carácter estratégico. Estas ayudas brindan apoyo a las empresas que realicen inversiones productivas en zonas desfavorecidas, con el objetivo de fomentar el desarrollo económico regional. Además, se busca acelerar el crecimiento de las empresas beneficiarias, proporcionándoles apoyo financiero, que es crucial para mejorar su competitividad en el mercado y para aumentar su capacidad productiva.

TABLA 14. Resumen de las políticas públicas españolas

FINANCIACIÓN	Las ayudas de financiación en España para PYMEs y Midcaps ofrecen una variedad de ayudas en forma de subvenciones, préstamos y garantías. Las subvenciones pueden alcanzar hasta 1 millón de euros por empresa, con otras opciones que varían entre 8.100 y 300.000 euros, dependiendo del proyecto y las necesidades específicas. También se ofrecen subvenciones a fondo perdido de hasta 30.000 euros para mejorar la salud financiera de las empresas. Además, las empresas pueden recibir ayudas de hasta 3 millones de euros y garantías de hasta 50 millones de euros para facilitar el acceso a financiación. Los préstamos pueden llegar hasta 10 millones de euros por empresa, con opciones adicionales de hasta 800.000 euros. Estas ayudas incluyen créditos garantizados por distintas entidades y garantías financieras para mitigar el riesgo de impago, apoyando así a las PYMEs y Midcaps españolas en su crecimiento y operativa.
COSTES ENERGÉTICOS	Las iniciativas españolas dirigidas a los costes energéticos de las empresas se centran en mejorar su eficiencia energética y reducir las emisiones de gases de efecto invernadero. Se apoyan también proyectos de descarbonización industrial y reducción del consumo de energía final. Además, se facilitan garantías para la financiación de estos proyectos, especialmente dirigidas a empresas con un alto consumo energético, ayudándolas a mitigar los costes asociados al consumo de energía.
LOGÍSTICA E INFRAESTRUCTURAS	N/A
SOSTENIBILIDAD	Enfrentar los desafíos actuales de movilidad sostenible y respaldar la transición ecológica de las pymes y Midcaps son los objetivos de las iniciativas en España para la sostenibilidad empresarial. Estas ayudas incluyen garantías específicas que facilitan la adopción de prácticas sostenibles.
INTERNACIONALIZACIÓN	Los programas españoles de ayuda a la internacionalización están diseñados para apoyar a las empresas españolas en su proceso de acceso a nuevos mercados, de mejora de su presencia global y de aumento de sus exportaciones.

4. ANÁLISIS COMPARATIVO

En esta sección, procederemos a realizar un **análisis comparativo detallado entre las políticas públicas implementadas en España y aquellas observadas en Alemania, Francia e Italia**. Este estudio pretende identificar y evaluar los elementos diferenciales y las prácticas destacadas que podrían ser adaptadas o mejoradas en el contexto español. Para ello utilizaremos como marco de referencia los **ejes de acción de la política industrial española para 2030**, asegurando una comparación equitativa y relevante, y permitiendo así una contextualización precisa de las realidades específicas de cada país involucrado. Este análisis busca no solo entender las diferencias, sino también **extraer lecciones valiosas** que contribuyan a la incorporación de estrategias industriales más efectivas y adaptadas a las necesidades de las Midcaps españolas.

Digitalización

La digitalización representa uno de los ejes fundamentales para el desarrollo y la competitividad de las industrias a nivel global. Los países seleccionados para la elaboración de este benchmarking han adoptado enfoques proactivos y sistemáticos para integrar la tecnología digital en sus tejidos industriales. Este análisis proporcionará una perspectiva detallada sobre las acciones de estos países.

Alemania implementa sus políticas de digitalización mediante un conjunto **diversificado de incentivos financieros y estrategias de apoyo sectorial que promueven la adopción de nuevas tecnologías en las industrias clave**. Destacan iniciativas como «Digital Jetzt», que ofrece subvenciones directas para incentivar la digitalización a pequeña y mediana escala, y el «Préstamo de innovación 2023», un esquema de financiación a bajo coste destinado a apoyar proyectos innovadores. Además, Alemania pone especial atención en sectores con alto potencial de transformación, como el sector del transporte, mediante programas como las «Innovaciones en el transporte ferroviario de mercancías (Z-SGV)», que buscan mejorar la eficiencia y sostenibilidad del transporte de mercancías mediante tecnologías avanzadas. Estas políticas se complementan con un sólido enfoque en la educación y la formación continua, preparando a la fuerza laboral para afrontar los desafíos de la industria digital avanzada.

Francia despliega un enfoque **integral hacia la digitalización industrial a través de diversas iniciativas estratégicas, enfocadas tanto en la financiación como en la capacitación tecnológica**. Destacan políticas como la «Asistencia a la inversión en transformación hacia la industria del futuro», que proporciona apoyos directos para modernizar las capacidades de producción. El «Plan Nacional '10000 accompagnements de PME françaises vers l'Industrie du Futur (2020-2022)'» refuerza este enfoque, apoyando a empresas en su transición hacia modelos de negocio más digitalizados y automatizados. Además, el «Programa Industria del Futuro» de la región Auvernia-Ródano-Alpes ofrece financiación específica y asistencia técnica para fomentar la innovación en las industrias locales. Estos esfuerzos se complementan con la digitalización de la administración pública, que no solo mejora la eficiencia gubernamental, sino que también sirve como referencia para el sector privado en términos de modernización y adaptación tecnológica.

Italia enfoca sus políticas de digitalización y desarrollo tecnológico en la **capacitación y la eficiencia, apoyando iniciativas como la «Economía Circolare» para fomentar la reutilización de recursos, y el «Crédito fiscal por formación 4.0» que ofrece incentivos para capacitar a trabajadores** en competencias tecnológicas avanzadas. Además, el programa «Contratos de desarrollo – Cadena de suministro de autobuses eléctricos» impulsa la producción de vehículos eléctricos, mientras que el «Fondo para el desarrollo de tecnologías y aplicaciones de inteligencia artificial, blockchain e internet de las cosas» y la «Gestión de recursos hídricos – Water4AI» promueven la innovación tecnológica y la gestión eficiente de recursos naturales. Estas políticas reflejan un enfoque integrado para mejorar la competencia tecnológica, garantizar la sostenibilidad y apoyar la transformación digital de las Midcaps italianas.

España podría beneficiarse de un **enfoque más coordinado que combine incentivos fiscales, financiación específica para la digitalización y un sólido programa de formación técnica**, similar a los modelos observados en Alemania y Francia. Ampliar el alcance de los programas de digitalización y proporcionar un apoyo más específico por sectores podría catalizar una adopción más rápida y efectiva de la digitalización en toda la economía. Además, establecer iniciativas que fomenten la cooperación entre la academia, la industria y el gobierno podría fortalecer el ecosistema de innovación y facilitar la transferencia de conocimiento técnico necesario para una economía digitalizada.

Innovación

El eje de innovación es crucial para entender las intervenciones que facilitan el crecimiento sostenible, el impulso de la productividad y la competitividad en un entorno global. En este ámbito, Alemania, Francia e Italia han desarrollado políticas públicas robustas que ofrecen valiosas lecciones para España.

En **Alemania**, el fomento de la innovación en Midcaps es notablemente eficaz debido a la **combinación de subvenciones directas y esquemas de préstamos diseñados para impulsar el desarrollo tecnológico y la expansión comercial**. Programas como el «Préstamo de innovación 2023» y el «Hessen Kapital», ofrecen financiación que cubre una gama amplia de gastos elegibles, promoviendo inversiones tanto materiales como intangibles. Otro ejemplo significativo es el «Programa de financiación de la innovación y la tecnología para empresas individuales (InnoTop)», que apoya a las Midcaps en proyectos que puedan tener un impacto significativo en el mercado, con subvenciones que pueden cubrir hasta el 80 % de los costes subvencionables, demostrando un compromiso claro con la transformación industrial y tecnológica de estas empresas. Estos enfoques reflejan un modelo robusto que combina apoyo directo, incentivos fiscales y asistencia técnica para asegurar que las empresas no solo innoven, sino que también logren una implementación exitosa en el mercado.

Francia está desplegando esfuerzos significativos para **fomentar la innovación en las Midcaps a través de varias iniciativas estratégicas y subvenciones dirigidas a la transformación industrial y la adopción de tecnologías avanzadas**. Un ejemplo es a través de iniciativas como el «MIDCAP Programme Loan». Este enfoque no solo amplía el acceso al capital, sino que también acelera el despliegue de inversiones en sectores clave, fortaleciendo la competitividad a largo plazo. Otro ejemplo destacado es la «Asistencia a la inversión en transformación hacia la industria del futuro» que ofrece subvenciones para la adquisición de activos fijos que faciliten la digitalización y modernización de procesos industriales, cubriendo hasta el 20 % del coste de inversión. Además, en el marco de la «Estrategia ETI Nation 2.^a Fase», se destinan fondos considerables para proyectos colaborativos que unen a empresas y centros de investigación, con subvenciones que pueden variar entre 75.000 y 500.000 euros, fomentando desarrollos en industria 5.0, ecología y digitalización. Estas medidas están diseñadas no solo para mejorar la capacidad tecnológica y de producción de las empresas, sino también para alentar la colaboración y el desarrollo regional, asegurando que las Midcaps francesas estén en la vanguardia de la innovación y la competitividad industrial. El gobierno

francés ha demostrado un compromiso firme con la transformación digital y la innovación sostenible, reflejado en sus políticas de apoyo a la innovación.

Italia está implementando una serie de **iniciativas enfocadas en fomentar la innovación entre las Midcaps a través de diversos programas financiados** tanto a nivel nacional como con apoyo de fondos europeos. Estos programas incluyen subvenciones directas, bonificaciones de interés y préstamos subvencionados para cubrir los costes de proyectos de investigación y desarrollo. Por ejemplo, el «Programa Regional FEDER 2021-2027», cofinanciado por fondos europeos, destina recursos significativos para impulsar la investigación y desarrollo en la región de la Toscana. Además, «Proyectos de investigación, desarrollo e innovación para la transición ecológica y circular en el marco del Green New Deal italiano», buscan industrializar los resultados de la investigación para mejorar la competitividad y sostenibilidad. Italia también ofrece soporte a través de la iniciativa CETP, que promueve proyectos de investigación transnacional para acelerar la transición hacia energías limpias y sistemas energéticos descarbonizados, mostrando un compromiso claro con la innovación sostenible en todos los sectores industriales.

En **España**, se observa un **fuerte compromiso con la promoción de la innovación a través de diversas iniciativas apoyadas tanto por fondos nacionales como europeos**, como puede ser las «Subvenciones para la realización de proyectos de i+d, cofinanciadas con fondos FEDER», pero con un enfoque que podría beneficiarse de una integración más fuerte de incentivos directos para la investigación y el desarrollo. Aunque existen esfuerzos significativos para fomentar la innovación, la colaboración entre las universidades y las empresas no es tan prominente como en Alemania o Francia, lo que podría ser un área de mejora para fomentar una transferencia de tecnología más efectiva y rápida.

La comparativa entre las políticas revela que, mientras España tiene fundamentos sólidos en políticas de innovación, podría adoptar aspectos del enfoque alemán y francés que combinan la sostenibilidad y la viabilidad económica en la financiación de proyectos de innovación. Además, podría beneficiarse de la adopción de incentivos fiscales más agresivos y un apoyo más directo para I+D, similar al modelo italiano.

En conclusión, al adaptar las mejores prácticas de Alemania, Francia e Italia, España podría acelerar la innovación y mejorar la competitividad de sus Midcaps. Esto incluiría una mayor integración de los incentivos fiscales, la expansión de subvenciones directas para proyectos de I+D, y la promoción de una mayor colaboración entre el sector público y las instituciones académicas. Implementar estas estrategias no solo alinearían a España con los líderes europeos en innovación, sino que también fortalecerían su posición en la economía global, beneficiando especialmente a las Midcaps en su crecimiento y desarrollo sostenible.

Capital humano

El desarrollo del capital humano es fundamental para asegurar que la fuerza laboral pueda enfrentar los desafíos de la industria moderna, especialmente en un contexto de rápida transformación digital. Alemania, Francia, e Italia han implementado diversas políticas

públicas para fortalecer este eje, proporcionando un marco comparativo útil para identificar posibles áreas de mejora para España.

Alemania continúa fortaleciendo su sistema de formación profesional con una serie de **iniciativas enfocadas en la capacitación continua y el desarrollo de habilidades en el lugar de trabajo**. Entre estas, destacan programas como «Alumnos en red – compartiendo formación», que promueve la colaboración entre estudiantes y empresas para mejorar las oportunidades de aprendizaje práctico. Además, el «Préstamo de capital de trabajo RLP» facilita a las empresas los recursos necesarios para implementar programas de formación interna. Por otro lado, «ProMat_KMU» apoya a las empresas en la adquisición de materiales avanzados para la formación técnica, asegurando que los aprendices tengan acceso a tecnologías punta. Finalmente, «Formación en la empresa (FSE+ 2021-2027)» es una iniciativa financiada por la UE que busca integrar aún más la educación teórica y práctica, mejorando la calidad y relevancia de la formación profesional para alinearla con las necesidades actuales y futuras del mercado laboral alemán.

Francia fortalece el desarrollo del capital humano a través de **políticas enfocadas en integrar a jóvenes y desempleados en el mercado laboral**, combinando formación técnica y oportunidades de empleo. El «Contrato Único de Integración (CUI)» ofrece a los empleadores incentivos para contratar a personas en situaciones de vulnerabilidad, proporcionando formación continua que facilita la integración sostenible en el trabajo. Por su parte, la «Ayuda para empleadores que contratan en régimen de estudio y trabajo» incentiva la contratación de estudiantes, asegurando que obtengan experiencia práctica mientras completan su educación. Además, el «Plan 1 Joven 1 Solución» se dirige específicamente a jóvenes, ofreciéndoles una gama de opciones que incluyen entrenamiento, empleo y apoyo en la creación de startups, con el objetivo de garantizar que cada joven tenga una oportunidad de éxito profesional alineada con las necesidades del mercado laboral francés. Estas medidas están diseñadas para complementar la formación técnica y académica, optimizando así la preparación de los trabajadores para los desafíos de una economía digitalizada y crear una fuerza laboral que las ETIs, indirectamente, pueden aprovechar.

Italia ha fortalecido la sinergia entre la educación y el mercado laboral a través de políticas estratégicas como el «Programa Accessere». Esta medida se centra en mejorar la inclusión laboral y la accesibilidad en el trabajo para personas con discapacidades, fomentando una conexión más diversa e inclusiva entre la formación y las oportunidades de empleo, además, apoya iniciativas que no solo capacitan a individuos con necesidades especiales, sino que también sensibilizan a las empresas sobre la importancia de integrar la diversidad en sus fuerzas laborales. Este esfuerzo complementa las iniciativas existentes como la «Garantía Juvenil», una iniciativa europea que pretende facilitar el acceso de las personas jóvenes de 16 y menores de 30 al mercado de trabajo, ampliando el alcance y profundizando el compromiso de Italia con un mercado laboral inclusivo y adaptativo que respeta y promueve la diversidad de capacidades y talentos.

España ha implementado el programa «Lortu (2024)», diseñado para alinear de manera efectiva la educación con las necesidades dinámicas del mercado laboral. Este programa enfatiza la integración de estrategias educativas avanzadas y personalizadas que se corresponden directamente con las demandas industriales y tecnológicas emergentes. La

inclusión de un sistema de formación dual, que se amplía en el marco de este programa, promueve asociaciones estratégicas entre empresas y centros educativos, facilitando así una formación práctica y relevante que prepara adecuadamente a los estudiantes para los desafíos del mercado laboral. Además, «Lortu (2024)» contempla la creación de incentivos para fomentar la capacitación en tecnologías emergentes y habilidades digitales, y promueve una inclusión más amplia de sectores innovadores y menos tradicionales. Este enfoque asegura que todos los niveles de la fuerza laboral, independientemente de su sector de origen, puedan adaptarse eficazmente y aprovechar las oportunidades en un entorno industrial en constante evolución.

A pesar de contar con programas que promuevan la capacitación efectiva de los trabajadores, España **podría beneficiarse de la adopción de un enfoque más integrado que conecte la educación con las necesidades reales del mercado laboral**, similar a las prácticas observadas en Alemania y Francia. La implementación de un sistema de formación dual más robusto que incluya asociaciones entre empresas y centros educativos podría ser clave. Además, España debería considerar el establecimiento de incentivos para la formación en nuevas tecnologías y habilidades digitales, así como fomentar la inclusión de sectores menos tradicionales en estos esquemas de formación, asegurando que todos los niveles de la fuerza laboral puedan adaptarse a los cambios en el entorno industrial.

Regulación

El eje de regulación es crucial para entender cómo España puede optimizar su marco normativo para fomentar la innovación y la competitividad empresarial en comparación con Alemania, Francia e Italia. Cada uno de estos países ha adoptado enfoques distintos que reflejan sus prioridades nacionales y las necesidades del tejido empresarial.

En el contexto de la política industrial española para 2030, el eje de regulación es fundamental para promover el desarrollo de una industria avanzada, de valor añadido y con capacidad de exportación. Aunque el enfoque principal de estas medidas tiende a centrarse en las PYMEs, es crucial no pasar por alto las necesidades específicas de las Midcaps. Ajustar el marco normativo para estas empresas es esencial para asegurar que puedan competir eficazmente en los mercados internacionales sin que las regulaciones limiten su capacidad operativa.

Alemania se destaca por su **enfoque en la claridad y previsibilidad de su régimen regulatorio**, que ha establecido un **entorno favorable para el desarrollo empresarial**. Este sistema no solo mantiene altos estándares de calidad y seguridad, sino que también integra regulaciones flexibles para facilitar la innovación en sectores de alta tecnología. Un ejemplo clave es la implementación de normativas que apoyan la adopción de tecnologías emergentes en el sector automotriz y manufacturero.

Por su parte, **Francia ha intensificado sus esfuerzos para apoyar a las Midcaps mediante la «Estrategia ETI Nation»**, una estrategia única y específicamente diseñada para las empresas de tamaño intermedio, reconociendo su papel estructural y su contribución a la economía nacional. Esta estrategia se centra en sensibilizar sobre la

importancia de estas empresas y en reforzar el diseño de políticas económicas que aborden sus desafíos y especificidades. A través de esta iniciativa, el gobierno francés busca apoyar activamente el desarrollo de las Midcaps y asegurar que las políticas públicas se ajusten efectivamente a sus necesidades.

Italia ha realineado su marco regulatorio para **favorecer a las empresas de tamaño intermedio mediante el «Plafond Leasing»**, un programa que fomenta el acceso equitativo al financiamiento a través de leasing, respaldado por garantías del Fondo PMI. Este esquema permite a las empresas obtener financiación bajo condiciones preferenciales para impulsar su crecimiento y estabilidad financiera. Este apoyo se enmarca en una estrategia más amplia de reducción de barreras financieras, contribuyendo a la competitividad y sostenibilidad a largo plazo de las empresas italianas.

En comparación, **España se enfrenta al desafío de adaptar su marco regulatorio** para no solo incluir un enfoque fuerte en la digitalización y sostenibilidad, sino también para asegurar que las regulaciones actuales no limiten la agilidad y capacidad de innovación de las Midcaps. En este sentido, el Anteproyecto de Ley de Industria, que busca recuperar la base industrial de España, apoyar y fortalecer la industria básica y aumentar la competitividad del sector, debería jugar un papel fundamental al establecer un marco actualizado que incorpore elementos clave como la claridad regulatoria combinada con flexibilidad y agilidad administrativa. Del mismo modo, podría ser provechoso incorporar aspectos en lo que respecta a la reforma fiscal destinada a simplificar el sistema tributario y reducir la carga impositiva, fomentando así las inversiones y el empleo en empresas de tamaño intermedio. Esto podría incluir la simplificación de procesos para la aprobación de proyectos innovadores en España y la implementación de regulaciones más flexibles que faciliten la adopción de nuevas tecnologías, apoyando de esta manera el crecimiento y la competitividad empresarial. Además, resultaría especialmente relevante la adopción de una estrategia específica para Midcaps, similar a la «Estrategia ETI Nation» de Francia, esto ayudaría a sensibilizar sobre su papel esencial en la economía y a moldear políticas públicas que realmente consideren sus desafíos y necesidades específicas, promoviendo un entorno más propicio para su desarrollo y crecimiento.

Tamaño y crecimiento empresarial

El tamaño empresarial y su crecimiento son fundamentales para la competitividad en el mercado global. A través de políticas dirigidas a promover la expansión y el desarrollo de empresas, los países pueden fortalecer su economía. Se analizarán las estrategias de Alemania, Francia e Italia en este ámbito, ofreciendo una base para sugerir adaptaciones en las políticas de España.

Alemania centra sus esfuerzos en el **crecimiento empresarial priorizando el desarrollo de las Midcaps y fomentando la innovación**, con el objetivo de ampliar su alcance tanto en mercados nacionales como internacionales. Se emplea una combinación de apoyo financiero y programas dirigidos específicamente a promover la escalabilidad de las empresas y su adaptación a nuevas tecnologías y exigencias del mercado. Un elemento clave de esta estrategia es el «Programa Central de Innovación para PYMEs

(ZIM)», que se enfoca en proyectos individuales de I+D. Este programa no solo proporciona subvenciones y financiación a fondo perdido para impulsar la innovación directamente en las empresas, fortaleciendo su competitividad, sino que también fomenta la colaboración entre empresas de diversos tamaños, facilitando la creación de clústeres industriales que mejoran la sinergia y la innovación colectiva. Además, promueve la cooperación transfronteriza, generando nuevas oportunidades de mercado y colaboración internacional.

Francia impulsa activamente el **crecimiento y la expansión de sus empresas, con un enfoque especial en las medianas, como parte esencial de su estrategia económica nacional**. La “Estrategia ETI Nation 2.^a Fase» es fundamental en este proceso, ya que no solo facilita financiación para proyectos innovadores, sino que también impulsa la creación de clubes ETI en todas las regiones del país. Estos clubes mejoran el conocimiento empresarial y la adaptabilidad de las medianas empresas a las fluctuantes necesidades del mercado, apoyando su desarrollo continuo y facilitando su transición hacia sectores de alto valor añadido. Estas medidas pretenden asegurar que las medianas empresas francesas sean resilientes e innovadoras, y capaces de escalar efectivamente en un entorno económico globalmente competitivo.

Italia ha lanzado **estrategias clave para estimular el crecimiento empresarial**, enfocándose en aumentar la competitividad y la expansión internacional de sus empresas. Iniciativas como «SIMEST (Grupo CDP) con la Contribución a la Exportación sobre Crédito de Proveedores (2021)» desempeñan un papel crucial al ofrecer soporte financiero que mejora la capacidad exportadora de las empresas italianas. Esta estrategia incrementa la liquidez, permitiendo a las empresas ofrecer mejores condiciones de pago a clientes internacionales. Además, políticas como «Contratos de desarrollo – Semiconductores» apuntan a reforzar sectores estratégicos a través de la innovación y el desarrollo tecnológico, siendo esenciales para la modernización de la infraestructura tecnológica y el mantenimiento de la competitividad de Italia en la economía global. Estas políticas se complementan con iniciativas que promueven el desarrollo de habilidades y preparan a las empresas para acceder a nuevos mercados y tecnologías emergentes, asegurando un crecimiento sostenible y la expansión internacional.

España está enfocada en **fortalecer las capacidades de crecimiento y expansión de sus empresas mediante estrategias que integran la innovación y la competitividad** a nivel tanto nacional como internacional. Políticas como «FLAB Alimentamos el futuro – Innovación global (2020)», que promueve la innovación en la industria alimentaria a través de colaboraciones entre empresas y centros de investigación, y «Indartu (2024)», que ofrece apoyo financiero para fomentar inversiones en áreas industriales en reconversión, son clave en esta estrategia. Para potenciar aún más este crecimiento, sería beneficioso para España profundizar en la cooperación intersectorial, estableciendo hubs de innovación que faciliten el intercambio tecnológico, y fortalecer los programas de apoyo a nivel regional, adaptando las ayudas a las necesidades locales. Además, expandir los incentivos para la internacionalización podría ayudar a las empresas a explorar y adaptarse a nuevos mercados, fomentando así un ecosistema empresarial más robusto y dinámico.

Financiación

El eje de financiación es fundamental para el crecimiento y la sostenibilidad de las empresas, especialmente las Midcaps. En este contexto, es instructivo analizar cómo Alemania, Francia e Italia han estructurado sus sistemas de financiación para fomentar el desarrollo empresarial y qué lecciones podría aprender España de estos modelos.

Alemania ha diseñado un **sistema de financiación altamente efectivo que integra soporte gubernamental y fomenta la inversión privada** para impulsar el crecimiento económico y la innovación tecnológica. Entre los programas destacados, encontramos iniciativas como el «Préstamo de innovación 2023» y «Hessen Kapital», administrados por entidades como el Banco Económico e Infraestructura de Hesse, que ofrecen préstamos a términos favorables para proyectos centrados en la digitalización y la sostenibilidad. Estos programas están específicamente diseñados para facilitar el acceso a financiación necesaria para la expansión y modernización de empresas de diversos tamaños, incluyendo Midcaps, garantizando así que proyectos ambiciosos en sectores de alta tecnología encuentren el respaldo financiero esencial para su lograr su exitosa ejecución. Además, el gobierno alemán ha establecido un amplio espectro de programas de subvenciones que apoyan desde la digitalización y la sostenibilidad ambiental hasta la investigación y el desarrollo en industrias clave. Por ejemplo, el programa «ProMat_KMU» apoya a empresas en la investigación de materiales avanzados, con subvenciones que cubren una parte sustancial de los costes de investigación y desarrollo. Este apoyo está diseñado para ayudar a las empresas a mantenerse a la vanguardia en la creación y comercialización de nuevas tecnologías y productos. Estas medidas demuestran el compromiso de Alemania con la innovación y el desarrollo tecnológico, proporcionando un entorno de apoyo que permite a las empresas explorar nuevas ideas y convertirlas en soluciones comerciales viables. Esta estrategia integral no solo fortalece la base industrial del país, sino que también posiciona a Alemania como líder en innovación tecnológica y desarrollo sostenible en la escena global.

Francia ha establecido un **marco de apoyo financiero integral orientado hacia la innovación y la sostenibilidad, promoviendo una economía verde y reindustrialización**. Entre los programas destacados se encuentra el «Crédito Fiscal para la Industria Verde (C3IV)», que apoya a las empresas industriales y comerciales en la adquisición de equipos críticos como baterías y paneles solares. Este crédito fiscal varía entre el 20 % y el 60 % de las inversiones, dependiendo del tamaño de la empresa y la ubicación del proyecto. Otro programa destacado es la «Industria del Futuro en la región de Occitania», que ofrece apoyo a través de servicios de diagnóstico y asesoramiento, cubriendo el 100 % de los costes iniciales y proporcionando soporte adicional cofinanciado. Por otro lado, Francia también ofrece subvenciones directas para la transformación industrial a través de programas como la «Asistencia a la inversión en transformación hacia la industria del futuro», que promueve la adopción de tecnologías avanzadas como robótica y fabricación aditiva. Este programa ofrece subvenciones que cubren hasta el 20 % del coste de la inversión, facilitando a las Midcaps la modernización de sus procesos de producción. Estas políticas, al combinar préstamos, créditos y subvenciones, demuestran un compromiso firme con el fortalecimiento de la infraestructura económica y tecnológica de Francia, proyectando a sus empresas hacia una competitividad mejorada en el ámbito global.

Italia ha intensificado su compromiso con la **mejora del acceso al capital de riesgo y las fuentes alternativas de financiación para las empresas**, particularmente aquellas en sectores de alta tecnología. A través de programas específicos como el «MID Plafond», se ofrece financiación para inversiones y operaciones que potencian el capital circulante en empresas medianas, con garantías que pueden llegar a cubrir hasta 80 % del préstamo bajo condiciones favorables. Este programa ha permitido que empresas con plantillas de hasta 2999 empleados accedan a créditos de hasta 25 millones de euros, incentivando así la inversión y el crecimiento. El gobierno italiano también ha implementado un agresivo sistema de créditos fiscales para promover la inversión en bienes de capital. Por ejemplo, las empresas que invierten en bienes de capital tecnológicamente avanzados pueden beneficiarse de créditos fiscales que cubren hasta el 50 % de sus inversiones. Este crédito fiscal está diseñado para estimular la adopción de nuevas tecnologías como la robótica y la fabricación aditiva, fundamentales para la transformación digital y tecnológica de las industrias en Italia. Además, la administración es consciente de las necesidades de las regiones más afectadas por problemas económicos y de desindustrialización, ha implementado medidas específicas para revitalizar estas zonas. Adicionalmente, el «Fondo para luchar contra la desindustrialización» dispone de 136 millones de euros y es administrado por Invitalia en nombre de la Agencia de Cohesión Territorial. Este fondo tiene como objetivo contrarrestar la pérdida de tejido productivo e industrial en las regiones del Lazio y Marche, ofreciendo apoyo financiero a las empresas manufactureras para revitalizar sus operaciones y preservar el empleo. Continuando con el esfuerzo por revitalizar áreas específicas y fomentar la competitividad, el gobierno italiano también ha lanzado iniciativas orientadas a apoyar el desarrollo económico en el sur de Italia. Una de estas iniciativas es el programa de «Proyectos innovadores de investigación industrial y desarrollo experimental», que dispone de 300 millones de euros. Este programa está diseñado para promover la competitividad de las empresas a través de proyectos que incorporen investigación y desarrollo en áreas como micro/nanoelectrónica, tecnologías de fabricación avanzada y fotónica, entre otras. Específicamente, ofrece beneficios en forma de contribuciones no reembolsables y préstamos con intereses subvencionados, enfocándose en empresas que realicen actividades colaborativas en sectores clave de la producción industrial. Estas iniciativas buscan fomentar un entorno empresarial más vibrante y competitivo en Italia, facilitando el rápido desarrollo de nuevas empresas y la expansión de las ya existentes.

Comparativamente, **España ha avanzado en la reformulación de su estructura de financiación para fomentar la innovación y la sostenibilidad en el tejido empresarial**, especialmente en tecnologías emergentes y sostenibilidad ambiental. Sin embargo, aunque existen iniciativas como los fondos proporcionados por el ICO (Instituto de Crédito Oficial) o programas impulsados por CDTI donde se proporcionan préstamos que demuestran un enfoque proactivo en la expansión y diversificación de apoyos financieros, España aún puede expandir y diversificar sus mecanismos de apoyo financiero para cubrir un espectro más amplio de necesidades empresariales.

Realizando una comparativa detallada, España podría beneficiarse enormemente de la adopción de prácticas como las de Alemania y Francia e Italia, donde la combinación de apoyo directo y beneficios fiscales crea un ambiente propicio para la inversión en innovación y tecnología. Específicamente para las Midcaps, la introducción de más incentivos fiscales enfocados en la investigación y desarrollo, similares a los que Italia aplica

para impulsar proyectos innovadores en regiones específicas, podría complementar los esfuerzos existentes. Además, el fortalecimiento del soporte al capital de riesgo podría fomentar una mayor inversión en estas empresas, que son cruciales para la dinamización económica y la innovación tecnológica.

En conclusión, para que España fortalezca su eje de financiación, sería aconsejable considerar la expansión de incentivos fiscales, mejorar el acceso a financiación a bajo coste y diversificar las fuentes de capital de riesgo. Esto no solo alinearía a España con las prácticas de financiación más efectivas en Europa, sino que también estimularía un crecimiento económico robusto y sostenible en el ámbito empresarial, particularmente en sectores de alta tecnología y sostenibilidad.

Costes energéticos

Aunque no se han identificado políticas específicas centradas en la reducción de costes energéticos exclusivamente para las empresas de tamaño intermedio en Alemania, Francia, Italia y España, es relevante señalar que estos países han desplegado **medidas sustanciales para mitigar los impactos económicos de la guerra**, con inversión de millones de euros en estrategias que indirectamente favorecen a estas empresas. Estas estrategias se han enfocado en la reducción generalizada de costes energéticos y la diversificación de los suministros energéticos para mejorar la resiliencia frente a la volatilidad del mercado. Aunque dichas medidas no estén dirigidas directamente a las Midcaps, el efecto de un entorno energético más estable y económico es beneficioso para todas las empresas, incluyendo las de tamaño intermedio. Esto les proporciona una mayor previsibilidad en los costes operativos y fortalece su capacidad para planificar y gestionar recursos a largo plazo en un contexto global incierto.

Logística e infraestructura

El eje de logística e infraestructura es crucial para fortalecer las bases sobre las cuales las empresas operan y compiten a nivel global. La revisión de las iniciativas de Alemania, Francia e Italia en este ámbito ofrece perspectivas valiosas para España en su esfuerzo por mejorar su competitividad.

Alemania adopta un enfoque de apoyo financiero a **potenciar la capacidad de innovación y desarrollo de las empresas Midcaps en el ámbito de la logística e infraestructuras**, en concreto del transporte ferroviario de mercancías. Estas ayudas se estructuran de manera que se cubre una proporción significativa de los costes elegibles, incentivando a las empresas a emprender proyectos de alto riesgo y gran potencial innovador. En concreto el programa «Innovaciones en el transporte ferroviario de mercancías (Z-SGV)», dirigido por el Ministerio Federal de Asuntos Digitales y Transportes (BMDV), respalda el desarrollo de tecnologías innovadoras para el transporte ferroviario de mercancías. Este programa apoya proyectos que mejoran la integración de la logística en las cadenas de suministro, con subvenciones que pueden cubrir hasta el 70 % de los costes subvencionables para pruebas de tecnologías y hasta el 50 % para el lanzamiento de

tecnologías innovadoras en el mercado. También se ha implementado un robusto programa de inversión en infraestructura que se centra en la eficiencia y la sostenibilidad. Su estrategia incluye la mejora significativa de su red de transporte y sistemas logísticos, facilitando así el flujo eficiente de bienes y servicios. La digitalización de la logística a través de proyectos como el «Logistik 4.0» también ha sido prioritaria, integrando tecnologías avanzadas que optimizan la cadena de suministro y reducen costes operativos.

En **Francia**, el enfoque principal para **abordar mejoras en logística e infraestructura** incluye varios proyectos y políticas, aunque no todos están dirigidos exclusivamente a las Midcaps. El proyecto «PLUME» facilita la logística mediante la creación de centros temporales en edificios urbanos vacíos, especialmente en la región de Île-de-France. Este proyecto busca optimizar el flujo de mercancías y reducir el tráfico urbano. Además, como parte de un esfuerzo más amplio, Francia ha invertido en la mejora de las infraestructuras de transporte y en la digitalización y descarbonización del sector. Esto incluye el desarrollo de tecnologías de hidrógeno y energías renovables bajo el Plan Francia 2030, y aunque estas iniciativas impactan a las Midcaps, no son políticas desarrolladas con un enfoque exclusivo para estas empresas. Estas acciones están diseñadas para facilitar un transporte más sostenible y eficiente, beneficiando indirectamente a las empresas de todos los tamaños en el sector logístico.

Italia ha lanzado el «Piano Nazionale Ripresa e Resilienza (PNRR)» para **transformar su infraestructura de transporte y logística**, apuntando a una mejora en la eficiencia y reducción de costes operativos a través de la modernización y digitalización. Este plan busca fortalecer la conectividad y la interoperabilidad de los modos de transporte y aumentar la resiliencia frente a desafíos como desastres naturales o crisis sanitarias. Financiado principalmente por el Fondo de Recuperación y Resiliencia de la UE, el PNRR incluye una variedad de proyectos desde la renovación de carreteras y ferrocarriles hasta la digitalización de la gestión logística, beneficiando a empresas de todos los tamaños, incluidas las Midcaps.

Al comparar con España, se observa que, aunque el país ha logrado avances significativos en mejorar su infraestructura de transporte y logística, especialmente en el desarrollo de puertos y ferrocarriles, aún existe espacio para mejoras. **España podría beneficiarse de adoptar un enfoque más integrado y tecnológicamente avanzado**, similar al empleado en Alemania y Francia, con las iniciativas de digitalización de la logística, incorporando tecnologías emergentes como la Internet de las Cosas (IoT) o inteligencia artificial (IA) para optimizar la cadena de suministro y logística. Además, ampliar las inversiones en infraestructura sostenible podría no solo mejorar la eficiencia sino también contribuir a los objetivos ambientales del país.

En conclusión, en el marco del eje de logística e infraestructura, sería recomendable adoptar estrategias que incorporen enfoques más innovadores en digitalización y principios de sostenibilidad. Esto podría incluir desde la modernización de la infraestructura existente hasta la creación de nuevos sistemas logísticos que prioricen la eficiencia y la reducción de la huella de carbono, siguiendo los ejemplos de éxito en Alemania, Francia e Italia. Adoptar tales medidas no solo fortalecería la infraestructura logística de España, sino que también posicionaría al país como un líder en innovación logística y sostenibilidad en Europa.

Sostenibilidad

El eje de sostenibilidad es crucial en el contexto de las políticas públicas dirigidas a empresas de tamaño intermedio en un mundo cada vez más consciente de los impactos ambientales de la actividad empresarial. Esta dimensión abarca desde la reducción de la huella de carbono y la optimización de los recursos hasta la implementación de prácticas de negocio éticas y sostenibles que no solo aseguren la viabilidad a largo plazo de las empresas, sino que también contribuyan positivamente al entorno social y ecológico en el que operan.

En un escenario global donde la sostenibilidad se ha convertido en un eje estratégico tanto para la supervivencia como para la competitividad empresarial, es fundamental que las políticas públicas refuercen estos objetivos a través de distintas medidas como la financiación de proyectos verdes. Este análisis detallado explorará cómo Alemania, Francia, Italia y España están abordando la sostenibilidad en sus políticas dirigidas a las Midcaps, identificando áreas de fortaleza y oportunidades de mejora, con el fin de ofrecer un marco de referencia para potenciar la integración de la sostenibilidad en el tejido empresarial de cada país.

Alemania ha adoptado un enfoque integral para **promover la sostenibilidad dentro de su tejido industrial**, particularmente entre las Midcaps. Este compromiso se refleja en una serie de políticas y colaboraciones estratégicas destinadas a facilitar el acceso a financiación sostenible y apoyar la transición hacia prácticas empresariales más verdes. Estas iniciativas están diseñadas para alinear los objetivos económicos con la sostenibilidad ambiental, demostrando un claro reconocimiento de la importancia de integrar la responsabilidad ambiental en el núcleo de las operaciones comerciales. Una de las iniciativas destacadas es la «Cooperación del EIB y Deutsche Bank para facilitar el acceso a financiación sostenible de las Midcaps», que permite a las empresas acceder a avales bancarios para inversiones en energías renovables, eficiencia energética y otros proyectos alineados con criterios sostenibles. Esta cooperación muestra un esfuerzo significativo por parte de Alemania para apoyar a las Midcaps en su transición hacia operaciones más sostenibles. Otra colaboración importante es la «Cooperación del EIB y Deutsche Leasing para apoyar la transformación verde». Esta iniciativa se centra en proporcionar préstamos para inversión a largo plazo en proyectos que promuevan la eficiencia energética, la descarbonización y otras soluciones medioambientales. Con un enfoque en reforzar la cohesión social, económica y territorial, esta medida subraya la determinación de eliminar fallos del mercado y de enviar una señal positiva a los inversores privados para captar mayor financiación para las Midcaps. Además, el programa «Promoviendo la innovación», que se enfoca en financiar proyectos innovadores en la región de Hesse, es otro ejemplo de cómo Alemania está fomentando la sostenibilidad a través del apoyo a la investigación, desarrollo e innovación. Estas subvenciones no reembolsables son cruciales para cubrir los costes subvencionables y promover la mejora de la estructura económica regional. El proyecto «ProMat_KMU» apoya a empresas en proyectos de investigación industrial de alto riesgo y desarrollo precompetitivos en el campo de la investigación de materiales, mostrando un esfuerzo concertado por fomentar aplicaciones sostenibles en salud, construcción, tecnología energética, y más.

Francia está **decididamente comprometida con avanzar en la sostenibilidad dentro de su sector industrial**. Este compromiso se refleja en una serie de políticas y

colaboraciones estratégicas diseñadas para integrar la sostenibilidad en las prácticas comerciales diarias, facilitando a su vez la transición hacia una economía baja en carbono. Estas iniciativas se centran en la promoción de la eficiencia energética, la reducción de las emisiones de carbono y el apoyo a la adopción de tecnologías y procesos más verdes, alineando los objetivos económicos con la responsabilidad ambiental global. Dentro de este marco, Francia ha implementado políticas como el «BPCE LEASE European Green Leasing MBIL», que ofrece financiación mediante arrendamiento para promover pequeñas y medianas inversiones sostenibles en toda Europa. Esta línea de crédito respaldada por el Banco Europeo de Inversiones (BEI), está destinada a proyectos que incluyan vehículos eléctricos y equipos de energía renovable. El «Crédito Fiscal para la Industria Verde (C3IV)» es otra medida significativa, diseñada para acelerar la reindustrialización verde de Francia y establecerla como líder en la industria verde europea. Este crédito fiscal estimula a las empresas industriales y comerciales a realizar nuevas inversiones en la producción de tecnologías sostenibles como baterías, energía eólica y solar, y bombas de calor. Además, la «Estrategia ETI Nation 2.^a Fase» impulsa los compromisos ambientales y sociales de las empresas medianas, promoviendo la transición ecológica y apoyando el desarrollo territorial inclusivo. La «Convocatoria de proyectos IndusEE» y la «Convocatoria de manifestaciones de interés IndusDECAR» son ejemplos de cómo Francia está financiando la innovación en eficiencia energética y descarbonización en la industria, con subvenciones que favorecen proyectos significativos en la reducción de emisiones de gases de efecto invernadero. Además, programas como la «Convocatoria de proyectos BCIAT» y la «Industria del Futuro región de Occitania» demuestran el apoyo a la descarbonización y la modernización sostenible de las infraestructuras industriales y agrícolas, contribuyendo a la sustitución de combustibles fósiles y el fomento de biomásas en la producción de energía. Estas políticas no solo subrayan el liderazgo de Francia en sostenibilidad, sino que también ofrecen a las empresas medianas las herramientas necesarias para adaptarse y prosperar en un entorno empresarial global cada vez más enfocado en prácticas sostenibles.

Italia ha asumido un papel activo en la promoción de la sostenibilidad dentro de su marco industrial, enfocándose en **fortalecer las prácticas empresariales sostenibles a través de una variedad de programas y subvenciones**. Este compromiso se manifiesta en la implementación de estrategias que no solo buscan proteger el medio ambiente, sino también asegurar la viabilidad económica a largo plazo de sus empresas. Entre las iniciativas destacadas se encuentra el proyecto «Economía Circular», que apoya la reconversión productiva hacia un uso más eficiente de los recursos. Esta medida, gestionada por Invitalia y activada por el Ministerio de Desarrollo Económico, promueve la innovación en procesos y productos para mejorar la gestión de recursos y residuos, enfatizando el desarrollo de sistemas, herramientas y tecnologías que facilitan la simbiosis industrial y la sostenibilidad. La medida «SBEP: iniciativa transnacional para una economía azul y sostenible», con un enfoque en la economía azul sostenible, también ilustra el compromiso de Italia con la sostenibilidad, busca apoyar la protección de los mares, océanos y biodiversidad marina, financiando proyectos que promuevan soluciones sostenibles y resistentes para la explotación de los recursos marinos. Además, el programa «Contratos de desarrollo - Cadena de suministro de autobuses eléctricos» destaca la dedicación de Italia a la transformación verde de la industria automotriz. Este programa fomenta la creación de

autobuses eléctricos y conectados, proporcionando un claro ejemplo de cómo Italia está alineando sus objetivos industriales con las necesidades medioambientales.

España está **firmemente comprometida con la sostenibilidad y la eficiencia energética, implementando una gama de iniciativas estratégicas** destinadas a fortalecer la transición hacia un modelo industrial más sostenible. A través de políticas que incentivan tanto la innovación tecnológica como la mejora en el manejo de recursos y la reducción de la huella de carbono, España busca posicionar a sus empresas como líderes en prácticas sostenibles dentro de un marco global competitivo. Entre las iniciativas más destacadas se encuentra el «Programa Tecnológico de Automoción Sostenible (PTAS)», que apoya la cooperación en proyectos estratégicos en el sector automotriz para acelerar la adopción de tecnologías avanzadas y sostenibles. El esfuerzo por la descarbonización es evidente también en el «Programa de Descarbonización de la Industria», que apoya a proyectos industriales que buscan reducir las emisiones de gases de efecto invernadero. Se complementa con proyectos como el de «Eficiencia Energética para el sector industrial» y la «Financiación a empresas medianas y Midcaps afectadas por el aumento de los costes de la energía», que reflejan un enfoque integral para apoyar a la industria en su camino hacia una mayor sostenibilidad económica y ambiental. Para fortalecer aún más su enfoque, España podría beneficiarse al adoptar algunas de las mejores prácticas de otros países. La colaboración entre el Banco Europeo de Inversiones y Deutsche Bank en Alemania facilita el acceso a financiación sostenible, una iniciativa que podría replicarse para proporcionar mayor apoyo financiero a las empresas españolas en su transición verde. Además, el modelo de créditos fiscales de Francia para fomentar la industria verde podría inspirar programas similares en España, incentivando aún más la inversión en tecnologías limpias. Por último, la estrategia italiana en la economía circular, que promueve el uso eficiente de los recursos y la minimización de residuos, podría servir como una valiosa referencia para mejorar la gestión de recursos y fomentar la sostenibilidad en todos los sectores industriales españoles. Adopciones como estas no solo mejorarían la competitividad global de España, sino que también reforzarían su compromiso con el desarrollo sostenible y la protección del medio ambiente.

Internacionalización

El eje de internacionalización busca expandir la presencia global de empresas españolas y mejorar su capacidad para competir en los mercados internacionales. Para entender cómo España puede optimizar su estrategia en este ámbito, es útil considerar las políticas de Alemania, Francia e Italia, que han implementado con éxito programas para fomentar la internacionalización de sus industrias.

Alemania ha establecido una **red sólida de apoyo para sus empresas** a través de cámaras de comercio globales y oficinas de comercio internacional, proporcionando recursos y asesoramiento a empresas que buscan expandirse en mercados extranjeros. Además, el gobierno alemán utiliza las «Exportkreditgarantien», garantías de crédito de exportación, protegiendo a exportadores y bancos contra riesgos de impago y facilitando la financiación en mercados internacionales. Estas garantías están disponibles para todas las empresas exportadoras alemanas, con énfasis en las Midcaps por su impacto positivo en la economía alemana y la apertura de nuevos mercados.

Francia ha utilizado su diplomacia económica para abrir mercados para sus empresas, **facilitando el acceso a nuevos territorios mediante acuerdos comerciales y apoyo logístico**. La Agencia Francesa para la Internacionalización de las Empresas, «Business France», juega un papel crucial en este proceso, ayudando a las empresas a entender y entrar en mercados específicos con un enfoque en sectores clave como tecnología, moda y alimentos y bebidas. Francia también ha establecido zonas de libre comercio y hubs empresariales en puntos estratégicos alrededor del mundo.

Italia ha implementado una **estrategia robusta para impulsar la internacionalización de sus empresas**. A través de la iniciativa «SIMEST», el país ofrece una contribución en tipo de interés no reembolsable sobre créditos de proveedores. Este apoyo económico permite a las empresas italianas ofrecer condiciones de pago más atractivas a compradores internacionales, promoviendo así sus exportaciones. Además, se incluyen subsidios que cubren diferencias en los tipos de interés para que las empresas puedan competir más efectivamente en mercados globales. Estas medidas se complementan con programas que fomentan la digitalización de las empresas, por ejemplo, el uso de plataformas de comercio electrónico, mejorando así la capacidad de las empresas para operar internacionalmente.

En el marco de la internacionalización, España ha desarrollado iniciativas como el programa «FLAB Alimentamos el Futuro», que facilita préstamos a empresas para fomentar su expansión internacional mediante la innovación. Este enfoque se complementa con el apoyo de «ICEX España Exportación e Inversiones», que asiste integralmente a las empresas en su internacionalización.

Las conclusiones del análisis en el eje de internacionalización sugieren que **España podría reforzar sus medidas para apoyar a las Midcaps en su expansión internacional**. Comparando con Alemania, Francia e Italia, sería beneficioso que España intensifique la implementación de garantías de crédito de exportación similares a las alemanas para proteger contra riesgos de impago y facilitar la financiación en mercados extranjeros. Además, podría adoptar una estrategia más coordinada que incluya diplomacia económica y zonas de libre comercio, como Francia, para mejorar el acceso a nuevos mercados. También sería provechoso aumentar el apoyo financiero directo como en Italia, proporcionando condiciones más competitivas para las empresas en el ámbito internacional. Esto no solo ayudaría a las empresas españolas a expandirse internacionalmente, sino que también fortalecería la economía española en su conjunto, permitiéndole competir más eficazmente en el escenario global.

5. LECCIONES APRENDIDAS

El análisis de las políticas públicas implementadas en Alemania, Francia e Italia evidencia **estrategias y medidas clave que han impulsado el desarrollo y la competitividad de sus empresas de tamaño intermedio**. Estas experiencias ofrecen valiosas referencias para identificar buenas prácticas y adaptarlas al contexto español, con el fin de maximizar el impacto de las políticas públicas en el tejido industrial enfocadas a este segmento. En este apartado se destacan las iniciativas más relevantes que han

demostrado ser eficaces en la promoción de la innovación, la digitalización, la sostenibilidad y el crecimiento empresarial. Estas lecciones aprendidas refuerzan la importancia de un diseño estratégico de las políticas públicas y servirán de base para el diseño de recomendaciones concretas que orienten la formulación de las políticas públicas de apoyo a las ETIs en España.

Alemania

Las políticas públicas en Alemania ofrecen importantes lecciones aprendidas que pueden orientar el diseño de estrategias similares en otros contextos, como España. Alemania demuestra un **enfoque ejemplar en la creación de un entorno empresarial eficiente** al integrar la innovación, el apoyo a la internacionalización, la reducción de barreras administrativas y la colaboración institucional como pilares fundamentales de sus políticas públicas.

Alemania destaca por su enfoque integral en la promoción de la investigación y la innovación, colocándolas en el centro de sus políticas públicas para el desarrollo empresarial del segmento de las Midcaps. Se pretende cerrar de manera efectiva la brecha entre la investigación académica y su aplicación práctica en la industria, facilitando la transferencia de conocimiento y avances tecnológicos hacia proyectos que incrementan la competitividad empresarial. Este modelo no solo fomenta la colaboración entre universidades, centros tecnológicos y empresas, sino que también impulsa la creación de soluciones prácticas que fortalecen sectores estratégicos y posicionan a las empresas alemanas como líderes en sus mercados, todo ello asegurando que la innovación no se quede en una etapa conceptual, sino que se traduzca en soluciones tangibles que beneficien a los sectores industriales estratégicos.

Otro aspecto destacable es el respaldo que Alemania otorga a la internacionalización empresarial mediante herramientas financieras que reducen los riesgos asociados a la exportación y favorecen el acceso a mercados internacionales. Estas medidas proporcionan estabilidad y confianza a las empresas en sus operaciones comerciales globales, fomentando un entorno favorable para su expansión y consolidación en el comercio exterior y facilitando que las empresas puedan acceder a mercados internacionales sin que los riesgos asociados sean una barrera insuperable. Esta política no solo estimula la internacionalización de las ETIs, sino que también posiciona a Alemania como un país competitivo en el comercio global. Estas garantías aseguran la liquidez necesaria para operaciones comerciales en mercados exteriores, reforzando la capacidad exportadora de las empresas y su contribución al crecimiento económico del país.

Otra medida que resalta es el desarrollo del Índice de Carga Administrativa (ABI) por parte de Destatis, la Oficina Federal de Estadística Alemana. Esta herramienta permite medir de forma sistemática el impacto de los requisitos regulatorios en las empresas, identificando de manera precisa dónde se quedan atascadas debido a la carga burocrática. Al comprender estas barreras, las autoridades pueden diseñar e implementar medidas específicas que alivien dichas cargas, liberando tiempo y recursos para que las empresas puedan enfocarse en actividades de mayor valor añadido. Este enfoque no

solo fomenta un entorno más ágil y eficiente, sino que también incrementa la competitividad empresarial al reducir los obstáculos operativos que muchas veces ralentizan el desarrollo y crecimiento de las ETIs. El ABI, al servir como un diagnóstico claro, se convierte en una herramienta estratégica para impulsar políticas públicas más efectivas y alineadas con las necesidades reales del tejido empresarial.

Por último, **el papel de las Cámaras de Comercio e Industria (IHK)** es fundamental como puente entre el gobierno y las empresas. Repartidas por todas las regiones alemanas, estas instituciones ofrecen un apoyo integral que abarca desde formación y asesoramiento en áreas estratégicas hasta la representación de los intereses empresariales ante las autoridades. Las IHK actúan como catalizadores del desarrollo económico, facilitando la implementación de políticas públicas y fomentando la colaboración entre las empresas de una misma región. Su modelo, basado en la proximidad y la adaptación a las necesidades locales, permite una aplicación más eficaz de las medidas gubernamentales, potenciando el crecimiento sostenible de las ETIs.

Estas lecciones demuestran cómo una estrategia equilibrada entre la promoción de la innovación, el respaldo a la internacionalización y el apoyo institucional puede ser clave para fortalecer el tejido industrial de tamaño intermedio en cualquier economía.

Francia

Francia se posiciona como un referente en el diseño e implementación de políticas públicas orientadas a fortalecer su tejido empresarial, con un enfoque estratégico en las ETIs. A través de iniciativas que canalizan recursos hacia la adopción de nuevas tecnologías, la promoción de la innovación, la contratación de talento y la reindustrialización sostenible, el país ha logrado impulsar significativamente la competitividad y resiliencia de estas empresas. Sin embargo, **la verdadera fortaleza de las políticas públicas francesas radica en sus iniciativas gubernamentales estructuradas y visionarias, como la «Estrategia ETI Nation» y el plan «France Relance»**. Estas medidas destacan por su capacidad de integrar objetivos económicos, sociales y medioambientales en un marco coherente y coordinado, sirviendo como un modelo claro para la formulación de políticas en otros contextos, como España.

Una de las lecciones más relevantes es el marco estratégico creado en torno a las ETIs mediante la «Estrategia ETI Nation». Este plan integral reconoce el papel estructurante de las ETIs en la economía y articula un conjunto coordinado de medidas que abordan sus principales desafíos. La estrategia no solo ofrece apoyo financiero e incentivos para la innovación y la internacionalización, sino que también establece un canal continuo de colaboración entre el gobierno y estas empresas, asegurando que las políticas públicas respondan a sus necesidades específicas. La estrategia tiene como objetivo sensibilizar sobre el papel estructural y la contribución de las ETIs a la economía francesa, apoyar su desarrollo y reforzar la consideración de sus desafíos y especificidades en el diseño de la política económica.

Dentro de la «Estrategia ETI Nation», una de las iniciativas destacadas es el «ETI Tour de France», un **programa diseñado para acercar las políticas públicas directamente**

a las empresas de tamaño intermedio en todo el territorio francés. Este tour consiste en una serie de encuentros regionales que reúnen a representantes gubernamentales, actores locales como cámaras de comercio, asociaciones empresariales y empresas líderes, con el objetivo de identificar necesidades específicas de las ETIs y proponer soluciones personalizadas que fomenten su desarrollo y competitividad. Además, la iniciativa busca fortalecer las relaciones entre las ETIs y los actores locales, promoviendo colaboraciones estratégicas y alianzas que impulsen su crecimiento.

Esta iniciativa refleja el enfoque descentralizado y adaptativo de Francia, que asegura que las medidas gubernamentales no solo sean accesibles, sino también relevantes para los desafíos y oportunidades específicos de cada región. El «ETI Tour de France» es un ejemplo de cómo una estrategia nacional puede integrarse eficazmente a nivel local, fomentando el desarrollo equitativo y sostenible de las ETIs en todo el país.

Por otro lado, el plan «France Relance» —plan de inversión para apoyar a las empresas, repensar los modelos de producción, transformar las infraestructuras e invertir en formación— ofrece una visión a largo plazo con iniciativas, entre muchas otras, dirigidas a apoyar a las ETIs. A través de medidas como la reducción de los impuestos sobre la producción, el plan ha incentivado la instalación y el crecimiento de empresas industriales. Esta reducción de 10.000 millones de euros anuales desde 2021 ha mejorado el entorno empresarial francés, fomentando inversiones y aumentando el atractivo del país para la industria. Este ejemplo subraya la importancia de implementar reformas estructurales que alivien la carga fiscal y administrativa de las empresas, liberando recursos para su desarrollo e innovación.

En conjunto, las políticas públicas de Francia demuestran cómo un enfoque en reformas estructurales puede consolidar el papel de las ETIs como motor de crecimiento económico. Estas lecciones ofrecen un marco de referencia valioso para España, donde medidas similares podrían adaptarse para fortalecer el ecosistema industrial y maximizar el potencial de este segmento estratégico.

Italia

Italia destaca como un modelo de políticas públicas orientadas a fortalecer a las ETIs, con estrategias que integran innovación, sostenibilidad y digitalización. Una de las principales lecciones aprendidas del enfoque italiano es su **capacidad para coordinar un conjunto diverso de herramientas financieras y no financieras, alineándolas con objetivos estratégicos tanto nacionales como europeos.** Este enfoque permite canalizar recursos hacia sectores clave como la industria manufacturera, la economía circular y las tecnologías emergentes, asegurando que las empresas estén preparadas para competir en un entorno global cada vez más exigente. La capacidad de Italia para dirigir inversiones hacia áreas de alto impacto, como la transición ecológica y la modernización digital, es un ejemplo claro de cómo las políticas públicas pueden responder a desafíos contemporáneos y al mismo tiempo potenciar la competitividad empresarial.

Otro pilar fundamental de las políticas italianas es la sinergia efectiva entre los distintos agentes implicados. A través de la colaboración entre empresas, centros de investigación,

universidades y administraciones regionales, Italia logra diseñar e implementar iniciativas que reflejan las necesidades específicas de cada territorio. Este modelo fomenta una cohesión territorial sólida y permite que las políticas no solo respondan a los desafíos globales, sino que también impacten directamente en el tejido empresarial local, garantizando un desarrollo equilibrado entre las diferentes regiones. Así, Italia demuestra cómo una gobernanza descentralizada, pero coordinada, puede maximizar el impacto de las políticas públicas.

En el ámbito financiero, Italia sobresale por el diseño de instrumentos específicos que combinan garantías, líneas de crédito, incentivos fiscales y subvenciones. Estas herramientas no solo apoyan la adopción de tecnologías innovadoras, sino que también promueven prácticas sostenibles y fomentan la internacionalización de las ETIs. Al reducir riesgos financieros asociados a la expansión internacional y al facilitar el acceso al capital necesario para la digitalización, Italia ha creado un entorno empresarial dinámico, resiliente y orientado al futuro.

La clave de la lección aprendida de Italia radica en su **capacidad para integrar y coordinar estrategias a múltiples niveles**. El país combina una visión nacional con una implementación regional efectiva, asegurando que las políticas públicas sean tanto estratégicas como operativas. Este enfoque permite no solo aprovechar al máximo los recursos disponibles, sino también responder de manera específica y efectiva a las necesidades de las empresas, garantizando que las ETIs italianas puedan liderar en innovación, sostenibilidad y competitividad global. Este modelo ofrece una hoja de ruta valiosa para España, destacando la importancia de un enfoque integral, adaptado a las particularidades territoriales y centrado en el fortalecimiento de sectores estratégicos.

6. CASOS DE ÉXITO

A partir de la información recabada tanto a nivel nacional como internacional, se han identificado una serie de empresas (7 nacionales y 3 internacionales) que, gracias al apoyo de políticas públicas y la colaboración público-privada, han logrado consolidarse como ETIs referentes y líderes de su sector.

A continuación, se presentan unas fichas³⁷ que recogen la actividad principal de la empresa, sus factores de competitividad claves y de qué manera las políticas públicas implementadas en cada uno de sus países han impactado sobre las compañías para ayudarlas a lograr un crecimiento sostenido y prolongado en el tiempo, desarrollar proyectos de innovación, digitalización, acceder a nuevos mercados, etc.

Estos casos de éxito deben servir como ejemplo y referencia para el impulso de nuevas políticas públicas enfocadas en las ETIs que supongan un refuerzo a las acciones y actividades desarrolladas por las empresas para seguir creciendo y mejorando su competitividad a nivel global.

37. La información contenida en las fichas se ha recopilado a través de entrevistas personales con directivos de las propias empresas, información disponible en la página web de las propias empresas e información disponible en la base de datos Informa.

GALLETAS GULLÓN



SEDE

Aguilar de Campo (6.891 habitantes), Palencia, Castilla y León

1892

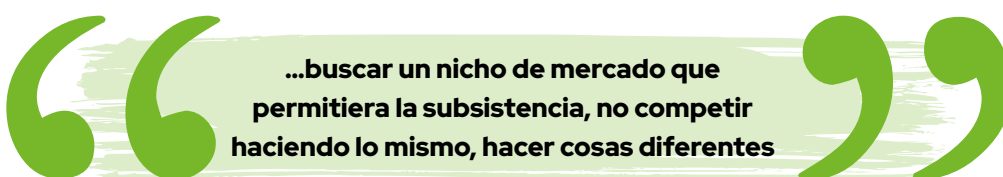
AÑO DE CREACIÓN

421 M€

FACTURACIÓN

2.400

EMPLEADOS



ACTIVIDAD

Es una empresa española con una rica historia en la fabricación y comercialización de galletas y productos derivados del cereal. A lo largo de más de 130 años, se ha consolidado como el principal productor de galletas en España y uno de los más importantes en Europa, es la única empresa galletera familiar centenaria que se mantiene en el sector.



PRODUCTO

Lidera la categoría de «galleta-salud», cuenta con una amplia variedad de productos:

- Galletas integrales y fibra
- Sin Gluten
- Zero sin azúcares
- Vitalgrain
- Hookies
- Galletas infantiles
- Galletas con chocolate
- Galletas tradicionales
- Tortitas Vitalday
- Galletas saladas

MERCADO

La compañía ha sido pionera en el desarrollo de galletas saludables desde hace más de tres décadas, presentando la primera galleta María integral. Optaron por industrializar la galleta dietética, bajando el precio de producción y ampliando la gama a productos sin gluten, sin sal, sin azúcar, sin grasas saturadas...

Han ido evolucionando hasta posicionarse como dominador en el segmento de galleta saludable a nivel nacional y europeo. Su compromiso por la calidad y seguridad alimentaria y la innovación ha motivado que el volumen de ventas haya experimentado un crecimiento anual medio del 10% en los últimos 15 años.

INTERNACIONALIZACIÓN

Ha consolidado su presencia internacional, exportando a más de 120 países, lo que representa más del 42 % de su facturación total. Las principales regiones de exportación donde cuentan con filiales incluyen Portugal, Italia, Francia, Reino Unido y Estados Unidos. Actualmente, la empresa está enfocada en expandir su mercado hacia el arco mediterráneo y Asia-Pacífico.

El foco es ir poco a poco entrando desde el nicho de galletas saludables e ir ampliando al resto de las gamas de producto. Actualmente cuentan con filiales potentes y están creciendo a doble dígito en los países.

FACTORES DE COMPETITIVIDAD

Digitalización



Cuentan con las mejores máquinas de manera que les permiten estar siempre en la cresta de la ola desde el punto de vista de la producción. Esto aumenta el gap de ventaja competitiva.

Incorporan tecnologías de otros sectores que se pueden acoplar a su proceso productivo, como los almacenes robotizados. Actualmente cuentan con la robotización de todos sus almacenes, principalmente por el ahorro de costes y la eficiencia logística.

Han ido construyendo todo el ecosistema digital que ha permitido mejorar la productividad de las fábricas. Toda la carga de información de las fábricas va en digital, están poniendo el foco en la sensorización de la industria: monitorizar con gemelos digitales la propia producción e ir ajustando los consumos de luz, gas, agua... dependiendo de cómo se va comportando la fábrica. Además de incluir la el blockchain en toda la parte de trazabilidad del producto, este es un tema importante por la seguridad alimentaria y la calidad de los productos.

Innovación

Hubo un foco muy claro en cómo hacer la galleta saludable accesible a personas con intolerancias, alergias o problemas de nutrición, se tomó la decisión de constituir un equipo de I+D permanente y estable que no solo esta focalizado en el desarrollo de producto para el próximo año, sino en la innovación para los próximos 5 y la investigación para los próximos 10.



POLÍTICAS PÚBLICAS

Esta empresa ha sido beneficiaria de diferentes ayudas públicas, tanto a nivel nacional como regional. Entre ellas, destacan ayudas al impulso de la economía circular, ayudas para actuaciones de eficiencia energética en el sector industrial y subvenciones a la transformación y comercialización de los productos agrarios, silvícolas y de la alimentación, por un montante total superior a los 2,2 M€.

Esos programas les han permitido acelerar el crecimiento, pues han trabajado con la Administración Pública en acompasar sus inversiones a los proyectos de subvención a la inversión productiva que se iban produciendo en el territorio.

Gracias a algunas de estas ayudas, Gullón ha logrado resultados como la reducción de un 8,44 % sus emisiones de alcance 3 en 2022.

De igual modo, en 2015 lideró el proyecto de I+D Primicia, centrado en el ámbito de la nueva nutrición, con el objetivo de llevar al mercado alimentos de alta eficacia en el control de la inflamación crónica, con efectos en la prevención de enfermedades derivadas como la obesidad, trastornos del sistema cardiovascular, trastornos del sistema nervioso central, artritis reumatoide, o el cáncer. El proyecto se desarrolló a través del Centro para el Desarrollo Tecnológico Industrial (CDTI), con ayuda cofinanciada por la Unión Europea a través del Programa Operativo FEDER de Crecimiento Inteligente 2014-2020. También con ayuda cofinanciada por la Unión Europea a través del FEADER se ha ejecutado el proyecto de diversificación industrial para la elaboración de alimentos dietéticos, demostrando así como las ayudas públicas han contribuido a impulsar y fortalecer la innovación de la empresa, permitiendo el lanzamiento de nuevos productos y fomentando el crecimiento empresarial.

ORBEA**ORBEA****SEDE**

Mallabia (1.160 habitantes), Vizcaya, País Vasco

1840**AÑO DE CREACIÓN****374 M€****FACTURACIÓN****601****EMPLEADOS**

...hemos vivido un proceso de transformación muy importante, desde el producto hasta la sociedad, pasando por diversos ámbitos de actuación.

**ACTIVIDAD**

Es una empresa española dedicada a la fabricación y personalización de bicicletas. Además, dentro del grupo, cuentan con marcas que ofrecen otros productos y servicios como ropa y accesorios para el ciclismo, ruedas personalizables y componentes y accesorios de gama media-alta.

PRODUCTO

Es una de las marcas líderes dentro del sector, ofreciendo:



- Bicicletas de carretera
- Bicicletas de montaña
- Bicicletas para triatlón
- Bicicletas urban
- eBikes de carretera
- eBikes de montaña
- eBikes urban
- Personalización de productos
- Ropa de ciclismo
- Equipamiento de bicicletas

MERCADO

La compañía ha experimentado un proceso de crecimiento muy grande en los últimos 6-7 años, tanto en la capacidad de generar empleo como en volumen de facturación, principalmente por la estrategia de personalización de producto, gracias a la ubicación de sus instalaciones fabriles en mercados de referencia y gracias a la orientación hacia productos de alto valor añadido. Esto también ha facilitado que actualmente Orbea esté presente en los principales mercados por todo el mundo, como Europa, Estados Unidos, Canadá o Asia.

DIFERENCIACIÓN DE LA COMPETENCIA

La cadena de valor de fabricación de bicicletas es muy larga y compleja, en la que se integran diversidad de actores. Orbea ha sido capaz de integrar toda la cadena de valor en sus procesos, acortando así los tiempos de producción y disponiendo, como dueños, de todos los medios de producción necesarios, lo que ha permitido alcanzar la fabricación de lotes unitarios y ofrecer un servicio de total personalización a sus clientes, generando un mayor valor añadido. Dominar los procesos de fabricación y ponerlos a disposición del mercado genera una clara ventaja en Orbea frente a sus competidores, posicionándose como líder del mercado.

FACTORES DE COMPETITIVIDAD

Innovación

La innovación es uno de los ejes cruciales de la compañía. Esto se ha convertido en un factor de su competitividad por llevarlo a cabo con un enfoque externo, es decir, en vez de innovar en procesos internos (lo realizan en menor medida), las innovaciones se suelen centrar en el cliente final, adaptando así el producto a las necesidades y tendencias. Su mayor ejemplo fue la introducción en su portfolio de productos de la bicicleta eléctrica y cómo esta interactúa con el usuario.



Internacionalización

Su apuesta por la internacionalización también ha sido determinante en el devenir de la compañía. La apuesta por estar cercana a los mercados, de manera flexible, presentando una identidad global pero a la vez con un acento local, ha permitido que se posicione por todo el mundo y disponga de redes de distribución propias, incrementando notablemente su facturación.

Arraigo al territorio

Orbea trabaja activamente para seguir creando un ecosistema a su alrededor en el que estén presentes todos los proveedores necesarios para su actividad. El arraigo al territorio es un factor clave en su estrategia e imagen de marca, pues el estar localizados en el País Vasco, región tradicionalmente ciclista, y trabajar con empresas locales, supone un valor añadido a todos sus productos.



POLÍTICAS PÚBLICAS

En los últimos años, Orbea ha recibido diversas subvenciones tanto de organismos públicos nacionales como regionales que le han ayudado a implementar su estrategia y ha facilitado el crecimiento exponencial experimentado en la última década.

Estas ayudas, en forma de subvención principalmente, han estado enfocadas en diversos ámbitos: realización de acciones estratégicas, programas del ICEX para exportación e inversiones extranjeras, contratación de persona o transformación digital para paliar los efectos del Covid.

Desde Orbea son conscientes de que el cambio de categoría de PYME a ETI supone la pérdida de acceso a muchas de estas ayudas que le han ayudado a crecer, pero que ha sido gracias a ellas por las que actualmente pueden afrontar esta nueva etapa empresarial.

Así, apoyándose en las ayudas antes mencionadas, Orbea ha logrado la entrada en nuevos mercados, aumentando su facturación y el peso que las exportaciones suponen sobre el total de la empresa.

Del mismo modo, las ayudas para la contratación de jóvenes desempleados han permitido el crecimiento de la plantilla de la empresa, incorporando talento joven que a la vez se ve atraído por una empresa global, innovadora, en plena fase de crecimiento y que ha logrado todos los éxitos sin renunciar a su origen, manteniendo la producción en su localidad natal, pese a la pérdida de competitividad que esto podría suponer en términos de costes, para apostar por un valor añadido extra que aporta su región y ofrecer un producto de mayor valor añadido a su clientela.

VICKY FOODS



SEDE

Gandía (78.108 habitantes), Valencia, Comunidad Valenciana

1952

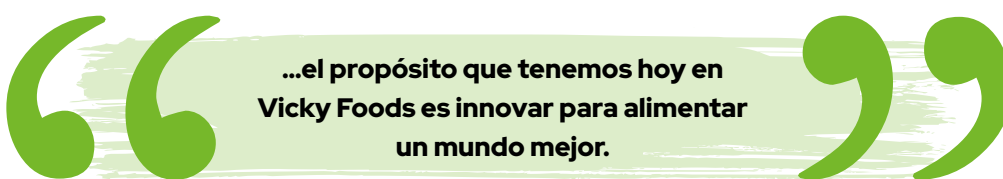
AÑO DE CREACIÓN

376 M€

FACTURACIÓN

1.687

EMPLEADOS



ACTIVIDAD

Vicky Foods es una empresa de alimentación presente en cuatro continentes, basada en la mejora continua, en la innovación y en la sostenibilidad, para responder a las necesidades del mercado. Cuentan con tres marcas mundialmente reconocidas como Dulcesol, Be Plus y Horno Hermanos Juan.



PRODUCTO

Cuenta con más de 400 productos entre los que se encuentran:

- Productos de panadería
- Helados
- Alimentación para bebés
- Bollería
- Comida precocinada
- Productos saludables

MERCADO

Actualmente, disponen de dos centros de fabricación en la provincia de Valencia (España) y otro cerca de Orán (Argelia), además de planes para la apertura de una nueva planta en Francia. Disponen de una fábrica ovoproductora y otra de film para envases. La red de distribuidores y delegaciones abarca España, Portugal, Francia, Reino Unido, Argelia, Marruecos y Andorra, estando presentes en más de 50 países en cuatro continentes.

INTERNACIONALIZACIÓN



El proceso de internacionalización de la compañía comenzó en 2008, y debido al crecimiento exponencial, en 2014 decidieron abrir su primera fábrica de producción en el extranjero, concretamente en Argelia.

La estrategia de internacionalización se ha basado en la adaptación a los mercados, realizando un estudio previo de aquellos en los que consideraban que podrían ser un player importante y llevando a cabo importantes inversiones en ellos. El mercado extranjero tiene cada vez mayor importancia en el portfolio de clientes de Vicky Foods, con una representación que supera ya el 25 % de la cifra de negocios.

FACTORES DE COMPETITIVIDAD

Innovación

La innovación ha sido la principal palanca de crecimiento de la compañía durante las últimas décadas, tanto en el producto, como principalmente en los procesos. La industrialización de productos artesanales ha permitido a la empresa alcanzar economías de escala, ofreciendo productos de alta calidad a precios muy competitivos.

Enfoque en el cliente

La estrategia de Vicky Foods siempre ha tenido al cliente en el centro de la misma. No buscan diferenciarse de la competencia a partir de un análisis de lo que hacen y copiar, o no, sus métodos, si no que la empresa siempre se ha centrado en ser ellos mismos, aportando valor en sus productos en base a las demandas de los clientes, apostando por soluciones innovadoras.

Digitalización

La digitalización siempre ha sido un pilar fundamental en el éxito y crecimiento de la compañía. Desde la década de los 90, la empresa cuenta con un departamento de IT centrado en la digitalización y automatización de procesos y productos, incorporando nuevas tecnologías digitales a sus líneas de producción como sensores, sistemas de control, detectores, robotización, etc. Cuentan con un equipo técnico dedicado exclusivamente a esta rama de actividad, demostrando así la importancia que le dan a la digitalización.



POLÍTICAS PÚBLICAS

En los últimos años, Vicky Foods se ha beneficiado de diferentes políticas e iniciativas del sector público que han contribuido a la generación de negocio y al crecimiento de la compañía. En los últimos años, ha recibido diferentes subvenciones tanto de la Administración Pública nacional como regional y local. Sin embargo, la mayor ayuda que ha recibido no ha sido en forma monetaria.

Como se comentaba anteriormente, la apuesta por la innovación ha sido un aspecto fundamental en el éxito de la compañía. En este sentido, cabe destacar el papel que ha jugado el CDTI en el apoyo y asesoramiento para el desarrollo de proyectos de innovación como la Creación de una nueva matriz alimentaria tomando como fuente las microalgas del género *chlorella*, y su aplicación en el sector de la panadería y Bollería industrial, un Sistema de control inteligente para asegurar la calidad del producto o el Desarrollo de una tecnología avanzada de detección de materias extrañas y perfil de texturas en el interior de alimentos.

Por su parte, la Generalitat Valenciana, a través del IVACE, también ha contribuido notablemente al desarrollo de proyectos como la Evaluación y desarrollo de nuevas tecnologías de manipulación directa de productos de Bollería y Pastelería industrial o la Ampliación de la capacidad de producción en la empresa, ayudando así a incrementar la producción anual y, por ende, la facturación de la compañía.

En los últimos años, la empresa también colabora activamente con la Universidad Politécnica de Valencia en el desarrollo de proyectos de I+D+i (robotización, visión artificial, etc.).

Estos ejemplos demuestran la importancia que las políticas públicas han tenido en el crecimiento de la compañía, apoyándose en entes públicos para lograr un crecimiento sostenido y prolongado en el tiempo.

MEGASA



Narón (39.051 habitantes), A Coruña, Galicia

1933

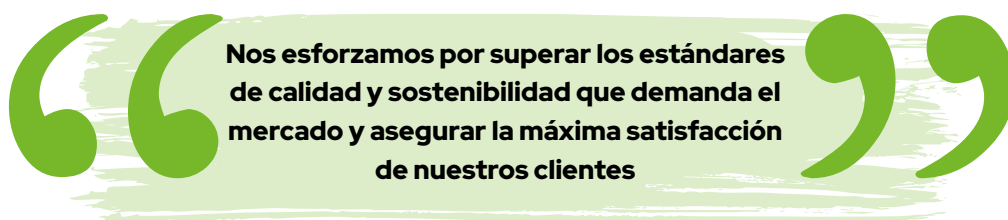
AÑO DE CREACIÓN

228 M€

FACTURACIÓN

135

EMPLEADOS



ACTIVIDAD

Es una compañía siderúrgica de capital familiar, con una larga vocación industrial y cuyos orígenes se remontan a la década de 1930. Su actividad se centra en la producción y distribución de productos siderúrgicos largos, fabricados mediante hornos de arco eléctrico que transforman la chatarra, materia prima de la producción, en una amplia gama de aceros que comprende principalmente redondo corrugado, alambrón, perfiles comerciales y estructurales, así como malla electrosoldada.

PRODUCTO

- Corrugado
- Perfiles
- Alambrón
- Palanquilla
- Transformados

MERCADO

Con casi un siglo de trayectoria, se ha consolidado como un referente en la siderurgia europea gracias a su compromiso con la sostenibilidad y la innovación. Desde sus inicios, la compañía ha integrado prácticas respetuosas con el medio ambiente, destacando el uso de hornos eléctricos y el reciclaje de chatarra como materias primas principales. Este enfoque circular no solo reduce la huella ambiental, sino que posiciona a MEGASA como un líder en la transición hacia una industria siderúrgica más sostenible. La empresa ha implementado tecnologías avanzadas para optimizar el consumo energético y minimizar las emisiones de carbono, alineándose con los objetivos de desarrollo sostenible y los estándares más exigentes del sector. Este compromiso ha fortalecido su posición en mercados clave, como España y Portugal.

INTERNACIONALIZACIÓN

La producción de acero se lleva a cabo en las fábricas ubicadas en España y Portugal. Su actividad de fabricación, se complementa con distintas plantas ubicadas en la Península Ibérica, dedicadas al tratamiento de chatarra y a la producción de productos transformados. A través de sus centros de distribución en España, Francia y Reino Unido se garantiza un excelente servicio a sus clientes.

FACTORES DE COMPETITIVIDAD

Sostenibilidad

La empresa se destaca por su enfoque en la producción sostenible, utilizando hornos eléctricos y priorizando el reciclaje de chatarra como materia prima principal. En 2021, MEGASA recicló aproximadamente 3,5 millones de toneladas de chatarra, alcanzando una valorización del 97% de sus residuos. Este compromiso con la economía circular no solo reduce su huella ambiental, sino que también le permite cumplir con las regulaciones ambientales y responder a la creciente demanda de productos sostenibles en el mercado.



Internacionalización

MEGASA ha implementado una estrategia de diversificación de su gama de productos y expansión en diferentes mercados. Un ejemplo de ello es la inversión de entre 60 y 70 millones de euros en su planta de Zaragoza para modernizar instalaciones y ampliar su oferta de productos siderúrgicos. Además, la adquisición de la Société Rouennaise de Déroulage en Normandía, Francia, en 2023, permitió a MEGASA fortalecer su presencia en el mercado europeo y diversificar su cartera de productos. Estas iniciativas han permitido a la empresa adaptarse a las cambiantes demandas del mercado y mejorar su competitividad a nivel internacional.



POLÍTICAS PÚBLICAS

MEGASA ha sido beneficiaria de diversas ayudas públicas que han fortalecido su competitividad y sostenibilidad en el sector siderúrgico. Entre estas destacan:

Ayudas a la compensación de costes de emisiones indirectas de CO₂: desde 2020, MEGASA ha sido beneficiaria de estas subvenciones, destinadas a mitigar el impacto de los costes asociados a las emisiones de CO₂. Estas ayudas han sido clave para impulsar inversiones en eficiencia energética y sostenibilidad.

Compensaciones a los consumidores electrointensivos: la empresa ha recibido más de 2 millones de euros anuales en compensaciones que abarcan cargos por financiación de la retribución específica a renovables y cogeneración de alta eficiencia. Esto ha permitido a MEGASA optimizar sus costes operativos y mantener su competitividad en un entorno de alta intensidad energética.

Apoyo por el aumento excepcional de los precios del gas natural: en 2023, MEGASA fue beneficiaria de una subvención de 961.735€ para compensar el impacto económico del aumento de los precios del gas. Este apoyo ha sido esencial para garantizar la continuidad y estabilidad de su producción.

En total, las ayudas recibidas por MEGASA han facilitado la adopción de tecnologías más sostenibles y la mitigación de los costes asociados a su carácter electrointensivo.

Además, estas políticas públicas han permitido a MEGASA reforzar su compromiso con la transición energética, demostrando cómo la colaboración entre la industria y las administraciones públicas puede contribuir al desarrollo sostenible y a la competitividad del sector siderúrgico.

CELULOSA FABRIL



SEDE



Zaragoza (681.430 habitantes), Aragón

1946

AÑO DE CREACIÓN

105 M€

FACTURACIÓN

150

EMPLEADOS



La profesionalización es clave en la empresa familiar



ACTIVIDAD

CEFA es una empresa líder en el desarrollo y producción de componentes para la industria del automóvil basados fundamentalmente en la tecnología de inyección de materiales plásticos. Se diferencian en innovación, capacidad de desarrollo, presencia global y estilo de dirección, consiguiendo como resultados prioritarios la excelencia empresarial y la satisfacción de accionistas, empleados y sociedad, todo ello sustentado en un equipo humano con cultura de calidad total, competitivo, innovador y eficaz.

PRODUCTO

- Panel de instrumentos y consola central
- Paneles de puerta y revestimientos interiores
- Aplicaciones funcionales
- Revestimientos exteriores

MERCADO

CEFA ha evolucionado de una pequeña fábrica de cápsulas de celulosa para tapones de botellas a un líder en la fabricación de componentes plásticos para la industria automotriz. La empresa se especializa en el desarrollo y producción de piezas como salpicaderos, paneles de instrumentos y consolas centrales, utilizando avanzadas tecnologías de inyección de materiales plásticos.

La empresa ha consolidado su posición en el mercado español, produciendo uno de cada tres salpicaderos que se comercializan en el país. La compañía está inmersa en un plan de inversiones de 117 millones de euros hasta 2026 para lanzar al mercado cinco nuevos modelos de salpicaderos, muchos de ellos destinados a vehículos eléctricos, lo que afirma su compromiso con la sostenibilidad.

INTERNACIONALIZACIÓN

Celulosa Fabril ha llevado a cabo una estrategia de internacionalización respaldada por decisiones clave que han potenciado su presencia global en la industria automotriz. En respuesta a la creciente globalización de los mercados, CEFA se asoció con el grupo Peguform, una alianza estratégica que permitió la entrada de este grupo en el accionariado de la empresa. Esta colaboración ha favorecido significativamente la proyección internacional de los productos de CEFA, integrándolos en una red de distribución global.

FACTORES DE COMPETITIVIDAD

Innovación



La innovación es uno de los principales factores de competitividad de Celulosa Fabril, impulsada en gran parte por su capacidad para acceder a ayudas públicas destinadas a proyectos de I+D. Estas subvenciones han permitido a la empresa desarrollar iniciativas clave que refuerzan su compromiso con la sostenibilidad, la eficiencia productiva y la adaptación a las demandas del mercado automotriz.

Entre los proyectos más destacados que han contado con financiación pública se incluyen:

- Desarrollo experimental de materiales sostenibles y optimización logística para vehículos eléctricos (VEC): cofinanciado con fondos públicos, este proyecto se centra en la creación de materiales sostenibles y en la mejora de procesos logísticos para la producción de componentes de vehículos eléctricos, contribuyendo a una movilidad más ecológica.
- Optimización de la logística con vehículos guiados automáticamente (AGV): gracias al apoyo de programas de ayudas públicas, CEFA ha implementado herramientas avanzadas de gestión logística, incrementando la eficiencia y reduciendo los tiempos de producción de componentes esenciales para la automoción.
- Proyectos de circularidad y eficiencia energética: subvencionados en el marco de programas para fomentar la economía circular y la sostenibilidad, estas iniciativas buscan reducir consumos de recursos y minimizar el impacto ambiental de los procesos de producción.
- Diseño y fabricación con materiales reciclados: financiado parcialmente por fondos públicos, este proyecto se centra en la incorporación de materiales reciclados en la producción de componentes, alineándose con las políticas de sostenibilidad y promoviendo la economía circular.



POLÍTICAS PÚBLICAS

Ha recibido un apoyo significativo a través de diversas ayudas públicas, especialmente en el ámbito autonómico, lo que ha permitido a la empresa fortalecer su competitividad y avanzar en proyectos estratégicos. Entre las más destacadas se encuentran:

- Economía circular y sostenibilidad: en el marco del Programa FEDER Aragón 2021-2027, CEFA ha obtenido una subvención de 153.693,50€.
- Eficiencia energética en la industria: la Dirección General de Energía y Minas ha concedido múltiples ayudas a CEFA para actuaciones de eficiencia energética en el sector industrial. En total, la empresa ha recibido más de 40.000€ en los últimos años.
- Transformación y desarrollo industrial: a través de la línea TDI-FEDER, CEFA ha sido beneficiaria de una subvención de 56.050€ para proyectos orientados a la transformación y desarrollo industrial en Aragón.
- Movilidad sostenible: dentro del PRTR, CEFA ha recibido ayudas específicas para fomentar la movilidad eléctrica, como la subvención del programa MOVES III.
- Proyectos innovadores vinculados a la movilidad sostenible y al sector farmacéutico: en 2021, CEFA obtuvo 77.026,56€ para proyectos de desarrollo experimental e investigación industrial vinculados a la movilidad sostenible.

Estas políticas públicas no solo han proporcionado un respaldo financiero clave para CEFA, sino que han sido determinantes para impulsar su capacidad de innovación, sostenibilidad y adaptación a los retos de la industria automotriz.

FERSA**FERSA****SEDE**

Zaragoza (681.430 habitantes), Aragón

1968**AÑO DE CREACIÓN****70 M€****FACTURACIÓN****161****EMPLEADOS**

En Fersa estamos convencidos de que la Responsabilidad Social es cosa de todos y que, con nuestro ejemplo, podemos motivar un cambio real en el entorno. Por este motivo, queremos mostrar a la sociedad nuestra experiencia a través de colaboraciones que contribuyan a su desarrollo social y fomenten la promoción del talento.



ACTIVIDAD

Es una empresa de origen familiar fundada en 1968, que en 2016 dio lugar a Fersa Group tras la unión de dos fabricantes europeos de rodamientos: Fersa Bearings en España y NKE Bearings en Austria. Más recientemente, se incorporó la marca A&S Automotive Solutions, especializada en aplicaciones para vehículos ligeros. Su actividad se centra en el diseño, producción y distribución global de rodamientos de alta calidad para los sectores de automoción e industria, con un enfoque innovador y comprometido con el desarrollo técnico aplicado.

PRODUCTO

En Fersa ofrecen rodamientos de alta precisión y durabilidad, diseñados para garantizar máximo rendimiento incluso en las condiciones más exigentes. Con una gama en constante evolución y más de 200 nuevas referencias lanzadas cada año, destacan por su capacidad para desarrollar soluciones personalizadas que se adaptan a las necesidades específicas de cada cliente y aplicación.

TECNOLOGÍA E INNOVACIÓN

Fersa sitúa la innovación y la tecnología en el centro de su estrategia empresarial. La empresa colabora con centros tecnológicos como el ITA y la Universidad de Zaragoza, integrando su experiencia en el desarrollo de nuevos productos. Su enfoque se caracteriza por un uso ágil y diferencial de tecnologías avanzadas, acompañado de un riguroso control de calidad de cada etapa del proceso.

Actualmente, Fersa avanza en un ambicioso proceso de digitalización basado en los principios de la Industria 4.0. Entre sus iniciativas destaca la integración de controles de calidad en tiempo real que permite almacenar datos del 100 % de las piezas, asegurando así materias primas de máxima calidad y tolerancias extremadamente precisas.

FACTORES DE COMPETITIVIDAD

Sostenibilidad

Fersa está comprometida con la sostenibilidad y la reducción de su impacto ambiental. Mediante evaluaciones anuales, priorizan acciones para reducir la generación de residuos, optimizar el consumo energético y fomentar la sensibilización humana.

Destaca el desarrollo de rodamientos de baja fricción, en colaboración con instituciones como MotorLand Aragón, que reduce el consumo de combustible en vehículos hasta un 7 %, disminuyendo costes y emisiones. Proyectos como G-Pro integran innovación y sostenibilidad, reforzando este compromiso. Desde 2005, la certificación ISO 14001 avala su sólida gestión ambiental.



Internacionalización

La internacionalización es uno de los pilares clave en el crecimiento de Fersa, con el objetivo de llevar su desarrollo, tecnología, procesos y productos a los cinco continentes. Su estrategia combina proyectos greenfield, adquisiciones (especialmente en EE.UU. e India) y la exportación de talento local. Con plantas en Europa, China e India, esta flexibilidad fortalece la resiliencia del grupo, permitiéndole adaptarse a la incertidumbre geopolítica internacional.

Talento

El talento es otro de los pilares fundamentales del grupo, que apuesta por atraer profesionales formados en universidades y centros de Aragón. La compañía fomenta el talento joven a través de prácticas formativas y becas, con un alto índice de retención. Fersa ofrece un entorno dinámico de constante crecimiento y proyección internacional, donde el aprendizaje continuo y el desarrollo personal son claves para el éxito y la innovación.



POLÍTICAS PÚBLICAS

Fersa impulsa el desarrollo e implementación de tecnologías avanzadas, con proyectos centrados en la Industria 4.0, automatización de máquinas y la recogida de datos para la trazabilidad y mejora de la calidad del producto. Estas iniciativas han sido posibles gracias al apoyo de políticas públicas y ayudas a fondo perdido, como las CDTI y fondos europeos.

- Un ejemplo concreto es el proyecto financiado por el Fondo Europeo de Desarrollo Regional (FEDER), que recibió una subvención de 58.938,13 €. Este proyecto aprovecha la oportunidad de crear rodamientos de alto rendimiento, que minimicen la fricción en los elementos móviles y mejoren la eficiencia energética en vehículos eléctricos, de hidrógeno e híbridos, optimizando su autonomía y rendimiento al reducir la energía necesaria para la rodadura.
- Fersa desarrolló el proyecto de I+D SmoothBearing entre 2021 y 2023, con financiación del Departamento de Economía, Planificación y Empleo de Aragón. El objetivo fue investigar nuevos diseños y tecnologías para rodamientos eficientes y silenciosos, cumpliendo con los requerimientos de movilidad sostenible, como la reducción de ruido y la mejora de la eficiencia. Con un presupuesto total de 1.040.153,47€, el proyecto recibió una subvención de 260.038,37€ para abordar los desafíos de las transmisiones híbridas, motores a rueda y ejes eléctricos, buscando rodamientos de alta capacidad de carga, menor fricción y diseño compacto.

ALUMAN



SEDE

Arteixo (34.038 habitantes), A Coruña, Galicia

1973

AÑO DE CREACIÓN

126 M€

FACTURACIÓN

700

EMPLEADOS

Grupo Aluman es una empresa internacional de carácter industrial con presencia en más de 50 países. Durante este casi medio siglo de trayectoria han forjado una sólida cultura de empresa manteniendo intactos los valores del proyecto empresarial sobre los que han diversificado su modelo de negocio: pasión por su trabajo y, sobre todo, la importancia de las personas.

ARRAIGO AL TERRITORIO

La empresa destaca por su fuerte arraigo al territorio, lo que representa una ventaja competitiva al generar una sensación de pertenencia que trasciende lo comercial. El 70 % de sus productos provienen de proveedores locales, con los cuales mantienen relaciones basadas en la confianza y el compromiso mutuo. Estas relaciones les permiten abordar de manera conjunta los proyectos y retos que presenta el mercado.

Aunque la internacionalización es un pilar clave en la estrategia de crecimiento del grupo, mantienen su producción centralizada en Arteixo y no cuentan con fábricas en otros países. Esta filosofía garantiza la preservación de su modelo de producción local incluso al abordar proyectos internacionales.

ÁREAS DE NEGOCIO

- Soluciones y sistemas constructivos innovadores
- Living y rehabilitación: modernización y optimización de la envolvente de edificios.
- Retail: trabajos a medida de mobiliario interior, escaparatismo e imagen corporativa para pequeños comercios.
- Contract y mobiliario: mobiliario a medida y proyectos contract llave en mano para grandes edificaciones.
- Aluman Systems: desarrollo de sistemas propios de fachada y carpintería de aluminio.

INTERNACIONALIZACIÓN

En el último año, la actividad de Aluman llegó a más de 50 países, incluyendo nuevos territorios, hasta alcanzar una cuarta parte del mercado mundial.

Grupo Aluman cuenta con 7 filiales internacionales: Marruecos, Panamá, Colombia, Estados Unidos, Reino Unido, Francia y Oriente Medio

SOSTENIBILIDAD ACREDITADA



Aluman enfrenta el reto estratégico de conjugar la innovación y la gestión sostenible a lo largo de toda su cadena de valor, apoyándose en el uso de nuevas tecnologías.

El grupo cuenta con homologaciones y acreditaciones internacionales que avalan la calidad de sus productos y el alto desempeño de sus procesos. Su modelo de desarrollo se basa en la búsqueda constante de la excelencia, respaldada por certificaciones que garantizan su capacidad para responder a las exigencias del mercado global y asegurar la confianza de sus clientes.



AYUDAS PÚBLICAS

Para lograr el desarrollo de uno de sus pilares clave, como es la internacionalización, el Grupo Aluman se apoyó en ayudas públicas.

Así, ha sido beneficiario del Programa Foexga 2019 – 2020 puesto en marcha por el IGAPE.

El objetivo principal de esta ayuda fue incentivar y estimular el comercio exterior gallego y la internacionalización de las PYMEs gallegas, aumentando así la base de las empresas exportadoras y consolidando la presencia de empresas gallegas en mercados internacionales.

ATI PROJECT

ATI | Project
CREATING A BETTER REALITY



SEDE

Pisa (98.780 habitantes), Región de la Toscana, Italia

2011

AÑO DE CREACIÓN

+25M€

FACTURACIÓN

350

EMPLEADOS



... diseñar lugares, espacios y contextos del futuro, poniendo a las personas y al medio ambiente en el centro de la arquitectura y el diseño



ACTIVIDAD

Empresa italiana fundada en 2011 especializada en arquitectura integrada y diseños de ingeniería. ATI PROJECT tiene presencia en diferentes países de Europa y se dedica al desarrollo de edificios sostenibles con un impacto ambiental reducido. La empresa ha crecido exponencialmente en sus 13 años de historia y actualmente cuenta con más de 300 empleados.

SERVICIOS

Ofrece una amplia variedad de servicios de arquitectura e ingeniería, entre los que destacan:

- Diseño arquitectónico
- Dirección de obra
- Visualización y realidad virtual
- Diseño estructural
- Diseño de fachadas
- Soluciones de sostenibilidad
- Planes de incendios
- Investigación y Desarrollo
- Diseño eléctrico

MERCADO

ATI Project ha mostrado un crecimiento y evolución muy significativos en su mercado. Desde su fundación, la empresa ha expandido su presencia internacionalmente, contando actualmente con una plantilla de 350 trabajadores y con oficinas en Italia, Serbia y Suiza.

Uno de los aspectos clave de su éxito ha sido su enfoque en la sostenibilidad y el diseño integrado, utilizando la metodología BIM (Building Information Modeling) para optimizar toda la operativa de sus proyectos. Este enfoque les ha permitido destacarse en el desarrollo de edificios sostenibles y con bajo impacto ambiental.

INNOVACIÓN



La empresa se destaca por su compromiso con la sostenibilidad y el uso de la metodología BIM. La investigación en I+D es otro pilar fundamental en la empresa, colaboran otras empresas e instituciones para mantenerse a la vanguardia del sector de la construcción.

Han recibido múltiples reconocimientos a su innovación en proyectos destacados como el Hospital Universitario Nytt OUH en Dinamarca y el complejo escolar Dino Compagni en Italia. Estos proyectos ejemplifican la capacidad de ATI Project para combinar tecnología avanzada, sostenibilidad y diseño innovador.



POLÍTICAS PÚBLICAS

ATI Project ha recibido apoyo del Programa Regional Toscana FESR 2021-2027, lo que ha permitido a la empresa avanzar significativamente en varias áreas clave. Gracias a esta ayuda, ATI Project ha podido financiar proyectos que promueven la eficiencia energética y la sostenibilidad en sus diseños arquitectónicos y de ingeniería. Esto ha incluido la implementación de tecnologías avanzadas para reducir el impacto ambiental de sus proyectos.

Además, el programa ha facilitado la digitalización de ATI Project, permitiéndoles mejorar sus capacidades tecnológicas y optimizar el uso del modelado de información de construcción (BIM). Esto ha resultado en procesos más eficientes y una mayor precisión en sus proyectos.

La financiación también ha permitido a ATI Project realizar inversiones productivas, expandiendo sus operaciones y mejorando su infraestructura. Esto ha fortalecido su capacidad para manejar proyectos más grandes y complejos.

El programa ha fomentado la colaboración de ATI Project con otros centros de investigación y empresas, lo que ha abierto nuevas oportunidades para la innovación y el acceso a conocimientos y tecnologías avanzadas.

FACTORES DE COMPETITIVIDAD

Capital humano

Las personas representan uno de los mayores activos de ATI Project. La empresa cuenta con un equipo diverso y multidisciplinario de más de 300 profesionales, incluyendo arquitectos, ingenieros y técnicos especializados.

Cada miembro del equipo aporta su perspectiva, contribuyendo así a lograr una visión unificada y enfocada en la sostenibilidad y la excelencia. La diversidad y la estrecha colaboración entre los trabajadores son fundamentales en el éxito de la empresa en sus diferentes proyectos.

Además, la empresa fomenta un ambiente de trabajo que prioriza el bienestar de sus empleados y promueve la colaboración y el desarrollo profesional continuo. Este enfoque en las personas fortalece la cultura organizacional y la capacidad de la empresa para innovar y adaptarse a las nuevas tendencias del mercado.

DIGITALIZACIÓN

ATI Project ha adoptado la digitalización como una parte integral de su enfoque en la arquitectura y la ingeniería. Utilizan herramientas digitales avanzadas para integrar todos los aspectos del diseño y la construcción, optimizando el control del tiempo, los costes y la calidad de sus proyectos.

Además, han desarrollado modelos de inteligencia artificial que apoyan la toma de decisiones de diseño, utilizando datos específicos de la empresa. Esta digitalización mejora la eficiencia y precisión de sus proyectos, permitiéndoles innovar y adaptarse rápidamente a las nuevas tendencias.

Sostenibilidad

ATI Project se enfoca en la sostenibilidad mediante el uso de tecnologías avanzadas y energías renovables para diseñar edificios eficientes y con bajo impacto medioambiental. La empresa participa en multitud de iniciativas de reforestación y promueven prácticas sostenibles a través de la metodología BIM. Además, están fuertemente comprometidos con proyectos de inclusión social y responsabilidad ambiental.

BURGER & CIE

BURGER & Cie.
CONSTRUIRE EST UNE BELLE ENTREPRISE.



SEDE

Lièpvre (1.653 habitantes), Haut-Rhin, Gran Este

1847

AÑO DE CREACIÓN

120 M€

FACTURACIÓN

400

EMPLEADOS

La (re)industrialización es...



**...tener confianza en el futuro.
Y conectando adecuadamente el territorio,
tenemos un futuro increíble.**



ACTIVIDAD

Burger & Cie es una empresa familiar francesa fundada en el año 1847, especializada en la fabricación y comercialización de productos de madera para el hogar, tanto interiores como exteriores. Con sede en Alsacia, la empresa produce elementos como terrazas y construcciones de madera. En 2023, logró una facturación de 120 millones de euros y cuentas con unos 400 trabajadores. Además, Burger & Cie se destaca por su compromiso con la sostenibilidad y la igualdad de género.

ARRAIGO AL TERRITORIO

Mi padre, representante de la quinta generación, fue visionario. Siempre ha sabido aprovechar las oportunidades que se le presentaban para comprar terrenos adyacentes a nuestra empresa. Además, Lièpvre siempre fue una evidencia para nosotros, reubicamos las actividades de terrazas de la empresa que compramos hace años. Esta solución nos permitió no cambiar los hábitos ni el estilo de vida de nuestros empleados.

INNOVACIÓN

Aprovechamos la luz natural, con un taller de producción equipado con ventanas de 100 metros de largo en los lados y claraboyas que dan un ambiente muy luminoso. También hicimos de este edificio lo más ecológico posible, con un aislamiento total, y pusimos en práctica todas nuestras especialidades en construcción de madera. Equipamos el edificio con unos 280 m² de paneles solares y un sistema de recuperación de agua.

ATRACCIÓN DEL TALENTO

Con esta fábrica a la vanguardia de la automatización, necesitábamos perfiles complementarios y específicos, como técnicos de mantenimiento y operadores de automatización.

En nuestro sitio, organizamos eventos regulares como «Happy Hours» para retener talentos; es importante ofrecer un ambiente de trabajo de alta calidad en este sector.

COLABORACIONES

Trabajan junto al Ayuntamiento de Lièpvre y otros ayuntamientos de la Comunidad de municipios de Val d'Argent, quienes apoyan el proyecto de esta nueva fábrica.

Miembro activo del Club ETI Grand-Est, que reúne a unas 70 empresas y que actúa para mejorar la comunicación y la atracción de talento en la región.

INTERNACIONALIZACIÓN

La internacionalización ha sido una parte fundamental de nuestra estrategia de crecimiento en Burger & Cie. Hemos trabajado arduamente para expandir nuestra presencia internacional más allá de Francia, principalmente mediante la participación de la empresa en ferias internacionales y dando prioridad a las estrategias de exportación.

Hemos establecido alianzas estratégicas con players locales consiguiendo abrir nuevos mercados, diversificar nuestras fuentes de ingresos y fortalecer nuestra posición competitiva a nivel global. Continuamos explorando oportunidades para expandirnos a nuevos territorios y consolidar nuestra presencia en los mercados donde ya estamos presentes. Gracias a esta internacionalización, hemos podido aprender mucho para adaptarnos a las demandas de diferentes mercados, lo que consideramos esencial para nuestro éxito en el largo plazo.

CRECIMIENTO

En 2016, compramos una pequeña empresa pionera de fijación de terrazas de madera. Estábamos muy impresionados, era un producto de excelencia, hecho en madera, y vimos que tenía el potencial para satisfacer las necesidades de nuestros clientes, tanto a nivel nacional como internacional. Nuestro reto era duplicar esta oferta y estar listos para el futuro. Así que rápidamente nos dedicamos a multiplicar nuestra capacidad de producción para satisfacer la creciente demanda.

35 %

**AUMENTO
DE LA PRODUCCIÓN**

25 %

**DE LAS VENTAS
EN EL EXTRANJERO**



POLÍTICAS PÚBLICAS



Burger & Cie ha logrado beneficiarse significativamente de las ayudas de la estrategia ETI Nation. Gracias a los fondos recibidos para la transformación digital y la innovación, la empresa ha podido implementar nuevas tecnologías y mejorar sus procesos de producción, lo que ha resultado en una mayor eficiencia y calidad en sus productos. En 2023, Burger & Cie aumentó significativamente su eficiencia operativa debido a estas mejoras tecnológicas.

Además, con el apoyo destinado a la internacionalización, Burger & Cie ha podido expandirse a mercados internacionales, participando en ferias internacionales y desarrollando estrategias de exportación efectivas. Esto ha permitido a la empresa aumentar su presencia global y diversificar sus fuentes de ingresos. Dentro de la operativa de la empresa, las exportaciones representan un porcentaje muy elevado de su facturación total.

En el ámbito de la sostenibilidad y la eficiencia energética, las ayudas recibidas han permitido a Burger & Cie mejorar su eficiencia energética y reducir su huella de carbono, adoptando prácticas más sostenibles. La empresa ha logrado reducir sus emisiones de carbono en un 20% en los últimos dos años.

La empresa también ha recibido ayudas para la formación y capacitación de empleados provenientes de la estrategia ETI Nation. Gracias a esto, la empresa ha podido mejorar las habilidades de su personal, aumentando la productividad y la calidad del trabajo realizado.

BERGMANN

**SEDE**

Kortenkamp 5b, 48291, Telgte (20.301 habitantes), Alemania

**1989****AÑO DE CREACIÓN****+20 M€****FACTURACIÓN****+300****EMPLEADOS**

ACTIVIDAD

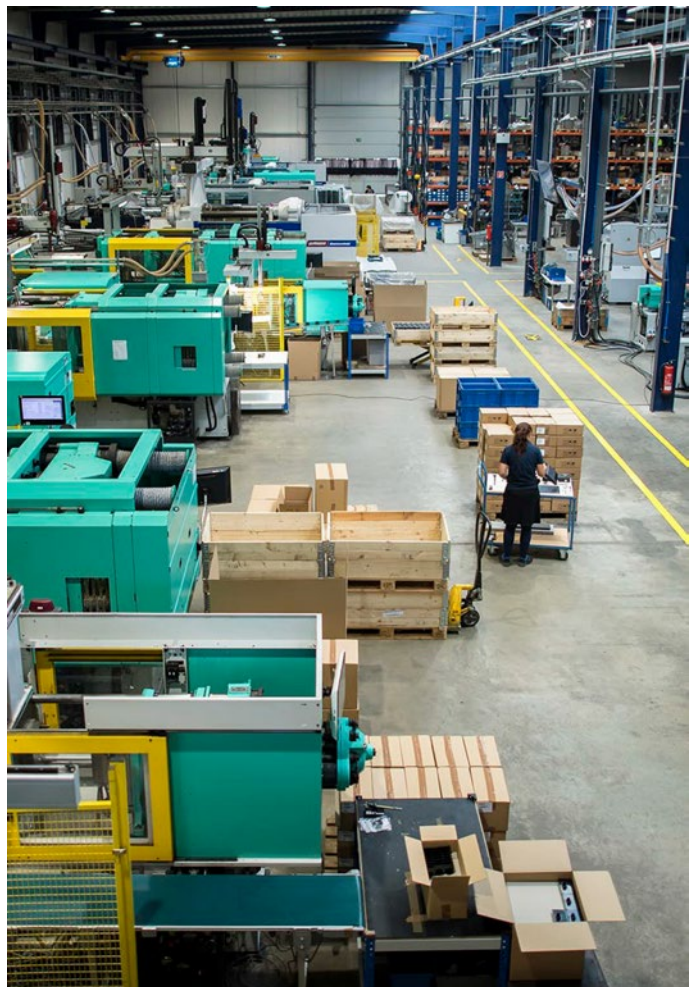
La empresa se especializa en la fabricación de piezas de plástico mediante inyección y en la construcción de moldes. Utilizan máquinas de inyección para producir una gran variedad de piezas, desde componentes pequeños hasta piezas más grandes. También diseñan y fabrican moldes personalizados, ofreciendo servicios de prototipado rápido y desarrollo de productos. Además, proporcionan servicios de montaje y logística, asegurando un control de calidad riguroso en todas las etapas de producción.

INNOVACIÓN

Bergmann Spritzguss und Formenbau GmbH & Co. KG se destaca por su innovación en la producción de piezas de plástico. Utilizan tecnologías avanzadas como el sinterizado láser directo de metal (DMLS) y han modernizado su sistema de suministro de materiales para mejorar la eficiencia. Además, se enfocan en la sostenibilidad con tecnologías energéticamente eficientes, reduciendo su impacto ambiental.

CRECIMIENTO

Bergmann Spritzguss und Formenbau ha experimentado un notable crecimiento desde su fundación en 1989. La empresa ha ampliado sus instalaciones y modernizado su tecnología, incluyendo un sistema de suministro de materiales completamente nuevo que mejora la eficiencia y la productividad. Han incrementado su capacidad de producción con más de 70 máquinas de inyección. Este crecimiento ha sido impulsado por su enfoque en la innovación, el capital humano, la calidad y la sostenibilidad, permitiéndoles mantenerse competitivos en el mercado y satisfacer las demandas de sus clientes.



DIGITALIZACIÓN

La empresa ha avanzado significativamente en su digitalización. Han implementado un sistema de suministro de materiales completamente nuevo, que incluye una central de secado, sistemas de dosificación y transporte, y una unidad de control de transporte con frecuencia regulada. Este sistema ha mejorado la eficiencia y la productividad de su producción.

Además, utilizan un software de diseño para crear prototipos y herramientas precisas, integrando todo en un proceso digital desde el diseño hasta la producción en serie. Esta digitalización les permite optimizar sus procesos y mantener altos estándares de calidad.

CAPITAL HUMANO

La empresa valora enormemente a su capital humano, compuesto por aproximadamente 300 empleados, por ello, invierte en la formación continua de su personal, asegurando que estén al día de las últimas tecnologías y métodos de producción.

El ambiente de trabajo en la empresa fomenta la colaboración y la innovación, permitiendo a los empleados contribuir activamente al desarrollo de soluciones avanzadas en la industria del plástico. La empresa también ofrece oportunidades de crecimiento profesional y formación para sus empleados, incluyendo programas de aprendizaje para los nuevos talentos.

“...la experiencia, los conocimientos y la pasión por las ideas innovadoras nos han convertido desde 1989 en un fuerte socio para las necesidades individuales de una amplia gama de industrias.”



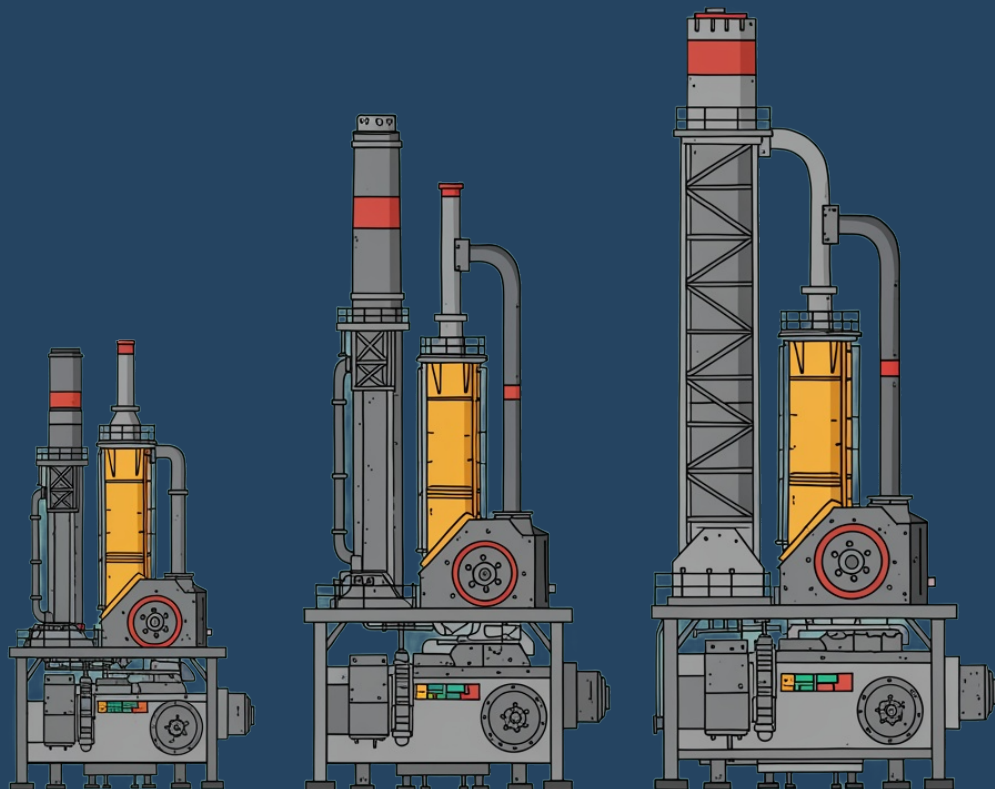
POLÍTICAS PÚBLICAS

La empresa se ha visto beneficiada por las ayudas de la iniciativa Industrie.IN.NRW para las empresas de Renania del Norte-Westfalia. Gracias a este programa, Bergmann Spritzguss und Formenbau ha podido avanzar significativamente en su capacidad de innovación. La empresa ha recibido subvenciones que le han permitido desarrollar nuevos materiales y procesos de producción.

La integración de tecnologías digitales en su producción también se ha visto fuertemente impulsada por estas tecnologías, implementando soluciones de fabricación inteligente que han mejorado su eficiencia operativa. También han desarrollado procesos de producción más sostenibles, reduciendo su huella ambiental y promoviendo la eficiencia energética.

XI.

RECOMENDACIONES PARA EL DISEÑO DE POLÍTICAS PÚBLICAS DE APOYO A LAS ETIS



La elaboración de políticas públicas efectivas para el fortalecimiento de las Empresas de Tamaño Intermedio industriales en España requiere un análisis estratégico que permita identificar los factores internos y externos que afectan su desarrollo. En este contexto, se ha desarrollado una **matriz DAFO** como herramienta clave para sintetizar las principales fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas relacionadas con este segmento empresarial y el entorno en el que operan. Esta herramienta recoge las principales lecciones aprendidas en este estudio a partir del informe de diagnóstico de las ETIs en España y del benchmark realizado para conocer la situación de este segmento empresarial en otros países europeos. Esta matriz, así, recoge los **aspectos esenciales que condicionan el crecimiento y la competitividad de las ETIs**, así como los elementos estructurales y coyunturales que deben considerarse en el diseño de medidas específicas. A través de este análisis, se pretende ofrecer un marco claro y estructurado que sirva de base para orientar la formulación de políticas públicas, asegurando que estas respondan tanto a las necesidades internas del tejido empresarial español como a las exigencias del entorno global, maximizando así su impacto en la economía nacional.

TABLA 15. Análisis DAFO del segmento ETI en España y lecciones aprendidas

DEBILIDADES	FORTALEZAS
• Falta de reconocimiento específico: ausencia de una categoría diferenciada en la normativa nacional, lo que dificulta la creación de políticas públicas adaptadas a sus necesidades. • Carga administrativa elevada: las ETIs enfrentan una burocracia que consume recursos valiosos y limita su competitividad. • Falta de coordinación entre administraciones públicas: la fragmentación en las políticas de apoyo a las ETIs reduce su eficacia y genera duplicidades o vacíos de cobertura. • Acceso limitado a financiación: dificultades para obtener recursos financieros específicos para proyectos de digitalización, innovación e internacionalización. • Déficit en la profesionalización: muchas ETIs, especialmente las de origen familiar, carecen de modelos sólidos de gobernanza y de personal altamente cualificado en áreas clave.	• Arraigo territorial y cohesión regional: las ETIs contribuyen significativamente al desarrollo económico en regiones con menor densidad poblacional, generando empleo y dinamismo en áreas rurales y semiurbanas. • Diversificación sectorial: presencia en sectores clave como agroalimentación, metalurgia, química y energía, lo que refuerza su competitividad y resiliencia económica. • Innovación y adaptabilidad: capacidad para innovar y adoptar nuevas tecnologías rápidamente, especialmente en sectores industriales avanzados. • Orientación a la exportación: fuerte capacidad de internacionalización, aprovechando su especialización en productos de alto valor añadido para competir en mercados globales. • Estructuras organizativas ágiles: flexibilidad y rapidez en la toma de decisiones, lo que les permite adaptarse a cambios del mercado con mayor facilidad que las grandes empresas.

TABLA 15. Análisis DAFO del segmento ETI en España y lecciones aprendidas

AMENAZAS	OPORTUNIDADES
• Competencia internacional: las ETIs españolas enfrentan la presión de empresas de países con mayores niveles de apoyo y acceso a programas específicos. • Costes energéticos elevados: impacto negativo en márgenes de beneficio, especialmente en sectores industriales intensivos en energía. • Desigualdad territorial: concentración de políticas y recursos en grandes áreas metropolitanas, dejando rezagadas a las ETIs en zonas rurales o periféricas. • Fragmentación de políticas y fondos: la falta de una visión unificada a nivel estatal puede dispersar los recursos y reducir la eficacia de las medidas, dificultando el impacto real en las ETIs.	• Implementación de lecciones aprendidas de otros países: modelos de éxito en otras regiones ofrecen guías para desarrollar políticas adaptadas a las ETIs españolas. • Fomento de la colaboración público-privada: promover la sinergia entre centros tecnológicos, universidades y las ETIs para acelerar la transferencia tecnológica y la innovación aplicada. • Infraestructura logística y conectividad: mejora de las infraestructuras de transporte y logística puede reducir costes operativos y potenciar su competitividad en mercados internacionales. • Atracción de talento: desarrollo de políticas para formar y retener personal cualificado, fortaleciendo la capacidad de las ETIs para enfrentar los retos del mercado.

1. ANÁLISIS DE GAPS

A continuación, se presentan tres tablas que analizan las principales necesidades, demandas y barreras que enfrentan las empresas en relación con las políticas públicas actuales. Estas proporcionan un análisis exhaustivo basado en la información cualitativa y cuantitativa obtenida a través de entrevistas, mesas de trabajo y una encuesta. La primera tabla se enfoca en las necesidades de las empresas en áreas clave como innovación y digitalización, acceso a nuevos mercados y acceso a financiación, destacando los gaps entre estas necesidades y las políticas públicas existentes. La segunda aborda las demandas de las empresas en términos de políticas de apoyo, infraestructuras y logística eficientes, y formación y retención del talento, destacando las discrepancias entre lo que las empresas requieren y lo que las políticas actuales ofrecen. Finalmente, la última tabla examina las barreras que limitan el crecimiento de las empresas, tales como los altos costes energéticos, la escasez de recursos humanos cualificados, la falta de profesionalización en la gestión y las limitaciones territoriales, señalando las áreas donde las políticas públicas no han logrado mitigar estos obstáculos. Este análisis global proporciona una visión clara de las principales áreas de mejora para las políticas públicas en relación con las necesidades, demandas y barreras identificadas por las empresas.

TABLA 16. Análisis de gaps entre las necesidades y políticas públicas actuales

NECESIDADES	INNOVACIÓN Y DIGITALIZACIÓN	ACCESO A NUEVOS MERCADOS	ACCESO A FINANCIACIÓN
Programa Tecnológico Industrial (PTE) (CDTI)	✓	✗	✗
Programa Tecnológico de Automoción Sostenible (PTAS) (CDTI)	✓	✗	✗
Programa Tecnológico Aeronáutico (PTA) 2023	✓	✗	✓
Subvención a proyectos I+D (FEDER)	✓	✗	✓
Subvenciones para la Ciberseguridad Industrial en Castilla y León	✓	✗	✗
Subvenciones a la Industria 4.0	✓	✗	✓
Ayudas para la eficiencia energética en Madrid	✓	✗	✗
Programa Inteligencia Artificial aplicada	✓	✗	✓
Hazitek – Proyectos I+D de carácter competitivo	✓	✗	✗
Hazitek – Proyectos de I+D en sectores estratégicos	✓	✗	✗
Programa 5G empresarial	✓	✗	✓
Smart Industries (2024)	✓	✗	✓
Programa Industria Digital (2024)	✓	✗	✓
Lortu (2024)	✗	✗	✓
Programa ciberseguridad industrial	✓	✗	✓
IKANOS (2024)	✗	✗	✓
Indartu (2024)	✗	✗	✓

TABLA 16. Análisis de gaps entre las necesidades y políticas públicas actuales

NECESIDADES	INNOVACIÓN Y DIGITALIZACIÓN	ACCESO A NUEVOS MERCADOS	ACCESO A FINANCIACIÓN
Descarbonización de la industria	✗	✗	✗
Eficiencia energética sector industrial	✗	✗	✗
Digital Innovation Hubs Federation for Large Scale	✓	✗	✗
Subvenciones a proyectos de investigación industrial y desarrollo experimental. ACCIÓ	✓	✗	✓
Ayuda CDTI Cervera para Transferencia Tecnológica en I+D	✓	✗	✗
FLAB Alimentamos en futuro	✓	✓	✓
ICF Eurocrédit	✗	✗	✓
ICF Industria 4.0	✓	✗	✓
Programa InnovFin	✓	✗	✓
Plataforma de Inversión para Midcaps	✓	✗	✓
Acuerdo de garantías del FEI	✓	✗	✓
Financiación a empresas medianas y Midcaps afectadas por los costes energéticos	✗	✗	✓
Acuerdo de garantía Sabadell-BEI para pymes y Midcaps	✗	✗	✓
INNVIERTE CDTI	✓	✗	✗
ICEX España Exportación e Inversiones	✗	✓	✗

TABLA 17. Análisis de gaps entre las demandas y políticas públicas actuales

DEMANDAS	POLÍTICAS PÚBLICAS DE APOYO	INFRAESTRUCTURAS Y LOGÍSTICA EFICIENTES	FORMACIÓN Y RETENCIÓN DEL TALENTO
Programa Tecnológico Industrial (PTE) (CDTI)	✓	✗	✗
Programa Tecnológico de Automoción Sostenible (PTAS) (CDTI)	✓	✗	✗
Programa Tecnológico Aeronáutico (PTA) 2023	✓	✗	✗
Subvención a proyectos I+D (FEDER)	✓	✗	✗
Subvenciones para la Ciberseguridad Industrial en Castilla y León	✓	✗	✗
Subvenciones a la Industria 4.0	✓	✗	✗
Ayudas para la eficiencia energética en Madrid	✓	✗	✗
Programa Inteligencia Artificial aplicada	✓	✗	✗
Hazitek – Proyectos I+D de carácter competitivo	✓	✗	✗
Hazitek – Proyectos de I+D en sectores estratégicos	✓	✗	✗
Programa 5G empresarial	✓	✗	✗
Smart Industries (2024)	✓	✗	✗
Programa Industria Digital (2024)	✓	✗	✗
Lortu (2024)	✓	✗	✗
Programa ciberseguridad industrial	✓	✗	✗
IKANOS (2024)	✓	✗	✓
Indartu (2024)	✓	✗	✗

TABLA 17. Análisis de gaps entre las demandas y políticas públicas actuales

DEMANDAS	POLÍTICAS PÚBLICAS DE APOYO	INFRAESTRUCTURAS Y LOGÍSTICA EFICIENTES	FORMACIÓN Y RETENCIÓN DEL TALENTO
Descarbonización de la industria	✓	✗	✗
Eficiencia energética sector industrial	✓	✗	✗
Digital Innovation Hubs Federation for Large Scale	✓	✗	✗
Subvenciones a proyectos de investigación industrial y desarrollo experimental. ACCIÓ	✓	✗	✗
Ayuda CDTI Cervera para Transferencia Tecnológica en I+D	✓	✗	✗
FLAB Alimentamos en futuro	✓	✗	✗
ICF Eurocrédit	✓	✗	✗
ICF Industria 4.0	✓	✗	✗
Programa InnovFin	✓	✗	✗
Plataforma de Inversión para Midcaps	✓	✗	✗
Acuerdo de garantías del FEI	✓	✗	✗
Financiación a empresas medianas y Midcaps afectadas por los costes energéticos	✓	✗	✗
Acuerdo de garantía Sabadell-BEI para pymes y Midcaps	✓	✗	✗
INNVIERTE CDTI	✓	✗	✗
ICEX España Exportación e Inversiones	✓	✗	✗

TABLA 18. Análisis de gaps entre las barreras y políticas públicas actuales

BARRERAS	COSTES ENERGÉTICOS ELEVADOS	ESCASEZ DE RECURSOS HUMANOS CUALIFICADOS	FALTA DE PROFESIONALIZACIÓN Y GOBERNANZA	LIMITACIONES TERRITORIALES
Programa Tecnológico Industrial (PTE) (CDTI)	✗	✓	✗	✗
Programa Tecnológico de Automoción Sostenible (PTAS) (CDTI)	✗	✗	✗	✗
Programa Tecnológico Aeronáutico (PTA) 2023	✗	✗	✗	✗
Subvención a proyectos I+D (FEDER)	✗	✗	✗	✓
Subvenciones para la Ciberseguridad Industrial en Castilla y León	✗	✗	✗	✓
Subvenciones a la Industria 4.0	✗	✗	✗	✓
Ayudas para la eficiencia energética en Madrid	✓	✗	✗	✗
Programa Inteligencia Artificial aplicada	✗	✗	✗	✓
Hazitek – Proyectos I+D de carácter competitivo	✗	✗	✗	✓
Hazitek – Proyectos de I+D en sectores estratégicos	✗	✗	✗	✓
Programa 5G empresarial	✗	✗	✗	✗
Smart Industries (2024)	✗	✗	✗	✓
Programa Industria Digital (2024)	✗	✗	✗	✓
Lortu (2024)	✗	✗	✗	✓

TABLA 18. Análisis de gaps entre las barreras y políticas públicas actuales

BARRERAS	COSTES ENERGÉTICOS ELEVADOS	ESCASEZ DE RECURSOS HUMANOS CUALIFICADOS	FALTA DE PROFESIONALIZACIÓN Y GOBERNANZA	LIMITACIONES TERRITORIALES
Programa ciberseguridad industrial	✗	✗	✗	✓
IKANOS (2024)	✗	✗	✓	✓
Indartu (2024)	✗	✗	✗	✓
Descarbonización de la industria	✓	✗	✗	✓
Eficiencia energética sector industrial	✓	✗	✗	✗
Digital Innovation Hubs Federation for Large Scale	✗	✗	✗	✗
Subvenciones a proyectos de investigación industrial y desarrollo experimental. ACCIÓ	✗	✗	✗	✓
Ayuda CDTI Cervera para Transferencia Tecnológica en I+D	✗	✗	✗	✗
FLAB Alimentamos en futuro	✗	✗	✗	✗
ICF Eurocrédit	✗	✗	✗	✓
ICF Industria 4.0	✗	✗	✗	✓
Programa InnovFin	✗	✗	✗	✗
Plataforma de Inversión para midcaps	✗	✗	✗	✗
Acuerdo de garantías del FEI	✓	✗	✗	✗

TABLA 18. Análisis de gaps entre las barreras y políticas públicas actuales

BARRERAS	COSTES ENERGÉTICOS ELEVADOS	ESCASEZ DE RECURSOS HUMANOS CUALIFICADOS	FALTA DE PROFESIONALIZACIÓN Y GOBERNANZA	LIMITACIONES TERRITORIALES
Financiación a empresas medianas y midcaps afectadas por los costes energéticos	✓	✗	✗	✓
Acuerdo de garantía Sabadell-BEI para pymes y midcaps	✗	✗	✗	✗
INNVIERTE CDTI	✗	✗	✗	✗
ICEX España Exportación e Inversiones	✗	✗	✗	✗

A pesar de que existen diversas iniciativas y políticas públicas destinadas a apoyar a PYMEs y grandes empresas en España, **las ETIs se encuentran especialmente desatendidas en lo que a políticas e iniciativas públicas diseñadas para ellas se refiere**. Como se puede observar en las tablas anteriores, este segmento empresarial, que representa una parte crucial de la economía nacional, se encuentra en una situación de desventaja debido a la falta de atención a sus particularidades.

Aunque se reconoce la competitividad de las empresas de esta tipología y su importancia para el crecimiento económico y la generación de empleo, las políticas actuales no abordan de manera efectiva sus necesidades, barreras, demandas y requerimientos únicos, lo que limita su capacidad de crecimiento y expansión, dejando un vacío significativo en el apoyo gubernamental hacia este segmento empresarial.

2. ESTIMACIÓN DEL EFECTO ESPERADO

A continuación, se presenta la metodología utilizada para **estimar los resultados que se obtendrían y el impacto que generaría la implementación de las políticas públicas orientadas a las ETIs industriales** que se proponen en el siguiente apartado.

Cabe destacar que, si bien se van a plantear 10 medidas que engloban 18 actuaciones diferenciadas, debido a la naturaleza de las medidas, no todas tendrán un impacto medible en las empresas ni generarán directamente un efecto sobre las mismas, pero sí son relevantes para el posicionamiento y reconocimiento de las ETIs.

Para el resto de las medidas planteadas, estimaremos los resultados obtenidos presuponiendo un escenario ficticio en el que se dedicarán 100 millones de euros a nivel nacional para la puesta en marcha de estas medidas.

Adicionalmente, durante la explicación de la metodología, se presentan los diferentes datos de estudio y sus fuentes, atendiendo a la disponibilidad de estos.

La metodología tiene como objetivo:

- Identificar un criterio de reparto de la financiación que se establezca entre las diferentes comunidades autónomas.
- Calcular la respuesta a nivel de inversión privada que va a generar la disposición de dicha financiación.
- Estimar la generación de empleo que va a suponer la disposición de esta financiación para el sector en cuestión.

El primer paso de la metodología consiste en **identificar un criterio de reparto de la financiación** que se establezca para las distintas comunidades autónomas. Para ello, se utilizarán los conceptos de coherencia económica y coherencia territorial.

La **coherencia económica** hace referencia a la necesidad de que el reparto definido responda al impacto que tiene el sector en la región por medio del Valor Agregado Bruto (VAB), es decir, lo que un sector añade a la economía del territorio a través de su producción.

La **coherencia territorial** hace referencia a la necesidad de que el reparto definido responda a la distribución geográfica de las ETIs en cada región. Esto implica considerar la cantidad de ETIs presentes en cada territorio como un indicador clave para determinar la asignación presupuestaria, asegurando que los recursos se distribuyan de manera equitativa.

A raíz de la relación entre ambos factores se extrae el coeficiente de reparto (R) de la asignación presupuestaria, de esta manera se determina un criterio objetivo para evaluar la dotación presupuestaria por cada autonomía:

$$R = \frac{VAB_i \times ETI_{si}}{\sum i(VAB_i \times ETI_{si})}$$

A partir de los pasos descritos anteriormente, se han calculado las **asignaciones presupuestarias correspondientes a cada comunidad autónoma considerando tanto la coherencia económica**, basada en el valor agregado bruto (VAB) del sector industrial, como la coherencia territorial, basada en la distribución del número de ETIs en cada región. Para realizar estos cálculos, se ha asumido una inversión total de 100 millones de euros (escenario ficticio planteado por KPMG) por parte de la administración pública.

El resultado obtenido refleja una asignación proporcional, donde las comunidades autónomas con mayor peso en términos de actividad económica del sector industrial y mayor concentración de ETIs reciben un porcentaje más elevado de los recursos.

TABLA 19. Estimación de asignación de recursos por CCAA

CCAA	DISTRIBUCIÓN DE ETIS	VAB INDUSTRIA (M €)	R	ESTIMACIÓN ASIGNACIÓN (€)
Cataluña	168	35.651,4	0,5064266	50.642.663,09 €
Comunidad Valenciana	99	16.216,6	0,1357458	13.574.578,63 €
País Vasco	86	13.885,7	0,1009713	10.097.127,78 €
Comunidad de Madrid	70	13.175,6	0,0779828	7.798.284,16 €
Andalucía	56	11.165,3	0,0528676	5.286.755,65 €
Galicia	47	8.071,4	0,0320756	3.207.561,94 €
Aragón	38	6.166,5	0,0198131	1.981.310,25 €
Castilla y León	37	8.719,6	0,0272790	2.727.899,34 €
Murcia	33	4.275,2	0,0119288	1.192.876,41 €
Castilla La Mancha	32	5.755,1	0,0155715	1.557.153,21 €
Navarra	27	4.752,9	0,0108505	1.085.053,22 €
Extremadura	12	1.294,4	0,0013133	131.331,27 €
Asturias	12	3.118,7	0,0031644	316.435,46 €
Cantabria	11	2.264,2	0,0021059	210.587,99 €
La Rioja	8	1.687,8	0,0011417	114.166,06 €
Islas Canarias	7	1.176,9	0,0006966	69.659,79 €
Islas Baleares	1	775,3	0,0000656	6.555,76 €

Fuente: Elaboración propia.

El segundo paso de la metodología consiste en, a partir de la estructura de reparto definida mediante la coherencia económica y territorial, estimar la inversión privada que va a generar esta disposición de financiación pública atendiendo a: la reacción de inversión privada teórica, la confianza del sector y las tendencias de inversión.

La **reacción de inversión privada teórica**³⁸ atiende a la proyección temporal en un horizonte a doce trimestres (proyección a tres años 2024-2026) realizada por el Banco de España, entendida como la respuesta previsible a nivel de inversión que genera la introducción de inversión pública en el ámbito de un sector.

La **confianza del sector**³⁹ atiende a la medición del índice de confianza empresarial armonizado realizado por el INE, entendido como el dinamismo de inversión y expectativas que se tiene en una región, las distintas comunidades autónomas, y en un sector, el industrial, en relación con su proyección de crecimiento y retorno de la inversión.

La **tendencia de inversión**⁴⁰ atiende al volumen de las inversiones de los últimos años por región, en las diferentes comunidades autónomas, y sector, el industrial, entendido como la predilección de inversión existente por un determinado tipo de actividad.

Con estas tres variables se estima la inversión privada que va a generar la disposición de financiación pública según la respuesta general que ocasiona en la economía a nivel temporal, la situación actual a nivel de inversión y confianza en el sector y, finalmente, las tendencias existentes en materia de inversión privada.

De esta forma, a través de dicha confianza (ámbito interno al sector) y de las tendencias de inversión (ámbito externo al sector) se obtiene un factor de corrección ponderado que permita modificar la reacción de inversión establecida por el Banco de España y que permita evaluar en consecuencia la respuesta particular de cada una de las regiones en términos de inversión privada a la asignación presupuestaria establecida.

$$\text{Factor de corrección CCAA} = \text{Ponderación ICEA} \cdot \text{ICEA} + \text{Ponderación Equity} \cdot \text{Equity}$$

$$\text{Reacción CCAA} = \text{Factor de corrección CCAA} \cdot \text{Reacción Banco España}$$

A través de dicha reacción para cada comunidad autónoma, **se obtiene la inversión privada estimada en el ecosistema industrial durante el horizonte temporal considerado**, evaluando la magnitud de dicha inversión en cada uno de los trimestres hasta finales del año 2026.

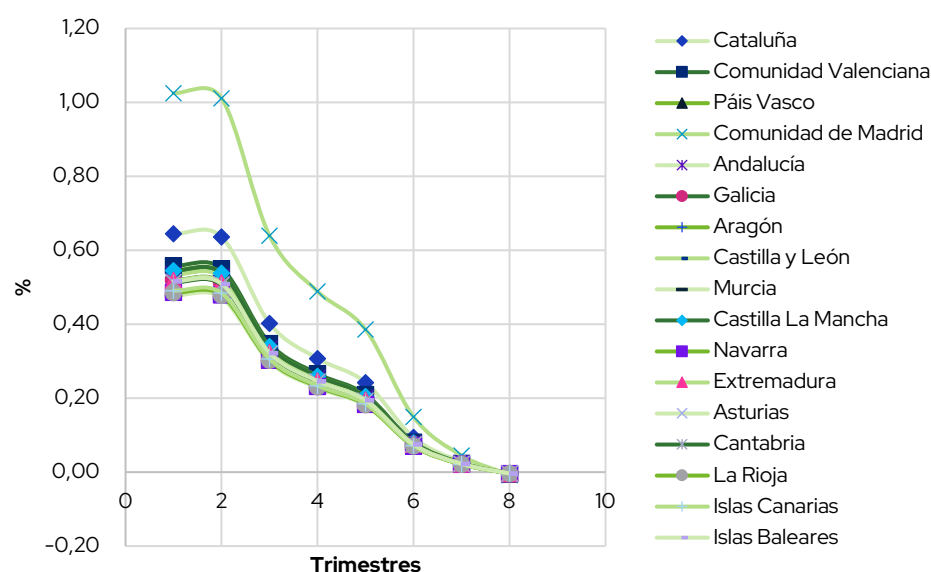
A continuación, se muestra la gráfica con la **proyección de la reacción de inversión privada estimada para cada comunidad autónoma** en función del horizonte temporal establecido, que abarca ocho trimestres (2025-2026). Los resultados reflejan cómo, a partir del factor de corrección calculado para cada región, se modula la reacción de inversión privada teórica proporcionada por el Banco de España. Este análisis incorpora tanto el índice de confianza empresarial armonizado (ICEA) como las tendencias de inversión en el sector industrial, lo que permite evaluar de manera detallada la capacidad de cada comunidad para atraer y movilizar inversión privada en respuesta a la inversión pública asignada.

38. Boletín económico: La respuesta de la inversión privada a un incremento de la inversión pública. Banco de España.

39. Indicadores de Confianza Empresarial (ICE). Cuarto trimestre de 2024. Instituto Nacional de Estadística.

40. Informe de actividad Venture Capital & Private Equity activity en España. SpainCap.

GRÁFICO 16. Generación de inversión privada por cada euro público invertido



Fuente: Elaboración propia.

Las conclusiones globales para todas las comunidades autónomas reflejan que **la inversión pública tiene un efecto positivo y significativo sobre la movilización de la inversión privada en el sector industrial**, un fenómeno especialmente visible durante los primeros trimestres del horizonte temporal.

Además, las diferencias entre comunidades autónomas evidencian que factores como la confianza empresarial y la trayectoria histórica de inversión influyen en la capacidad de respuesta a la inversión pública. Regiones con un tejido industrial más consolidado y mayores índices de confianza empresarial, como Cataluña y la Comunidad de Madrid, muestran un mayor aprovechamiento de los recursos en comparación con otras con menor actividad industrial o confianza económica. No obstante, en términos generales, el análisis confirma que la inversión pública actúa como una herramienta eficaz para incentivar la inversión privada y estimular el crecimiento del sector industrial en todas las regiones.

Finalmente, el tercer paso de la metodología consiste en, a partir de la inversión total prevista entendida como pública y privada para cada comunidad autónoma, estimar la creación de empleo que se va a generar atendiendo al impacto general que tiene en la creación de empleo inversiones de tipología similar.

El **impacto general que tiene en la creación de empleo inversiones similares** que incluyen financiación pública y privada en España por cada comunidad autónoma, entendido como una ratio que relaciona la magnitud de las inversiones de los incentivos regionales con los empleos generados por estas, ofrece los siguientes resultados:

$$\text{Intensidad mano de obra} = \frac{n^{\circ} \text{ empleados}}{\text{VAB (€)}}$$

TABLA 20. Impacto en la creación de empleo

CCAA	OCUPADOS INDUSTRIA (PERSONAS)	VAB INDUSTRIA (M €)	INTENSIDAD MANO DE OBRA
Andalucía	257.300	11.165	0,0000230
Aragón	116.800	6.167	0,0000189
Asturias	48.100	3.119	0,0000154
Islas Baleares	31.200	775	0,0000402
Islas Canarias	38.400	1.177	0,0000326
Cantabria	37.600	2.264	0,0000166
Castilla y León	158.900	8.720	0,0000182
Castilla La Mancha	126.300	5.755	0,0000219
Cataluña	569.200	35.651	0,0000160
Comunidad Valenciana	336.600	16.217	0,0000208
Extremadura	36.100	1.294	0,0000279
Galicia	163.500	8.071	0,0000203
Comunidad de Madrid	272.800	13.176	0,0000207
Murcia	62.700	4.275	0,0000147
Navarra	69.000	4.753	0,0000145
País Vasco	190.000	13.886	0,0000137
La Rioja	38.600	1.688	0,0000229

Fuente: Elaboración propia.

Después de completar los tres pasos de la metodología descrita, se obtienen las siguientes estimaciones de resultados, que incluyen el impacto generado por la inversión pública en las comunidades autónomas. Estas cifras reflejan no solo la inversión pública destinada a cada región, sino también el efecto multiplicador sobre la inversión privada, que resulta en una inversión total significativa en cada ecosistema industrial. Asimismo, se estima la generación de empleo derivada de estas inversiones, demostrando cómo **la planificación estratégica basada en coherencia económica, territorial y factores correctivos puede maximizar el impacto socioeconómico de las políticas públicas**. Estas proyecciones subrayan la importancia de diseñar medidas focalizadas y adaptadas a las ETIs para promover el desarrollo industrial sostenible y el dinamismo económico en todas las comunidades autónomas.

TABLA 21. Estimación de resultados del escenario planteado

CCAA	INVERSIÓN PÚBLICA	INVERSIÓN PRIVADA	INVERSIÓN TOTAL	GENERACIÓN DE EMPLEO
Andalucía	5.286.755,65 €	10.322.087,31 €	15.608.842,96 €	360
Aragón	1.981.310,25 €	3.878.272,27 €	5.859.582,51 €	111
Asturias	316.435,46 €	594.559,45 €	910.994,91 €	14
Islas Baleares	6.555,76 €	12.346,89 €	18.902,65 €	1
Islas Canarias	69.659,79 €	124.747,18 €	194.406,97 €	6
Cantabria	210.587,99 €	394.463,68 €	605.051,67 €	10
Castilla y León	2.727.899,34 €	5.321.484,64 €	8.049.383,97 €	147
Castilla La Mancha	1.557.153,21 €	3.098.385,62 €	4.655.538,83 €	102
Cataluña	50.642.663,09 €	119.107.314,44 €	169.749.977,53 €	2710
Comunidad Valenciana	13.574.578,63 €	27.644.150,07 €	41.218.728,70 €	856
Extremadura	131.331,27 €	248.742,35 €	380.073,62 €	11
Galicia	3.207.561,94 €	6.078.905,30 €	9.286.467,24 €	188
Comunidad de Madrid	7.798.284,16 €	29.158.971,15 €	36.957.255,31 €	765
Murcia	1.192.876,41 €	2.080.670,94 €	3.273.547,35 €	48
Navarra	1.085.053,22 €	1.924.747,85 €	3.009.801,07 €	44
País Vasco	10.097.127,78 €	20.116.336,99 €	30.213.464,77 €	413
La Rioja	114.166,06 €	202.136,34 €	316.302,40 €	7

Fuente: Elaboración propia.

3. PROPUESTA DE MEDIDAS PARA EL DISEÑO DE POLÍTICAS PÚBLICAS

El presente conjunto de medidas tiene como objetivo principal promover el desarrollo, crecimiento y consolidación de las Empresas de Tamaño Intermedio (ETIs) en España, un segmento empresarial clave para el dinamismo económico y la innovación. Para abordar de manera integral las distintas necesidades y desafíos que enfrentan las ETIs

industriales, se han estructurado las medidas en tres ejes estratégicos, abordando diferentes etapas de las empresas.

El primer eje, denominado **medidas transversales**, se centra en aspectos fundamentales para el reconocimiento y apoyo institucional de las ETIs, como la creación de una Estrategia ETI y la implementación de moratorias para el cambio de categoría. Estas medidas buscan proporcionar un marco normativo claro, que garantice el conocimiento y la visibilidad de las ETIs y asegure el acceso de las ETIs a políticas públicas específicas, reduciendo las barreras administrativas y asegurando su correcta inclusión en el ecosistema empresarial.

El segundo eje, **medidas para impulsar el crecimiento de las PYMEs** hacia la categoría de ETI, se dirige a la superación de los actuales obstáculos que enfrentan las PYMEs para expandirse y alcanzar el tamaño intermedio. En este sentido, se pretende ofrecer incentivos y garantías que permitan a las empresas avanzar hacia el estatus de ETI sin perder los beneficios y ayudas de los que actualmente se benefician como PYMEs, resolviendo así el problema de la «trampa de crecimiento» que limita su potencial de expansión.

Por último, el tercer eje, **medidas para la consolidación de las ETIs**, propone una serie de políticas públicas orientadas a fortalecer la competitividad y la estabilidad de las ETIs ya establecidas. Este conjunto de medidas busca asegurar que las ETIs puedan seguir creciendo y consolidándose, mediante el acceso a recursos adecuados, apoyo en internacionalización, innovación, digitalización y sostenibilidad, con el fin de posicionarlas como actores estratégicos dentro del mercado global.

La combinación de estos tres ejes responde a la **necesidad de un enfoque integral que abarque tanto la creación de un marco legal adecuado como el impulso activo del crecimiento y la consolidación de las ETIs**, elementos clave para fortalecer el tejido empresarial de España y fomentar su competitividad a nivel global.

Teniendo en cuenta los objetivos descritos para el presente documento, a continuación, se presenta la relación de medidas propuestas, contando cada una de ellas con la siguiente estructura:

- Una justificación de la necesidad que permite identificar aquellas cuestiones clave que sustente la adopción y desarrollo de la medida propuesta.
- La descripción en detalle de las actuaciones que se deben desarrollar para determinar la mejor forma de abordar dicha medida con el objetivo de asegurar un mayor impacto positivo sobre las ETIs.

A continuación, se procede **exponer las 10 medidas de apoyo, así como las 18 actuaciones concretas**:

TABLA 22. Resumen de las medidas propuestas

MEDIDAS TRANSVERSALES	
Medida	Actuaciones involucradas
1. Estrategia ETI España	I. RD de la ETI: redacción de un nuevo Real Decreto que defina el concepto de ETI y regule a las empresas englobadas en este segmento. II. Publicidad del concepto ETI: organización de medidas de difusión del concepto para facilitar su calado entre el tejido empresarial y asegurar su conocimiento por parte de las empresas. III. Creación del portal ETI: creación de una plataforma que disponga de toda la información relativa a las ETI. IV. Fast-track ETIs: creación de una red de ventanillas en entidades públicas en todas las regiones donde las ETIs dispongan de un canal específico al que acudir, acceso a realizar cualquier trámite y plantear necesidades relativas a su evolución (financiación, internacionalización, etc.). V. Flexibilidad y simplificación administrativa: desarrollo de programas marco con mayor alcance y una ventanilla única de gestión administrativa.
2. Moratorias de 3 años para los cambios de categoría	VI. Establecimiento de una estrategia y plan de medidas que faciliten el tránsito de categoría empresarial (de PYME a ETI y de ETI a gran empresa) que contribuya a amortiguar el impacto de las obligaciones legales y fiscal de la empresa.
MEDIDAS PARA IMPULSAR EL CRECIMIENTO DE LAS PYMES	
Medida	Actuaciones involucradas
3. Acceso a políticas públicas y ayudas destinadas a PYMEs por un periodo extendido	VII. Habilitación del acceso a políticas públicas y ayudas destinadas a las PYMEs durante los tres primeros años siendo ETI a aquellas empresas que pierdan la condición de PYME.
4. Programas de asesoramiento y financiación para crecimiento inorgánico	VIII. Desarrollo de programas de profesionalización que tengan como objetivo orientar a las empresas en procesos de crecimiento inorgánico mediante el acceso a las entidades de capital privado, operaciones de fusión y adquisición con otras compañías.
5. Reservas para «ex-PYMEs» en licitaciones públicas	IX. Creación de una categoría intermedia en contratos públicos que dé ventajas a empresas que han dejado de ser PYMEs, pero aún no tienen capacidad para competir con grandes empresas, facilitando su adaptación al segmento al facilitar el acceso a nuevos proyectos.

TABLA 22. Resumen de las medidas propuestas

MEDIDAS PARA LA CONSOLIDACIÓN DE LAS ETIS	
Medida	Actuaciones involucradas
6. Programas de profesionalización y gobernanza	X. Desarrollo de programas de acceso a Comités de Expertos Externos que permitan acceso al conocimiento y experiencia necesarios para la mejora de la gobernanza en consejos de administración de ETIs.
7. Incentivos a la contratación para favorecer el crecimiento y mejora de la competitividad empresarial	XI. Creación de un programa de incentivos y bonificaciones a la contratación de trabajadores cualificados que facilite la incorporación de este tipo de perfiles en las empresas.
8. Programas de impulso de la competitividad	XII. Programas de internacionalización: desarrollo de programas que favorezcan la internacionalización y faciliten la introducción y consolidación de empresas españolas en mercados internacionales. XIII. Programas de financiación: diseño de programas de financiación con mayor enfoque en desarrollos temáticos y no tanto en proyectos concretos que favorezcan el crecimiento sostenido de las empresas. XIV. Programas de innovación: desarrollo de líneas de financiación y asesoramiento para la participación de empresas en proyectos de I+D+i y garantizar el acceso a fondos europeos. XV. Programas de digitalización: creación de programas de asesoramiento para implementar soluciones digitales que mejoren la productividad y reduzcan costes y desarrollo de bonos de ayudas para la implementación de estas soluciones. XVI. Programas de colaboración público – privadas: que incorporen a la Administración, Centros de I+D y tecnológicos y a las propias ETIs, de manera que sirvan de apoyo a las empresas en los momentos clave de su crecimiento, generando centros de transferencia del conocimiento que sirvan como buenas praxis para otras empresas.
9. Fomento de la compra privada innovadora	XVII. Creación de líneas de ayuda para favorecer y fomentar la compra privada innovadora de las Early Adopters y la colaboración con Startups innovadoras y mitigar así sus riesgos.
10. Creación del fondo de arraigo	XVIII. Desarrollo de un fondo que facilite capital público, en forma de préstamo, a las ETIs, ofreciendo así una alternativa a la entrada de capital extranjero con el potencial riesgo de la pérdida del poder de decisión.

A continuación, se describen en detalle todas las medidas con las actuaciones correspondientes englobadas en estas.

3.1. Medidas transversales

1. Estrategia ETI España

Justificación de la medida

Las Empresas de Tamaño Intermedio (ETIs) industriales representan un segmento crucial en la economía española. A pesar de su relevancia, no cuentan con una definición

oficial ni un marco específico que les permita acceder a apoyos adaptados a sus necesidades y retos particulares. Este vacío genera desigualdades en el acceso a recursos y políticas públicas, dificultando su capacidad para crecer, innovar y competir en mercados globales.

Sin una definición oficial, muchas empresas situadas entre el segmento PYME y las grandes corporaciones desconocen su potencial como ETI y su pertenencia a esta categoría empresarial, lo que limita su capacidad para aprovechar oportunidades de desarrollo económico, financiero y estratégico.

La **creación de una Estrategia ETI a nivel nacional** es fundamental para que las empresas puedan identificar su nueva condición de ETI, permitiendo que tengan conocimiento pleno de los beneficios, ayudas y políticas públicas a las que podrían ser elegibles.

Esta propuesta se inspira en el modelo francés «ETI Nation», que ha demostrado ser un caso de éxito en Europa. Francia reconoció formalmente a las ETIs como un pilar esencial de su economía, definiéndolas como empresas con entre 250 y 5.000 empleados y una facturación anual inferior a 1.500 millones de euros. A través de esta estrategia, el país implementó medidas específicas para impulsar su competitividad, facilitar su acceso a financiación, promover su internacionalización y fortalecer su posicionamiento en mercados estratégicos. Este modelo, que combina acciones de reconocimiento jurídico con iniciativas de apoyo personalizado, ha servido para consolidar el tejido empresarial intermedio y reforzar su contribución al crecimiento económico.

En España, **resulta imprescindible que esta estrategia quede reflejada en un Real Decreto**, siguiendo el ejemplo del Real Decreto 1515/2007, de 16 de noviembre, por el que se aprobaba el Plan General de Contabilidad de Pequeñas y Medianas Empresas y los criterios contables específicos para microempresas, así como otros textos legales que formalizaron la definición y características de las PYMEs, dotándolas de reconocimiento oficial y un marco jurídico propio. Esa normativa ha supuesto un hito al establecer los criterios que facilitan su identificación como un segmento diferenciado y estratégico, abriendo la puerta al diseño de políticas públicas adaptadas a sus necesidades.

De la misma manera, un Real Decreto para las ETIs otorgará a este segmento la oficialidad necesaria para su consolidación, permitiendo a las empresas reconocerse como parte de esta categoría y acceder a medidas específicas que impulsen su crecimiento. Este paso no solo les proporcionará mayor visibilidad en el tejido empresarial, sino que también garantizará que las ETIs sean plenamente consideradas en la planificación y ejecución de las políticas públicas en España.

Esta estrategia vendrá definida, además de por la publicación del Real Decreto, por otras medidas de publicidad y difusión del concepto ETI, la creación de un portal digital de la ETI, una red de organismos descentralizados y una serie de medidas de flexibilidad y simplificación administrativa.

Descripción de las actuaciones involucradas

A partir de las premisas anteriormente expuestas, se deberán llevar a cabo diferentes actuaciones orientadas al desarrollo de una estrategia nacional que otorgue un marco regulatorio y competitivo a las ETIs.

I. Definición del Real Decreto de las ETIs

En este contexto, resulta prioritario diseñar un Real Decreto que establezca la definición formal de las ETIs y articule un marco adaptado a su realidad, permitiendo reconocer oficialmente a las ETIs como una categoría propia dentro del ecosistema empresarial (diferenciándola de la PYME y la gran empresa); facilitando su acceso a políticas públicas específicas como ayudas, programas de internacionalización y fondos europeos; adaptando sus obligaciones fiscales, legales y administrativas para fomentar su capacidad e impulsar su crecimiento y promoviendo su visibilidad y cohesión, tanto a nivel nacional como internacional, alineándose con estándares europeos y modelos exitosos como el caso francés de la ETI Nation.

Este Real Decreto no solo permitirá establecer una base jurídica sólida para las ETIs, sino que también **sentará las bases para el desarrollo de estrategias nacionales** que potencien su papel como motores de empleo, innovación y crecimiento económico sostenible.

A continuación, se detallan las cuestiones clave para la redacción e implementación del RD, junto con los motivos que justifican su adopción:

- **Definición formal de las ETIs industriales, incluyendo los códigos CNAE que estarían englobados dentro del concepto.**
- **Criterios de clasificación:** estableciendo parámetros claros, alineados con estándares internacionales (en la medida de lo posible) y diferenciando entre los subsegmentos de ETIs (pequeñas, medianas y grandes) que se han comentado anteriormente en este mismo documento.
- **Vinculación al Plan General de Contabilidad (PGC):** diseñando un marco contable que facilite la gestión administrativa de las ETIs, con simplificaciones respecto a grandes empresas, pero más exigencias que las aplicadas a PYMEs y estableciendo criterios uniformes para la presentación de cuentas anuales, fomentando la transparencia y la confianza de inversores y organismos públicos.
- **Definición de obligaciones fiscales, laborales y legales** ajustadas al tamaño y capacidad de las ETIs.
- **Inclusión de requisitos como la implementación de planes de sostenibilidad, estrategias de innovación y compromisos con la responsabilidad social corporativa.**
- **Diferenciación fiscal:** proponiendo un tipo impositivo progresivo que diferencie a las ETIs de las PYMEs y grandes empresas.
- **Evaluación de incentivos fiscales adicionales** para fomentar la reinversión de beneficios en proyectos de I+D, sostenibilidad y expansión internacional.
- **Acceso preferente a políticas públicas** como líneas de financiación específicas adaptadas a sus características, fondos europeos que promuevan la transición digital, la sostenibilidad y la internacionalización, etc.

La redacción de este Real Decreto es esencial para reconocer oficialmente a las ETIs como un segmento único en el tejido empresarial español. Este nuevo RD será la base jurídica para diseñar medidas adaptadas que fomenten la competitividad, la sostenibilidad y el crecimiento de las ETIs.

Además, un marco normativo claro garantizará:

- **Visibilidad internacional:** posicionará a las ETIs españolas como actores estratégicos en el ámbito europeo y global.
- **Equidad fiscal y administrativa:** evitará que estas empresas queden desatendidas, como ocurre actualmente al no cumplir con los criterios ni de PYMEs ni de grandes empresas.
- **Fortalecimiento del tejido económico:** permitirá aprovechar plenamente el potencial de las ETIs como generadoras de empleo, innovación y estabilidad económica.

Este RD será el primer paso hacia una estrategia nacional integral que impulse a las ETIs a convertirse en un motor clave del desarrollo económico en España.

Esta medida, que dependerá del Ministerio de Industria y Turismo, estará destinada a todas las empresas existentes en España, para poner en conocimiento de estas la existencia de esta nueva categoría empresarial y las implicaciones que tiene.

II. *Publicidad del concepto ETI*

Una de las principales necesidades y cuestiones a abordar con las ETIs es que las empresas que cumplan las características para formar parte de este segmento sean conocedoras de ello, ya que derivado del trabajo de campo realizado, se ha detectado que muchas no tienen claro que pertenecen a este grupo de empresas.

En paralelo a la definición normativa, **es fundamental asegurar que las Empresas de Tamaño Intermedio (ETIs) sean reconocidas no solo por las administraciones públicas, sino también por el tejido empresarial, los agentes económicos y la sociedad en general.** Una campaña nacional de difusión del concepto ETI permitirá dar visibilidad a este segmento y facilitará que las empresas comprendan su nueva categoría, los beneficios asociados y las oportunidades que se abren a partir de su reconocimiento oficial.

Este esfuerzo de comunicación garantizará que las ETIs puedan identificarse correctamente, registrarse en los sistemas habilitados y acceder a las políticas públicas diseñadas específicamente para ellas. Además, la publicidad del concepto ayudará a posicionar a las ETIs como un pilar estratégico en la economía española, fomentando su cohesión interna y fortaleciendo su percepción a nivel nacional e internacional.

Basándose en el trabajo que se ha realizado en otros países como Francia o Alemania para la difusión de esta tipología de empresas, resulta imprescindible emprender un esfuerzo similar en España. **Una difusión adecuada asegurará que este concepto cale entre empresarios, inversores, asociaciones sectoriales y otros actores relevantes.**

Para garantizar que el concepto de las Empresas de Transformación Industrial (ETI) sea comprendido y adoptado a nivel nacional, es esencial diseñar y ejecutar una campaña de difusión que abarque múltiples niveles y canales. El objetivo no solo es informar, sino

también generar interés, confianza y compromiso por parte de las empresas industriales, asociaciones empresariales, universidades y otros actores relevantes. Además, también sería recomendable que desde el propio Ministerio de Industria y Turismo se pongan en contacto directo con las empresas para notificar su nuevo estatus como ETI y asegurar la recepción del mensaje a nivel oficial.

En primer lugar, es fundamental **lanzar una campaña nacional que permita posicionar el concepto ETI como un eje clave del desarrollo industrial del país**. Esto requiere articular mensajes claros sobre qué significa ser una ETI, cuáles son los beneficios asociados, y cómo las empresas pueden incorporarse a esta categoría. Una estrategia integral multi-canal garantizaría que esta información llegue tanto a audiencias generales como a públicos técnicos. Esto implicaría el uso combinado de medios tradicionales, prensa, televisión y radio, y de plataformas digitales, como redes sociales, blogs y foros especializados.

En las plataformas digitales, la campaña debería ser interactiva y visualmente atractiva. Se podrían crear vídeos explicativos de corta duración, infografías y publicaciones dinámicas que se distribuyan en LinkedIn, Twitter y YouTube, enfocándose en captar la atención de empresarios, técnicos y otros profesionales del sector. Las redes sociales también permitirían abrir un canal de diálogo, mediante sesiones de preguntas y respuestas, encuestas y foros interactivos donde las empresas puedan resolver dudas sobre cómo calificar como ETI.

Otra acción clave sería la **creación de materiales informativos accesibles** para todos los actores implicados. Esto incluiría el diseño de guías prácticas que expliquen los criterios y procesos necesarios para ser reconocido como ETI, y cómo este estatus puede traducirse en beneficios tangibles. Además, la creación de una sección específica dentro de la web oficial del Ministerio permitiría a las empresas obtener información centralizada y, a través de herramientas interactivas, verificar si cumplen con los requisitos establecidos.

La colaboración con asociaciones empresariales industriales y Cámaras de Comercio, además de los distintos órganos de administración a nivel regional, provincial y local, sería determinante para ampliar el alcance de la campaña. Estas entidades, al contar con una red consolidada de contactos y experiencia en formación, podrían organizar talleres y webinars enfocados en explicar las implicaciones prácticas de las ETIs, así como los pasos para ser reconocidas como tal. Estas sesiones no solo informarían, sino que también permitirían recoger inquietudes y propuestas directamente de los empresarios.

En paralelo, las universidades y escuelas de negocios pueden desempeñar un papel importante al integrar el concepto ETI en sus programas académicos, tanto en licenciaturas como en másteres relacionados con economía, administración de empresas e ingeniería industrial. Al incluir casos prácticos y fomentar la investigación sobre el impacto de las ETIs en la economía española, se garantizaría que este concepto forme parte del conocimiento base de los futuros líderes industriales.

Así, los pasos a seguir serían:

- **Lanzar una campaña nacional de difusión del concepto ETI**
 - Medios de comunicación tradicionales y digitales:

- Implementar una estrategia multicanal que utilice prensa, televisión, radio y plataformas digitales para divulgar el concepto ETI.
- Desarrollar campañas específicas en redes sociales, blogs y foros empresariales industriales que expliquen qué son las ETIs, sus características y los beneficios de esta nueva categoría.
- Comunicación directa desde el Ministerio a las empresas industriales que forman parte de este segmento para asegurar la recepción del mensaje y comunicar las implicaciones del segmento ETI.
- Creación de materiales informativos:
 - Diseñar guías, infografías y vídeos explicativos que puedan ser distribuidos ampliamente entre las empresas, asociaciones y entidades públicas.
 - Incorporar un apartado en la web oficial de la campaña donde las empresas puedan verificar si cumplen con los criterios de ETI.
- **Colaborar con asociaciones empresariales industriales, Cámaras de Comercio y universidades**
 - Asociaciones empresariales industriales y Cámaras de Comercio:
 - Organizar talleres y webinars dirigidos a empresarios para explicarles los cambios y ventajas de ser reconocidos como ETIs.
 - Aprovechar la red de oficinas locales de las Cámaras de Comercio para extender el alcance de la campaña.
 - Universidades y escuelas de negocios:
 - Incluir el concepto de ETI en programas formativos de economía y administración de empresas.
 - Fomentar la investigación y publicación de estudios sobre el impacto de las ETIs en la economía española.

La falta de conocimiento sobre la existencia y ventajas de las ETIs puede limitar el impacto positivo de las políticas diseñadas para este segmento. Una campaña efectiva garantizará:

- **Identificación correcta:** las empresas que cumplan los requisitos podrán reconocer su nueva condición y aprovechar las oportunidades específicas para las ETIs.
- **Inclusión:** se reducirá la brecha entre las ETIs y los recursos públicos, fomentando su acceso a ayudas, financiación y programas estratégicos.
- **Cohesión y competitividad:** la publicidad del concepto reforzará la cohesión del segmento ETI, posicionándolo como un actor clave dentro del tejido empresarial español.

Esta difusión asegurará que el esfuerzo regulador se traduzca en un impacto real en la economía, logrando que las ETIs sean percibidas como un activo estratégico para el desarrollo económico nacional.

Esta estrategia, que podría ser impulsada por el Ministerio de Industria y Turismo, requeriría de la implicación de otros agentes, públicos y privados, para que el mensaje llegue al público objetivo, que en este caso es todo el tejido empresarial para el conocimiento

de este segmento (a nivel general) y las empresas que formarían parte del segmento ETI (a nivel particular).

III. Creación del portal ETI

Para consolidar el reconocimiento y apoyo a las Empresas de Tamaño Intermedio (ETIs) industriales, resulta prioritario desarrollar un **portal digital especializado que centralice toda la información y recursos relacionados** con este segmento empresarial. Este portal, que podría ser gestionado desde el Ministerio de Industria y Turismo, debe convertirse en el punto de referencia principal para las ETIs industriales en España.

El portal no solo facilitará el acceso a información relevante, sino que también permitirá mejorar la comunicación entre las empresas y las administraciones públicas, reducir las barreras administrativas y fomentar la transparencia. Asimismo, se convertirá en una herramienta clave para visibilizar el impacto económico de las ETIs, al ofrecer estadísticas actualizadas y desglosadas sobre el segmento.

La digitalización de este recurso refuerza la apuesta por la modernización administrativa y la accesibilidad, elementos esenciales para una economía más eficiente y competitiva.

Este portal, además, debe servir como solución a una de las principales necesidades que han mostrado las ETIs a lo largo de este estudio: la falta de información.

En muchas ocasiones, se ha mencionado que las empresas no saben a dónde tienen que acudir en función de las necesidades concretas que tienen, problema agravado debido a la dispersión territorial de estas empresas y su difícil acceso a ciertos organismos públicos. Este portal debe ser el punto de partida al que acudir para, posteriormente, derivarse al organismo competente.

El portal ETI debe incluir y cubrir, como mínimo, los siguientes aspectos:

- **Definición y características:** explicación detallada sobre qué son las ETIs, los criterios de clasificación y las diferencias con otros segmentos empresariales.
- **Ayudas y políticas públicas:**
 - Apartado actualizado regularmente que compile todas las ayudas, subvenciones y programas específicos disponibles para las ETIs.
 - Organización por temáticas (I+D, sostenibilidad, digitalización, internacionalización, etc.) para facilitar su consulta.
- **Canal de dudas y respuestas:**
 - Implementación de un sistema de preguntas frecuentes (FAQ) y un formulario para consultas directas que garantice respuesta rápida por parte de técnicos especializados.
- **Portal estadístico:**
 - Incorporación de un sistema que muestre datos actualizados sobre las ETIs industriales, incluyendo:
 - Número de empresas.

- Facturación total.
 - Empleo generado.
 - Inversiones en I+D.
 - Exportaciones.
- Posibilidad de descargar informes personalizados.

Aunque la gestión, actualización, alojamiento y supervisión del portal debería estar en manos de un único agente, como podría ser el Ministerio de Industria y Turismo, un equipo especializado podría dedicarse al mantenimiento del portal, asegurando su correcto funcionamiento y actualizando los contenidos de forma regular. Además, sería relevante garantizar una colaboración constante con otros organismos, como el Instituto Nacional de Estadística (INE), con el fin de asegurar la precisión y fiabilidad de los datos estadísticos que se ofrezcan a través del portal.

El portal deberá contar con un protocolo establecido para la actualización continua de la información sobre las ayudas disponibles, asegurando que las ETIs tengan acceso a contenido actualizado y pertinente. Además, se implementarán mejoras tecnológicas y nuevas funcionalidades en función de las necesidades que vayan surgiendo a partir del uso del portal por parte de las empresas.

Por otro lado, será necesario llevar a cabo una campaña de comunicación para dar a conocer el portal entre las ETIs y otros actores clave del tejido industrial, como asociaciones empresariales, Cámaras de Comercio y universidades. La difusión del portal debe ser estratégica, garantizando que llegue de manera efectiva a su público objetivo y fomentando su utilización en el día a día de las ETIs.

La creación de este portal es esencial para:

- **Centralizar recursos e información:** reducir la dispersión de información, facilitando que las ETIs industriales encuentren en un solo lugar todo lo que necesitan para acceder a políticas públicas y programas específicos.
- **Fomentar la transparencia y la igualdad de oportunidades:** garantizar que todas las ETIs, independientemente de su ubicación o sector, tengan acceso equitativo a recursos y ayudas.
- **Visibilizar el impacto de las ETIs industriales:** proveer datos estadísticos claros y actualizados sobre el segmento para fortalecer su posicionamiento como motor económico estratégico.
- **Optimizar la comunicación:** simplificar los trámites administrativos y ofrecer un canal directo para resolver dudas y consultas, lo que mejorará la interacción entre las empresas y las administraciones públicas.

El portal ETI Industriales será una herramienta digital de vanguardia que facilitará la gestión administrativa, impulsará la competitividad de las ETIs y reforzará su papel como actores clave en el tejido industrial español.

La efectividad y éxito de este portal en concreto y de la medida en general podrá medirse a través del número de visitas a la web, informes generados y descargados, tiempo que han pasado los usuarios en las páginas, etc.

IV. *Fast-track ETIs*

Para facilitar el acceso de las Empresas de Tamaño Intermedio (ETIs) industriales a los servicios públicos y administrativos, así como para promover su crecimiento y consolidación, es esencial establecer una red de ventanillas especializadas en entidades públicas a nivel regional. Este sistema «Fast-track ETIs» permitirá que las empresas de este segmento tengan un **canal directo y ágil para realizar trámites, acceder a información y plantear sus necesidades de forma eficiente**. Estas ventanillas estarán ubicadas en puntos estratégicos, como Cámaras de Comercio y otras entidades relevantes.

La creación de estas ventanillas tiene como objetivo simplificar el acceso de las ETIs a las administraciones públicas, garantizando que puedan recibir un apoyo especializado acorde con su tamaño y necesidades. A través de esta red, las ETIs podrán gestionar de manera rápida y directa su acceso a recursos, subvenciones y políticas públicas diseñadas específicamente para ellas y resolver dudas relacionadas con su crecimiento, financiación, internacionalización y otros aspectos clave de su evolución.

Para poder llevar a cabo esta medida es necesario tener en cuenta los siguientes aspectos:

- **Ubicación y acceso:** la red de ventanillas debe establecerse en puntos estratégicos que incluyan sedes de Cámaras de Comercio y otros organismos públicos clave. Es importante garantizar que estas ventanillas estén presentes en áreas urbanas y rurales, asegurando la accesibilidad para todas las ETIs, sin importar su ubicación geográfica. Muchas de estas empresas operan en localidades pequeñas y necesitan un acceso sencillo a los servicios administrativos.
- **Servicios ofrecidos:** las ventanillas deberán proporcionar orientación personalizada sobre las políticas públicas y programas de ayudas disponibles para las ETIs. Además, deben ofrecer asesoramiento en áreas fundamentales como requisitos fiscales, legales y regulatorios, facilitando su cumplimiento normativo. También será fundamental prestar apoyo directo en la gestión de subvenciones, financiación y acceso a otros recursos que impulsen el desarrollo de estas empresas.
- **Canal de resolución de problemas:** estas ventanillas deben incluir un sistema eficiente para gestionar problemas específicos que las ETIs puedan enfrentar. Esto podría abarcar desde la interpretación de normativas hasta la solución de incidencias en trámites burocráticos. Para complementar la atención presencial, se implementará un canal online que permita a las empresas plantear sus dudas o necesidades de forma remota, recibiendo respuestas rápidas y eficaces por parte de técnicos especializados.

La creación de esta red de ventanillas especializadas proporcionará a las ETIs industriales un acceso directo y simplificado a las administraciones públicas, facilitando la realización de trámites y el planteamiento de necesidades específicas relacionadas con su crecimiento y desarrollo. Esta medida garantizará que las ETIs puedan aprovechar las políticas públicas y recursos disponibles de manera más eficiente, al tiempo que se eliminan barreras administrativas y se facilita su integración en el ecosistema económico y empresarial.

El sistema Fast-track ETIs contribuirá a fortalecer el papel de estas empresas como motores de innovación y empleo, permitiendo que accedan a ayudas, financiación y medidas

estratégicas que favorezcan su consolidación y expansión. A través de esta red descentralizada y de fácil acceso, se promoverá la competitividad de las ETIs, garantizando su integración exitosa en el tejido empresarial español.

Para poder evaluar el impacto de esta medida, se podrían implementar diferentes métricas que permitan conocer el grado de avance y éxito de ésta, como el número de localidades o municipios con ventanillas, el número de consultas realizadas, el número de trámites realizados, el tiempo medio de cada trámite, la comparativa de tiempo entre los trámites actuales y los propuestos mediante formato «Fast Track», etc.

V. *Flexibilidad y simplificación administrativa para las ETIs industriales*

Para que las Empresas de Tamaño Intermedio (ETIs) industriales puedan desempeñar su papel como motores de crecimiento e innovación, es crucial que las políticas públicas y los procedimientos administrativos sean lo más ágiles y accesibles posible. En este sentido, la flexibilidad y simplificación administrativa son elementos clave para reducir las barreras burocráticas que suelen obstaculizar su expansión y consolidación.

Las ETIs industriales se enfrentan a una situación particular, ya que operan en un espacio intermedio entre las pequeñas y medianas empresas (PYMEs) y las grandes empresas. Esto las coloca en una situación en la que las normativas y trámites disponibles para las PYMEs no siempre se ajustan a su tamaño y complejidad, mientras que las regulaciones diseñadas para grandes empresas pueden ser excesivamente complejas y onerosas. Por lo tanto, es fundamental crear un entorno administrativo flexible que permita a las ETIs operar con menos cargas burocráticas sin comprometer la transparencia y el cumplimiento de las normas.

La creación de **programas marco con mayor alcance** facilitaría la implementación de políticas públicas más inclusivas y accesibles para las ETIs, permitiendo que estas empresas puedan beneficiarse de medidas que se adapten a su realidad. Por su parte, la ventanilla única de gestión administrativa (Fast-track mencionada anteriormente) sería un punto centralizado donde las ETIs puedan gestionar de manera simplificada todos los trámites relacionados con su desarrollo, desde la solicitud de ayudas y subvenciones hasta la gestión de obligaciones fiscales, laborales y legales.

Esta medida contribuirá a crear un **ecosistema más ágil y competitivo para las ETIs industriales**, permitiéndoles afrontar con mayor flexibilidad los desafíos del mercado global y nacional. Al mismo tiempo, asegurará que puedan beneficiarse de las políticas públicas de manera más directa y efectiva, optimizando su crecimiento y consolidación como actores clave de la economía.

Para ello, además del portal digital para las ETIs y las ventanillas Fast-track (que se ha definido anteriormente y se detalla de nuevo a continuación), se propone:

- **Establecer una ventanilla única de gestión administrativa:**
 - Crear una ventanilla única digital (integrada en el Portal ETI) y presencial (integrada en los puntos Fast-Track ETI) en la que las ETIs puedan realizar todos los trámites administrativos relacionados con su actividad, desde la solicitud de ayudas hasta la gestión de impuestos y el cumplimiento de obligaciones laborales y fiscales.

- Integrar en esta ventanilla única los procedimientos de diversas administraciones públicas, evitando la duplicación de trámites y proporcionando una experiencia más eficiente y menos burocrática.
- Implementar plataformas digitales interconectadas que permitan a las ETIs gestionar los procesos administrativos de manera ágil, con un seguimiento claro de los plazos y requisitos de cada trámite.
- **Simplificar la normativa:**
 - Revisar y simplificar las normativas existentes que afectarían a las ETIs industriales, eliminando aquellas que resulten redundantes o excesivamente complejas, y adaptando las regulaciones a las características específicas de este segmento.
 - Establecer un sistema de guías claras y fáciles de entender para que las ETIs puedan cumplir con sus obligaciones sin incurrir en costes innecesarios derivados de la complejidad administrativa.
- **Digitalización de la gestión administrativa:**
 - Desarrollar plataformas digitales para la presentación y seguimiento de trámites administrativos, optimizando los procesos mediante el uso de tecnologías como la firma digital, la automatización de formularios y el acceso remoto a toda la documentación relevante.
 - Asegurar que estas plataformas sean intuitivas, accesibles y estén actualizadas, con un servicio de soporte técnico que facilite la transición hacia la digitalización.

Esta medida contribuirá a crear un ecosistema más ágil y competitivo para las ETIs industriales, permitiéndoles afrontar con mayor flexibilidad los desafíos del mercado global y nacional. Al mismo tiempo, asegurará que puedan beneficiarse de las políticas públicas de manera más directa y efectiva, optimizando su crecimiento y consolidación como actores clave de la economía.

Para poder poner en marcha esta medida, enfocada en las ETIs industriales, sería conveniente la implicación de, en primer lugar, el Ministerio de Industria y Turismo (como responsable del estudio) y, tras ello, del resto de administraciones públicas a nivel nacional, regional y local cuyos trámites y procesos afecten a esta tipología de empresas.

2. Moratorias de 3 años para los cambios de categoría

Justificación de la medida

La transición entre categorías empresariales, especialmente el paso de PYME a ETI o de ETI a gran empresa, implica un cambio significativo tanto en el ámbito legal como en el ámbito fiscal para las empresas. Este proceso no solo está asociado a nuevas obligaciones administrativas, fiscales y laborales, sino que también puede generar incertidumbre y complejidad operativa para las empresas en crecimiento, que deben adaptarse a nuevas regulaciones, normativas y requisitos de gestión.

El cambio de categoría conlleva a menudo un aumento en las responsabilidades y requisitos que las empresas deben cumplir, lo que puede resultar abrumador para las

organizaciones, especialmente para aquellas que han estado acostumbradas a operar bajo el régimen más flexible de las PYMEs. Estos cambios, si bien necesarios para la evolución y el crecimiento empresarial, suelen generar una serie de dificultades administrativas, como el cumplimiento de nuevas exigencias fiscales más rigurosas, la gestión de nuevas normativas laborales, o la adaptación a modelos más complejos de control y gestión de los procesos internos.

En este contexto, **la imposición inmediata de estas nuevas obligaciones puede impactar de manera negativa en la capacidad de las empresas para operar de forma eficiente**, lo que podría generar fricciones internas, mayores costes operativos y una disminución de la competitividad en mercados nacionales e internacionales. Además, el tránsito hacia una nueva categoría puede poner en peligro la viabilidad económica de las empresas, especialmente si el proceso de adaptación no se gestiona adecuadamente.

Descripción de las actuaciones involucradas

Otorgar un periodo de moratoria de tres años es una medida crucial para mitigar el impacto de esta transición, permitiendo a las empresas el tiempo necesario para adaptarse y cumplir con las nuevas exigencias sin comprometer su estabilidad financiera y operativa. **Este periodo de adaptación facilitaría la transición de las empresas a su nueva categoría**, dándoles la oportunidad de reorganizar sus estructuras, mejorar sus sistemas de gestión y hacer frente a las nuevas cargas fiscales y legales sin perder competitividad ni recursos en el proceso. Además, el acompañamiento de un plan de medidas específicas para este periodo, como programas de apoyo, asesoría técnica y flexibilización de ciertos requisitos, garantizaría un proceso de adaptación más ágil y efectivo, contribuyendo al éxito y sostenibilidad a largo plazo de las empresas en sus nuevas categorías.

La moratoria no solo actúa como un amortiguador de las dificultades inherentes al proceso de cambio de categoría, sino que también **ofrece la oportunidad de reforzar la confianza de las empresas en el sistema y de fomentar un crecimiento ordenado y sostenido**, evitando que las nuevas obligaciones se conviertan en un obstáculo para la expansión y consolidación de las ETIs industriales en el panorama empresarial español.

A partir de este precepto, se propone llevar a cabo la siguiente actuación a fin de lograr un crecimiento paulatino y sostenido sin comprometer la estabilidad de la empresa.

VI. Estrategia y plan de medidas que faciliten el tránsito de categoría empresarial

La estrategia para facilitar el tránsito de categoría empresarial debe estar enfocada en ofrecer un acompañamiento integral a las empresas durante todo el proceso de adaptación a su nueva categoría. Esto incluye la flexibilización de los requisitos fiscales y legales, la reducción de la carga administrativa, el asesoramiento especializado, y el acceso a recursos financieros y técnicos que faciliten este tránsito de manera eficiente y sostenible.

- Objetivos de la estrategia:
 - **Proporcionar un periodo de adaptación a las nuevas obligaciones** fiscales, legales y administrativas para las empresas en transición de categoría.

- **Reducir la carga burocrática y el impacto económico** que supone el cambio de categoría empresarial, evitando que las empresas enfrenten dificultades imprevistas.
- **Garantizar una transición más fluida y menos costosa** para las empresas, contribuyendo a la sostenibilidad de su crecimiento a largo plazo.
- Plan de medidas:
 - **Establecimiento de un periodo de moratoria de tres años:** las empresas que experimenten el cambio de categoría, ya sea de PYME a ETI o de ETI a gran empresa, dispondrán de un periodo de tres años durante el cual no estarán obligadas a cumplir con los nuevos requisitos fiscales y legales que vienen dados por su nueva categoría. De igual forma, las empresas podrán seguir beneficiándose de los regímenes fiscales y legales anteriores que se aplicaban antes del cambio de categoría. Este periodo de moratoria proporcionará tiempo suficiente para que las empresas puedan organizar y adaptar sus procesos internos sin la presión inmediata de cumplir con las nuevas normativas.
 - **Revisión de plazos y criterios fiscales:** durante la moratoria, las autoridades fiscales y administrativas deberán establecer un marco de revisión de plazos y criterios para que las empresas puedan acceder a los recursos que necesitan sin la presión de los nuevos plazos establecidos por su nueva categoría. En este periodo, las empresas podrán seguir utilizando los mismos procedimientos y beneficios fiscales que tenían como PYMEs o ETIs sin perder su acceso a recursos estratégicos o incentivos fiscales.
 - **Flexibilización en los trámites administrativos:** durante la moratoria, las empresas estarán exentas de realizar ciertos trámites administrativos adicionales relacionados con su nuevo estatus. Esto incluye la presentación de informes financieros complejos o la adaptación de sus procedimientos internos a normativas más estrictas. Las ventanillas Fast-Track y el portal digital ETI proporcionarán canales exclusivos para gestionar los trámites y solicitudes de moratoria, simplificando el proceso y reduciendo la burocracia.
 - **Posibilidad de extender la moratoria en casos excepcionales:** las empresas podrán solicitar una extensión del periodo de moratoria si demuestran que necesitan más tiempo para cumplir con los nuevos requisitos. Esta solicitud deberá estar acompañada de un informe detallado que justifique la necesidad de un periodo adicional. Las solicitudes de extensión se revisarán y se otorgarán conforme a criterios específicos que determinen la viabilidad y las necesidades de la empresa para cumplir con los nuevos requisitos sin comprometer su estabilidad.

La implementación de esta moratoria ayudará a facilitar el proceso de transición de las empresas hacia una nueva categoría sin que se vean abrumadas por las nuevas obligaciones legales y fiscales. Al garantizarles un periodo de adaptación, se conseguirá:

- **Reducción del impacto económico de los cambios de categoría.**
- **Mejorar la competitividad de las empresas a lo largo del proceso de transición.**
- **Mantener la estabilidad financiera de las empresas durante el periodo de moratoria,** evitando que la carga administrativa frene su crecimiento.
- **Fomentar la consolidación de las empresas,** asegurando que puedan aprovechar las oportunidades que surgen con su nueva categoría sin enfrentar obstáculos adicionales.

Este enfoque permitirá que las empresas se adapten de forma eficiente y sostenible, beneficiándose de un crecimiento continuo y contribuyendo al desarrollo de la economía sin los riesgos inherentes a una transición abrupta.

Para la puesta en marcha de esta medida es necesaria la implicación, además del propio Ministerio de Industria y Turismo como impulsor de la medida, del Ministerio de Hacienda; ente que tiene encomendada la aplicación efectiva del sistema tributario estatal y aduanero, así como de aquellos recursos de otras Administraciones públicas nacionales o de la Unión Europea cuya gestión se le encomiende por ley o por convenio y que por tanto le corresponde aplicar el sistema tributario de forma que se cumpla el principio de constitucional en virtud del cual todos han de contribuir al sostenimiento de los gastos públicos de acuerdo con su capacidad económica.

Para garantizar que la moratoria de tres años en el cambio de categoría empresarial no sea utilizada de manera indebida y evitar posibles estrategias de evasión fiscal o fraude, es fundamental establecer un sistema de control y supervisión riguroso. Este sistema deberá permitir la detección temprana de irregularidades y asegurar que solo aquellas empresas que realmente necesiten el periodo de adaptación puedan beneficiarse de la medida.

- Objetivos del sistema de control
 - Evitar que empresas que ya han alcanzado la nueva categoría empresarial de forma consolidada eludan el cumplimiento de sus nuevas obligaciones fiscales y legales.
 - Prevenir estrategias de fragmentación empresarial, reestructuración artificial o ingeniería fiscal con el objetivo de mantener beneficios asociados a categorías previas.
 - Asegurar que la moratoria se utilice exclusivamente para facilitar la transición de empresas que realmente necesitan el periodo de adaptación.
 - Aplicar sanciones efectivas a aquellas empresas que intenten utilizar la medida con fines fraudulentos.
- Plan de medidas de control
 - Auditoría y verificación de elegibilidad
 - a) Se podrá establecer un proceso de auditoría inicial antes de conceder la moratoria, donde la empresa deberá justificar su solicitud con datos económicos, operativos y fiscales que acrediten la necesidad de un periodo de adaptación.
 - b) Las empresas deberán demostrar que el cambio de categoría supone un impacto significativo en su estructura organizativa y económica.
 - c) Se exigirá la presentación de un plan de transición con objetivos claros y plazos específicos que evidencien su proceso de adaptación a la nueva categoría.
 - Supervisión y seguimiento continuo
 - a) Se implementará un sistema de control periódico con revisión anual del estado de cada empresa acogida a la moratoria, verificando que continúan en un proceso de adaptación legítimo.

- b) Se solicitarán informes financieros, tributarios y de gestión interna para asegurar que la empresa no está operando bajo criterios de gran empresa mientras mantiene artificialmente los beneficios de una categoría anterior.
- c) Se permitirá la realización de inspecciones aleatorias por parte de la Agencia Tributaria y del Ministerio de Industria para garantizar la correcta aplicación de la medida.
- Revisión de los criterios de permanencia en la moratoria
 - a) Si durante el periodo de moratoria una empresa muestra un crecimiento que le permite asumir las nuevas obligaciones sin dificultad, deberá abandonar el régimen de transición y cumplir con la normativa correspondiente a su nueva categoría.
 - a) Se establecerán indicadores objetivos, como volumen de facturación, plantilla y nivel de inversión, que determinen si una empresa sigue necesitando la moratoria o si debe integrarse plenamente en su nueva categoría empresarial.
- Sanciones y retirada de beneficios
 - a) En caso de detección de fraude, se procederá a la revocación inmediata de la moratoria y la empresa deberá asumir retroactivamente todas las obligaciones fiscales y legales que le correspondían desde el momento en que debió cambiar de categoría.
 - b) Se aplicarán sanciones económicas proporcionales al beneficio indebido obtenido mediante la utilización fraudulenta de la medida.

En casos de fraude reiterado, la empresa podrá quedar inhabilitada para acceder a otros programas de apoyo gubernamental o incentivos fiscales en el futuro.

Medidas para impulsar el crecimiento de las PYMEs

3. Acceso a políticas públicas y ayudas destinadas a ETIs por un periodo extendido

Justificación de la medida

El tránsito de una empresa de la categoría de PYME a Empresa de Tamaño Intermedio (ETI) implica una transformación significativa, pero también plantea desafíos que pueden frenar el crecimiento empresarial. Uno de los principales obstáculos es la pérdida del acceso a las políticas públicas, incentivos fiscales y ayudas diseñadas específicamente para las PYMEs, lo que genera un efecto de «miedo a crecer» en muchas empresas.

Este fenómeno ocurre porque las empresas, al superar los límites de facturación, activos o empleados establecidos para ser consideradas PYMEs, se enfrentan a un aumento sustancial de sus obligaciones fiscales, legales y administrativas sin contar con los mismos apoyos disponibles. En muchos casos, las empresas prefieren mantenerse dentro de los márgenes de la categoría PYME para no perder estos beneficios, limitando su crecimiento.

Esta dinámica no solo afecta el crecimiento individual de las empresas, sino que también frena la competitividad global del tejido industrial y económico, ya que reduce el número de empresas que alcanzan tamaños óptimos para competir en mercados internacionales, invertir en innovación o generar empleo de calidad.

La habilitación de un acceso temporal y extendido a las ayudas destinadas a PYMEs durante los dos primeros años tras convertirse en ETI actuaría como un **amortiguador frente al impacto de estas nuevas obligaciones**. Este periodo permitiría a las empresas adaptarse gradualmente a su nueva categoría, evitando una interrupción abrupta de los beneficios que han sostenido su crecimiento y facilitando su transición hacia un segmento superior con mayor estabilidad y competitividad.

Esta medida, por tanto, no solo beneficiaría directamente a las empresas en tránsito, sino que también fomentaría el crecimiento empresarial a nivel nacional, al eliminar una barrera estructural que actualmente desincentiva el desarrollo de las PYMEs hacia la categoría de ETI.

Descripción de las actuaciones involucradas

Para poder ejecutar esta medida, se propone la siguiente actuación.

VII. Acceso a políticas públicas y ayudas destinadas a las PYMEs a las empresas durante sus dos primeros años formando parte de la categoría ETI

Para habilitar un acceso extendido a las políticas públicas y ayudas destinadas a las PYMEs durante los dos primeros años tras convertirse en ETI, es necesario establecer un marco claro y operativo que garantice la continuidad de los apoyos sin desvirtuar el objetivo de las ayudas ni generar una carga administrativa adicional para las empresas o las administraciones.

• **Revisión de las ayudas y políticas públicas existentes**

- Identificación de ayudas clave: realizar un análisis exhaustivo de las ayudas, incentivos fiscales y programas actualmente disponibles para PYMEs que podrían aplicarse temporalmente a las empresas en transición hacia la categoría de ETI.
- Rediseño de criterios de elegibilidad: ajustar los criterios de acceso para que estas ayudas no solo beneficien a las PYMEs, sino también a las empresas que, siendo ETIs, hayan formado parte de la categoría PYME en al menos uno de los dos últimos ejercicios fiscales.
- Establecimiento de un periodo de transición: introducir una disposición normativa que permita a las empresas industriales recién ascendidas a ETI mantener el acceso a estas ayudas durante un máximo de dos años desde su cambio de categoría.

• **Actualización de los sistemas administrativos y de registro**

- Modificación en los portales de acceso a ayudas, incorporando un apartado específico en los sistemas de solicitud de ayudas que permita identificar a las ETIs beneficiarias de esta transición, simplificando el proceso de aplicación.

- Creación de un registro temporal con un sistema que identifique y registre a las empresas en este periodo de transición, garantizando que su condición sea monitorizada y que no existan abusos en el acceso a las ayudas.
- **Facilitación del acceso a incentivos fiscales y financieros**
 - Extensión de beneficios fiscales: aplicar de manera transitoria las condiciones fiscales previstas para PYMEs (como reducciones impositivas específicas o simplificaciones administrativas) a las ETIs que cumplan los requisitos del periodo de transición.
 - Acceso a financiación específica: garantizar que estas ETIs industriales puedan optar a programas de financiación y subvenciones orientadas al crecimiento, como aquellas enfocadas en innovación, sostenibilidad o digitalización, que tradicionalmente se reservan para PYMEs.
 - **Difusión y comunicación de la medida**
 - Campaña informativa: Desarrollar una campaña nacional para informar a las empresas sobre la disponibilidad de esta medida y los pasos necesarios para acceder a los beneficios.

Con estas acciones, se establecerá un marco operativo que permita a las empresas en transición hacia la categoría de ETI adaptarse de manera gradual a sus nuevas obligaciones, evitando interrupciones en su desarrollo y fomentando un crecimiento sostenido. Para ello será necesaria la implicación de todas las administraciones públicas que disponen de ayudas directas a pymes, pues como se comentaba, será necesario rediseñar la elegibilidad de las ayudas.

4. Programas de asesoramiento y financiación para crecimiento inorgánico

Justificación de la medida

Una de las principales características del tejido empresarial español es el tamaño medio de sus empresas, tratándose generalmente de micro o pequeñas empresas. La distancia entre estas compañías y aquellas que podrían formar parte del segmento ETI, en cuanto a número de empleados y facturación, son muy grandes, por lo que es necesario incentivar el crecimiento del tamaño medio de las empresas españolas, otorgando así a las empresas una mayor fortaleza y robustez que permita mejorar su competitividad.

El crecimiento inorgánico, a través de operaciones como fusiones, adquisiciones o la entrada de inversores privados, **es una estrategia clave para que las pequeñas y medianas empresas (PYMEs) logren escalar rápidamente y se conviertan en Empresas de Tamaño Intermedio (ETIs)**. Sin embargo, muchas PYMEs enfrentan barreras significativas para adoptar este enfoque, incluyendo la falta de conocimiento especializado, el acceso limitado a capital privado y las dificultades para identificar oportunidades de integración con otras compañías.

Los programas de asesoramiento y financiación enfocados en el crecimiento inorgánico pueden ser un catalizador para superar estas limitaciones, al proporcionar herramientas, recursos y apoyo técnico que permitan a las PYMEs planificar e implementar con

éxito estas estrategias. Esto no solo contribuirá al fortalecimiento del tejido empresarial, sino que también impulsará la competitividad del segmento ETI, fomentando una mayor diversificación económica y generación de empleo.

Descripción de las actuaciones involucradas

Para ello, se propone llevar a cabo la siguiente actuación:

VIII. Desarrollo de programas de profesionalización para orientar a las empresas en procesos de crecimiento inorgánico

A través de una combinación de formación especializada, recursos financieros adecuados y redes de apoyo, se pretende dotar a las PYMEs de las capacidades necesarias para abordar procesos de integración empresarial de manera efectiva y sostenible. Esto contribuirá al fortalecimiento de su estructura interna, facilitará el crecimiento empresarial y conllevará un impacto positivo en el ecosistema empresarial en general.

A continuación, se proponen las principales medidas para alcanzar este objetivo:

- **Asesoramiento especializado en crecimiento inorgánico:**
 - Crear programas dirigidos por expertos en estrategias de fusión y adquisición (M&A), estructuración de capital y crecimiento empresarial para PYMEs.
 - Ofrecer servicios de diagnóstico empresarial para evaluar la preparación de las PYMEs para procesos de integración o atracción de inversores.
 - Introducir módulos específicos para directivos sobre gobernanza corporativa y gestión postintegración, asegurando que las empresas mantengan estabilidad tras el crecimiento.
- **Fondos de capital público-privado:**
 - Creación de fondos y líneas de financiación específicas.
 - Establecer fondos mixtos con participación de entidades públicas y privadas para financiar operaciones de M&A o facilitar la entrada de capital privado en las PYMEs.
 - Garantizar la asignación de recursos específicos para sectores estratégicos y empresas con potencial de convertirse en ETIs.
- **Préstamos blandos y garantías para M&A:**
 - Diseñar líneas de crédito con condiciones favorables para apoyar adquisiciones estratégicas o integraciones empresariales.
 - Ofrecer garantías públicas que reduzcan el riesgo percibido por las entidades financieras en este tipo de operaciones.
 - Creación de redes y plataformas de colaboración.
- **Plataformas de oportunidades empresariales:**
 - Implementar una plataforma digital que conecte a PYMEs interesadas en el crecimiento inorgánico con otras empresas, posibles inversores o asesores especializados.

- Ofrecer información sobre oportunidades de adquisición, alianzas estratégicas o inversores interesados en sectores específicos.

- **Asistencia técnica postintegración:**

- Garantizar que las empresas que han completado procesos de M&A o han recibido capital privado cuenten con acceso a apoyo técnico continuo para consolidar su crecimiento.

La implementación de estos programas no solo facilitará la transición de las PYMEs hacia la categoría de ETI, sino que también permitirá dinamizar el tejido empresarial mediante la creación de entidades más competitivas y robustas. Al fomentar el crecimiento inorgánico, las PYMEs no solo incrementarán su capacidad productiva y acceso a mercados, sino que también contribuirán a la diversificación de la economía, la generación de empleo de calidad y la consolidación de cadenas de valor estratégicas para la economía nacional.

Las medidas aquí propuestas pretenden cubrir la totalidad del proceso, ofreciendo formación en la materia, creando mecanismos de financiación, poniendo en contacto a las empresas y realizando un seguimiento post operación.

La implementación de esta medida debe ser liderada por una colaboración estrecha entre organismos públicos (Ministerio de Industria y Turismo, Instituto de Crédito Oficial y administraciones regionales), entidades financieras y asociaciones empresariales, garantizando un enfoque integral que abarque tanto el asesoramiento técnico como la financiación necesaria.

El seguimiento y la evaluación del impacto de esta medida deben basarse en una combinación de indicadores cuantitativos y cualitativos, junto con mecanismos de revisión continua que permitan ajustar las acciones en función de los resultados obtenidos. En primer lugar, se debe analizar el número de operaciones de crecimiento inorgánico realizadas, como fusiones, adquisiciones y la entrada de capital privado facilitadas por los programas. Este indicador proporcionará una visión clara sobre la efectividad de las iniciativas y permitirá realizar comparaciones anuales para medir su evolución.

Además, también será necesario evaluar el incremento en el tamaño medio de las empresas beneficiarias, teniendo en cuenta tanto el número de empleados como la facturación. Este dato permitirá determinar si las empresas que participan en los programas logran aproximarse al segmento ETI. Asimismo, es importante monitorizar la evolución del acceso al mercado, verificando si las empresas logran una mayor diversificación de clientes o una expansión en mercados internacionales gracias al crecimiento inorgánico.

5. Reservas para exPYMEs en licitaciones públicas

Justificación de la medida

El paso de PYME a Empresa de Tamaño Intermedio (ETI) supone un cambio significativo en las condiciones de competitividad, especialmente en el acceso a contratos públicos. Muchas empresas que dejan de ser PYMEs pierden los beneficios y ventajas reservadas

a éstas en licitaciones públicas, enfrentándose a competir con grandes empresas que poseen estructuras más robustas y recursos significativamente mayores.

Este desajuste coloca a las nuevas ETIs en una posición de desventaja, pudiendo comprometer su estabilidad económica y limitar su capacidad de crecimiento durante los primeros años tras el cambio de categoría. Para abordar esta situación, resulta fundamental establecer una categoría intermedia en los procesos de contratación pública, específicamente diseñada para empresas que recientemente han dejado de ser PYMEs.

Esta medida garantizaría que las exPYMEs tengan **acceso a una base sólida de proyectos públicos durante el periodo de transición**, facilitando su adaptación al nuevo segmento empresarial y asegurando su sostenibilidad en una etapa crítica de su desarrollo. Además, contribuiría a diversificar la participación en los contratos públicos, promoviendo la inclusión de empresas intermedias que, pese a su tamaño, aún no alcanzan la competitividad de las grandes corporaciones.

Descripción de las actuaciones involucradas

Para ello, se propone llevar a cabo la siguiente actuación:

IX. Creación de una categoría intermedia en contratos públicos para empresas que han dejado de ser PYMEs

Para implementar esta medida de manera efectiva, es necesario desarrollar un marco normativo y operativo que contemple las particularidades de las empresas en transición de PYME a ETI. Esto implica adaptar los procesos de contratación pública y crear mecanismos que garanticen el acceso de estas empresas a oportunidades competitivas durante su etapa de consolidación. Además, será fundamental involucrar a todas las administraciones públicas y actores relevantes del ecosistema empresarial para asegurar una implementación coherente y eficaz en todo el territorio.

A continuación, se detallan las acciones necesarias para lograr este objetivo:

- **Creación de una categoría intermedia en los contratos públicos:** estableciendo una nueva clasificación dentro de los procedimientos de contratación pública que contemple a las empresas que han perdido la condición de PYME en los últimos tres años, permitiéndoles competir exclusivamente entre sí en determinadas licitaciones.
- **Reservas específicas en licitaciones públicas:** definiendo un porcentaje mínimo de contratos públicos reservados para empresas de esta categoría intermedia en sectores industriales estratégicos, garantizando su acceso a oportunidades significativas. También se deben incluir criterios de valoración que favorezcan la participación de estas empresas en proyectos más grandes, como alianzas con grandes compañías en formato de consorcio o subcontratación preferente.
- **Modificación de la normativa de contratación pública:** realizando ajustes en la Ley de Contratos del Sector Público para incorporar estas medidas, asegurando su implementación homogénea en todos los niveles administrativos, desde el estatal hasta el autonómico y local y estableciendo límites claros en cuanto a facturación y número

de empleados para definir qué empresas califican dentro de esta categoría intermedia, tomando como referencia su evolución reciente.

- **Promoción y sensibilización:** desarrollando campañas de información dirigidas tanto a empresas como a administraciones públicas para asegurar una comprensión clara de los beneficios de esta categoría intermedia y colaborando con asociaciones empresariales industriales y Cámaras de Comercio para identificar a las empresas beneficiarias potenciales y asesorarlas sobre cómo aprovechar esta medida.

Esta medida asegurará que las empresas que pierden la condición de PYME puedan competir en condiciones más equitativas en el ámbito de los contratos públicos, sentando las bases para una transición exitosa hacia su consolidación como ETI y asegurando así su acceso a una serie de proyectos que garanticen su operativa durante los primeros años.

La puesta en marcha de esta medida requerirá la participación coordinada de diversos actores públicos y privados. El diseño y la implementación del marco normativo y operativo para crear la categoría intermedia en contratos públicos podría liderarse desde el Gobierno central, concretamente involucrando a los ministerios competentes, como el Ministerio de Hacienda, encargado de supervisar los contratos públicos, y el Ministerio de Industria y Turismo, que puede aportar su visión estratégica sobre las necesidades de las Empresas de Tamaño Intermedio. Ambos ministerios deberán trabajar conjuntamente para proponer modificaciones específicas a la Ley de Contratos del Sector Público que permitan establecer esta nueva categoría intermedia y sus condiciones.

En el ámbito autonómico y local, las administraciones públicas tendrán un papel crucial en la implementación práctica de la medida, asegurando que se adopte de manera uniforme en todos los niveles de contratación pública. Los gobiernos regionales y locales deberán adaptar sus procedimientos y licitaciones a las nuevas disposiciones, asignando recursos específicos y capacitando a sus equipos para identificar y gestionar esta categoría intermedia.

El impacto de la medida deberá ser evaluado de manera sistemática mediante indicadores claros y procesos de revisión continua. Uno de los indicadores clave será el número de empresas que acceden a contratos públicos bajo la nueva categoría intermedia, analizando su evolución anual para determinar si se está logrando un acceso equitativo y suficiente a las licitaciones. Asimismo, será fundamental medir el volumen total de contratos adjudicados a estas empresas, tanto en términos de cantidad como de valor económico, para valorar si se cumplen los objetivos de promoción del crecimiento y la competitividad.

Otro aspecto que monitorizar será el tiempo medio de consolidación de las exPYMEs que utilizan esta categoría, evaluando si estas empresas logran mantenerse en el mercado y transitar con éxito hacia el segmento ETI. Para ello, se pueden analizar indicadores de crecimiento, como el incremento en su facturación o en el número de empleados tras participar en contratos públicos.

Medidas para impulsar la consolidación de las ETIs

6. Programas de profesionalización y gobernanza

Justificación de la medida

La gobernanza empresarial es un pilar esencial para el éxito y la sostenibilidad de las empresas en crecimiento. Sin embargo, muchas Empresas de Tamaño Intermedio (ETIs) provienen de entornos familiares y han experimentado un crecimiento orgánico (y en algunos casos fugaz) que no siempre va acompañado de una profesionalización adecuada de su capa directiva. Esto puede llevar a que personas con poca experiencia en la gestión de empresas de mayor tamaño asuman responsabilidades estratégicas, lo que afecta la toma de decisiones, la eficiencia operativa y la capacidad de responder a los retos del mercado.

La falta de profesionalización en los consejos de administración de las ETIs puede limitar su competitividad, dificultar el acceso a financiación y frenar su expansión nacional e internacional. Por ello, es crucial establecer programas que faciliten el acceso a expertos externos, capaces de aportar conocimientos especializados y experiencia en la gestión de empresas de tamaño similar, promoviendo una mejora significativa en la calidad de la gobernanza empresarial.

Descripción de las actuaciones involucradas

Para ello, se propone llevar a cabo la siguiente actuación:

X. Desarrollo de programas de acceso a Comités de Expertos Externos

Para abordar esta problemática, es necesario desarrollar programas que permitan a las ETIs **incorporar Comités de Expertos Externos en sus estructuras de gobernanza**, al menos de forma temporal o puntual. Estas iniciativas deben estar diseñadas para facilitar el acceso al conocimiento y experiencia necesarios para optimizar la toma de decisiones estratégicas, fomentar la innovación y mejorar su capacidad de adaptación a los cambios del entorno. La implementación de estos programas requiere la colaboración entre administraciones públicas, asociaciones empresariales y entidades privadas para garantizar su eficacia y alcance.

A continuación, se describen los pasos necesarios para implementar esta medida:

- **Creación de programas marco de apoyo a la gobernanza**
 - Definir criterios de selección de expertos en función de su experiencia en sectores relevantes, capacidad de análisis estratégico y conocimiento del segmento ETI.
 - Diseñar programas financiados parcial o totalmente por administraciones públicas que permitan a las ETIs acceder a expertos externos para participar en sus consejos de administración.
- **Subvenciones y bonificaciones para la contratación de expertos**
 - Establecer líneas de ayuda específicas para que las ETIs puedan sufragar los costes asociados a la incorporación de estos profesionales.

- Crear incentivos fiscales para las empresas que adopten estructuras de gobernanza profesionalizadas.
- **Asociaciones con entidades especializadas**
 - Colaborar con asociaciones empresariales, Cámaras de Comercio y universidades para identificar expertos cualificados que puedan integrarse en estos programas.
 - Crear una base de datos centralizada de profesionales disponibles para facilitar la conexión entre ETIs y expertos externos.
- **Capacitación continua para directivos internos**
 - Diseñar talleres y seminarios dirigidos a los directivos actuales de las ETIs para complementar la experiencia de los expertos externos.
 - Establecer programas de mentoring en los que los expertos puedan transferir conocimientos a los líderes internos a lo largo del tiempo.

La profesionalización de la gobernanza en las ETIs no solo mejora su desempeño interno, sino que también incrementa su credibilidad frente a inversores, socios y clientes. Con el apoyo adecuado, estas empresas estarán mejor posicionadas para competir en mercados globales, acceder a financiación y superar los retos asociados al crecimiento y la consolidación. La integración de expertos externos es una inversión estratégica que contribuirá al fortalecimiento del tejido empresarial y al desarrollo económico del país.

La puesta en marcha de programas para la profesionalización y mejora de la gobernanza empresarial de las ETIs requiere la implicación de múltiples actores. El diseño de estos programas marco podría ser liderado por el Ministerio de Industria y Turismo, en colaboración con otros Ministerios para garantizar que las iniciativas estén alineadas con las políticas de apoyo al tejido empresarial.

Las administraciones autonómicas también jugarán un papel clave, adaptando las iniciativas a las particularidades de cada región y fomentando la participación de empresas locales. Además, será esencial la colaboración con asociaciones empresariales, como confederaciones de empresarios, Cámaras de Comercio y clústeres sectoriales, que pueden identificar a las empresas que necesitan apoyo en este ámbito, así como expertos que pueden incorporarse en estos Comités.

El impacto de estos programas debe ser evaluado mediante un sistema integral de seguimiento que combine indicadores cuantitativos y cualitativos. Un indicador clave será el número de ETIs que incorporen Comités de Expertos Externos a sus estructuras de gobernanza, evaluando la duración de su participación y su contribución a las decisiones estratégicas.

Se deberá analizar la evolución de estas empresas en términos de crecimiento, rentabilidad y capacidad de acceso a financiación, comparándolas con empresas similares que no hayan participado en los programas. Este análisis permitirá identificar buenas prácticas y ajustar las iniciativas para maximizar su eficacia.

7. Incentivos a la contratación para favorecer el crecimiento y mejora de la competitividad empresarial

Justificación de la medida

La capacidad de una empresa para mantenerse competitiva y responder a las demandas de un entorno empresarial en constante evolución depende, en gran medida, de su talento humano. En el caso de las Empresas de Tamaño Intermedio (ETIs), esto cobra aún más relevancia, ya que su estructura organizativa, menos robusta que la de las grandes empresas, requiere equipos altamente cualificados que puedan asumir roles clave y llevar adelante proyectos estratégicos.

Los trabajadores cualificados son esenciales para el desarrollo operativo de las ETIs. Representan la base sobre la cual estas empresas pueden implementar procesos de innovación, adoptar nuevas tecnologías y mejorar su productividad. Sin ellos, no es posible abordar desafíos estratégicos como la digitalización, la sostenibilidad o la expansión internacional, lo que compromete su capacidad para competir en mercados nacionales e internacionales.

La falta de acceso a talento cualificado puede llevar a las ETIs a depender de prácticas menos eficientes, reduciendo su competitividad y limitando su potencial de crecimiento. Esto, a su vez, genera un impacto en el ecosistema económico, ya que estas empresas representan un pilar fundamental en la creación de empleo y en el impulso a la actividad económica regional.

Por tanto, es crucial **diseñar medidas que reduzcan las barreras económicas y operativas que enfrentan las ETIs al intentar incorporar trabajadores cualificados**. Los incentivos a la contratación no solo abordan esta problemática, sino que también aseguran que las ETIs puedan seguir creciendo y adaptándose a un entorno empresarial en rápida transformación. Al facilitar la incorporación de talento especializado, se refuerza su capacidad para innovar, competir y generar valor a largo plazo, consolidándose como actores clave en el tejido empresarial.

Descripción de las actuaciones involucradas

Para ello, se propone llevar a cabo la siguiente actuación:

XI. Creación de un programa de incentivos y bonificaciones a la contratación de trabajadores cualificados

Para implementar esta medida de manera efectiva, es necesario desarrollar un programa integral de incentivos a la contratación, en colaboración con administraciones públicas y agentes económicos. Este programa debe centrarse en minimizar las barreras económicas para las ETIs y garantizar un acceso equitativo a perfiles cualificados.

El programa debe combinar ayudas directas, bonificaciones fiscales y asesoramiento en recursos humanos para que las ETIs puedan no solo contratar talento especializado, sino también retenerlo a largo plazo. Además, es fundamental promover la igualdad de oportunidades en el empleo.

- **Creación de un fondo de incentivos a la contratación**

- Establecer líneas de ayuda económica específicas para cubrir parte de los costes salariales durante los dos primeros años de contratación de trabajadores cualificados.

- **Bonificaciones fiscales**

- Implementar deducciones en el Impuesto sobre Sociedades para las ETIs industriales que incorporen perfiles especializados en áreas clave para su desarrollo.
- Ofrecer reducciones en las cotizaciones a la Seguridad Social por un periodo limitado para las nuevas contrataciones.

- **Asesoramiento en recursos humanos**

- Crear un servicio de apoyo en la identificación de perfiles cualificados y en la gestión del proceso de selección, en colaboración con agencias de empleo, universidades y escuelas técnicas.

El acceso a talento cualificado es una de las principales palancas para el crecimiento y la mejora de la competitividad de las ETIs. Sin este apoyo, muchas empresas enfrentan dificultades para evolucionar, ampliar su alcance y consolidar su posición en mercados clave. Los incentivos a la contratación no solo benefician a las ETIs, sino que también contribuyen al fortalecimiento del empleo cualificado, la innovación y el desarrollo económico del país. Una medida como esta asegura que las ETIs cuenten con el capital humano necesario para seguir siendo un motor de progreso y creación de valor.

La creación de un programa de incentivos a la contratación de trabajadores cualificados podría involucrar al Ministerio de Trabajo y Economía Social, en colaboración con el Ministerio de Industria y Turismo, para garantizar su alineación con las estrategias de fortalecimiento empresarial. Este liderazgo debe complementarse con la implicación de las administraciones autonómicas, responsables de adaptar el programa a las especificidades del tejido empresarial local.

Es crucial la colaboración con asociaciones empresariales, Cámaras de Comercio y clusters sectoriales para identificar las necesidades concretas de las Empresas de Tamaño Intermedio (ETIs) y para divulgar las oportunidades del programa entre las empresas potencialmente beneficiarias. Universidades, centros tecnológicos y agencias de empleo también tendrán un rol clave en el desarrollo de redes que conecten a las ETIs con los perfiles cualificados necesarios.

Adicionalmente, los agentes sociales, como sindicatos y organizaciones de trabajadores, deben estar implicados para asegurar que los incentivos promuevan la calidad en el empleo y la igualdad de oportunidades, garantizando un impacto positivo en el mercado laboral.

El impacto de este programa debe evaluarse mediante indicadores que reflejen tanto los beneficios directos para las ETIs como los efectos en el empleo y la competitividad empresarial. En primer lugar, se analizará el número de trabajadores cualificados contratados por las ETIs gracias a los incentivos, así como la sostenibilidad de estos empleos a largo plazo, midiendo su permanencia en las empresas tras finalizar el periodo de ayudas.

Se deberá realizar un seguimiento del incremento en la competitividad de las ETIs participantes, evaluando indicadores como la productividad, el nivel de innovación y la capacidad de penetración en nuevos mercados. Estas métricas permitirán correlacionar la incorporación de talento con mejoras en el desempeño empresarial.

A nivel macro, será relevante evaluar la evolución del empleo cualificado en los sectores clave donde operan las ETIs, analizando si la medida ha contribuido a la generación de empleo de calidad y a la reducción de la fuga de talento hacia grandes empresas o mercados internacionales.

8. Programas de impulso de la competitividad

Justificación de la medida

La competitividad es un factor crítico para el desarrollo sostenible de las Empresas de Tamaño Intermedio (ETIs), ya que estas actúan como motor del crecimiento económico, generadoras de empleo y dinamizadoras de la innovación en el tejido empresarial. Sin embargo, las ETIs se enfrentan a desafíos estructurales que limitan su capacidad para competir eficazmente, tanto a nivel nacional como internacional. Para superar estas barreras y consolidarse como actores estratégicos, es esencial desarrollar programas integrales que aborden sus principales necesidades y potencien sus fortalezas.

Una de las características distintivas de las ETIs es su posición intermedia en el ecosistema empresarial. Mientras que las pequeñas empresas suelen beneficiarse de programas específicos de apoyo y las grandes empresas cuentan con recursos propios para abordar los retos competitivos, las ETIs a menudo quedan excluidas de las políticas públicas diseñadas para ambos extremos. Esto las coloca en una situación vulnerable, especialmente frente a la globalización, la digitalización y los cambios en las cadenas de valor, situación que son capaces de solventar en gran medida gracias a sus factores competitivos entre los que destaca la apuesta por la innovación y digitalización, su carácter internacional, las alianzas y colaboraciones que realizan con otros agentes clave o su cultura de mejora continua.

Actuaciones específicas como la internacionalización, la financiación, la innovación, la digitalización y la colaboración público-privada son **fundamentales para seguir reforzando la competitividad de las ETIs**.

Descripción de las actuaciones involucradas

Para ello, se propone llevar a cabo la siguiente actuación:

XII. Programas de internacionalización

El programa de internacionalización tiene como finalidad principal facilitar a las Empresas de Tamaño Intermedio (ETIs) su incursión y consolidación en mercados internacionales. Las ETIs poseen un alto potencial competitivo, pero, como todas las empresas, se enfrentan a barreras significativas para expandir sus operaciones más allá de las fronteras nacionales.

Los objetivos que se buscan con la creación de este programa son **diversificar mercados y reducir riesgos**, ayudando a las ETIs a reducir su dependencia de los mercados locales mediante la exploración y penetración en mercados extranjeros, lo que aumenta su resiliencia frente a fluctuaciones económicas nacionales; aumentar la competitividad global, fomentando la adopción de estándares internacionales, mejorando procesos y productos y reforzando la capacidad de competir con actores globales; impulsar el crecimiento empresarial, abriendo nuevas oportunidades de negocio que contribuyan al aumento de ingresos, creación de empleo y mejora de la posición de mercado de las ETIs; consolidar su imagen en el exterior, promoviendo la proyección internacional de las ETIs, mejorando su reputación y su acceso a redes de colaboración global y facilitando el acceso a recursos internacionales, conectando a las ETIs con financiación internacional, tecnología y conocimientos especializados que les permitan abordar mercados más amplios.

Para poner en marcha este programa, se propone seguir los siguientes pasos:

- **Creación de herramientas de apoyo**

- Plataforma de internacionalización: Desarrollar una plataforma digital que proporcione información actualizada sobre mercados internacionales, normativas de comercio exterior, oportunidades de negocio y casos de éxito.
- Red de oficinas comerciales: Ampliar o reforzar la colaboración con las oficinas comerciales en el exterior para proporcionar asesoramiento personalizado a las ETIs.

- **Formación y capacitación**

- Organizar programas formativos específicos para las ETIs, incluyendo:
 - Talleres sobre estrategias de exportación y comercialización internacional.
 - Capacitación en negociaciones interculturales y gestión de riesgos en mercados extranjeros.
 - Formación sobre el cumplimiento de normativas y estándares internacionales.

- **Acceso a financiación internacional**

- Establecer líneas de financiación específicas para proyectos de expansión internacional, tales como:
 - Subvenciones para actividades de prospección de mercados, ferias internacionales y misiones comerciales.
 - Créditos blandos para inversiones en mercados extranjeros.
 - Programas de garantías que reduzcan el riesgo financiero de las ETIs.

- **Promoción de alianzas estratégicas**

- Fomentar la colaboración entre ETIs y socios internacionales a través de:
 - Programas de matchmaking empresarial que conecten a las ETIs con distribuidores, clientes y socios potenciales en el extranjero.
 - Apoyo en la creación de joint ventures y consorcios de exportación.

- **Simplificación de trámites aduaneros y burocráticos**

- Colaborar con organismos competentes para agilizar los procesos administrativos asociados a la exportación, facilitando el acceso de las ETIs a mercados exteriores.

Estas acciones son fundamentales porque las ETIs se encuentran en una posición única para impulsar la internacionalización del tejido productivo español. Sin embargo, enfrentan obstáculos significativos, como la falta de recursos especializados, dificultades para identificar oportunidades globales y riesgos asociados a mercados desconocidos.

Este programa no solo brinda las herramientas y conocimientos necesarios, sino que también reduce las barreras estructurales, garantizando que las ETIs puedan aprovechar las oportunidades del comercio global y posicionarse como actores clave en la economía internacional.

El desarrollo del programa de internacionalización podría liderarse desde el Ministerio de Industria y Turismo, en colaboración con ICEX España Exportación e Inversiones, organismos autonómicos de promoción económica y las Cámaras de Comercio. Este liderazgo garantizará la coordinación entre las distintas administraciones públicas y el alineamiento con las estrategias nacionales e internacionales de comercio exterior.

Para medir el impacto del programa, se establecerán indicadores clave de desempeño (KPI) que reflejen tanto la evolución de las actividades internacionales de las ETIs como el impacto global de las medidas adoptadas. Los principales indicadores incluirán:

- **Incremento en la participación internacional:** número de ETIs que acceden por primera vez a mercados internacionales y diversificación de los destinos de exportación.
- **Crecimiento en el volumen de exportaciones:** valor y porcentaje de las exportaciones realizadas por las ETIs participantes.
- **Generación de empleo:** número de puestos de trabajo directos e indirectos creados en el marco de las actividades internacionales promovidas por el programa.
- **Adopción de estándares internacionales:** incremento en la certificación de normas internacionales y mejoras en los procesos productivos de las ETIs participantes.

XIII. Programas de financiación

El objetivo principal de este programa es proporcionar a las Empresas de Tamaño Intermedio (ETIs) **acceso a una financiación adecuada** que les permita afrontar los retos y aprovechar las oportunidades relacionadas con su expansión, modernización y competitividad y poder hacer frente así a una de sus principales necesidades, que es la falta de financiación por su categoría no disponibilidad de políticas públicas y ayudas enfocadas en ellas. Dada la diversidad de necesidades financieras de las ETIs, el programa debe incluir múltiples instrumentos financieros adaptados a diferentes etapas de crecimiento y áreas estratégicas, como innovación, internacionalización, digitalización o expansión operativa.

El programa debe incluir una variedad de herramientas financieras que respondan a necesidades específicas de las ETIs, como:

- **Diversificación de instrumentos financieros**

- Líneas de crédito a bajo interés: diseñadas para cubrir necesidades de liquidez a corto plazo y financiar operaciones corrientes.
- Préstamos blandos: ofrecidos con plazos de devolución extendidos y tasas de interés preferenciales, dirigidos a proyectos de inversión estratégica como la ampliación de instalaciones o la adquisición de tecnología avanzada.
- Fondos de capital riesgo y financiación participativa: para apoyar a las ETIs en su crecimiento inorgánico, facilitando fusiones, adquisiciones o la entrada en nuevos mercados.
- Bonos empresariales ETI: emisión de bonos específicos que las ETIs puedan utilizar como fuente de financiación alternativa, especialmente útil para grandes proyectos de expansión.
- Subvenciones y ayudas no reembolsables: enfocadas en áreas prioritarias como I+D, sostenibilidad, digitalización y transición energética.

Estas ayudas, además, no deben centrarse únicamente en un proyecto específico, sino que se plantea su diseño y publicación con el objetivo de abarcar **temáticas completas**, permitiendo la agrupación de varios proyectos bajo una misma línea estratégica. Este enfoque no solo amplía los plazos de ejecución, ofreciendo mayor flexibilidad a las empresas para desarrollar iniciativas a largo plazo, sino que también fomenta la integración de esfuerzos en áreas clave, potenciando impactos más significativos y sostenibles.

De esta forma, las ayudas pueden alinearse mejor con los objetivos estratégicos de transformación e innovación, incentivando la colaboración entre distintos actores y facilitando la adaptación a las necesidades cambiantes del sector industrial. Además, esta estructura garantiza una mayor eficiencia en el uso de los recursos públicos, al concentrar los esfuerzos en objetivos comunes que impulsen el crecimiento y la competitividad de las ETIs.

- **Articulación de ayudas públicas**

- Fondos específicos para ETIs: creación de programas exclusivos dentro de los presupuestos de las administraciones públicas (nacionales y regionales) destinados a financiar las actividades de las ETIs.
- Simplificación del acceso a ayudas: diseño de un sistema único de solicitud, con requisitos claros y adaptados a la realidad de las ETIs, minimizando la carga administrativa y garantizando transparencia.
- Acceso a fondos europeos: establecimiento de mecanismos que conecten a las ETIs con programas como el Horizonte Europa, FEDER o NextGenerationEU, con asistencia técnica para la preparación de propuestas y seguimiento de proyectos.

- **Revisión y mejora del acceso al crédito privado**

- Facilitar garantías para ETIs: creación de un sistema de avales públicos que reduzcan el riesgo para las entidades financieras privadas, incentivando la concesión de créditos a estas empresas.

- Incentivos fiscales: oferta de beneficios fiscales a las entidades financieras que prioricen préstamos y créditos a las ETIs en condiciones favorables.
- Creación de consorcios financieros: promoción de la colaboración entre entidades públicas, bancos y fondos privados para estructurar soluciones financieras personalizadas para las ETIs.

El diseño de un programa financiero específico asegura que las ETIs puedan mantener un crecimiento sostenible, mejorar su competitividad y contribuir al desarrollo económico, reduciendo las desigualdades de acceso al capital que enfrentan frente a otros segmentos empresariales. Al ofrecer soluciones adaptadas y diversificadas, el programa garantiza que estas empresas puedan desarrollar todo su potencial en áreas clave como la innovación, la internacionalización y la sostenibilidad.

La implementación del programa de financiación para ETIs requiere la participación de múltiples actores que desempeñan roles clave en su desarrollo y ejecución. La Administración Pública, tanto a nivel nacional como regional, asumirá un papel fundamental en el diseño e implementación del programa. El Ministerio de Industria y Turismo podría liderar esta iniciativa asignando presupuestos específicos y supervisando la colaboración con organismos nacionales e internacionales. Las instituciones autonómicas adaptarán las líneas de financiación a las necesidades locales, facilitando la comunicación con las ETIs y simplificando los trámites administrativos.

Las entidades financieras también jugarán un papel central. Los bancos y fondos de inversión podrán ofrecer instrumentos como líneas de crédito y préstamos blandos, además de participar en consorcios público-privados que estructuran soluciones financieras personalizadas. El Instituto de Crédito Oficial (ICO) actuará como un facilitador adicional, garantizando el acceso a líneas de financiación específicas y proporcionando avales públicos que reducen el riesgo para las entidades financieras.

A nivel internacional, organismos europeos como la Comisión Europea y programas como Horizonte Europa o NextGenerationEU pueden aportar fondos y recursos destinados a áreas estratégicas como innovación y sostenibilidad, además de brindar asistencia técnica para la elaboración de propuestas y el seguimiento de proyectos.

Las asociaciones empresariales, como las Cámaras de Comercio y los clústeres sectoriales, también se podrán implicar activamente, proporcionando información y capacitación a las ETIs sobre las opciones de financiación disponibles, y actuando como intermediarios entre las empresas y los organismos públicos.

La medición del impacto del programa se realizará a través de varios indicadores clave. Entre ellos destacan el número de ETIs beneficiarias, el volumen de financiación concedida y la distribución de esta por áreas estratégicas como innovación, internacionalización y digitalización. Además, se evaluará el impacto económico generado, medido por el crecimiento del empleo, la mejora en los ingresos empresariales y el aumento de la competitividad global de las ETIs beneficiadas. También se monitorizará la capacidad de las ETIs para ejecutar proyectos estratégicos y su contribución al desarrollo económico en términos de sostenibilidad, innovación y expansión internacional.

XIV. Programas de innovación

El objetivo principal de este programa es fortalecer la capacidad de las Empresas de Tamaño Intermedio (ETIs) para mantenerse competitivas a través de la innovación, consolidando su papel como motores del cambio en sus respectivos sectores. Dado que la innovación es un pilar estratégico para estas empresas, el programa buscará:

- **Impulsar la adopción de tecnologías emergentes.**
- **Fomentar la colaboración en el marco de la innovación abierta.**
- **Apoyar proyectos de I+D que amplíen sus horizontes de negocio.**
- **Facilitar el acceso a financiación para iniciativas innovadoras.**
- **Reforzar su posicionamiento como líderes en innovación en el tejido empresarial.**

Dado que las ETIs se caracterizan por su enfoque en la innovación continua y su capacidad para actuar como *early adopters* o *fast followers*, las medidas deben estar diseñadas para aprovechar su predisposición natural hacia el cambio y la mejora constante. La creación de un programa integral facilitará tanto la innovación interna como la colaboración con el ecosistema empresarial y tecnológico.

Para impulsar la innovación abierta, se deberán crear **consorcios de innovación**. La creación de consorcios se realizaría a través de iniciativas coordinadas por entidades públicas y privadas, como el Ministerio de Industria y Turismo, agencias de innovación y asociaciones sectoriales. Estas entidades actuarán como facilitadores, identificando a las ETIs con potencial innovador y conectándolas con startups, universidades, centros de investigación, clientes y proveedores estratégicos. La red de innovación abierta se desarrollará mediante la implementación de una plataforma digital nacional donde los actores interesados puedan compartir ideas, identificar oportunidades de colaboración y acceder a recursos compartidos. Además, se establecerán convocatorias de subvenciones específicas para financiar proyectos colaborativos que involucren a múltiples actores en la cadena de valor, incentivando la co-creación de soluciones innovadoras.

Por otro lado, para fomentar la adopción de tecnologías emergentes, se diseñarían **programas de subvenciones** gestionados por distintos organismos dentro del Gobierno Central o las agencias regionales de desarrollo económico. Estos programas incluirían procesos simplificados para que las ETIs puedan acceder a los fondos de manera ágil y transparente. Las pruebas de concepto financiadas se implementarían a través de convocatorias específicas que permitan a las ETIs validar la viabilidad de tecnologías emergentes en un entorno controlado antes de proceder a su escalado. Además, se facilitaría el acceso a infraestructuras tecnológicas avanzadas mediante acuerdos de colaboración con centros de investigación y universidades, asegurando que las ETIs puedan aprovechar estos recursos sin incurrir en costes prohibitivos.

Para financiar proyectos de I+D, se ampliaría la disponibilidad de fondos específicos a través de programas nacionales y europeos, como Horizonte Europa. Se ofrecería apoyo técnico a las ETIs para redactar y presentar propuestas competitivas, mediante talleres, consultorías y plantillas específicas diseñadas para optimizar el proceso de aplicación. Las bonificaciones fiscales se articularían mediante la revisión y mejora del marco normativo actual, asegurando que las empresas puedan beneficiarse de reducciones significativas en los costes asociados a sus actividades de I+D.

Finalmente, se llevará a cabo la **creación de un fondo específico para la innovación** de las ETIs mediante una alianza público-privada. El diseño de este fondo incluirá la participación de entidades gubernamentales, bancos, fondos de inversión y actores del capital riesgo especializados en financiar proyectos innovadores. El fondo estará gestionado por un consorcio con experiencia en innovación y adaptado a las necesidades específicas de las ETIs, como ciclos de desarrollo más cortos o escalas de financiación flexibles. Para garantizar la efectividad del fondo, se establecerán criterios claros de evaluación y seguimiento, priorizando proyectos con un alto potencial de impacto en la competitividad y sostenibilidad de las empresas beneficiarias.

Un programa de innovación estructurado permitirá a las ETIs aprovechar su ventaja competitiva, expandir su alcance y contribuir significativamente al desarrollo económico y tecnológico del país. Además, al apoyar proyectos de innovación, se asegura que estas empresas puedan liderar el camino hacia un futuro más tecnológico, sostenible y competitivo.

XV. Programas de digitalización

La transformación digital es esencial para que las Empresas de Tamaño Intermedio (ETIs) puedan competir en un entorno económico cada vez más dependiente de las tecnologías avanzadas. Estos programas tienen como objetivo principal facilitar la integración de herramientas digitales en los procesos operativos y estratégicos de las ETIs, promoviendo la eficiencia, la innovación y la mejora continua. La digitalización no solo mejora la productividad, sino que también permite a las ETIs adaptarse a nuevos mercados y demandas, además de optimizar sus relaciones con clientes y proveedores.

Con este programa se pretende **optimizar procesos internos y operativos**, facilitando la implementación de soluciones digitales que permitan automatizar tareas, reducir costos y aumentar la eficiencia; mejorar la experiencia del cliente, incorporando tecnologías digitales que potencien el análisis de datos y personalicen la oferta de productos o servicios; fomentar la conectividad y la colaboración, impulsando el uso de herramientas digitales que mejoren la comunicación y el trabajo en equipo, tanto dentro de la empresa como con socios y colaboradores externos y garantizar la ciberseguridad ofreciendo formación y soluciones prácticas que aseguren la protección de datos y sistemas ante amenazas cibernéticas.

El programa se gestionaría a nivel nacional, con el apoyo de agencias de desarrollo regionales y Cámaras de Comercio, que actuarían como puntos de contacto para las ETIs, ofreciendo orientación y asistencia en la solicitud de ayudas y servicios tal y como se ha explicado en medidas anteriores.

Esta medida incluiría:

- **Creación de un programa nacional de subvenciones, bonos y ayudas para la digitalización:**
 - El programa debe cubrir diferentes áreas clave, como la automatización industrial, el análisis avanzado de datos (big data), el comercio electrónico y la implementación de software de gestión empresarial (ERP y CRM). Las ayudas estarían

destinadas tanto a la adquisición de tecnología como a la formación del personal en su uso y mantenimiento.

- **Implementación de diagnósticos digitales personalizados:**

- A través de consultorías especializadas, las ETIs podrían recibir una evaluación detallada de su situación digital actual y recomendaciones concretas para su mejora. Estas consultorías estarían financiadas parcialmente por programas públicos para facilitar el acceso a las empresas.

- **Fomentar la adopción de tecnologías avanzadas:**

- Diseñar programas de capacitación específicos para impulsar el uso de inteligencia artificial, Internet de las cosas (IoT), blockchain y otras tecnologías emergentes en las ETIs. Estas formaciones podrían realizarse en colaboración con universidades y centros tecnológicos especializados y estarían destinadas exclusivamente a ETIs que posteriormente tendrían acceso a los programas de ayudas y subvenciones antes mencionados.

- **Creación de un Observatorio de digitalización para las ETIs:**

- Este observatorio, creado y gestionado por el Ministerio de Industria y Turismo, serviría para monitorizar las tendencias digitales, identificar necesidades emergentes y ofrecer recursos de apoyo actualizados, como guías prácticas y casos de éxito de ETIs que hayan completado su transformación digital. En base a estas tendencias, también se irían actualizando los programas de ayudas y consultorías ofrecidos, adaptándolos a las nuevas tendencias.

La colaboración entre el sector público y privado, junto con un enfoque personalizado en las necesidades de las ETIs, asegurará que la transformación digital se convierta en un motor de crecimiento sostenible para estas empresas, fortaleciendo su papel como actores clave en la economía nacional.

Este programa involucrará a una serie de agentes, tanto del sector público como privado, para trabajar de manera conjunta en la adopción de tecnologías avanzadas para empresas.

A nivel público, el Ministerio de Industria y Turismo podría liderar la implementación del programa, gestionando las subvenciones, bonos y ayudas destinados a la digitalización. Este ministerio también sería responsable de la creación y gestión del Observatorio de digitalización, que monitorizará las tendencias digitales y adaptará las políticas públicas a las necesidades emergentes. Las agencias de desarrollo regional y las Cámaras de Comercio desempeñarán un papel esencial al actuar como puntos de contacto para las ETIs, ofreciendo orientación sobre cómo acceder a las ayudas y proporcionando apoyo práctico para la implementación de soluciones digitales.

XVI. Programas de colaboración público - privada

La colaboración público-privada es una herramienta clave para impulsar el crecimiento y consolidación de las ETIs, especialmente en etapas estratégicas de su evolución. Involucrar a la Administración, centros de investigación y tecnológicos, y a las propias empresas permite generar un entorno de cooperación que apoye el desarrollo empresarial y fomenta

la transferencia de conocimiento, asegurando que las ETIs puedan acceder a recursos esenciales para mantenerse competitivas en un mercado global.

El desarrollo de programas de colaboración público-privada para las ETIs exige un diseño bien estructurado que promueva sinergias efectivas entre la Administración Pública, los centros de I+D y tecnológicos y las propias empresas. Este enfoque busca no solo apoyar a las ETIs en momentos clave de su crecimiento, sino también establecer un marco sostenible que fomente la transferencia de conocimiento, potencie la innovación y permita la adopción de buenas prácticas replicables en el tejido empresarial.

Para garantizar su efectividad, estos programas deben organizarse en plataformas tripartitas en las que la Administración facilite recursos y establezca marcos normativos adecuados; los centros de I+D aporten capacidad técnica, conocimiento y tecnología avanzada y las ETIs contribuyan con su experiencia práctica, identificando necesidades reales y aplicando las soluciones desarrolladas. Estas plataformas se estructurarán por sectores estratégicos, permitiendo abordar los retos específicos de cada industria y orientándose hacia resultados concretos que favorezcan la competitividad y sostenibilidad de las ETIs.

Un elemento esencial dentro de este modelo es la creación de **Centros de Transferencia del Conocimiento (CTC)**, espacios dedicados a la investigación aplicada y al desarrollo de soluciones concretas para las ETIs. Estos centros podrían estar ubicados en universidades, parques tecnológicos o clústeres industriales, facilitando su accesibilidad y aprovechando la infraestructura existente. Sus funciones incluirían la realización de proyectos piloto, la validación de tecnologías emergentes y la formación de profesionales en nuevas competencias críticas para la transformación empresarial.

Para materializar estas colaboraciones, sería necesario un **marco de gestión coordinado**, liderado por una entidad como una agencia de desarrollo económico o un consorcio sectorial, que actúe como nexo entre los actores implicados. Este organismo se encargaría de identificar las prioridades sectoriales, movilizar recursos públicos y privados, coordinar las actividades de los centros de transferencia y evaluar el impacto de las iniciativas.

Además, las colaboraciones público-privadas deberían incluir **mecanismos de financiación conjunta** que permitan a las ETIs acceder a proyectos estratégicos sin asumir un riesgo financiero desproporcionado. Estos mecanismos podrían abarcar subvenciones específicas, contratos de innovación precomercial o incentivos fiscales para las empresas que participen en estas iniciativas.

En conclusión, los programas de colaboración público-privada no solo representan una oportunidad para reforzar el papel de las ETIs en el tejido económico, sino que también establecen una base sólida para fomentar una cultura empresarial más innovadora y resiliente. A través de una planificación cuidadosa y un compromiso coordinado de los actores implicados, estas colaboraciones pueden convertirse en un motor clave para el crecimiento sostenible y la competitividad de las ETIs a largo plazo.

9. Fomento de la compra privada innovadora

Justificación de la medida

Las ETIs, especialmente aquellas que se posicionan como early adopters o fast followers, desempeñan un papel crucial en la adopción y diseminación de innovaciones tecnológicas y de procesos. Sin embargo, una barrera recurrente para el éxito de las innovaciones es el riesgo inherente a su implementación inicial en el mercado. Muchas empresas pueden mostrarse reticentes a incorporar productos o tecnologías innovadoras debido a los costes asociados y a la incertidumbre sobre su eficacia o retorno de inversión.

Para abordar esta problemática, es fundamental **incentivar la compra privada innovadora mediante ayudas económicas que permitan mitigar los riesgos asociados**. Este enfoque no solo facilita que las empresas innovadoras encuentren un mercado para sus desarrollos, sino que también fomenta la adopción generalizada de tecnologías avanzadas, acelerando la modernización y competitividad del tejido empresarial.

Además, en línea con la Ley de Startups de España, esta medida busca que las ETIs jueguen un papel clave como «padrinos» de startups innovadoras, que hayan sido previamente certificadas como tal por ENISA, facilitando la integración de sus soluciones en procesos productivos. De este modo, se impulsa un modelo de colaboración que refuerza el ecosistema de innovación y acelera la adopción de tecnologías emergentes.

Descripción de las actuaciones involucradas

Esta medida se centra en la creación de líneas de ayuda específicas para empresas que decidan incorporar productos, servicios o tecnologías innovadoras en sus procesos. Estas ayudas cubrirían parcialmente los costes asociados a la compra e implementación de dichas innovaciones, reduciendo el impacto económico inicial y disminuyendo la percepción de riesgo.

Además, se establecerían criterios claros para determinar qué tipo de productos o tecnologías califican como «innovadoras» y se priorizarían aquellas que generen un impacto significativo en términos de sostenibilidad, digitalización, productividad o competitividad.

XVII. Creación de líneas de ayudas para favorecer y fomentar la compra privada innovadora de las Early Adopters y la colaboración con Startups

Los pasos a seguir para poder implementar esta medida serían:

- **Identificación de sectores estratégicos:** se realizará un análisis para identificar los sectores con mayor necesidad de adopción de innovaciones, priorizando aquellos donde las ETIs tienen un impacto significativo. Este análisis estará a cargo de la Administración Pública, en colaboración con centros de investigación, universidades y asociaciones sectoriales que aporten conocimiento sobre las tendencias del mercado y las necesidades tecnológicas.
- **Diseño de las líneas de ayuda:** la Administración Pública definirá los mecanismos de financiación, que incluirán:

- Subvenciones directas para cubrir un porcentaje de los costes de adquisición.
- Créditos blandos que permitan financiar el gasto inicial.
- Bonificaciones fiscales específicas para empresas que inviertan en tecnologías innovadoras.
- **Creación de un catálogo de soluciones innovadoras:** las empresas innovadoras, incluidas startups certificadas por la Ley de Startups, podrán registrar sus productos o servicios en un catálogo oficial, validado por un comité técnico compuesto por expertos de centros de I+D, universidades y representantes del sector privado. Este catálogo garantizará la calidad e idoneidad de las tecnologías ofrecidas y servirá como herramienta para facilitar el acceso a las ayudas.
- **Establecimiento de criterios claros de elegibilidad:** se definirán condiciones específicas para las empresas compradoras, asegurando que las ayudas se destinen a aquellas con capacidad para implementar y escalar las innovaciones. Estas condiciones incluirán requisitos de solvencia, un plan de integración tecnológica y compromiso con los objetivos estratégicos de la medida.
- **Implementación de un sistema de evaluación de impacto:** un equipo interdisciplinar, formado por expertos de la Administración y centros tecnológicos, diseñará indicadores para medir el impacto de las ayudas, evaluando el incremento en productividad, competitividad y sostenibilidad de las empresas que han adoptado tecnologías innovadoras.

La creación de líneas de ayuda para fomentar la compra privada innovadora se presenta como una solución estratégica para abordar la brecha existente entre la oferta y la demanda de tecnologías avanzadas. Al reducir los riesgos financieros y operativos asociados a la incorporación de innovaciones, esta medida permite a las ETIs beneficiarse de nuevas oportunidades, mientras fortalece el ecosistema de innovación empresarial. Además, el impacto de estas ayudas no solo se traduce en la mejora de la competitividad de las empresas participantes, sino también en un progreso colectivo hacia un tejido industrial más moderno, colaborativo y sostenible.

El fondo para fomentar la compra privada innovadora podría involucrar al Ministerio de Industria y Turismo de forma que gestionara y coordinara el mismo, en colaboración con la administración pública a nivel regional, que tendrá la responsabilidad de definir las líneas de ayuda, los mecanismos de financiación y los criterios de elegibilidad para las empresas participantes. Además, las instituciones públicas colaborarán con actores del sector privado y centros de I+D para identificar las tecnologías innovadoras que se incluirán en el catálogo oficial y asegurar la calidad de los productos y servicios que se promoverán.

Este fondo podría estar financiado con recursos de los presupuestos nacionales y regionales destinados a la innovación y competitividad empresarial, y también podría aprovechar fondos europeos, como los de programas como Horizonte Europa o el NextGenerationEU, destinados a la modernización y digitalización del tejido empresarial. Asimismo, se impulsará el acceso a financiación privada y de venture capital para fortalecer la colaboración entre ETIs y startups, consolidando un modelo de innovación abierta en el ecosistema empresarial español.

10. Creación del fondo de arraigo

Justificación de la medida

Uno de los desafíos que enfrentan muchas empresas que logran superar la fase de PYME y se posicionan como ETIs es la necesidad de financiación para asegurar su crecimiento, expansión y estabilidad. En algunos casos, las opciones de financiación tradicionales, como los préstamos bancarios o la inversión privada, pueden estar limitadas o resultar incompatibles con los objetivos estratégicos de la empresa. En particular, la entrada de capital extranjero, aunque beneficiosa en términos de recursos, puede generar riesgos asociados a la pérdida de control y autonomía en la toma de decisiones clave.

Descripción de las actuaciones involucradas

En este contexto, la creación de un fondo de arraigo se presenta como una alternativa para ofrecer a las ETIs una fuente de financiación pública que les permita **fortalecer su capacidad operativa y competitiva sin comprometer su independencia**. Este fondo de arraigo serviría para financiar las necesidades de crecimiento y expansión de las empresas, garantizando que las ETIs mantengan el control de sus operaciones mientras pueden acceder a recursos para seguir avanzando en su desarrollo. Para ello, se propone llevar a cabo la siguiente actuación:

XVIII. Desarrollo de un fondo de que facilite capital público a las ETIs para mantener su centro de decisión en España

La medida consiste en crear un fondo específico de capital público, en forma de préstamos, que las ETIs puedan utilizar para financiar sus proyectos de crecimiento. Este fondo se diseñará con condiciones favorables para las empresas, incluyendo plazos de amortización largos, tasas de interés reducidas y requisitos de solvencia flexibles.

Además, se establecerán mecanismos para garantizar que las empresas beneficiarias del fondo mantengan su autonomía, evitando que el capital público otorgado implique una pérdida de control o influencia en la toma de decisiones estratégicas.

Los procesos necesarios para implementar la medida serían:

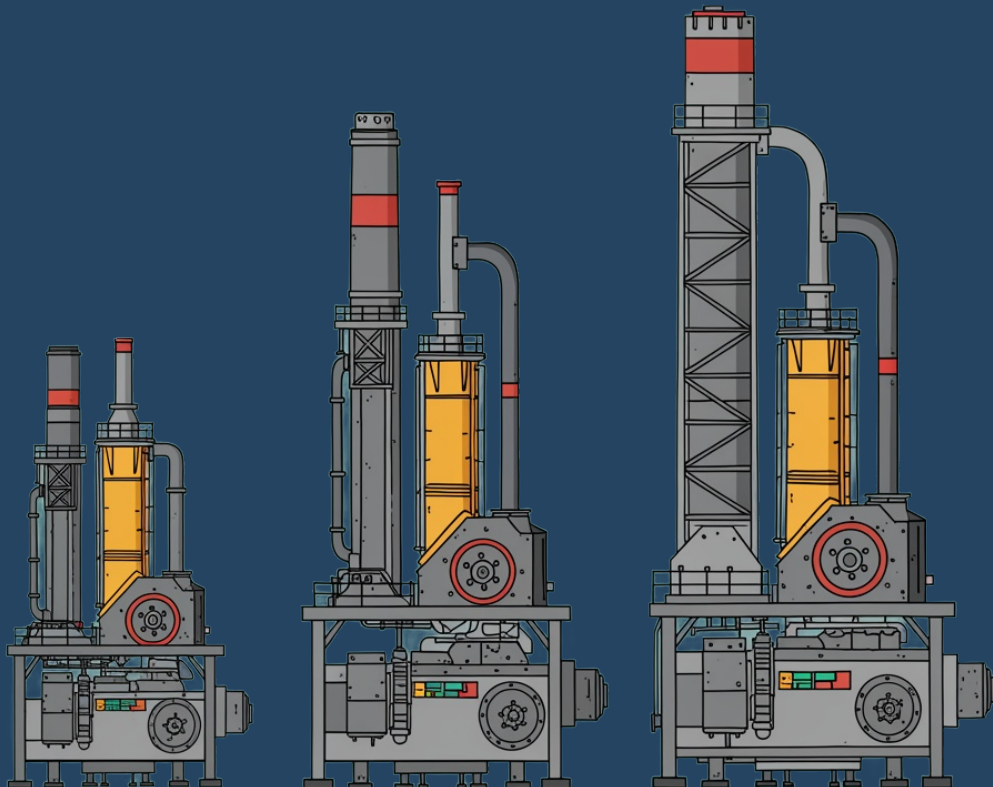
- **Diseño del fondo de arraigo:** la Administración Pública, en colaboración con entidades financieras públicas y privadas, desarrollará las características del fondo de arraigo, definiendo su estructura de financiación, las condiciones de los préstamos y los plazos de devolución. También se definirán los criterios de elegibilidad para las ETIs, garantizando que el fondo esté destinado a empresas con un alto potencial de crecimiento, pero que aún no tengan acceso a financiación a gran escala.
- **Establecimiento de una plataforma de gestión y solicitud:** se desarrollará una plataforma digital que centralice todo el proceso de solicitud de préstamos (integrada en el Portal ETI), donde las ETIs podrán presentar su solicitud y adjuntar la documentación necesaria para evaluar su capacidad de pago y el proyecto de inversión. La plataforma también permitirá la gestión de las condiciones del préstamo, el seguimiento de su uso y la devolución de los fondos.

- **Definición de criterios de selección:** un equipo técnico especializado, formado por representantes de la Administración, economistas y expertos en financiación empresarial, elaborará los criterios de selección para determinar qué proyectos y empresas serán financiados. Estos criterios incluirán la viabilidad del proyecto, el impacto esperado en el crecimiento y la competitividad de la empresa, así como la capacidad de la ETI para generar empleo y contribuir a la sostenibilidad económica a largo plazo.
- **Condiciones de préstamo favorables:** el fondo de arraigo ofrecerá condiciones ventajosas para las ETIs, tales como plazos de amortización de 5 a 10 años, tipos de interés reducidos y la posibilidad de carencias en los primeros años, durante los cuales las empresas pueden reinvertir en su crecimiento. Además, se incluirán mecanismos de flexibilidad que permitan a las ETIs ajustar los pagos en función de su rendimiento y resultados económicos.

La creación de un fondo de arraigo representa una estrategia clave para fortalecer las ETIs, ayudándolas a financiar sus proyectos de crecimiento y expansión sin depender de capital extranjero que pueda comprometer su independencia. Al ofrecer condiciones de préstamo favorables, esta medida no solo facilita el acceso a recursos financieros esenciales, sino que también promueve el arraigo y la consolidación de estas empresas en el tejido económico nacional. Además, al mantener el control dentro de la empresa, se favorece su capacidad de toma de decisiones autónomas y se contribuye a un crecimiento sostenible y adaptado a sus necesidades.

XII.

CONCLUSIONES GENERALES DEL INFORME



El futuro de las Empresas de Tamaño Intermedio (ETIs) industriales en España pasa por su consolidación como un **segmento estratégico capaz de liderar transformaciones relevantes** en el tejido económico nacional. Estas empresas, situadas entre las PYMEs y las grandes corporaciones, tienen un **papel crucial en la generación de empleo, la innovación y la competitividad global**. Sin embargo, para que puedan cumplir plenamente su potencial, es imperativo avanzar en un conjunto de **acciones estructuradas que les permitan superar barreras actuales y aprovechar oportunidades** de desarrollo.

Estas empresas poseen una combinación única de **flexibilidad y capacidad estructural** que las posiciona como actores clave tanto a nivel nacional como internacional. Sin embargo, **la falta de un marco regulatorio específico y adaptado a sus características constituye una barrera** que limita su desarrollo. Al no estar contempladas como una categoría diferenciada en la legislación española y europea, deben operar bajo normativas diseñadas para otras tipologías empresariales, lo que **restringe su acceso a incentivos y beneficios adecuados**.

En este contexto, el **reconocimiento formal y el apoyo estructurado a las ETIs industriales en España**, basándose en modelos exitosos como los vistos en Alemania, Italia o Francia, son esenciales para consolidar su papel como actores clave en la economía nacional.

El primer paso fundamental debe centrarse en su reconocimiento formal dentro del marco legislativo y regulatorio español. Este reconocimiento no solo es necesario para proporcionarles acceso a incentivos específicos y programas adaptados, sino también para sentar las bases de políticas públicas focalizadas en sus necesidades. La creación de una definición oficial que delimite claramente las características de las ETIs, basándose en criterios como el número de empleados y la facturación anual, será clave para asegurar que este segmento sea plenamente identificado y priorizado en la agenda económica nacional.

Una vez logrado este marco regulatorio, se debe dar prioridad a **medidas que fortalezcan su competitividad y reduzcan las vulnerabilidades** que actualmente las afectan. Esto incluye el desarrollo de programas específicos para mejorar su acceso a financiación, particularmente en proyectos de innovación tecnológica, digitalización y sostenibilidad. La internacionalización es otro eje crucial, donde las ETIs deben contar con apoyo para expandirse a nuevos mercados y fortalecer su capacidad de exportación, garantizando al mismo tiempo su resiliencia frente a tensiones en las cadenas de suministro globales.

Además, las políticas públicas deben enfocarse en aprovechar y potenciar la territorialidad de las ETIs, muchas de las cuales están profundamente arraigadas en municipios pequeños y zonas rurales. Esto implica desarrollar infraestructuras, redes logísticas y programas de formación local que no solo benefician a las empresas, sino que también impulsan el desarrollo económico y social de sus entornos.

El éxito de estas estrategias no solo permitirá a las ETIs liderar el crecimiento económico en sectores clave como el agroalimentario, la química, la metalurgia y la energía, sino que también contribuirá al cumplimiento de los objetivos europeos de sostenibilidad

y digitalización. Con una planificación adecuada, España tiene la oportunidad de posicionarse como **referente en la gestión y promoción de las ETIs industriales**, asegurando que estas empresas sean el motor de la transición económica hacia un modelo más sostenible, resiliente y competitivo en los próximos años.

Las Empresas de Tamaño Intermedio (ETIs) industriales en España tienen una relevancia estratégica destacándose como un segmento fundamental para la economía del país debido a su impacto significativo en la generación de empleo, la innovación y el desarrollo económico.

El apoyo a estas empresas no debe ser algo transitorio, si no un **marco de ayudas y apoyos**, conformado por diferentes tipologías de programas de ayudas, tanto económicas como no económicas, **que se sostenga en el tiempo y que suponga un impulso y un aliciente para el crecimiento empresarial.**

En este contexto, cobra especial relevancia la estrategia Competitiveness Compass⁴¹ implementada por la Unión Europea que busca fortalecer la posición de la Unión Europea en la economía global, especialmente frente a competidores como Estados Unidos y China.

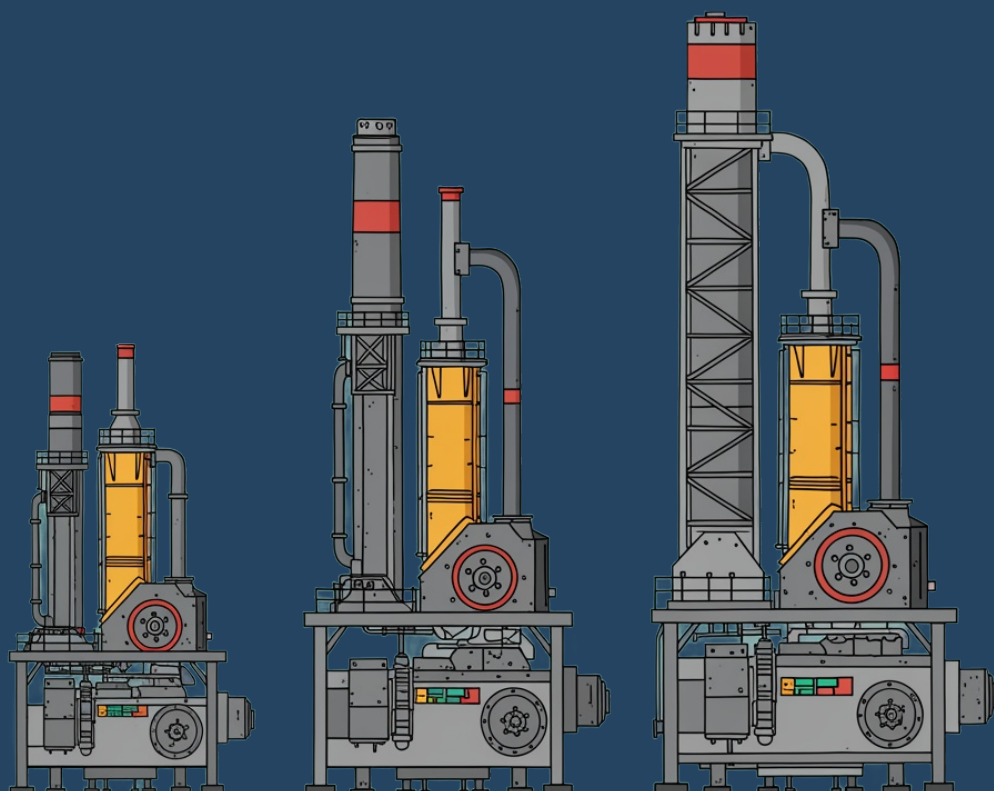
Las ETI, que son fundamentales en el tejido industrial europeo, se verán directamente afectadas por las medidas propuestas esta estrategia. La reducción de la burocracia y la simplificación de procedimientos facilitarán su operativa diaria, permitiéndoles ser más ágiles y competitivas. Además, el acceso a un mercado de capital riesgo más desarrollado les brindará mayores oportunidades de financiación para proyectos de innovación y expansión. La integración de políticas de descarbonización puede representar tanto un desafío como una oportunidad para las ETI, incentivándolas a adoptar prácticas más sostenibles y a desarrollar tecnologías limpias, lo que podría abrirles nuevos mercados y mejorar su reputación corporativa.

El énfasis en la seguridad y la reducción de dependencias estratégicas puede impulsar a las ETI a diversificar sus cadenas de suministro y a invertir en soluciones que fortalezcan su resiliencia ante posibles interrupciones.

41. [A Competitiveness Compass for the EU](#), European Commission, 2025.

XIII.

ANEXOS



ANEXO I: POLÍTICAS PÚBLICAS IMPLEMENTADAS EN ALEMANIA, FRANCIA E ITALIA

1. ALEMANIA

1.1. Medidas económicas

1.1.1. Subvenciones y ayudas



PROMOVIENDO LA INNOVACIÓN	
Órgano:	Ministerio Federal de Alimentación y Agricultura de Alemania.
Alcance:	Territorial para empresas e instituciones del estado de Hesse.
Objetivo:	Financiar en forma de subvención o de participación en determinadas condiciones algunos proyectos innovadores en Hesse.
Beneficiarias:	• Empresas, universidades, instituciones de investigación no universitarias y otros patrocinadores de proyectos. • Los proyectos deben llevarse a cabo en Hesse.
Presupuesto:	600 millones de euros.
Importe:	No especificado.
Forma de financiación:	La subvención se concede como financiación del proyecto como subvención no reembolsable para cubrir los gastos subvencionables. La financiación procede de la tarea conjunta «Mejora de la estructura económica regional» (GRW) y del Fondo Europeo de Desarrollo Regional (FEDER).
Observaciones:	En el marco de las directrices para la promoción de la innovación se ofrecen los siguientes programas individuales: • Investigación, desarrollo, innovación, transferencia de conocimiento y tecnología, así como marketing de tecnología. • Programa de apoyo a la inversión para reducir las emisiones de CO2 en las empresas. • Clústeres de innovación (centros de innovación relacionados con aplicaciones). • Startups innovadoras. Recibirá la financiación en forma de subvención y también podrá participar en empresas innovadoras que se creen.

ALUMNOS EN RED – COMPARTIENDO FORMACIÓN	
Órgano:	Ministerio de Economía, Trabajo y Turismo de Baden-Württemberg.
Alcance:	Territorial para pequeñas y medianas empresas de la región de Baden-Württemberg.
Objetivo:	Ofrecer financiación a empresas que deseen formar a alumnos.
Beneficiarias:	Pequeñas y medianas empresas comerciales y los profesionales liberales con menos de 500 empleados y con sede en Baden-Württemberg que hayan celebrado un contrato de formación con un becario (las llamadas empresas matrices).
Presupuesto:	No especificado.
Importe:	Ayuda máxima para cada empresa de hasta 4.000 euros por becario.
Forma de financiación:	El órgano de financiación es el Ministerio de Economía, Trabajo y Turismo de Baden-Württemberg.
Observaciones:	El importe de la subvención es por becario. • 4.000€ si la formación en la empresa colaboradora (empresa o institución educativa) tiene una duración mínima de 20 semanas. • 2.000€ si la formación en la empresa colaboradora (empresa o centro educativo) tiene una duración mínima de 4 semanas y máxima de 19 semanas y la empresa matriz ha registrado jornada reducida durante este período.

FORMACIÓN EN LA EMPRESA (FSE+ 2021-2027)	
Órgano:	Unión Europea. En Alemania, estas ayudas están gestionadas por el Ministerio Federal de Trabajo y Asuntos Sociales.
Alcance:	Territorial para toda la Unión Europea.
Objetivo:	Ofrecer subvenciones a aquellas empresas que proporcionan a sus empleados más cualificaciones profesionales.
Beneficiarias:	Personas jurídicas de derecho público y privado con sede y lugar de trabajo en Alemania, especialmente instituciones públicas e independientes, empresas, municipios, instituciones educativas, instituciones de investigación o asociaciones.
Presupuesto:	Presupuesto total de 88.000 millones de euros.
Importe:	No especificado.
Forma de financiación:	Subvención.

FORMACIÓN EN LA EMPRESA (FSE+ 2021-2027)

Observaciones:

- Se recibirá financiación para medidas con los siguientes enfoques:
- Formación profesional o transmisión de habilidades y conocimientos profesionales a personas empleadas (cualificaciones de adaptación).
 - Medidas de gastos generales en procesos de reestructuración, quiebras y medidas de ajuste de personal.
 - Introducción o ampliación de sistemas de formación continua, adaptación de sistemas de cualificación o educación en la empresa, creación de redes de empresas para este fin, otras actividades sistémicas adecuadas de su empresa para cualificar su mano de obra o cooperación transnacional o interregional en la materia.
 - El importe de la subvención del FSE+ es de hasta el 40 % de los costes de los proveedores de servicios externos que llevan a cabo la cualificación.

DIGITAL JETZT

Órgano:

Ministerio Federal de Economía y Protección del Clima de Alemania.

Alcance:

Nacional para PYMEs.

Objetivo:

Financiar inversiones en tecnologías digitales, así como la implementación de estas por parte de terceros, que sirvan para conectar y digitalizar la empresa.

Beneficiarias:

- Empresas medianas que planifican los correspondientes proyectos de digitalización:
- De todos los sectores.
 - Con 3 a 499 empleados.

Presupuesto:

Presupuesto total de 203 millones de euros.

Importe:

La cuantía máxima que puede recibir cada empresa es de 50.000 euros.

Forma de financiación:

Subvención no reembolsable a nivel estatal.

Observaciones:

- La empresa deberá presentar un plan de digitalización respondiendo preguntas específicas en la solicitud de financiación. Este plan:
- Describe todo el proyecto de digitalización.
 - Explica el tipo y número de medidas de calificación.
 - Muestra el estado actual de la digitalización en la empresa y los objetivos a alcanzar con la inversión.
- A parte de eso:
- La empresa debe tener un establecimiento permanente o sucursal en Alemania donde se realice la inversión.
 - El proyecto no debe haber comenzado en el momento de aprobarse la financiación.
 - Una vez aprobado, generalmente deberá implementarse en un plazo de doce meses.
 - La empresa debe poder demostrar el uso de la financiación.

PROGRAMA DE FINANCIACIÓN DE LA INNOVACIÓN Y LA TECNOLOGÍA PARA EMPRESAS INDIVIDUALES (INNOTOP) – PROGRAMAS ISB INNOTOP Y BONO DE INNOVACIÓN	
Órgano:	Ministerio de Economía, Transporte, Agricultura y Viticultura de Renania-Palatinado.
Alcance:	Territorial para PYMEs del estado de Renania-Palatinado.
Objetivo:	Subvenciones para proyectos de investigación y desarrollo (I+D).
Beneficiarias:	• Pequeñas y medianas empresas (PYME) según la definición de PYME de la UE. • Pequeñas empresas de mediana capitalización bursátil que empleen hasta 499 empleados y no sean PYMES (SmallMidCap), en la ejecución de proyectos de I+D o estudios de viabilidad. • Con un establecimiento permanente en Renania-Palatinado.
Presupuesto:	Presupuesto total de 40 millones de euros.
Importe:	Las subvenciones ascienden hasta un máximo de 850.000 euros por empresa.
Forma de financiación:	Subvención. El órgano de financiación es el Ministerio de Economía, Transportes, Agricultura y Viticultura.
Observaciones:	Se recibirá financiación para: • La adjudicación de actividades de investigación industrial y/o desarrollo experimental a instituciones externas de investigación y desarrollo (bono de innovación del programa ISB – contrato de I+D). • Estudios para analizar y evaluar el potencial y perspectivas de éxito de un proyecto de I+D (programa ISB InnoTop). • Proyectos de investigación industrial y/o desarrollo experimental que tengan como objetivo la creación de productos, procesos o servicios nuevos, significativamente modificados o significativamente mejorados (programa ISB InnoTop, módulo de proyectos de I+D). El monto del subsidio es: • Bonos de innovación: el 50 % de los gastos subvencionables, pero un máximo de 40.000€. • Estudios de viabilidad: el 50 % del gasto subvencionable, pero un máximo de 80.000€; la tasa de financiación se incrementará en un 10 % para las medianas empresas y en un 20 % para las pequeñas empresas. • Proyectos de I+D: dependiendo del proyecto y tamaño de la empresa, hasta el 80 % de los gastos subvencionables, máximo de 700.000€ por proyecto individual. • Proyectos de I+D que protejan el clima (bono climático Renania-Palatinado): según el proyecto y el tamaño de la empresa, hasta el 80 % del gasto subvencionable, pero como máximo 800.000€ por proyecto individual.

INNOVACIONES EN EL TRANSPORTE FERROVIARIO DE MERCANCÍAS (Z-SGV)	
Órgano:	Ministerio Federal de Asuntos Digitales y Transportes (BMDV).
Alcance:	Sectorial para empresas dedicadas al transporte ferroviario de mercancías.
Objetivo:	Subvenciones a aquellas empresas que desarrollen soluciones y tecnologías innovadoras para el transporte ferroviario de mercancías. Estas soluciones deben enmarcarse en los ámbitos de digitalización, automatización y tecnología de vehículos ferroviarios.
Beneficiarias:	Empresas, instituciones científicas, asociaciones y personas jurídicas de derecho privado con representación legal en Alemania.
Presupuesto:	160.000.000 euros.
Importe:	No especificado.
Forma de financiación:	Subvención.
Observaciones:	Se apoyan proyectos individuales y colaborativos en una amplia gama de innovaciones sectoriales: • Productos y componentes innovadores y ajustes tecnológicos asociados. • Innovaciones organizativas y de procesos e innovaciones del lado del sistema. • Innovaciones en el ámbito de la interacción entre el transporte ferroviario de mercancías y las infraestructuras. • Para mejorar la integración del transporte ferroviario de mercancías en las cadenas logísticas. La financiación se destina, por un lado, a la prueba de tecnologías innovadoras en campos de prueba y pilotos o demostradores (línea de financiación 1) y, por otra parte, al lanzamiento al mercado de tecnologías innovadoras (línea de financiación 2). Se recibirá la financiación en forma de subvención. • Línea de financiación 1: Dependiendo del tamaño de la empresa, recibirá hasta el 70 % de los costes subvencionables en forma de subvención en la categoría «campos de prueba y proyectos piloto» y hasta el 45 % en la categoría «demostradores». Como institución de investigación universitaria o no universitaria, pueden recibir hasta el 100 % de los gastos elegibles como subvención. Como pequeña o mediana empresa (PYME), puedes recibir una bonificación bajo ciertas condiciones. Para ello, deberá cumplir los criterios de la UE para pymes. • Línea de financiación 2: recibe hasta el 50 % de sus gastos elegibles como subvención. Su proyecto debe tener un volumen de proyecto de al menos 25.000€ (límite mínimo).

INDUSTRIE.IN.NRW – MATERIALES INNOVADORES Y PRODUCCIÓN INTELIGENTE	
Órgano:	Ministerio de Economía, Industria, Protección Climática y Energía del Estado de Renania del Norte-Westfalia (MWIKE).
Alcance:	Territorial para PYMEs y organizaciones de Renania del Norte-Westfalia.
Objetivo:	El estado de Renania del Norte-Westfalia le apoya en innovaciones competitivas como proyectos conjuntos entre empresas y ciencia, con los que puede desarrollar productos comercializables en el mercado mundial y ofrecer soluciones para la transformación de la industria.
Beneficiarias:	Son elegibles para postularse (todas con sede o sucursal en Renania del Norte-Westfalia o en la UE si el proyecto se lleva a cabo y explota principalmente en Renania del Norte-Westfalia) • Pequeñas y medianas empresas, municipios y empresas e instituciones municipales. • Instituciones educativas y de investigación. • Cámaras, asociaciones y fundaciones.
Presupuesto:	100.000.000 euros.
Importe:	No especificado.
Forma de financiación:	En forma de subvención (duración máxima del proyecto 36 meses), cuyo importe del subsidio para gastos subvencionables es: • Pequeñas empresas entre el 60 % y 80 %. • Empresas medianas entre el 50 % y 75 %. • Grandes empresas del 40 % al 65 %. • Instituciones que llevan a cabo el proyecto en el sector no económico, 90 %.
Observaciones:	Los proyectos para los que solicite financiación deberán: • Ser definibles temática, temporal y financieramente y, con excepción de la planificación preliminar y los análisis de mercado, no deben haberse iniciado todavía. • Estar en línea con la actual estrategia regional de innovación del estado federado de Renania del Norte-Westfalia. • Diferenciarse claramente de otros proyectos financiados por el estado en términos de contenido. • El objetivo es convertir los resultados del proyecto en productos comercializables en una fecha posterior.

EL PROGRAMA CENTRAL DE INNOVACIÓN PARA PYMES (ZIM) (PROYECTOS INDIVIDUALES DE I+D)	
Órgano:	BMWi (Ministerio Federal de Economía y Energía de Alemania).
Alcance:	Nacional.
Objetivo:	Fortalecer de forma sostenible la fuerza innovadora y la competitividad de las medianas empresas contribuyendo al crecimiento económico, en particular desarrollando el potencial de creación de valor y elevando el nivel de conocimientos relacionados con las aplicaciones.
Beneficiarias:	• Empresas pequeñas: hasta 50 empleados, ventas anuales hasta 10 M €, total del balance anual hasta 10M€. • Empresas medianas: hasta 250 empleados, ventas anuales hasta 50 M €, total del balance anual hasta 43M€. • Se aplica excepción, creando otra categoría de medianas empresas hasta 500 empleados.
Presupuesto:	555.000.000 euros.
Importe:	Presupuesto para cada empresa de hasta 550.000 euros.
Forma de financiación:	Subvención.
Observaciones:	• Los proyectos y procesos innovadores sólo pueden implementarse con éxito si todos los recursos científicos, técnicos y financieros necesarios están disponibles y se utilizan de manera eficiente. Las medidas que sirven para prepararse adecuadamente antes del inicio de un proyecto implican a menudo costes considerables y requieren conocimientos técnicos especiales. • Los nuevos productos y procesos sólo se consideran innovaciones exitosas cuando llegan al mercado. Las medidas que contribuyen a la explotación económica de los resultados de la I+D implican a menudo costes considerables y requieren conocimientos técnicos especiales. • Por este motivo, en proyectos individuales de I +D y de cooperación en I+D, las empresas también pueden solicitar servicios de terceros externos para apoyar el lanzamiento al mercado de los resultados del proyecto.

EL PROGRAMA CENTRAL DE INNOVACIÓN PARA PYMES (ZIM) (PROYECTOS DE COOPERACIÓN EN I+D)	
Órgano:	BMWí (Ministerio Federal de Economía y Energía de Alemania).
Alcance:	Nacional.
Objetivo:	Fortalecer de forma sostenible la fuerza innovadora y la competitividad de las medianas empresas contribuyendo al crecimiento económico, desarrollando el potencial de creación de valor y elevando el nivel de conocimientos relacionados con las aplicaciones.
Beneficiarias:	• Empresas pequeñas: Hasta 50 empleados, ventas anuales hasta 10 M €, total del balance anual hasta 10 M €. • Empresas medianas: Hasta 250 empleados, ventas anuales hasta 50 M €, total del balance anual hasta 43 M €. • Se aplica excepción, creando otra categoría de medianas empresas hasta 500 empleados y otro tramo hasta 1000 empleados solo si existe cooperación con una PYME.
Presupuesto:	No especificado.
Importe:	Ayudas a fondo perdido de hasta 450.000 euros por empresa.
Forma de financiación:	Subvención.
Observaciones:	• Los proyectos y procesos innovadores sólo pueden implementarse con éxito si todos los recursos científicos, técnicos y financieros necesarios están disponibles y se utilizan de manera eficiente. Las medidas que sirven para prepararse adecuadamente antes del inicio de un proyecto implican a menudo costes considerables y requieren conocimientos técnicos especiales. • Los nuevos productos y procesos sólo se consideran innovaciones exitosas cuando llegan al mercado. Las medidas que contribuyen a la explotación económica de los resultados de la I+D implican a menudo costes considerables y requieren conocimientos técnicos especiales.

EL PROGRAMA CENTRAL DE INNOVACIÓN PARA PYMES (ZIM) (ESTUDIOS DE VIABILIDAD)	
Órgano:	BMWi (Ministerio Federal de Economía y Energía de Alemania).
Alcance:	Nacional.
Objetivo:	Fortalecer de forma sostenible la fuerza innovadora y, por tanto, la competitividad de las medianas empresas contribuyendo al crecimiento económico, en particular desarrollando el potencial de creación de valor y elevando el nivel de conocimientos relacionados con las aplicaciones mediante servicios de gestión de redes y proyectos de I+D iniciados por la red de innovación.
Beneficiarias:	Podrán optar a proyectos de I+D los siguientes: • Empresas pequeñas: hasta 50 empleados, ventas anuales hasta 10 M €, total del balance anual hasta 10M €. • Empresas medianas: hasta 250 empleados, ventas anuales hasta 50 M €, total del balance anual hasta 43M €. • Se aplica excepción, creando otra categoría de medianas empresas hasta 500 empleados y otro tramo hasta 1000 empleados solo si existe cooperación con una PYME.
Presupuesto:	No especificado.
Importe:	Ayudas a fondo perdido de hasta 200.000 euros por empresa.
Forma de financiación:	La subvención se concede a fondo perdido para cubrir los costes subvencionables realmente incurridos.
Observaciones:	Los proyectos y procesos innovadores sólo pueden implementarse con éxito si todos los recursos científicos, técnicos y financieros necesarios están disponibles y se utilizan de manera eficiente. Las medidas que sirven para prepararse adecuadamente antes del inicio de un proyecto implican a menudo costes considerables y requieren conocimientos técnicos especiales. Los nuevos productos y procesos sólo se consideran innovaciones exitosas cuando llegan al mercado. Las medidas que contribuyen a la explotación económica de los resultados de la I+D implican a menudo costes considerables y requieren conocimientos técnicos especiales. Por este motivo, en proyectos individuales de I +D y de cooperación en I+D , las empresas también pueden solicitar servicios de terceros externos para apoyar el lanzamiento al mercado de los resultados del proyecto.

EL PROGRAMA CENTRAL DE INNOVACIÓN PARA PYMES (ZIM) (REDES DE INNOVACIÓN)	
Órgano:	BMWí (Ministerio Federal de Economía y Energía de Alemania).
Alcance:	Nacional.
Objetivo:	Fortalecer de forma sostenible la fuerza innovadora y la competitividad de las medianas empresas contribuyendo al crecimiento económico, en particular desarrollando el potencial de creación de valor y elevando el nivel de conocimientos relacionados con las aplicaciones mediante servicios de gestión de redes y proyectos de I+D iniciados por la red de innovación.
Beneficiarias:	Los beneficiarios de la financiación son las empresas organizadas en la red de innovación. Podrán optar a proyectos de I+D: • Empresas pequeñas: hasta 50 empleados, ventas anuales hasta 10 M €, total del balance anual hasta 10 M €. • Empresas medianas: hasta 250 empleados, ventas anuales hasta 50 M €, total del balance anual hasta 43 M €. • Excepción: se crea otra categoría de medianas empresas hasta 500 empleados y otro hasta 1000 solo si existe cooperación con una PYME.
Presupuesto:	No especificado.
Importe:	Financiación parcial máxima de 2.300.000 euros por empresa.
Forma de financiación:	La subvención se concede a fondo perdido en forma de financiación parcial (siendo el total para un proyecto completo de 2.300.000€) basada en los costes subvencionables, que son para las empresas hasta 450.000€ por subproyecto y para instituciones de investigación hasta 220.000€ por subproyecto.
Observaciones:	Los proyectos y procesos innovadores sólo pueden implementarse con éxito si todos los recursos científicos, técnicos y financieros necesarios están disponibles y se utilizan de manera eficiente. Las medidas que sirven para prepararse adecuadamente antes del inicio de un proyecto implican a menudo costes considerables y requieren conocimientos técnicos especiales. Los nuevos productos y procesos sólo se consideran innovaciones exitosas cuando llegan al mercado. Las medidas que contribuyen a la explotación económica de los resultados de la I+D implican a menudo costes considerables y requieren conocimientos técnicos especiales.

PROMOCIÓN DE PROYECTOS DE I+D, INNOVACIONES DE PROCESOS Y ORGANIZATIVAS, ASÍ COMO MEDIDAS DE TRANSFERENCIA DE CONOCIMIENTOS Y TECNOLOGÍA

Órgano:	Banco de Inversiones Sajonia-Anhalt (IB).
Alcance:	Territorial para proyectos de I+D y de investigación industrial de Sajonia-Anhalt.
Objetivo:	Ofrecer financiación (en forma de subvención) para: • Proyectos de I+D (proyectos individuales, conjuntos y colaborativos en investigación industrial y desarrollo experimental). • Innovaciones organizativas y de procesos. • Patentes y otros derechos de propiedad industrial (exclusivamente para pequeñas y medianas empresas). • Medidas de transferencia de conocimiento y tecnología (exclusivamente para pequeñas y medianas empresas).
Beneficiarias:	• Pequeñas y medianas empresas comerciales según la definición de PYME de la UE • Proyectos de I+D y proyectos en el ámbito de las innovaciones organizativas y de procesos en el marco de proyectos conjuntos y colaborativos, incluidas grandes empresas • Proyectos de I+D, también instalaciones para la investigación y difusión del conocimiento.
Presupuesto:	No especificado.
Importe:	Las ayudas tienen una cuantía máxima de 500.000 euros por empresa.
Forma de financiación:	Subvención.
Observaciones:	El importe de la subvención para proyectos de I+D es para empresas: • Proyectos de investigación industrial, en principio hasta el 50 %, y bajo determinadas condiciones hasta el 70 % del gasto subvencionable. • Proyectos de desarrollo experimental, en principio hasta el 25 % y, en determinadas condiciones, hasta el 70 % de gastos subvencionables. Para las instituciones de investigación y difusión de conocimientos en el contexto de actividades no económicas, el monto de la subvención para proyectos de I+D es de hasta el 90 por ciento y para las universidades es de hasta el 100 por ciento del gasto elegible. El importe de la subvención es: • En el caso de innovaciones de procesos y organizativas para pequeñas y medianas empresas hasta el 50 % y para grandes empresas hasta el 15 % de los gastos subvencionables, pero como máximo 500.000€ con una duración del proyecto normalmente de un máximo de 3 años; los gastos deben ser de al menos 200.000€. • Para patentes y otros derechos de propiedad intelectual hasta el 50 por ciento de los gastos elegibles. • Para medidas de transferencia de conocimiento y tecnología, hasta el 70 % de los gastos subvencionables, hasta un máximo de 140.000€.

PROMAT_KMU	
Órgano:	Ministerio Federal de Educación e Investigación (BMBF).
Alcance:	Sectorial para PYMEs alemanas.
Objetivo:	Apoyo a empresas, universidades o instituciones de investigación en proyectos de investigación industrial de alto riesgo y proyectos de desarrollo precompetitivos en el campo de la investigación de materiales.
Beneficiarias:	• Empresas según la definición de PYME de la UE. • Medianas empresas que, incluidas empresas afiliadas o asociadas, no superen los 1.000 empleados y una facturación anual de 100 millones de euros en el momento de la solicitud. • Universidades e instituciones de investigación no universitarias.
Presupuesto:	No especificado.
Importe:	La cuantía máxima que puede recibir una empresa con estas ayudas es de 550.000 euros.
Forma de financiación:	Subvención.
Observaciones:	Se recibirá financiación para proyectos destinados a aplicaciones en las siguientes áreas: • Materiales para la salud y la calidad de vida, para la construcción e infraestructuras sostenibles y para la tecnología energética. • Materiales para sensores, actuadores y tecnología de medición y control. • Uso sostenible de materias primas y materiales y materiales para la movilidad y el transporte. Se recibirá financiación en forma de subvención por un período normalmente de hasta 2 años: • Como empresa comercial, normalmente recibe el 50 % de sus costes subvencionables. • Como pequeña o mediana empresa (PYME), puede recibir una bonificación bajo ciertas condiciones. • Como institución universitaria o no universitaria, puede recibir hasta el 100 % de los gastos elegibles. • Como universidad o clínica universitaria que planea un proyecto de investigación no económico, puede recibir una asignación para proyectos del 20 % además de sus gastos elegibles.

PAGOS DE CAPITAL A EMPRESAS PARA EVITAR DIFICULTADES EXCESIVAS A TRAVÉS DEL COMERCIO NACIONAL DE EMISIONES DE COMBUSTIBLE «COMPENSACIÓN POR DIFICULTADES BEHG»

Órgano:	Umweltbundesamt (Agencia Federal de Medio Ambiente de Alemania).
Alcance:	Nacional para Empresas alemanas por los costes adicionales de la Ley de Comercio de Emisiones de Combustibles.
Objetivo:	Paliar las dificultades excesivas ocasionadas a las empresas.
Beneficiarias:	Las empresas que puedan demostrar y probar que la introducción del comercio de emisiones de combustible les causará dificultades irrazonables según las disposiciones de la directiva son elegibles para postularse.
Presupuesto:	80.000.000 euros.
Importe:	No especificado.
Forma de financiación:	En forma de subvención. La empresa recibirá financiación para cargas financieras adicionales como resultado de la introducción del comercio de derechos de emisión de combustibles en los ejercicios contables 2021 a 2026: • Adquisición de combustibles. • Adquisición de bienes o para la importación de calor.
Observaciones:	La concesión de la ayuda está sujeta a las siguientes condiciones: • Se deberá explicar y demostrar las dificultades irrazonables y cuantificar el monto de la compensación financiera requerida. • En una contabilidad hipotética, debe quedar claro para el ejercicio contable que la carga financiera adicional imposibilita la continuación de las actividades de la empresa. • Sus costes de combustible deberán representar más del 20 % de los costes comerciales totales o la proporción de sus costes adicionales debe ser más del 20 % del valor agregado bruto debido a la introducción del comercio de emisiones de combustible.

1.1.2. Préstamos

HESSEN KAPITAL	
Órgano:	BMH Beteiligungs-Managementgesellschaft Hessen mbH, filial de la Landesbank Hessen-Thüringen.
Alcance:	Territorial para PYMEs del estado de Hesse.
Objetivo:	Financiar proyectos de innovación y crecimiento.
Beneficiarias:	- Hessen Capital I y II: pequeñas y medianas empresas con un volumen de negocios de hasta 150 millones de euros, pero un máximo de 250 millones de euros, con un máximo de 499 empleados. - Hessen Capital III: no aplica.
Presupuesto:	122.000.000 euros.
Importe:	Préstamos participativos de hasta 5 millones de euros.
Forma de financiación:	Préstamo participativo con fondos Hessen Kapital I, Hessen Kapital II y Hessen Kapital III.
Observaciones:	- Plazo: habitualmente 10 años, 7 años libres de gracia, amortización del 20 % en los años 8 y 9 y 60 % en el año 10. - El proyecto debe llevarse a cabo en Hessen.

COOPERACIÓN DEL EIB Y DEUTSCHE LEASING PARA APOYAR LA TRANSFORMACIÓN VERDE	
Órgano:	European Investment Bank (EIB) y Deutsche Leasing.
Alcance:	PYMEs y midcaps que busquen arrendamientos verdes para su maquinaria y tecnología.
Objetivo:	Reforzar la cohesión social, económica y territorial Europea y ayudar a eliminar fallos del mercado. A su vez, mediante esta ayuda, el European Investment Bank (EIB), pretende enviar una señal positiva a los inversores privados para captar una mayor financiación por parte de las mid-caps.
Beneficiarias:	Pequeñas y medianas empresas (PYMES) y mid-caps que busquen green leases (arrendamientos verdes) para proyectos de mejora de maquinaria y tecnología que conduzcan a una eficiencia energética, la descarbonización u otras soluciones medioambientales y la transformación de las mid-caps.
Presupuesto:	560.000.000 euros.
Importe:	No especificado.
Forma de financiación:	Préstamo para inversión a largo plazo en proyectos.
Observaciones:	Esta medida será de aplicación para pequeñas y medianas empresas (PYME) y mid-caps en Alemania, Hungría, Bulgaria y otros países de la UE.

PRÉSTAMO DE INNOVACIÓN 2023

Órgano:	Banco Económico e Infraestructura dependiente del Departamento de Economía y Transformación de Hesse.
Alcance:	Territorial para PYMEs y small midcaps del estado de Hesse.
Objetivo:	Financiación a empresas para inversiones materiales e intangibles, recursos operativos –especialmente proyectos de digitalización– y transferencias de empresas. La financiación se recibe en forma de préstamo.
Beneficiarias:	• Autónomos. • PYMEs. • Small Midcaps, con menos de 500 empleados con sede o sucursal en Hesse.
Presupuesto:	No especificado.
Importe:	El importe máximo que puede recibir una empresa es de 7,5 millones de euros.
Forma de financiación:	Préstamo.
Observaciones:	El préstamo oscila entre 100.000 y 7,5 millones de euros, lo que permite financiar hasta el 100 % de los gastos elegibles. La financiación está vinculada a determinadas condiciones: • Para enviar la solicitud, debe cumplir al menos 1 de los 12 criterios de innovación definidos. Entre ellos se incluyen elevados gastos en investigación y desarrollo, rápido crecimiento, premios a la innovación o solicitudes de patentes. • Se debe esperar que el proyecto alcance un éxito económico sostenible. • Tener en cuenta que los proyectos fuera de Hesse solo se financiarán si se implementan en un estado miembro de la UE y los proyectos contribuyen a garantizar la competitividad a largo plazo y a mantener los empleos en Hesse. • Los proyectos para los que reciba financiación deben cumplir los requisitos y normas medioambientales y sociales aplicables en el país en el que invierte, así como las directrices de sostenibilidad del Landesbank-Hessen-Thüringen. • Se debe haber asegurado la financiación global del proyecto. • No se recibirá financiación alguna para reestructuraciones de deuda, prórrogas, prefinanciaciones y financiaciones posteriores o de seguimiento.

PROVEEDOR DE AUTOMOCIÓN NTRANSFORMATION	
Órgano:	Gobierno Federal Alemán.
Alcance:	Sectorial para la industria automotriz y servicios auxiliares.
Objetivo:	Financiación a empresas que planifiquen inversiones en los ámbitos de la digitalización, el cambio climático y la movilidad.
Beneficiarias:	• Proveedores de la industria automotriz (TIER 1 a TIER 4) o sus proveedores. • Empresas de servicios para proveedores y fabricantes de vehículos (Original Equipment Manufacturer, OEM), por ejemplo oficinas de desarrollo, oficinas de ingeniería, proveedores de servicios de TI, empresas de programación. • Pequeñas y medianas empresas según la definición de PYME de la UE y también empresas que no cumplen los criterios de PYME.
Presupuesto:	No especificado.
Importe:	La cuantía máxima para cada empresa es de 5 millones de euros.
Forma de financiación:	Préstamo participativo.
Observaciones:	

PRÉSTAMO DE CAPITAL DE TRABAJO RLP	
Órgano:	Banco Estructural y de Inversiones Renania-Palatinado.
Alcance:	Territorial para autónomos, PYMEs y midcaps del estado de Renania-Palatinado.
Objetivo:	Ofrecer préstamos de hasta 5 millones de euros para capital circulante RLP.
Beneficiarias:	• Pequeñas y medianas empresas (PYME) del sector comercial. • Empresas de mediana capitalización que emplean a menos de 3.000 personas. • Autónomos. • Personas físicas que realicen actividades empresariales.
Presupuesto:	No especificado.
Importe:	La cuantía máxima para cada empresa es de 5 millones de euros.
Forma de financiación:	Préstamo.
Observaciones:	El préstamo de capital de trabajo RLP se recibe para: • Financiación de las operaciones en curso y del almacén. • Costes de personal. • Gastos de comercialización, alquiler y materias primas y suministros. • Proyectos como parte de la digitalización de procedimientos operativos y/o procesos productivos. • Implementar medidas en el marco de la Economía 4.0. La financiación está vinculada a las siguientes condiciones: • El proyecto tiene posibilidades de éxito. • Las perspectivas de futuro de su empresa son positivas. Deberá justificar ambos por escrito. • Están excluidos de la financiación: empresas agrícolas y forestales, empresas de acuicultura y pesca y casos de reestructuración y empresas en crisis en el sentido de las directrices de la UE.

1.1.3. Garantías y avales

COOPERACIÓN DEL EIB Y DEUTSCHE BANK PARA FACILITAR EL ACCESO A FINANCIACIÓN SOSTENIBLE DE LAS MID-CAPS	
Presupuesto:	Límite presupuestario de 400 millones de euros a mid-caps, las cuales podrán optar cada una como máximo a un aval del 50 % de la cuantía del préstamo.
Órgano:	EIB y Deutsche Bank.
Alcance:	Sectorial para midcaps alemanas con proyectos de energías renovables y eficiencia energética.
Objetivo:	Facilitar el acceso a financiación sostenible mediante avales bancarios a mid-caps en inversiones en energías renovables, eficiencia energética u otros proyectos alineados con los criterios sostenibles EU.
Beneficiarias:	Mid-caps (250-3000 trabajadores) que presenten proyectos destinados a impulsar el desarrollo e innovación en la producción de energía renovable y eficiencia energética.
Presupuesto:	400.000.000 euros.
Importe:	No especificado.
Forma de financiación:	La financiación será proporcionada por Deutsche Bank a mid-caps alemanas buscando préstamos a largo plazo, avalada por el EIB, hasta un límite del 50 % del importe del préstamo.
Observaciones:	Las prioridades del EIB son el cambio climático y medioambiente, habilidades de innovación y desarrollo, pequeñas y medianas empresas (PYMEs), infraestructura y proyectos de cohesión.

EXPORTKREDITGARANTIEN (HERMESDECKUNGEN)	
Órgano:	Gobierno Federal Alemán.
Alcance:	Sectorial para empresas con proyectos de exportaciones alemanas.
Objetivo:	El objetivo principal de las Exportkreditgarantien del Gobierno Federal Alemán, también conocidas como Hermesdeckungen, es proteger a los exportadores y a las instituciones financieras contra el riesgo de impagos, tanto de naturaleza económica como política. Este instrumento facilita la financiación de exportaciones al mitigar el riesgo de crédito y fomentar la competitividad de las empresas alemanas en mercados internacionales.
Beneficiarias:	Las Exportkreditgarantien están disponibles para todas las empresas exportadoras y bancos exportadores con sede en Alemania, independientemente de su tamaño o del valor del contrato. Esto incluye a las empresas de tamaño mediano (midcaps), que son especialmente consideradas para estos beneficios, dado su impacto positivo en la creación y mantenimiento de empleos en Alemania y la apertura de nuevos mercados.
Presupuesto:	150.000 millones de euros.
Importe:	Garantías de hasta 5 millones de euros por empresa.
Forma de financiación:	Las garantías son financiadas mediante el pago de una prima de riesgo adecuada por parte de los solicitantes (exportadores o bancos).
Observaciones:	- En caso de un impago, el gobierno federal compensa a los beneficiarios hasta el monto cubierto por la garantía. La prima pagada varía en función del riesgo específico de cada transacción. - Se prioriza el cumplimiento de estándares ambientales, sociales y de derechos humanos, rechazando cubrir proyectos que violen estos principios internacionales.

1.2. Medidas no económicas

1.2.1. Regulación

ÍNDICE DE CARGA ADMINISTRATIVA (ABI). DESTATIS (OFICINA FEDERAL DE ESTADÍSTICA ALEMANA)	
Órgano:	Destatis (Oficina Federal de Estadística Alemana).
Alcance:	Empresas sujetas a las obligaciones de información de la legislación federal alemana.
Objetivo:	Medir y reducir las cargas burocráticas que enfrentan las empresas debido a las obligaciones de información impuestas por la legislación federal. El objetivo es hacer la burocracia más manejable y transparente, facilitando el cumplimiento de las regulaciones.
Beneficiarias:	Todas las empresas sujetas a las obligaciones de información bajo la legislación federal alemana, incluidas las midcaps. Esto incluye empresas que deben proporcionar, transmitir o mantener disponible datos u otra información conforme a la ley.
Presupuesto:	No especificado.
Importe:	N/A
Forma de financiación:	N/A
Observaciones:	• La reducción de cargas administrativas se refleja en una disminución del índice. Si se crean nuevas obligaciones administrativas, el índice aumenta. • Los datos y desarrollos del índice se actualizan y publican trimestralmente en la base de datos pública OnDEA. • Las medidas específicas del programa han contribuido a la digitalización de procesos administrativos, facilitando así el cumplimiento de las obligaciones.

LOGISTIK 4.0	
Órgano:	Gobierno Federal Alemán.
Alcance:	Sectorial para empresas del sector logístico.
Objetivo:	El objetivo principal del proyecto Logistik 4.0 es impulsar la transformación digital del sector logístico en Alemania, aplicando conceptos de la Industria 4.0 para mejorar la eficiencia, transparencia y flexibilidad en la gestión de la cadena de suministro. Busca cerrar la brecha entre la investigación académica y la implementación práctica, facilitando la transferencia de conocimientos y tecnologías a las empresas, incluyendo midcaps y pequeñas y medianas empresas (pymes).
Beneficiarias:	• Las empresas beneficiarias del proyecto incluyen empresas de todos los tamaños que operan en el sector logístico. • Además, las instituciones de investigación y las empresas líderes en tecnología también se benefician al colaborar en el desarrollo e implementación de soluciones logísticas digitales innovadoras.
Presupuesto:	No especificado.
Importe:	N/A
Forma de financiación:	N/A.
Observaciones:	Se centra en la aplicación práctica de tecnologías digitales en el sector logístico, con el objetivo de mejorar la competitividad y la eficiencia de las empresas en un mercado globalizado. Esta iniciativa busca fomentar la transformación digital de la economía alemana a través de hubs digitales, incluyendo el Digital.Hub Logistics que opera en colaboración con Fraunhofer IML y EffizienzCluster Management GmbH.

1.2.2. Cámaras de Comercio e Industria

Asesoramientos de las Camaras de Comercio e Industria

Las Cámaras de Comercio e Industria (IHK) en Alemania ofrecen apoyo y asesoramiento a empresas en una variedad de áreas, incluidas la fundación y gestión empresarial, la formación y el desarrollo profesional, así como en asuntos legales y fiscales. Actúan como intermediarias entre las empresas y el gobierno, facilitan la red de contactos empresariales y organizan eventos de formación y networking. Su objetivo principal es fomentar el desarrollo económico y apoyar el entorno empresarial en sus respectivas regiones.

	Región de Baviera - IHK Aschaffenburg	Se ofrece asesoramiento en los siguientes ámbitos: Sobre ayuda financiera: el asesoramiento se realiza junto con el LfA Förderbank Bayern. En sucesión empresarial: cuestiones sobre la adquisición de empresas existentes. Promoción de la salud en el lugar de trabajo: guía práctica y lista de verificación para la promoción de la salud en el lugar de trabajo. Problemas con el nombre de la empresa: realización de un control preliminar sobre la admisibilidad de las ampliaciones de empresas.
	Región de Renania Palatinado - IHK Trier	Esta cámara de comercio e industria ofrece jornadas y eventos para empresas sobre diversas temáticas: • Desarrollo corporativo • Riesgos climáticos • Asegurar trabajadores • Programas de financiación
	Región de Hesse - IHK Kassel	Ofrece ayuda en los siguientes ámbitos: • Asesoramiento en comercio exterior • Consultoría empresarial, programas de financiación, financiación • Asesoramiento/información en el área de derecho e impuestos • Educación y obtención de trabajadores cualificados • Información específica de la industria • Asesoramiento político/incidencia económica • Consultoría medioambiental y de innovación
	Región de Westfalia - IHK zu Köln	El asesoramiento que ofrece abarca cuestiones jurídicas, fiscales y financieras relacionadas con la gestión empresarial.
	Región de Brandenburgo - IHK Potsdam	Esta cámara de comercio ofrece asesoramientos en los siguientes ámbitos: Comercio exterior Servicios, bienes raíces y servicios financieros Creación de nuevas empresas Cesión de negocios Ecología Leyes y regulación

	Región de Berlín – IHK Berlin	Ofrece asesoramiento en: • Digitalización empresarial • Programas de financiación de digitalización • Digitalización en los negocios • Economía digital
	Región de Schleswing-Holstein – IHK Flensburg	Ofrece asesoramiento en: • En el ámbito de la formación y la educación superior • Desde iniciar un negocio hasta abrir nuevos mercados • En cuestiones de financiación, legales o fiscales.

2. FRANCIA

2.1. Medidas económicas

2.1.1. Subvenciones y ayudas



ASISTENCIA A LA INVERSIÓN EN TRANSFORMACIÓN HACIA LA INDUSTRIA DEL FUTURO	
Órgano:	Ministerio de Economía, Finanzas e Industria de Francia.
Alcance:	Sectorial para PYMEs y ETIs del sector industrial.
Objetivo:	Esta medida tiene como objetivo apoyar el ascenso de las pymes y medianas empresas industriales mediante la difusión de la tecnología digital y la adopción de nuevas tecnologías (fabricación aditiva, robótica, realidad virtual o aumentada, software de diseño, ensayos no destructivos, etc.).
Beneficiarias:	Todas las PYMES y ETIs que realicen actividad industrial en territorio francés.
Presupuesto:	100 millones de euros.
Importe:	Sin límite para pequeñas empresas y hasta 200.000 euros para medianas empresas.
Forma de financiación:	Subvención.
Observaciones:	El activo que adquiera la empresa beneficiaria debe encuadrarse en una de las siguientes categorías: • Equipos robóticos y equipo de fabricación aditiva. • Software utilizado para operaciones de diseño, fabricación, transformación o mantenimiento. • Máquinas destinadas a la informática intensiva. • Sensores físicos que recopilan datos en el lugar de producción de la empresa, en su línea de producción o en su sistema de transporte • Máquinas de producción con control programable o digital. • Equipos de realidad aumentada útiles para operaciones de diseño, fabricación, transformación o mantenimiento. • Software o equipo de inteligencia artificial utilizado para diseño, fabricación o transformación.

AYUDA PARA EMPLEADORES QUE CONTRATAN EN RÉGIMEN DE ESTUDIO Y TRABAJO	
Órgano:	Gobierno de la República Francesa.
Alcance:	Nacional.
Objetivo:	El Gobierno quiere continuar su compromiso con las empresas que contratan aprendices. Así, para todos los contratos de aprendizaje celebrados entre el 1 de enero de 2023 y el 31 de diciembre de 2024 se les concede una ayuda.
Tipología de contratos beneficiarios:	1. Contrato de aprendizaje que prepara para obtener un diploma hasta el título de maestría (bac + 5 – nivel 7 del RNCP) 2. Contrato de profesionalización que prepare: • Un diploma o cualificación profesional de nivel equivalente como máximo al nivel 7 de la nomenclatura nacional de certificaciones profesionales (maestría, diploma de ingeniería, etc.). • Un CQP (certificado de cualificación profesional). • Contratos de profesionalización que combinan acciones para validar la experiencia adquirida en el marco del experimento «VAE inverso».
Presupuesto:	No especificado.
Importe:	Presupuesto máximo de 6.000 euros por empleado.
Forma de financiación:	Subvención.
Objetivos:	• A empresas con menos de 250 empleados, sin condiciones. • A las empresas de 250 trabajadores o más, siempre que se comprometan a alcanzar un umbral de contratos de trabajo-estudio o de contratos que favorezcan la integración profesional en su plantilla antes del 31 de diciembre del año siguiente al de celebración del contrato de aprendizaje o de profesionalización. Los métodos para alcanzar este umbral son los siguientes: • Haber alcanzado la tasa del 5% de los contratos que promueven la integración profesional en la plantilla total anual de empleados del contrato de aprendizaje o del contrato de profesionalización. • Haber alcanzado al menos el 3% de contratos trabajo-estudio en la plantilla total anual el contrato de aprendizaje o contrato de profesionalización y haber conocido un incremento de al menos el 10% de los estudiantes de trabajo-estudio.

GUICHET ETI	
Órgano:	Ministerio de Economía, Finanzas y Soberanía Industrial y Digital de Francia.
Alcance:	Sectorial para medianas empresas francesas con un intensivo consumo energético.
Objetivo:	Apoyo a medianas empresas en el ámbito del consumo de energía para acelerar la transición ecológica y reducir la dependencia de los combustibles fósiles.
Beneficiarias:	Empresas de mediano tamaño (ETI) que sean consumidoras de energía a nivel medio y alto y que hayan firmado contratos de electricidad antes del 30 de junio de 2023 a tarifas muy altas.
Presupuesto:	40.000.000€.
Importe:	Ayuda máxima de 2,25 millones de euros por empresa.
Forma de financiación:	Subvenciones directas. La ayuda se concreta en una reducción en la factura eléctrica de los beneficiarios del 75 % de los costes adicionales superiores a 300 euros/MWh.
Observaciones:	Las ayudas no superarán los 2,25 millones de euros por empresa. Han establecido como fecha límite para su otorgamiento el 30 de junio de 2024.

CONVOCATORIA DE PROYECTOS INDUSÉE - EFICIENCIA ENERGÉTICA DE PROCESOS Y UTILIDADES EN LA INDUSTRIA (2020)	
Órgano:	ADEME (Agencia Francesa para la Transición Ecológica).
Alcance:	Sectorial para empresas del sector industrial.
Objetivo:	La convocatoria de proyectos IndusEE es lanzada por ADEME en el marco de «France Relance» y forma parte del Fondo de Descarbonización de la Industria. Apoyar y apoyar la reducción de las emisiones de gases de efecto invernadero en el sector industrial. La fecha límite de solicitud es el 20 de octubre de 2020.
Beneficiarias:	Como parte de la siguiente convocatoria, las empresas del sector industrial que deseen invertir en la reducción de su consumo energético y de sus emisiones de carbono pueden beneficiarse de ayudas a la inversión para la descarbonización de la industria a través de proyectos de eficiencia energética en procesos y/o servicios públicos.
Presupuesto:	No especificado.
Importe:	Máximo % de los costes elegibles cubierto según el tamaño de la empresa: 50 % para pequeñas, 40 % para medianas, 30 % para grandes.
Forma de financiación:	Subvención.
Observaciones:	El proyecto requiere una inversión total de más de 3 millones de euros (CAPEX). También serán elegibles los líderes de proyecto a través de financiación de terceros o Contratos de Rendimiento Energético (EPC). Quedan excluidas de la convocatoria de proyectos las actividades terciarias y las entidades industriales cuya actividad sea la producción y comercialización de energía (en particular electricidad) en la red.

CONVOCATORIA DE PROYECTOS BCIAT: APOYANDO LA DESCARBONIZACIÓN DE LA INDUSTRIA (2021)	
Órgano:	ADEME (Agencia Francesa para la Transición Ecológica).
Alcance:	Sectorial para empresas de los sectores industrial, agrícola y terciario privado.
Objetivo:	La convocatoria de proyectos BCIAT (Biomass Heat Industry Agriculture and Tertiary) es lanzada por ADEME en el marco de «France Relance» y forma parte del Fondo de Descarbonización de la Industria. Su objetivo es apoyar y acompañar nuevos proyectos que permitan sustituir los combustibles fósiles, en particular el carbón.
Beneficiarias:	La convocatoria de proyectos «Industria Fósil Cero» está destinada a las industrias manufactureras, según la nomenclatura francesa de actividades establecida por el Instituto Nacional de Estadística y Estudios Económicos (INSEE). La primera parte de la presente convocatoria de Proyectos está reservada a proyectos de biomasa con producción térmica superior a 12.000 MWh/año destinados a suministrar calor a industrias manufactureras. La segunda parte esta reservada a la inversión («Fonds Chaleur»), pueden optar a ella empresas de los sectores privado industrial, agrícola y terciario. En el marco de la Ayuda de Funcionamiento («Fondo de Descarbonización»), los beneficiarios de la ayuda son los propietarios de los proyectos que corren con los costes de inversión de la solución de producción de calor.
Presupuesto:	175.000.000 euros.
Importe:	Máximo % de los costes elegibles cubierto según el tamaño de la empresa: 65 % para pequeñas, 55 % para medianas, 45 % para grandes.
Forma de financiación:	Subvención.
Observaciones:	Como parte de las ayudas a la inversión se incluyen las instalaciones de suministro de calor a edificios terciarios privados (oficinas, comercios, grandes superficies de distribución, logística, aeropuertos, etc.). Estas instalaciones deberán estar ubicadas en el territorio nacional (DROM-COM incluido). En el marco de las ayudas de funcionamiento (Fondo de Descarbonización), se dará prioridad a los proyectos de producción de calor que alimenten un proceso industrial. No pueden acogerse a esta ayuda de funcionamiento las instalaciones que suministran calor a edificios terciarios privados (oficinas, comercios, grandes superficies de distribución, logística, aeropuertos, etc.) o al sector agrícola.

PROGRAMA INDUSTRIA DEL FUTURO DE LA REGIÓN AUVERNIA-RÓDANO-ALPES	
Órgano:	Consejo Regional de Auvernia-Ródano-Alpes y Gobierno de la República Francesa.
Alcance:	Terrotorial para PYMEs y ETIs de la región de Auvernia-Ródano-Alpes dedicadas al sector manufacturero.
Objetivo:	Recibir apoyo para integrar soluciones o enfoques vinculados a la industria del futuro. Más concretamente, recibir ayudas para financiar los costes de servicio de consultoría.
Beneficiarias:	Esta ayuda se dirige a empresas (PYME, ETI) establecidas en la región de Auvernia-Ródano-Alpes que realicen actividades manufactureras. El establecimiento productivo beneficiario de la ayuda deberá estar situado en el territorio regional. Esta ayuda se enmarca en el régimen de minimis.
Presupuesto:	No especificado.
Importe:	Límite de 16.000 euros destinados a cada empresa.
Forma de financiación:	Subvención.
Observaciones:	Los servicios de consultoría deben realizarse dentro de una de las siguientes áreas: • Madurez estratégica y digital. • Robótica y automoción. • Fabricación aditiva. • Modernización y diseño de infraestructura industrial. • Procesos de producción avanzados. • Fabricación ajustada. • Simulación de flujo. • Mapeo de sistemas de información. • Control y consumos de recursos. • Almacenamiento de datos, nube, ciberseguridad...

PROGRAMA INDUSTRIA DEL FUTURO DE LA REGIÓN DE BORGOÑA-FRANCO CONDADO

Órgano:	Consejo Regional de Borgoña-Franco Condado y Gobierno de la República de Francia.
Alcance:	Territorial para pymes y medianas empresas de la región de Borgoña-Franco Condado.
Objetivo:	Liderado por el Consejo Regional de Borgoña-Franco Condado, este programa se enmarca en el plan nacional «10.000 apoyos a las PYME francesas para la industria del futuro (2020 – 2022)». El sistema, que continúa la dinámica iniciada por la Región desde 2014, tiene como objetivo apoyar a las empresas hacia una industria conectada, optimizada y creativa.
Beneficiarias:	Este apoyo completo y personalizado, desde el desarrollo de la estrategia de transformación hasta su implementación operativa, se ofrece a las PYME y medianas empresas de Borgoña-Franco Condado.
Presupuesto:	5.500.000€.
Importe:	No especificado.
Forma de financiación:	Subvención. La financiación se reparte 50% para la región y 50% para el Estado.
Observaciones:	Las empresas beneficiarias se verán apoyadas según 6 palancas de competitividad: • Objetos conectados e internet industrial. • Fábricas y líneas, islas conectadas. • Tecnologías de producción avanzadas. • Relaciones integradas clientes/proveedor. • Nuevo enfoque hacia las personas en el trabajo. • Nuevos modelos económicos y sociales.

COMPETITIVIDAD DEL GRAN ESTE	
Órgano:	Consejo Regional del Grand Est.
Alcance:	Territorial para empresa de la región del Gran Este.
Objetivos:	Serán financiables los proyectos que se puedan encuadrar en una de las siguientes temáticas: • Modernización de herramientas de producción. • La integración de nuevas tecnologías o métodos de producción, por ejemplo, automatización, robótica, impresión 3D, equipos digitales... • Digitalización.
Beneficiarias:	Pueden beneficiarse de estas ayudas: • Pymes establecidas en el Gran Este. • ETIs y grandes empresas (excluidos de los cursos de modernización de Pymes) cuyo centro de producción esté situado en el Gran Este y que presentan autonomía en la toma de decisiones y en la financiación.
Presupuesto:	No especificado.
Importe:	Ayudas de hasta 400.000 euros por empresa.
Forma de financiación:	Subvención.
Observaciones:	Son posibles 2 vías de apoyo en función del perfil de las empresas y la madurez de sus proyectos: • Curso de modernización de las pymes: para pymes con un proyecto de inversión a corto plazo claramente definido y un plan de financiación finalizado. • Curso de transformación: para pymes, ETIs y grandes empresas con un proyecto de transformación a nivel organizativo, digital, tecnológico, medioambiental, etc.

PROYECTOS DE INNOVACIÓN COLABORATIVA INDUSTRIA DEL FUTURO EN LA REGIÓN ALTA FRANCIA	
Órgano:	Gobierno Regional de Hauts-de-France.
Alcance:	Territorial para la región de Hauts-de-France.
Objetivo:	Los beneficios esperados son: • Beneficios industriales a corto plazo (3 años), con el mantenimiento o creación de empleos. • Incrementar y promover los esfuerzos regionales de investigación en temas de fuerte impacto en la economía. • Contribución a la descarbonización de la economía regional, como parte de la dinámica REV 3. • La implicación de los doctorandos en proyectos relacionados con los fabricantes, fomentando no solo la innovación, sino también su empleabilidad.
Beneficiarias:	Pueden solicitar esta ayuda: • Empresas industriales y de servicios industriales de todos los tamaños y de todos los subsectores de actividad con establecimiento en la región de Alta Francia. • Centros técnicos o de transferencia de tecnología. • Establecimiento de enseñanza superior y de investigación situados en la región de Alta Francia.
Presupuesto:	No especificado.
Importe:	Cada empresa y organismo puede recibir una ayuda máxima de 300.000 euros.
Forma de financiación:	Subvención.
Observaciones:	• El proyecto debe formar parte de al menos una de las principales «palancas de competitividad», tal como se describe en el marco nacional de la Industria del Futuro (tecnologías de producción avanzadas, nuevo enfoque de las personas en el trabajo, nuevos modelos económicos y sociales...). • Deben ser proyectos de innovación colaborativa, es decir, necesariamente debe haber una colaboración afectiva.

PLAN 1 JOVEN 1 SOLUCIÓN	
Órgano:	Ministerio de Trabajo, Empleo e Integración de Francia.
Alcance:	Nacional.
Objetivo:	La ayuda a la integración profesional, asignada al empresario que contrata en virtud de un contrato de iniciativa para el empleo (CIE) a un joven menor de 26 años o a un joven reconocido como trabajador discapacitado hasta la edad de 30 años inclusive.
Beneficiarios:	- Entre 250 y 4.999 empleados y volumen de negocios igual o inferior a 1.500 millones de euros o un balance que no supere los 2.000 millones de euros. - Menos de 250 empleados pero facturación superior a los 50 millones de euros o un balance de más de 43 millones de euros.
Presupuesto:	Estas ayudas forman parte del Plan de Recuperación Francés («France Relance»), el cual cuenta con un presupuesto total de 100 mil millones de euros.
Importe:	No especificado.
Forma de financiación:	Subvención.
Observaciones:	Primera edición del programa lanzada en verano de 2020, la segunda se llevó a cabo en diciembre de 2022.

INDUSTRIA DEL FUTURO REGIÓN DE OCCITANIA	
Órgano:	Gobierno regional de Occitanie / Pyrénées Méditerranée.
Alcance:	Territorial para la Región Occitanie / Pyrénées Méditerranée.
Objetivo:	Preparar e implementar un enfoque de transformación significativa y sostenible hacia la Industria del Futuro.
Beneficiarias:	• Empresas y asociaciones industriales (bajo ciertas condiciones). • Pymes y ETIs industriales. • Empresas con periodo de actividad superior a 12 meses.
Presupuesto:	6.800.000 euros.
Importe:	No especificado.
Forma de financiación:	La ayuda se concreta en una subvención cofinanciada por la Región y el Estado. Así, una 1.ª fase de diagnóstico/soporte corto de 5 días está cubierta al 100% y una 2.ª fase de soporte largo a medida que puede durar hasta 25 días y está financiada hasta el 50%. Sin embargo, la asistencia para todo el curso de soporte tiene un límite de 36.000 € sin impuestos.
Observaciones:	

2.1.2. Líneas de crédito

MIDCAP PROGRAMME LOAN FRANCE I	
Órgano:	Banco Europeo de Inversiones.
Alcance:	Nacional para midcaps.
Objetivo:	Programa del BEI para financiar inversiones de empresas de mediana capitalización elegibles, centrándose en empresas innovadoras en Francia. Este préstamo del programa ayudará a aumentar la disponibilidad de financiación del BEI para una gama más amplia de empresas de mediana capitalización y, de este modo, acelerará el despliegue de sus inversiones en Francia, fortaleciendo su ventaja competitiva con el tiempo.
Beneficiarias:	Empresas de mediana capitalización, centrándose en empresas innovadoras en Francia.
Presupuesto:	Presupuesto total aproximado de 400 millones de euros.
Importe:	No especificado.
Forma de financiación:	Línea de crédito.

MIDCAP PROGRAMME LOAN FRANCE I

Observaciones:

Los promotores serán empresas privadas que no operen en el sector Utilities (agua, gas, electricidad, telecomunicaciones) y que no tengan la condición de poder adjudicador. Por tanto, no están cubiertos por las directivas de la UE sobre contratación pública.

MIDCAP PROGRAMME LOAN FRANCE II

Órgano:

Banco Europeo de Inversiones.

Alcance:

Nacional para midcaps y PYMEs.

Objetivo:

Préstamo del programa del BEI en el marco del FEIE para financiar inversiones de medianas empresas y pequeñas y medianas empresas (PYME) elegibles, centrándose en empresas innovadoras en Francia.
Este préstamo del programa ayudará a aumentar la disponibilidad de financiación del BEI para una gama más amplia de empresas de mediana capitalización y, de este modo, acelerará el despliegue de sus inversiones en Francia, fortaleciendo su ventaja competitiva con el tiempo.

Beneficiarias:

Empresas de mediana capitalización, centrándose en empresas innovadoras en Francia.

Presupuesto:

535 millones de euros.

Importe:

No especificado.

Forma de financiación:

Línea de crédito.

Observaciones:

Los promotores serán empresas privadas que no operen en el sector Utilities (agua, gas, electricidad, telecomunicaciones) y que no tengan la condición de poder adjudicador. Por tanto, no están cubiertos por las directivas de la UE sobre contratación pública.

BPCE LEASE EUROPEAN GREEN LEASING MBIL

Órgano:

Banco Europeo de Inversiones (BEI) y BPCE Lease.

Alcance:

PYMEs y ETIs de Francia y Europa.

Objetivo:

La asociación entre el BEI y BPCE constituye una aceleradora para apoyar a profesionales, pymes y ETI en su transición energética.
La operación tiene como objetivo financiar pequeñas y medianas inversiones realizadas por pequeñas y medianas empresas (PYME) y Midcaps en Francia y en toda Europa.

Beneficiarias:

- Pequeñas y Medianas Empresas.
- Midcaps.

Presupuesto:

300 millones de euros.

Importe:

Ayuda máxima de 16 millones por empresa.

BPCE LEASE EUROPEAN GREEN LEASING MBIL

Forma de financiación:	Línea de crédito. La financiación se referirá a nuevos contratos de arrendamiento de muebles, arrendamiento financiero, arrendamiento inmobiliario, alquileres a largo plazo, concedidos en condiciones financieras atractivas y con vencimientos adaptados a las características de los activos verdes.
Observaciones:	El tipo de proyectos elegibles para financiación es amplio. Incluye, por ejemplo, vehículos eléctricos y equipos de transporte, infraestructuras de carga, carretillas elevadoras, la sustitución de motores eléctricos o variadores de velocidad en motores en la industria, así como instalaciones fotovoltaicas. Proyectos dedicados a la movilidad, la eficiencia energética y la producción de energías renovables hasta 16M€, para plazos de financiación de hasta 15 años.

CRÉDITO FISCAL PARA LA INDUSTRIA VERDE (C3IV)

Órgano:	Ministerio de Economía, Finanzas e Industria.
Alcance:	Sectorial para proyectos industriales de los sectores de baterías, energía eólica, paneles solares y bombas de calor.
Objetivo:	Con la ley de Industria Verde, el Gobierno desea acelerar la reindustrialización en Francia para construir una economía más verde y así convertir a Francia en líder de la industria verde en Europa. Con este objetivo, la Dirección General de Empresas (DGE) está detrás de la creación del crédito fiscal para inversiones a favor de la industria verde (C3IV)
Beneficiarias:	Empresas industriales y comerciales ubicadas en Francia que llevan a cabo nuevos proyectos de producción de determinados equipos, componentes y materiales críticos esenciales para los sectores elegibles: • Las baterías. • Energía eólica. • Los paneles solares. • Bombas de calor.
Presupuesto:	Presupuesto total de 500 millones de euros.
Importe:	Máximo de 25 % de los costes elegibles cubiertos para cada proyecto.
Forma de financiación:	Línea de crédito.
Observaciones:	Los gastos de inversión (CAPEX) no deben haberse realizado antes de la solicitud de aprobación para ser tenidos en cuenta.

2.2. Medidas no económicas

2.2.1. Plan estratégico de la ETI: Medidas de sensibilización (incluye ayuda económica pese a ser una estrategia)

ESTRATEGIA ETI NATION	
Órgano:	Ministerio de Economía, Finanzas y Recuperación de Francia.
Alcance:	Nacional para ETIs.
Objetivo:	Sensibilizar sobre el papel estructurante y la contribución de las ETI a la economía francesa, apoyar su desarrollo y reforzar la consideración de sus desafíos y especificidades en el diseño de la política económica.
Beneficiarias:	Entre 250 y 4.999 empleados y volumen de negocios igual o inferior a 1.500 millones de euros o un balance que no supere los 2.000 millones de euros. Menos de 250 empleados pero facturación superior a los 50 millones de euros o un balance de más de 43 millones de euros.
Presupuesto:	No especificado.
Importe:	N/A
Forma de financiación:	N/A
Observaciones:	La primera fase del programa se llevó a cabo en enero de 2020, la segunda en diciembre de 2022.

ESTRATEGIA ETI NATION 2.ª FASE (EJE 1)	
Objetivo:	Reforzar el apoyo a las medianas empresas por parte de las autoridades públicas.
Presupuesto:	Presupuesto total (Eje 1 + Eje 2+ Eje 3) de 69,5 M€. La financiación aportada al proyecto por la Región y el Estado es una ayuda estatal cuyo porcentaje de intervención no puede exceder el 50 % de los gastos subvencionables. La forma de esta asistencia es la siguiente: • Una subvención para proyectos seleccionados en fase de viabilidad (salvo excepciones determinadas por el comité de selección regional), de un importe comprendido entre 75.000 € y 500.000 € como máximo por proyecto. • Un anticipo recuperable para proyectos en fase de desarrollo y industrial, de un importe comprendido entre 75.000€ y 500.000€.
Forma de financiación:	Subvención.

ESTRATEGIA ETI NATION 2.^a FASE (EJE 1)

Beneficiarias:	Consortio de socios formado por al menos 2 empresas, incluida una PYME o una ETI, y uno o más socios de investigación. Un consorcio estará formado por un máximo de 5 socios y no serán subvencionables las empresas en crisis. Los socios de un mismo proyecto podrán: • Si pertenecen al mismo territorio regional, los proyectos se describirán en esta convocatoria de proyectos como «proyectos de colaboración intrarregional». • Si son de diferentes territorios regionales, en el caso de que al menos uno de los socios esté ubicado en una región diferente a la región donde se presenta el proyecto, los proyectos serán calificados en esta convocatoria de proyectos como «proyectos colaborativos interregionales».
Observaciones:	Proyectos de desarrollo experimental e innovación industrial, ambiciosos y realizados por PYMES y medianas empresas vinculadas a la investigación académica, con el objetivo particular de la fabricación industrial y la comercialización de productos, servicios y/o procesos innovadores de alto valor añadido. potencial de crecimiento (empleo, facturación). Las empresas deben estar al corriente de sus obligaciones fiscales, sociales y medioambientales, así como de sus posibles deudas con el Estado, la Región y Bpifrance. Los proyectos elegibles deben tener una duración de entre 24 y 60 meses y tener una base subvencionable de entre 1M€ y 4M€ por proyecto.

ESTRATEGIA ETI NATION 2.^a FASE (EJE 2)

Objetivo:	Desarrollar el atractivo y el acceso de las medianas empresas a las competencias.
Presupuesto:	• Presupuesto total (Eje 1 + Eje 2 + Eje 3) es un total de 69,5 M€. En esta fase es de 200.000€ a 5.000.000€. • El apoyo proporcionado a los proyectos se realiza en forma de ayudas estatales compuestas por una combinación de subvenciones (70 %) y anticipos recuperables (30 %). • La ayuda puede cubrir hasta un máximo del 50 % de todos los gastos subvencionables. El porcentaje de ayuda puede ajustarse una vez evaluada la solicitud, en función de las características y el progreso del proyecto, el nivel de riesgo, el perfil del promotor y el incentivo real proporcionado por la ayuda. • Los programas de gasto elegibles deben estar entre 400.000€ y 10.000.000€, y el importe acumulado de las ayudas concedidas para los dos componentes (subvenciones y anticipos recuperables) se sitúa entre 200.000€ y 5.000.000€ como máximo.
Forma de financiación:	Subvención.
Beneficiarias:	Un proyecto candidato lo lleva a cabo un único responsable de proyecto, cuyo establecimiento de apoyo está situado en el territorio de la región del Gran Este y debe corresponder a las siguientes categorías: • Una empresa (PYME/ETI/Gran empresa). • Una estructura que agrupa a varias empresas. • Una entidad representativa de las empresas del sector (federación profesional, GIE, clúster, clúster de competitividad, asociación, etc.).
Observaciones:	Los proyectos candidatos deben presentar una autofinanciación mínima del 30 % (fondos propios) durante la duración del proyecto, así como un plan de financiación equilibrado durante este período. También deberán presentar un presupuesto total de gastos subvencionables superior a 400.000 € para la financiación pública solicitada que represente como máximo el 50 % del presupuesto.

ESTRATEGIA ETI NATION 2.ª FASE (EJE 3)	
Objetivo:	Mejorar la competitividad de las medianas empresas para fortalecer su capacidad inversora, actores de la estrategia Francia 2030.
Presupuesto:	Presupuesto total (Eje 1 + Eje 2+ Eje 3) de 69,5 M€. La intervención del Estado o de la Región podrá variar entre 0,5 M€ y 2 M€ en subvención con tipos de intervención especificados en el pliego de condiciones teniendo en cuenta la naturaleza del proyecto y los beneficiarios.
Forma de financiación:	Subvención.
Beneficiarias:	Los proyectos candidatos son realizados por empresas (PYME/ETI) o por centros de investigación y similares, cualquiera que sea su condición, que cumplen una misión de interés general dedicando una parte preponderante de su actividad a la I+D. Deberán presentar un consorcio de socios formado por al menos 2 empresas, incluida una PYME o una ETI, y uno o más socios de investigación. Un consorcio estará formado por un máximo de 5 socios, siempre quedando excluidas las empresas en crisis. Los socios de un mismo proyecto podrán: • Si son pertenecientes a un mismo territorio regional, los proyectos serán calificados como «proyectos colaborativos intrarregionales». • Si provienen de territorios regionales diferentes, en el caso de que al menos uno de los socios esté ubicado en una región diferente a la región donde se presenta el proyecto, los proyectos serán calificados en esta convocatoria como «proyectos colaborativos interregionales».
Observaciones:	Proyectos en fase de viabilidad: comercialización de productos y servicios innovadores y de alto valor añadido. Los proyectos candidatos deben aspirar, en particular, a obtener beneficios económicos y tecnológicos directos en forma de nuevos productos, procesos, servicios o tecnologías. Proyectos en fase de desarrollo industrial: creación sostenible de actividades innovadoras, en particular predominantemente industriales, destinadas a la creación de empleo en la región. Los proyectos también pueden tener como objetivo la diversificación o el desarrollo innovador del proceso industrial, la innovación de procesos o de la organización. Temas elegibles: desafío de la industria 5.0, desafío ecológico y energético, desafío digital y desafío de salud. Las empresas deben estar al corriente de sus obligaciones fiscales, sociales y medioambientales, así como de sus posibles deudas con el Estado, la Región y Bpifrance. Los proyectos deben completarse en un máximo de 18 meses y el coste deberá ser de al menos 150.000€.

ESTRATEGIA ETI NATION 2.ª FASE**Eje 2:**

Desarrollar el atractivo y el acceso de las medianas empresas a las competencias.

Acciones:

Dar a las medianas empresas los medios para reclutar los talentos y perfiles que necesitan para desarrollarse.

ESTRATEGIA ETI NATION 2.ª FASE**Eje 3:**

Mejorar la competitividad de las medianas empresas para fortalecer su capacidad inversora, actores de la estrategia Francia 2030.

Acciones:

- Crear un indicador para el seguimiento de los impuestos a la producción pagados por las empresas.
- Continuar los esfuerzos para tener más en cuenta las cuestiones de las medianas empresas entre las instituciones europeas.

ESTRATEGIA ETI NATION 2.ª FASE**Eje 4:**

Impulsar los compromisos ambientales y sociales de las medianas empresas

Acciones:

- Impulsar la transición ecológica de las medianas empresas.
- Incentivar y promover los compromisos de las medianas empresas, particularmente a favor de la paridad, la inclusión y el desarrollo territorial.

2.2.2. Asesoramiento

PLAN NACIONAL «10000 ACCOMPAGNEMENTS DE PME FRANÇAISES VERS L'INDUSTRIE DU FUTUR (2020-2022)»	
Órgano:	Gobierno de la República Francesa. Gestionado por la Dirección General de Empresas y la Alianza para la Industria de Futuro.
Alcance:	Sectorial para PYMEs y ETIs industriales.
Objetivo	Este plan tiene como objetivo apoyar a 10.000 PYMEs y medianas empresas industriales, en forma de asesoramiento. El apoyo se refiere tanto al dominio de las tecnologías de la industria del futuro como a la modernización de sus fábricas.
Beneficiarios:	Todas las PYMES y ETIs que realicen actividad industrial en territorio francés.
Presupuesto:	Presupuesto total de 80 millones de euros.
Importe:	La ayuda máxima para cada empresa es de 8.000 euros.
Forma de financiación:	Subvención.
Observaciones	A pesar de ser una ayuda a nivel nacional, cada región pone en marcha su propio programa. Generalmente, todos los programas incluyen un diagnóstico de la situación de la empresa y seguimiento del apoyo a la implementación de una o más acciones de transformación con la ayuda de consultores especializados. Las subvenciones, generalmente, están repartidas entre el estado y la región. Los distintos programas por región son: • Auvernia-Ródano-Alpes: Programa «Industria del futuro». • Borgoña-Franco Condado: Programa «Industria del futuro». • Centro-Valle del Loira: «Perform'Industrie». • Gran Este: Programa «Competitividad del Gran Este». • Alta Francia: Programa «Diagnóstico de la industria del futuro». • Normandía: «Normandie Industrie». • Nueva Aquitania: «Industria del futuro». • Occitania: «Industria del futuro». • Países del Loira: «AMI Industrie du Futur». • Provenza-Alpes-Costa Azul: «Industria Sur 4.0».

«PERFORM'INDUSTRIE» DE LA REGIÓN CENTRO-VALLE DEL LOIRE

Órgano:	Dirección Regional de Economía, Empleo, Trabajo y Solidaridad de Centre-Val de Loire.
Alcance:	Territorial para la región Centre-Val de Loire.
Objetivo:	Apoyar a las empresas de la región Centre-Val de Loire en una transformación hacia la industria del futuro.
Beneficiarios:	Empresas de la región Centre-Val de Loire.
Presupuesto:	No especificado.
Importe:	N/A.
Forma de financiación:	N/A
Observaciones:	Las condiciones de estas ayudas son las siguientes: • 5 días de soporte: gratuito. • 10 días de apoyo: 1.700 € sin IVA (se subvencionarán el 70 % de los costes). • 15 días de apoyo: 3.400 € sin IVA (se subvencionarán el 70 % de los costes). • La aportación del Estado y de la región asciende a 3.800 euros sin impuestos.

RUTAS DE APOYO REGIÓN DE NUEVA-AQUITANIA

Órgano:	Consejo Regional de Nouvelle-Aquitaine.
Alcance:	Territorial para la región Nouvelle-Aquitaine.
Objetivo:	Apoyar a las empresas de la región de Nouvelle-Aquitaine en sus planes de progreso y ofrecerles itinerarios adaptados según el diagnóstico previo establecido en el marco del sistema Industria del Futuro y en función de la estrategia de la empresa.
Beneficiarias:	Empresas de la región de Nouvelle-Aquitaine.
Presupuesto:	No especificado.
Importe:	N/A.
Forma de financiación:	N/A.
Observaciones:	Las ayudas se centran en la realización de cursos sobre los aspectos tecnológicos, organizativos o medioambientales.

PROGRAMA ETINCELLES	
Órgano:	Ministerio de Economía, Finanzas e Industria
Alcance:	Sectorial para PYMEs de toda Francia.
Objetivo:	Apoyar a las PYMEs francesas con alto potencial de crecimiento para que se conviertan en ETIs. El objetivo principal del programa es ayudar a estas empresas a eliminar los obstáculos administrativos en su operativa y maximizar así su potencial de desarrollo.
Beneficiarias:	PYMEs francesas.
Presupuesto:	No especificado.
Importe:	N/A.
Forma de financiación:	N/A.
Observaciones:	Las ayudas se centran en apoyo personalizado mediante un acompañamiento individualizado por parte de un interlocutor que facilita sus interacción con los servicios públicos del Estado. Además, las empresas beneficiarias contarán con acceso a una red de corresponsales en organismos públicos que ofrecen su experiencia para resolver problemas específicos de la empresa.

2.2.3. Regulación

CONTRATO ÚNICO DE INTEGRACIÓN (CUI)	
Órgano:	Ministerio de Trabajo, Empleo e Inserción de Francia.
Alcance:	Nacional.
Objetivo:	Facilitar la integración profesional de las personas desempleadas que experimentan especiales dificultades sociales y profesionales para acceder al empleo.
Beneficiarias:	Empresas de toda Francia dispuestas a contratar a menos de 26 años o trabajadores discapacitados menos de 30 años.
Presupuesto:	No especificado.
Importe:	Para contratos CUI-CIE la ayuda puede cubrir hasta el 47 % del SMI y en contratos CUI-CAE hasta el 95 % del SMI.
Forma de financiación:	Asunción por el Ministerio de parte del salario del trabajador.
Observaciones:	• El CUI es aplicable en Francia continental, así como en los departamentos de ultramar, San Bartolomé, San Martín y San Pedro y Miquelón • La contratación no puede tener lugar antes de la concesión de la ayuda

CONVOCATORIA DE MANIFESTACIONES DE INTERÉS INDUSDECAR – EVOLUCIÓN DE LOS PROCESOS AL SERVICIO DE LA DESCARBONIZACIÓN EN LA INDUSTRIA (2020)

Órgano:	ADEME (Agencia de la Transición Ecológica).
Alcance:	Nacional.
Objetivo:	La convocatoria de manifestaciones de interés IndusDECAR es lanzada por ADEME en el marco de «France Relance» y forma parte del Fondo de Descarbonización de la Industria que tiene como objetivo proyectos para la implementación de procesos de electrificación maduros, nuevos usos de materiales u otros en la industria.
Beneficiarias:	Se trata de empresas del sector industrial con un proyecto de electrificación, nuevos usos de materiales, u otros, que permitan descarbonizar su centro de producción.
Presupuesto:	Presupuesto total de 1,2 mil millones de euros.
Importe:	No especificado.
Forma de financiación:	N/A.
Observaciones:	Se estudiarán como indicadores clave las reducciones de las emisiones de gases de efecto invernadero. También será necesario informar otros aspectos como: • Rendimiento energético. • Madurez de la tecnología. • Impacto en la herramienta de producción, así como los aspectos socioeconómicos (facturación, empleo, etc.). • Esta Convocatoria de Expresión de Interés es complementaria, con • La convocatoria del BCIAT para proyectos que apoyen la producción de calor con bajas emisiones de carbono. • La convocatoria de proyectos IndusEE, para apoyar inversiones en la eficiencia energética de procesos y servicios públicos en la industria.

2.2.4. Iniciativas gubernamentales

OPORTUNIDADES EN LA DIGITALIZACIÓN Y DESCARBONIZACIÓN DEL TRANSPORTE EN FRANCIA	
Órgano:	Gobierno de la República Francesa.
Alcance:	Sectorial para empresas de transporte.
Objetivo:	Este plan busca reducir las emisiones de gases de efecto invernadero y promover tecnologías limpias en el sector del transporte.
Beneficiarias:	Las empresas beneficiarias, de todo tipo de tamaños, son: • Empresas de tecnología energética: aquellas involucradas en la producción y desarrollo de tecnologías de hidrógeno, como la electrólisis y la infraestructura de distribución de hidrógeno. • Fabricantes de vehículos eléctricos e híbridos: compañías dedicadas a la fabricación de vehículos eléctricos y híbridos pueden encontrar un mercado en expansión en Francia, con apoyo gubernamental para la producción y adopción de estos vehículos. • Empresas de la industria de la aviación: la búsqueda de alternativas de combustible más limpias en la industria de la aviación representa una oportunidad para empresas que desarrollan tecnologías de aviones de bajas emisiones de carbono y que invierten en I+D para la descarbonización. • Empresas de logística y transporte: la digitalización del transporte ofrece oportunidades para empresas que desarrollan soluciones tecnológicas para la gestión inteligente de la logística y la movilidad sostenible, como aplicaciones de uso compartido de coches y plataformas de transporte público.
Presupuesto:	Presupuesto total de 8 mil millones de euros.
Importe:	No especificado.
Forma de financiación:	Subvención.
Observaciones:	La electrificación de los vehículos y el transporte público se considera esencial para reducir las emisiones de gases de efecto invernadero en el sector del transporte. El Plan Francia 2030 incluye medidas específicas para apoyar el desarrollo y la adopción de vehículos eléctricos e híbridos. Como parte de este plan, el gobierno francés invertirá 2.5 mil millones de euros para apoyar la producción de casi dos millones de vehículos eléctricos e híbridos. Esta inversión también incluye el soporte a la investigación y el desarrollo de tecnologías de vehículos de bajas emisiones.

AMI INDUSTRIA DEL FUTURO DE PAÍSES DEL LOIRE	
Órgano:	Gobierno Regional de Pays de la Loire.
Alcance:	Territorial para PYMEs del sector productivo de la región de Pays de la Loire.
Objetivo:	Apoyo a la modernización y transformación de los instrumentos productivos de las PYMEs de la región de Pays de la Loire.
Beneficiarias:	Principalmente, las Pymes que realizan la mayoría de las actividades productivas (producción artesanal, industria). Excepcionalmente, ETIs de hasta 2.000 empleados justificando claramente el incentivo de las ayudas públicas.
Presupuesto:	Presupuesto no especificado.
Importe:	Las empresas pueden recibir ayudas de hasta 600.000 euros.
Forma de financiación:	N/A.
Observaciones:	Las empresas seleccionadas en el marco del AMI podrán beneficiarse de soluciones de financiación diseñadas para cubrir las 3 fases de realización de un proyecto de modernización o transformación del proceso productivo: • Fase de diagnóstico, estudio de viabilidad. • Fase de integración y prueba. • Fase de implementación operativa del proyecto.

P.L.U.M.E PROJECT	
Órgano:	Île-de-France, FM Logistic y Novaxia.
Alcance:	Sectorial para PYMEs y midcaps dedicadas al comercio alimentario y farmacéutico.
Objetivo:	El objetivo principal del proyecto PLUME es transformar edificios urbanos temporariamente vacantes en plataformas logísticas urbanas y modulares que sirvan como centros de distribución para reducir el tráfico de camiones en las ciudades y mejorar la logística urbana. Además, busca ofrecer servicios de almacenamiento, distribución en centro urbano con vehículos ecológicos, recolección de pedidos en línea por parte de los consumidores, gestión de devoluciones y posiblemente otros servicios relacionados con la entrega.
Beneficiarias:	El proyecto está dirigido principalmente a pequeñas y medianas empresas (PYMES) y empresas de mediana capitalización (MidCaps) que operan en los sectores de comercio alimentario y cosmético. Estas empresas pueden beneficiarse de las soluciones logísticas ofrecidas por P.L.U.M.E., incluyendo el almacenamiento cercano al consumidor, la distribución eficiente en áreas urbanas y la gestión de devoluciones, lo que les permite mejorar su eficiencia operativa y satisfacer las demandas de los consumidores finales.
Presupuesto:	Presupuesto total de 500.000 euros.
Importe:	No especificado.
Forma de financiación:	N/A.
Observaciones:	El proyecto PLUME se centra en abordar los desafíos ambientales de la logística urbana y las demandas de consumo responsable al utilizar edificios urbanos vacantes de manera temporal para establecer plataformas logísticas cercanas a los consumidores. Esto ayudará a reducir la congestión del tráfico y las emisiones de CO₂, al tiempo que optimiza la gestión de la cadena de suministro en entornos urbanos.

BUSINESS FRANCE	
Órgano:	Gobierno de la República Francesa.
Alcance:	Nacional.
Objetivo:	Business France es la agencia respaldada por el gobierno francés encargada de promover el crecimiento de las exportaciones de las empresas francesas y facilitar la inversión internacional en Francia. Su misión incluye la promoción de empresas francesas, la imagen empresarial de Francia y su atractivo como destino de inversión.
Beneficiarias:	• Todas las empresas francesas, independientemente de su tamaño, pueden beneficiarse de los servicios de Business France. • Las medianas empresas (midcaps) son un foco especial, ya que se busca promover su internacionalización y competitividad en mercados globales.
Presupuesto:	La agencia cuenta con un presupuesto anual de aproximadamente 100 millones de euros.
Importe:	No especificado.
Forma de financiación:	N/A.
Observaciones:	Red global: Business France cuenta con 1,500 profesionales en 55 oficinas ubicadas en 74 países. En América Latina, las oficinas se encuentran en Buenos Aires, Bogotá, Río de Janeiro, São Paulo, Ciudad de México y Santiago de Chile. Colaboración: trabajan en estrecha colaboración con las Cámaras de Comercio Franco-Locales y otras entidades como las embajadas francesas, el Departamento del Tesoro y Asuntos Económicos, y los Consejeros de Comercio Exterior franceses. Servicios especializados: ofrecen servicios de sourcing a través de plataformas de comercio electrónico especializadas por sector y apoyan la creación de asociaciones tecnológicas globales mediante su red de hubs tecnológicos. Apoyo a inversiones: facilitan la inversión en startups francesas, destacando un ecosistema dinámico y en crecimiento con récords de recaudación en sectores innovadores. Programas especiales: el programa VIE (Voluntariado Internacional en Empresas) permite a las empresas ofrecer asignaciones temporales a candidatos europeos en el extranjero, fomentando una fuerza laboral multicultural y la internacionalización de las operaciones empresariales.

3. ITALIA

3.1. Medidas económicas

3.1.1. Subvenciones y ayudas



PROGRAMA REGIONAL FEDER 2021-2027	
Órgano:	Región de la Toscana.
Alcance:	Territorial para PYMEs y midcaps de la región de la Toscana.
Objetivo:	Investigación y desarrollo para empresas en la región de la Toscana.
Beneficiarias:	• Microempresas. • Pequeñas y medianas empresas. • Midcaps.
Presupuesto:	• 70 millones de euros para la subvención directa. • 17,5 millones de euros para la bonificación de intereses.
Importe:	No especificado.
Forma de financiación:	La ayuda puede consistir en una subvención de capital, destinada a cubrir un porcentaje de los gastos incurridos por las empresas y, opcionalmente, en una subvención de capital para reducir los intereses.
Observaciones:	Financia programas de investigación y desarrollo para empresas. La convocatoria está cofinanciada por el programa regional FESR 2021-2027 y se enmarca en Giovanisi, el proyecto de la Región de Toscana para la autonomía de los jóvenes.

DIFUSIÓN Y FORTALECIMIENTO DE LA ECONOMÍA SOCIAL	
Órgano:	Ministerio de Empresas y del Made in Italy.
Alcance:	Nacional.
Objetivo:	La medida «Empresas de economía social» promueve la difusión y fortalecimiento de la economía social, apoyando la creación y crecimiento de empresas que operen, en todo el territorio nacional, para la búsqueda de intereses generales dignos y fines socialmente útiles.
Beneficiarias:	Empresas sociales de diferentes tipos, incluyendo empresas inscritas en el Registro Mercantil, cooperativas sociales, sociedades cooperativas con estatus ONLUS, y empresas culturales y creativas.
Presupuesto:	Presupuesto total de 200 millones de euros.
Importe:	Cada empresa puede recibir una financiación máxima de 500.000 euros.

DIFUSIÓN Y FORTALECIMIENTO DE LA ECONOMÍA SOCIAL

Forma de financiación:	- Las empresas pueden recibir concesiones en forma de préstamo bonificado con una duración de hasta 15 años, con un período máximo de preamortización de 4 años, al tipo bonificado del 0,5 % anual. - La ayuda puede cubrir hasta el 80 % de los gastos subvencionables, con un préstamo bancario que cubre el 30 % y un préstamo subsidiado que cubre el 70 %.
Observaciones:	Se establecen límites para la contribución no reembolsable sujeta a la ayuda, dependiendo del tamaño de la empresa y la ubicación geográfica de la inversión.

CONTRATOS DE DESARROLLO – CADENA DE SUMINISTRO DE AUTOBUSES ELÉCTRICOS

Órgano:	Ministerio de Empresas y del Made in Italy.
Alcance:	Sectorial para empresas involucradas en la producción de autobuses eléctricos y conectados.
Objetivo:	Creación de programas de inversión funcionales para la transformación verde y digital de la industria de los autobuses mediante la producción de vehículos eléctricos y conectados.
Beneficiarias:	Empresas de todos los tamaños y que operan en todo el territorio nacional.
Presupuesto:	80.000.000€.
Importe:	No especificado.
Forma de financiación:	Los beneficios se conceden en forma de contribución no reembolsable y financiación subvencionada, incluso en combinación entre sí.
Observaciones:	Los programas deberán prever gastos y costes subvencionables de al menos 20 millones de euros, tener una duración no superior a 36 meses (ampliable en 18 meses previa solicitud motivada del proponente) y comenzar tras la presentación del Solicitud de prestaciones ante la Entidad Gestora - Invitalia. La gestión de la intervención está a cargo de la Agencia Nacional para la Atracción de Inversiones y el Desarrollo Empresarial SpA – Invitalia.

PROGRAMA ACCEDERE

Órgano:	Departamento para la Igualdad de Oportunidades de la Presidencia del Consejo de Ministros.
Alcance:	Nacional.
Objetivo:	Promover la integración socio-laboral de personas desfavorecidas a través de la participación activa de las empresas en proyectos de formación (línea A), así como ofreciendo prácticas laborales con remuneración, con posibilidad de bonificaciones de contratación para las empresas (línea B).

PROGRAMA ACCEDERE	
Beneficiarias:	- Organismos y asociaciones con personalidad jurídica que actúen en el sector de la protección y lucha contra la discriminación de la minoría o de la inclusión socioeconómica de sujetos vulnerables, así como otros operadores económicos dedicados a la formación profesional y/o políticas activas de trabajo (Línea A). - Empresas que ofrezcan prácticas laborales con indemnización y posible bonificación por contratación (Línea B).
Presupuesto:	El presupuesto total del programa es de 7.400.000 € distribuidas de la siguiente manera: 3.350.000 € para la línea A. 4.050.000 € para la línea B.
Importe:	No especificado.
Forma de financiación:	Los beneficios se conceden, de minimis, en forma de contribución, dentro de los límites establecidos por la legislación europea y pueden ser acumulables con otras ayudas estatales, incluidas las de minimis, dentro de los límites establecidos por la normativa de referencia sobre ayuda estatal.
Observaciones:	Podrán acceder a la ayuda las empresas de cualquier tamaño y forma jurídica a través de la línea B.

CONTRATOS DE DESARROLLO - SEMICONDUCTORES	
Órgano:	Ministerio de Empresas y del Made in Italy.
Alcance:	Sectorial para la industria de semiconductores o al desarrollo tecnológico del Supply Chain.
Objetivo:	Reforzar la cadena de valor de los semiconductores a medio-largo plazo, con el fin de garantizar la seguridad del suministro y la resiliencia del sector.
Beneficiarias:	Empresas de cualquier tamaño que presenten programas industriales que incluyan proyectos de inversión en producción, proyectos de protección ambiental y, eventualmente, proyectos de investigación y desarrollo.
Presupuesto:	3.292 millones de euros.
Importe:	No especificado.
Forma de financiación:	Las concesiones adoptan la forma de: - Subvención para la instalación. - Préstamo subvencionado. - Bonificación de intereses. - Contribución directa al gasto.
Observaciones:	Los proyectos deben contribuir a uno o ambos de los siguientes objetivos: - Desarrollo de la industria nacional de semiconductores, en las diferentes fases que componen el proceso productivo. - Crecimiento y desarrollo tecnológico de las empresas pertenecientes a la cadena de suministro de semiconductores. - Los programas deberán incluir gastos y costes subvencionables no inferiores a 20 millones de euros.

ACUERDOS PARA LA INNOVACIÓN	
Órgano:	Ministerio de Empresas y del Made in Italy.
Alcance:	Sectorial para actividades industriales, agroindustriales, artesanales o de servicios industriales.
Objetivo:	Promover proyectos relativos a actividades de investigación industrial y desarrollo experimental destinados a la creación de nuevos productos, procesos o servicios o a la mejora significativa de productos, procesos o servicios existentes.
Beneficiarias:	Empresas de cualquier tamaño, con al menos dos estados financieros aprobados, que realicen actividades industriales, agroindustriales, artesanales o de servicios industriales.
Presupuesto	- Recursos financieros totales (primera tirada): 1.117.590.324,52 euros. - Recursos financieros totales (segunda tirada): 660.390.000 euros.
Importe:	Cada empresa puede recibir una ayuda máxima de 20 millones de euros.
Forma de financiación:	Los beneficios se conceden en forma de contribución directa al gasto y, eventualmente, de financiación subvencionada con cargo a los recursos puestos a disposición por las administraciones firmantes del Acuerdo de Innovación.
Observaciones:	Límites y criterios: - El límite máximo de la intensidad de la ayuda de las concesiones que pueden concederse es igual al 50 % de los costes subvencionables de la investigación industrial y al 25 % de los costes subvencionables del desarrollo experimental. - El préstamo subvencionado, si lo solicitan, podrá concederse exclusivamente a empresas, dentro del límite del 20 % de los costes totales subvencionables del proyecto.

CETP - INICIATIVA TRANSNACIONAL PARA LA PROGRAMACIÓN CONJUNTA DE INVESTIGACIÓN, DESARROLLO TECNOLÓGICO E INNOVACIÓN (IDTI), DESTINADA A PROMOVER Y ACELERAR LA TRANSICIÓN ENERGÉTICA	
Órgano:	Ministerio de Universidades e Investigación en conjunto con el Ministerio de Empresas y Made in Italy.
Alcance:	Sectorial para empresas de los sectores industrial, comercial, agroindustriales, de transporte o auxiliares de las anteriores.
Objetivo:	Iniciativa transnacional conjunta de investigación, desarrollo tecnológico e innovación (RTDI) para promover y acelerar la transición energética hacia energías limpias y sistemas energéticos descarbonizados que se basa en programas de financiación de RTDI regionales y nacionales.
Beneficiarias:	- Empresas de cualquier tamaño que realicen actividades industriales, comerciales, de transporte o auxiliares de las anteriores. - Negocios artesanales. - Empresas agroindustriales. - Universidades, Centros de Investigación y Organismos de Investigación.
Presupuesto:	La financiación total de la Convocatoria Conjunta superó 140 millones de euros.

CETP - INICIATIVA TRANSNACIONAL PARA LA PROGRAMACIÓN CONJUNTA DE INVESTIGACIÓN, DESARROLLO TECNOLÓGICO E INNOVACIÓN (IDTI), DESTINADA A PROMOVER Y ACELERAR LA TRANSICIÓN ENERGÉTICA

Importe:	No especificado.
Forma de financiación:	Subvención.
Observaciones:	La CETPartnership tenía como objetivo financiar proyectos que desarrollen soluciones aplicativas y proporcionen resultados para la transición a energías limpias. Se esperaba que la mayoría de los proyectos apuntaran a soluciones que cumplieran con niveles de preparación tecnológica medios a altos (TRL 6-8), combinando tecnologías, soluciones relacionadas marcadas y participación de las partes interesadas.

CONTRATOS DE DESARROLLO – CADENAS PRODUCTIVAS

Órgano:	Ministerio de Empresas y del Made in Italy.
Alcance:	Nacional.
Objetivo:	Presentación de programas industriales que incluyan proyectos de inversión productiva y, eventualmente, proyectos de investigación y desarrollo.
Beneficiarias:	Empresas de cualquier tamaño que presenten programas industriales que incluyan proyectos de inversión productiva y, eventualmente, proyectos de investigación y desarrollo.
Presupuesto:	391,8 millones de euros, de los cuales:
Importe:	No especificado.
Forma de financiación:	Las concesiones adoptan la forma exclusiva de subvención de instalaciones (para inversiones productivas) y contribución directa al gasto (para proyectos de investigación y desarrollo).
Observaciones:	De los 391,8 millones de euros totales, 200 millones van con cargo a los recursos de la última ley presupuestaria y los restantes como ahorro derivado de los recursos programados con la Directiva del Ministro de Empresa y Made in Italy del 15 de abril de 2020.

SBEP: INICIATIVA TRANSNACIONAL PARA UNA ECONOMÍA AZUL Y SOSTENIBLE

Órgano:	Ministerio de Universidad e Investigación.
Alcance:	Sectorial para proyectos relacionados con la economía azul resiliente y sostenible.
Objetivo:	Apoyar proyectos de investigación e innovación destinados a guiar y apoyar la transición hacia una economía azul resiliente y sostenible, con especial atención a la protección de los mares, océanos, biodiversidad y explotación de los recursos ambientales marinos.

SBEP: INICIATIVA TRANSNACIONAL PARA UNA ECONOMÍA AZUL Y SOSTENIBLE

Beneficiarias:	• Empresas que realicen actividades industriales y de transporte, incluidas las artesanales. • Empresas agroindustriales que realizan principalmente actividades industriales. • Empresas que realicen actividades auxiliares a favor de las empresas a que se refieren las letras a) y b). • Centros de investigación.
Presupuesto:	500.000.000€.
Importe:	Cada empresa puede recibir hasta 800.000 euros.
Forma de financiación:	Subvención.
Observaciones:	

FONDO PARA EL DESARROLLO DE TECNOLOGÍAS Y APLICACIONES DE INTELIGENCIA ARTIFICIAL, BLOCKCHAIN E INTERNET DE LAS COSAS

Órgano:	Ministerio de Desarrollo Económico.
Alcance:	Sectorial para empresas de los sectores industrial, transporte, agroindustrial y actividades auxiliares de las anteriores.
Objetivo:	Investigación industrial, desarrollo experimental, innovación organizacional e innovación de procesos, encaminados a apoyar y desarrollar tecnologías y aplicaciones de inteligencia artificial, blockchain e internet de las cosas en sectores estratégicos prioritarios.
Beneficiarias:	• Son entidades elegibles las empresas de cualquier tamaño, constituidas en forma societaria y que realicen actividades industriales de producción de bienes y servicios, agroindustriales, artesanales, de transporte, de servicios empresariales que realicen las actividades antes mencionadas, así como los centros de investigación con personalidad jurídica. • Las grandes empresas sólo pueden optar a los beneficios en el contexto de un proyecto que implique una colaboración efectiva con las pequeñas y medianas empresas (PYME) beneficiarias.
Presupuesto:	45.000.000€.
Importe:	Cada empresa podrá recibir un máximo de 2 millones de euros.
Forma de financiación:	Los beneficios se otorgan en forma de contribución a los gastos.
Observaciones:	Los proyectos deberán incluir gastos y costes subvencionables no inferiores a 500 mil ni superiores a 2 millones de euros.

FONDO DE APOYO A GRANDES EMPRESAS EN DIFICULTADES FINANCIERAS TEMPORALES	
Órgano:	Ministerio de Desarrollo Económico.
Alcance:	Nacional.
Objetivo:	Es un fondo, creado en el Ministerio de Desarrollo Económico, destinado a apoyar la continuidad operativa de las grandes empresas que se encuentran en una crisis financiera temporal. dificultad relacionada con la emergencia epidemiológica del COVID-19, mediante la concesión de préstamos subsidiados.
Beneficiarias:	Grandes empresas, incluidas las que se encuentren en administración extraordinaria, que operen en el territorio nacional y en cualquier sector económico, y que se encuentran en situación de dificultad financiera temporal, en relación con la crisis económica relacionada con el Covid-19.
Presupuesto:	400.000.000€.
Importe:	Cuantía máxima de 40 millones de euros para cada empresa.
Forma de financiación:	Financiación subvencionada, que se reembolsará en cinco años.
Observaciones:	Para efectos de acceder a los beneficios, las empresas deberán presentar un plan de relanzamiento realista y creíble de la empresa o de uno de sus activos.
PROGRAMA NACIONAL DE INVESTIGACIÓN, INNOVACIÓN Y COMPETITIVIDAD 2021-27	
Órgano:	Ministerio de Universidad e Investigación.
Alcance:	Sectorial para empresas de los sectores industrial, artesanal, agroindustrial y actividades auxiliares de las anteriores.
Objetivo:	La intervención apoya proyectos de investigación y desarrollo que se llevarán a cabo en los territorios de las regiones menos desarrolladas.
Beneficiarios:	Empresas de cualquier tamaño con al menos dos presupuestos aprobados al momento de presentar la solicitud de beneficios, que realicen actividades industriales, agroindustriales, artesanales y de servicios industriales, y centros de investigación.
Presupuesto:	300.000.000€.
Importe:	No especificado.
Forma de financiación:	• El 60 % de los recursos están reservados a PYMEs. • Las concesiones se realizan en forma de financiación subvencionada o contribución directa al gasto, dependiendo del tamaño de la empresa o la organización de investigación.
Observaciones:	Los proyectos deberán incluir gastos y costes subvencionables entre 1 y 5 millones de euros y una duración entre 18 y 36 meses.

ECONOMIA CIRCOLARE

Órgano:	Ministerio de Desarrollo Económico de Italia.
Alcance:	Sectorial para actividades industriales, agroindustriales, artesanales y servicios auxiliares a estas.
Objetivo:	Apoyo a la reconversión productiva para un mejor uso de los recursos.
Beneficiarias:	El incentivo está dirigido a empresas de cualquier tamaño que realicen actividades industriales, agroindustriales, artesanales, de servicios industriales y de centros de investigación.
Presupuesto:	Presupuesto total de 219.800.000€.
Importe:	No especificado.
Forma de financiación:	Subvención.
Observaciones:	El objetivo de los proyectos deberá ser la reconversión productiva de las actividades económicas dentro de la economía circular, en una o más de las siguientes líneas de intervención: • Innovaciones de producto y proceso en términos de uso eficiente de recursos y tratamiento y transformación de residuos. • Diseño y experimentación prototípica de modelos tecnológicos integrados destinados a fortalecer los caminos de simbiosis industrial. • Sistemas, herramientas y metodologías para el desarrollo de tecnologías para el suministro, uso racional y saneamiento del agua. • Herramientas tecnológicas innovadoras capaces de aumentar el tiempo de vida de los productos y de optimizar el ciclo de producción. • Experimentación de nuevos modelos de packaging inteligente (smart packaging). • Sistemas de selección de material multilaminado, con el fin de aumentar las tasas de recuperación y reciclaje de materiales pequeños y ligeros.

FONDO PARA LUCHAR CONTRA LA DESINDUSTRIALIZACIÓN

Órgano:	Agencia para la Cohesión Territorial.
Alcance:	Sectorial para la industria manufacturera.
Objetivo:	Contrarrestar los fenómenos de empobrecimiento del tejido productivo e industrial de algunos territorios del Lazio y Marche.
Beneficiarias:	Empresas manufactureras.
Presupuesto:	136.000.000€.
Importe:	La cuantía máxima que puede recibir una empresa es de 10 millones de euros.
Forma de financiación:	Subvención.
Observaciones:	No hay especificaciones sobre el tamaño de las empresas que optan a estas ayudas.

3.1.2. Préstamos

MID PLAFOND	
Órgano:	Caja de Depósitos y Préstamos de Italia.
Alcance:	Sectorial para midcaps.
Objetivo:	Financiación de inversiones a realizar o en curso, así como operaciones destinadas a incrementar el capital circulante de las Mid Caps.
Beneficiarias:	• Empresas que operan en Italia con una plantilla de entre 250 y 2999 empleados. • Las empresas MID no independientes también son elegibles para financiación siempre que el número de empleados de las empresas asociadas y/o conectadas sea menor a 3000 empleados y mayor o igual a 250 empleados.
Presupuesto:	4.300 millones de euros.
Importe:	Los préstamos con garantía pública no pueden superar los 25 millones de euros y los financiados por el BEI no pueden superar los 12,5 millones de euros.
Forma de financiación:	Los préstamos concedidos por los bancos a través del MID Plafond pueden beneficiarse de garantías públicas o privadas. En el caso de una garantía pública (por ejemplo, Fondo de Garantía para Pymes, SACE), CDP ofrece una línea de financiación específica. No existe límite de financiación para los MID, a excepción de los préstamos respaldados por garantías públicas, que en conjunto no pueden superar la cantidad de 25 millones de euros y los desembolsados con financiación del BEI, que en conjunto no pueden superar la cantidad de 12,5 millones de euros. Es posible aprovechar el MID Plafond también en forma de leasing.
Observaciones:	Los términos y condiciones de la Financiación son negociados y determinados por las instituciones bancarias de forma independiente, sin ninguna influencia por parte de CDP. Los bancos examinan las solicitudes recibidas y deciden sobre la posible concesión de crédito con asunción simultánea del riesgo, respetando las obligaciones reglamentarias derivadas o relacionadas con la concesión del préstamo y garantizan el acceso a sus procesos de investigación a todos los beneficiarios, en todo el territorio nacional. territorio de respectiva operación, sin discriminación alguna. Las condiciones finales aplicadas a los beneficiarios deben tener en cuenta el coste de la financiación puesta a disposición por CDP, también en relación con la posible presencia de financiación del BEI, sin perjuicio de la evaluación de las condiciones relativas a los Préstamos MID. En cada contrato de financiación deberá especificarse que la operación se ha realizado con la financiación puesta a disposición por CDP (también con financiación del BEI, cuando proceda), indicando el coste y la duración correspondientes. La información sobre el origen de la financiación deberá repetirse en todas las comunicaciones periódicas posteriores.

3.1.3. Garantías y Avaless

FONDO DE GARANTÍA	
Órgano:	Ministerio de Empresa y del Made in Italy.
Alcance:	Sectorial para microempresas, PYMEs y midcaps.
Objetivo:	PYME y empresas de mediana capitalización que tengan necesidades de liquidez y que estén directa o indirectamente relacionadas con las graves perturbaciones en la economía causadas por la agresión de Rusia contra Ucrania, por las sanciones impuestas por la Unión Europea y sus socios internacionales, así como por las contramedidas adoptadas por la Federación de Rusia, el alivio podrá concederse de conformidad con el Marco Temporal de Crisis y Transición.
Beneficiarias:	• Microempresas. • PYMES. • Mid Caps (*).
Presupuesto:	No especificado.
Importe:	El importe máximo que puede recibir una empresa es de 2,5 millones de euros.
Forma de financiación:	La garantía cubre hasta un máximo del 80 % del importe de la operación financiera. Importe máximo garantizado por beneficiario: 2,5 millones de euros. El Fondo puede intervenir: • Garantizando directamente la operación financiera. • Mediante contragarantía/reaseguro con un garante (consorcio u otro intermediario financiero) que garantice la operación en primera instancia.
Observaciones:	(*) A la espera de la aprobación del método de cálculo del GSE aplicable a las empresas de mediana capitalización, estas podrán solicitar la «Ayuda de importe limitado» – Sección 2.1 del TCTF por importes de hasta 2,5 millones.

3.1.4. Líneas de crédito

CRÉDITO FISCAL POR FORMACIÓN 4.0	
Órgano:	Ministerio de Empresa y del Made in Italy.
Alcance:	Nacional.
Objetivo:	Apoyar a las empresas en el proceso de transformación tecnológica y digital mediante la creación o consolidación de las habilidades en las tecnologías habilitantes necesarias para alcanzar el paradigma 4.0.
Beneficiarias:	Todas las empresas residentes en el territorio del Estado, incluidas las organizaciones permanentes de sujetos no residentes, cualquiera que sea su naturaleza jurídica, el sector económico al que pertenecen, su tamaño, el régimen contable y el sistema de determinación de la renta para efectos tributarios.
Presupuesto:	No especificado.
Importe:	Las empresas pueden recibir un máximo de 300.000 euros con estas ayudas.
Forma de financiación:	El crédito fiscal se reconoce en la medida de: • El 70 % de los gastos subvencionables dentro del límite máximo anual de 300 mil euros para las pequeñas empresas. • El 50 % de los gastos subvencionables dentro del límite máximo anual de 250 mil euros para las medianas empresas. • El 30 % de los gastos subvencionables para grandes empresas dentro del límite máximo anual de 250 mil euros.
Observaciones:	El crédito podrá utilizarse, exclusivamente para compensación, a partir del período impositivo siguiente a aquel en el que se incurra en los gastos subvencionables.

CRÉDITO FISCAL POR INVERSIONES EN BIENES DE CAPITAL	
Órgano:	Ministerio de Empresa y del Made in Italy.
Alcance:	Nacional.
Objetivo:	Apoyar e incentivar a las empresas que inviertan en nuevos bienes de capital, tanto tangibles como intangibles, funcionales a la transformación tecnológica y digital de los procesos productivos.
Beneficiarias:	Todas las empresas residentes en Italia, incluidas las organizaciones permanentes de sujetos no residentes, cualquiera que sea su naturaleza jurídica, el sector económico al que pertenecen, su tamaño, el régimen contable y el sistema de determinación de la renta para efectos tributarios.
Presupuesto:	No especificado.
Importe:	La ayuda máxima que puede recibir una empresa es de 1,25 millones de euros.
Forma de financiación:	Concesión de crédito fiscal para todas aquellas empresas que realicen inversiones en bienes de capital, cumpliendo con las condiciones establecidas.
Observaciones:	

CRÉDITO FISCAL POR INVERSIONES EN BIENES DE CAPITAL			
Condiciones	Bienes de capital tangibles tecnológicamente avanzados	2021	• 50 % del coste para la parte de inversiones hasta 2,5 millones de euros. • El 30 % del coste para la parte de inversiones superiores a 2,5 millones de euros y hasta el límite de los costes globales subvencionables de 10 millones de euros. • El 10 % del coste para la parte de inversiones entre 10 millones de euros y hasta el límite de los costes subvencionables globales de 20 millones de euros.
		2022	• 40 % del coste para la parte de inversiones hasta 2,5 millones de euros. • El 20 % del coste para la parte de inversiones superiores a 2,5 millones de euros y hasta el límite de los costes globales subvencionables de 10 millones de euros. • El 10 % del coste para la parte de inversiones entre 10 millones de euros y hasta el límite de los costes subvencionables globales de 20 millones de euros.
		2023-2025	• 20 % del coste para la parte de inversiones hasta 2,5 millones de euros. • 10 % del coste para la parte de inversiones superiores a 2,5 millones de euros y hasta el límite de los costes globales subvencionables de 10 millones de euros. • 5 % del coste para la parte de inversiones entre 10 millones de euros y hasta el límite de los costes subvencionables globales de 20 millones de euros. • El 5 % del coste de la parte de las inversiones superiores a 10 millones hasta el límite máximo de los costes globales subvencionables equivalente a 50 millones de euros de las inversiones incluidas en el PNRR.
	Bienes de capital intangibles tecnológicamente avanzados y funcionales a los procesos de transformación 4.0	2021	20 % del coste dentro del límite máximo de costes subvencionables de 1 millón de euros.
		2022	50 % del coste dentro del límite máximo de costes subvencionables de 1 millón de euros.
		2023	20 % del coste hasta el límite máximo de costes subvencionables equivalente a 1 millón de euros.
		2024	15 % del coste hasta el límite máximo de costes subvencionables equivalente a 1 millón de euros.
		2025	10 % del coste hasta el límite máximo de costes subvencionables equivalente a 1 millón de euros.

CRÉDITO FISCAL POR INVERSIONES EN BIENES DE CAPITAL

Condiciones	Otros bienes de capital tangibles	2021	0 % hasta el límite máximo de costes subvencionables equivalente a 2 millones de euros.
		2022	6 % dentro del límite máximo de costes subvencionables de 2 millones de euros.
	Otros bienes de equipo intangibles	2021	10 % hasta el límite máximo de costes subvencionables equivalente a 1 millón de euros.
		2022	10 % hasta el límite máximo de costes subvencionables equivalente a 1 millón de euros.

SIMEST (GRUPO CDP) CON LA CONTRIBUCIÓN A LA EXPORTACIÓN SOBRE CRÉDITO DE PROVEEDORES (2021)

Órgano:	Caja de Depósitos y Préstamos de Italia.
Alcance:	PYMEs y empresas de mediana capitalización.
Objetivo:	Fomentar el desarrollo y la proyección internacional de empresas italianas mediante el apoyo en las exportaciones de capital.
Beneficiarias:	PYMEs y empresas de mediana capitalización cuya proyección de negocio sea internacional.
Presupuesto:	Aproximadamente 470.000.000€.
Importe:	No especificado.
Forma de financiación:	Contribución a la Exportación sobre Crédito de Proveedores: se trata de una herramienta que maneja SIMEST en convenio con el Ministerio de Relaciones Exteriores y Cooperación Internacional. Al gestionar un fondo público (Fondo 295/73), SIMEST aporta directamente al exportador italiano una contribución en tipo de interés no reembolsable (subvención), permitiéndole así ofrecer aplazamientos de pago en condiciones de compra competitivas para sus productos. Se paga a la empresa italiana, principalmente PYME y MidCaps, cuando el descuento de los instrumentos de pago se realiza en una institución de descuento (pagarés, cartas de crédito stand by, cartas de garantía) emitidas por el comprador extranjero contra las cuotas de pago pendiente. La Contribución a la Exportación compensa la diferencia - si es positiva - entre el tipo de descuento solicitado por la institución de descuento y el tipo de interés por el aplazamiento del pago obtenido por el exportador italiano, permitiendo a este último eliminar/minimizar los costes de la operación.
Observaciones:	

3.1.5. Leasing

PLAFOND LEASING	
Órgano:	Caja de Depósitos y Préstamos de Italia.
Alcance:	PYMEs y midcaps.
Objetivo:	El principal objetivo es facilitar el acceso a crédito para pymes y empresas de mediana capitalización. Este objetivo se alinea con el enfoque regulatorio de fomentar el acceso equitativo al financiación para empresas de diferentes tamaños, promoviendo así la competencia y la diversificación económica.
Beneficiarias:	El programa está dirigido a empresas operativas en Italia con menos de 250 empleados (equivalentes a tiempo completo) y empresas de mediana capitalización (Mid-Cap) con menos de 3000 empleados (equivalentes a tiempo completo) que cumplan con los requisitos para beneficiarse de la garantía del Fondo de Garantía para PYMEs de SACE u organismos con garantías similares.
Presupuesto:	1.000.000.000€.
Importe:	No especificado.
Forma de financiación:	- Financiación concedida por las Società di Leasing vigiladas, exclusivamente en forma de leasing y con la cobertura del Fondo PMI, de SACE S.p.A. o de entidades con garantías similares, en un porcentaje mínimo del 80 %. - Esta forma de financiación está sujeta a regulaciones financieras y de garantía establecidas por las autoridades competentes para garantizar la solidez y la estabilidad del sistema financiero.
Observaciones:	- Se establece un límite máximo de financiación de 2.500.000 euros para las PYMEs y 5.000.000 euros para las Mid-Cap. - Estos límites podrían estar sujetos a regulaciones relacionadas con la gestión de riesgos financieros y la estabilidad del sistema bancario. - Las operaciones de reestructuración de deudas, incluidas las operaciones de renegociación/refinanciamiento, están sujetas a regulaciones específicas para garantizar la viabilidad financiera y la sostenibilidad a largo plazo de las empresas beneficiarias.

3.2. Medidas no económicas

3.2.1. Iniciativas gubernamentales

PIANO NAZIONALE RIPRESA E RESILIENZA (PNRR)	
Órgano:	Ministerio de Economía y Finanzas de Italia.
Alcance:	Nacional.
Objetivo:	Modernizar y mejorar la infraestructura de transporte y logística en Italia para aumentar la eficiencia y reducir los costes operativos e impulsar la conectividad y la interoperabilidad entre diferentes modos de transporte (carreteras, ferrocarriles, puertos, aeropuertos) para facilitar el movimiento de mercancías y personas. Promover la digitalización de los procesos logísticos para aumentar la transparencia, la trazabilidad y la eficiencia en toda la cadena de suministro y reforzar la resiliencia de la infraestructura de transporte ante eventos adversos, como desastres naturales o crisis sanitarias.
Beneficiarias:	Todas las empresas italianas de todos los tamaños, incluidas midcaps, que se beneficiarán de la mejora en la infraestructura de transporte y logística, lo que les permitirá reducir costes operativos, mejorar la eficiencia de sus operaciones y ampliar su alcance a nuevos mercados.
Presupuesto:	No especificado.
Importe:	N/A
Forma de financiación:	• La modernización de la logística e infraestructura se financiará principalmente a través del Fondo de Recuperación y Resiliencia de la Unión Europea, así como mediante préstamos en los mercados financieros y contribuciones nacionales. • Se buscarán asociaciones público-privadas y otros mecanismos de financiación innovadores para maximizar el impacto de la inversión.
Observaciones:	El presupuesto del plan se destinará a una variedad de proyectos, incluyendo la construcción y renovación de carreteras, ferrocarriles, puertos y aeropuertos, así como a la digitalización de los sistemas de gestión logística.

SOPORTE PARA ELECTRÓNICA INNOVADORA (CHIPS JU)

Duración:	El plazo de envío de solicitudes finalizó el 14/05/2024 para la propuesta previa. Para la propuesta completa finaliza el 17/09/2024.
Órgano:	Ministerio de Empresas y Made in Italy.
Alcance:	Sectorial para la industria electrónica, las TIC y la Innovación y Desarrollo.
Objetivo:	Investigación e innovación en el diseño de componentes electrónicos, así como su producción e integración en sistemas inteligentes.
Beneficiarias:	Empresas de cualquier tamaño que operen en la industria electrónica, la industria de las TIC y la Innovación y Desarrollo.
Presupuesto:	17.000.000 euros.
Importe:	N/A
Forma de financiación:	Subvención.
Observaciones:	• Convocatoria de asociación europea. • Empresa Común (Chips JU) formada por la Comisión Europea, los Estados miembros o asociados que soliciten, las asociaciones industriales sin fines de lucro AENEAS, INSIDE y EPOSS y las entidades industriales europeas representadas por las asociaciones antes mencionadas. • Lanza convocatorias de líneas piloto innovadoras a las que las empresas y organizaciones de investigación y tecnología pueden presentarse con proyectos propios.
Beneficiarias:	Empresas de cualquier tamaño que operen en la industria electrónica, la industria de las TIC y la Innovación y Desarrollo.

GESTIÓN DE RECURSOS HÍDRICOS – WATER4ALL

Órgano:	Ministerio de Empresas y Made in Italy.
Alcance:	Sectorial para actividades de gestión del agua.
Objetivo:	Iniciativa conjunta para apoyar proyectos de investigación y desarrollo dirigidos a una mejor gestión de los recursos hídricos, la elaboración de herramientas para la resiliencia, adaptación y mitigación de eventos climáticos extremos.
Beneficiarias:	Empresas de cualquier tamaño que realicen actividades relacionadas con la gestión del agua.
Presupuesto:	6.000.000€.
Importe:	N/A
Forma de financiación:	Concesión nacional.
Observaciones:	El plazo de envío de solicitudes finalizó el 13/11/2023 para la propuesta previa. Para la propuesta completa finalizó el 29/04/2024.

ANEXO II: POLÍTICAS PÚBLICAS IMPLEMENTADAS EN ESPAÑA

4. ESPAÑA

4.1. Medidas económicas

4.1.1. Subvenciones y ayudas



PROGRAMA TECNOLÓGICO ESPACIAL (PTE) (CDTI)	
Órgano:	CDTI.
Alcance:	Sectorial para proyectos de New Space y Maduración de tecnología espacial bottom-u.
Objetivo:	Prestar soporte a los proyectos de I+D que se desarrollen en colaboración efectiva entre empresas, con participación relevante de organismos de investigación y difusión de conocimientos desde el punto de vista cualitativo y cuantitativo relacionado con New Space (constelaciones satelitales) y Maduración de tecnología espacial bottom-u.
Beneficiarias:	• PTE Grandes Empresas: agrupación constituida por entre 2 y 6 socios, de los cuales al menos uno ha de ser pyme, y liderada por una empresa grande o mediana. Al menos dos de las empresas deben ser autónomas. • PTE Pymes: agrupación constituida por entre 2 y 6 socios que podrán ser empresas grandes, medianas o pequeñas. No obstante, la agrupación debe liderarla una empresa pequeña o mediana (no microempresa). Al menos dos de las empresas deben ser autónomas.
Presupuesto:	70.000.000€.
Importe:	No especificado.
Forma de financiación:	Subvención hasta los límites de intensidad máximos: 65 % gran empresa, 75 % mediana empresa y 80 % pequeña empresa.
Observaciones:	Las agrupaciones no tendrán personalidad jurídica, por lo que uno de los participantes actuará como coordinador o representante. Con carácter previo a la formulación de la solicitud, los miembros de la agrupación deben suscribir un acuerdo interno que regule su funcionamiento. El límite de intensidad de ayuda vendrá dado por el peso de cada tipo de actividad (investigación industrial o desarrollo experimental).

PROGRAMA TECNOLÓGICO DE AUTOMOCIÓN SOSTENIBLE (PTAS) (CDTI)	
Órgano:	CDTI.
Alcance:	Sectorial para proyectos estratégicos de I+D en el ámbito de la automoción.
Objetivo:	Apoyo a proyectos estratégicos de I+D en cooperación, liderados por empresas, en tecnologías de aplicación en el ámbito de la automoción contribuyendo al desarrollo de tecnologías relevantes de aplicación en el ámbito de la automoción, posibilitando una rápida recuperación del sector en el fortalecimiento de capacidades innovadoras, abordando los retos de movilidad sostenible y en el contexto de la COVID-19 avanzar más rápidamente hacia modelos sostenibles e interconectados de transporte.
Beneficiarias:	Agrupaciones de empresas constituidas por entre 3 y 8 empresas, al menos dos de ellas autónomas. La agrupación ha de estar liderada por una empresa grande o mediana y contar, al menos, con una PYME entre los socios.
Presupuesto:	40.000.000€.
Importe:	No especificado.
Forma de financiación:	Subvención.
Observaciones:	• Subvención hasta los límites de intensidad máximos: 65% Gran Empresa, 75% Mediana Empresa y 80% Pequeña Empresa. • La cuantía individualizada de las ayudas se determinará en función del coste financiable real del proyecto, de las características del beneficiario y de las disponibilidades presupuestarias. • Para cada proyecto y beneficiario, el límite de intensidad de ayuda vendrá dado por el peso de cada tipo de actividad (investigación industrial o desarrollo experimental) y por la intensidad máxima que corresponda en cada caso. • No hay exigencia de mínimo en Investigación Industrial ni subcontratación a OPIS. • La cuantía de las ayudas no podrá superar los umbrales establecidos en el artículo 4 del Reglamento (UE) nº 651/2014, de 17 de junio de 2014.

PROGRAMA TECNOLÓGICO AERONÁUTICO (PTA) 2023

Órgano:	CDTI.
Alcance:	Sectorial para proyectos de I+D en tecnologías aeronáuticas.
Objetivo:	Apoyar a proyectos de I+D empresarial en cooperación, en tecnologías aeronáuticas, que contribuyan a alcanzar algunos de los retos identificados en relación con tecnologías enfocadas a la reducción de emisiones: avión cero emisiones, UAS, y sistemas fabricación inteligente y avanzada.
Beneficiarias:	PTA grandes empresas: agrupación constituida por entre 3 y 6 socios, de los cuales al menos uno ha de ser PYME y liderada por una gran empresa. Al menos dos de las empresas deben ser autónomas.
Presupuesto:	41.669.022 euros.
Importe:	No especificado.
Forma de financiación:	Subvención hasta los límites de intensidad máximos: 65 % gran empresa, 75 % mediana empresa y 80 % pequeña empresa. • Presupuesto elegible mínimo de 3.500.000 euros y máximo de 12.000.000 euros. • Presupuesto mínimo elegible de 500.000 euros para empresas grandes y medianas; 250.000 euros para pequeñas empresas. • Duración: los proyectos deberán finalizar el 30 de junio de 2025.
Observaciones:	Para cada proyecto y beneficiario, el límite de intensidad de ayuda vendrá dado por el peso de cada tipo de actividad (investigación industrial o desarrollo experimental) y por la intensidad máxima que corresponda en cada caso.

SUBVENCIONES PARA LA REALIZACIÓN DE PROYECTOS DE I+D, COFINANCIADAS POR EL FONDO EUROPEO DE DESARROLLO REGIONAL (FEDER) (AÑO 2024)

Órgano:	Consejería de Economía y Hacienda de la Junta de Castilla y León.
Alcance:	Territorial para empresas de Castilla y León.
Objetivo:	Concesión, en régimen de concurrencia no competitiva, de subvenciones con destino a facilitar la financiación de los proyectos de investigación industrial y desarrollo experimental, para la creación o mejora, desde el punto de vista tecnológico, de procesos productivos y/o productos concretos, realizados por empresas en centros de trabajo de Castilla y León.
Beneficiarias:	• Pequeña empresa de mediana capitalización entidades que cuenten con hasta 499 empleados que no sean pymes. • Empresas de cualquier tamaño, sólo para los proyectos en cooperación con pymes definidos en la convocatoria.
Presupuesto:	1.871 millones de euros.
Importe:	Importe máximo de 1.000.000 euros por empresa.

SUBVENCIONES PARA LA REALIZACIÓN DE PROYECTOS DE I+D, COFINANCIADAS POR EL FONDO EUROPEO DE DESARROLLO REGIONAL (FEDER) (AÑO 2024)

Forma de financiación:	Subvención cuyo presupuesto para los proyectos será entre 200.000€ y 750.000€ para grandes empresa y entre 200.000€ y 1.000.000€ para proyectos en colaboración, con un porcentaje de ayuda de hasta el 80 %.
Observaciones:	• Se consideran proyectos subvencionables los proyectos de investigación industrial o de desarrollo experimental. • Los proyectos podrán abarcar la creación de un nuevo producto o proceso, las pruebas experimentales y ensayos necesarios para su concreción, pruebas de concepto y la elaboración de prototipos previos al inicio de la explotación industrial y la comercialización. • Proyectos en colaboración efectiva. Tendrán esta calificación los proyectos de I+D que vayan a ser realizados en colaboración entre varias empresas independientes de la comunidad, siendo al menos una de ellas pyme. Se considera que existe colaboración cuando las empresas participan en la concepción del proyecto, contribuyen a su aplicación y comparten sus riesgos y resultados. • Los prototipos y plantas piloto resultado de los proyectos subvencionados, no podrán ser objeto de comercialización o utilización industrial, lo cual se hace extensible a la comercialización de productos, subproductos y residuos obtenidos del proyecto de I+D. Además, se deberá comunicar al ICE, cualquier incidencia futura que afecte al prototipo/planta piloto, tales como desplazamientos, destrucción, generación de ingresos, o cualquier circunstancia que afecte de forma sustancial al mismo.

SUBVENCIONES DIRIGIDAS A IMPULSAR LA CIBERSEGURIDAD INDUSTRIAL EN CASTILLA Y LEÓN (2024)

Órgano:	Consejería de Industria, Comercio y Empleo de la Junta de Castilla y León.
Alcance:	Territorial para empresas industriales de Castilla y León.
Objetivo:	Impulsar la Ciberseguridad industrial en la Comunidad de Castilla y León para el año 2024. Con el propósito de mejorar la productividad y competitividad de las industrias de Castilla y León, así como proteger contra las amenazas y riesgos relacionados con la seguridad digital, incentivando la contratación de servicios avanzados de asesoramiento y asistencia técnica, y las inversiones en hardware y software en esta materia.
Beneficiarias:	Empresas industriales privadas de cualquier tamaño (PYME o gran empresa), que estén válidamente constituidas, cuenten con algún centro de trabajo en Castilla y León, y cumplan los requisitos según la convocatoria.
Presupuesto:	No especificado.
Importe:	Cada empresa puede recibir hasta 300.000 euros.
Forma de financiación:	Subvención.
Observaciones:	El plazo de solicitud se cerró el 27 de mayo de 2024.

SUBVENCIONES DIRIGIDAS AL FOMENTO DE LA INDUSTRIA 4.0 O DIGITALIZACIÓN INDUSTRIAL (2024)

Órgano:	Consejería de Industria, Comercio y Empleo de la Junta de Castilla y León.
Alcance:	Territorial para empresas industriales de Castilla y León.
Objetivo:	Impulsar proyectos de Industria 4.0 o Digitalización Industrial que apliquen tecnologías dentro del ámbito de la fabricación avanzada en empresas industriales en la Comunidad de Castilla y León. Con el desarrollo de este tipo de proyectos industriales, ligados al producto-proceso industrial, se pretende mejorar la productividad y competitividad de las industrias de Castilla y León y la transformación digital en sus procesos, productos o modelos de negocio, incentivando la contratación de servicios avanzados de asesoramiento y asistencia técnica, y las inversiones en maquinaria y/o equipamiento avanzado (hardware y software) en esta materia.
Beneficiarias:	Empresas industriales privadas de cualquier tamaño, que estén válidamente constituidas y que cumplan los requisitos según la convocatoria.
Presupuesto:	No especificado.
Importe:	Máximo de 300.000 euros por empresa.
Forma de financiación:	Subvención.
Observaciones:	El plazo de solicitud de estas subvenciones fue del 26 de abril de 2024 hasta el 27 de mayo de 2024.

PROGRAMA DE AYUDAS PARA ACTUACIONES DE EFICIENCIA ENERGÉTICA EN PYME Y GRAN EMPRESA DEL SECTOR INDUSTRIAL DE LA COMUNIDAD DE MADRID

Órgano:	Consejería de Medio Ambiente, Agricultura e Interior de la Comunidad de Madrid.
Alcance:	Territorial para la Comunidad de Madrid.
Objetivo:	Incentivar y promover la realización de actuaciones en PYME y gran empresa del sector industrial que reduzcan las emisiones de dióxido de carbono y el consumo de energía final, mediante la mejora de la eficiencia energética.
Beneficiarias:	Empresas con domicilio fiscal en España que tengan la consideración de PYME o gran empresa del sector industrial y de servicios energéticos, siempre que actúen en función de un contrato de servicios energéticos con alguna de las empresas que se indican en el punto anterior.
Presupuesto:	No especificado.
Importe:	Presupuesto máximo por empresa de 1.000.000 euros.
Forma de financiación:	Subvención.
Observaciones:	El plazo de presentación de solicitudes se cerró el 30 de junio de 2024.

PROGRAMA INTELIGENCIA ARTIFICIAL APLICADA (2024)	
Órgano:	Grupo Spri (Agencia Vasca de Desarrollo Empresarial).
Alcance:	Territorial para proyectos de IA en el País Vasco.
Objetivo:	Apoyar proyectos de aplicación de servicios y/o soluciones comerciales basadas en Inteligencia Artificial en empresas del País Vasco, que tengan un efecto de demostración y que permitan activar la oferta y la demanda de esta tecnología en el País Vasco, para lograr mejorar la competitividad de las empresas.
Beneficiarias:	Personas físicas y jurídicas que realicen actividad empresarial, independientemente del tamaño de la empresa. Deberán disponer de un centro de actividad en el País Vasco, en el que realizarán la actuación subvencionable.
Presupuesto:	5.000.000€.
Importe:	Ayudas de hasta 100.000 euros por empresa.
Forma de financiación:	Subvención.
Observaciones:	

HAZITEK (2024) - PROYECTOS DE INVESTIGACIÓN Y DESARROLLO DE CARÁCTER COMPETITIVO	
Órgano:	Departamento de Desarrollo Económico, Sostenibilidad y Medio Ambiente del Gobierno Vasco.
Alcance:	Territorial para el País Vasco.
Objetivo:	Apoyo a la realización de proyectos de Investigación Industrial o Desarrollo Experimental, tanto de carácter competitivo como de carácter estratégico, en el sector empresarial del País Vasco y en los ámbitos de especialización del Plan de Ciencia, Tecnología e Innovación Euskadi 2030.
Beneficiarias:	Tejido empresarial vasco (grandes empresas, PYMEs y asociaciones de empresas).
Presupuesto:	92.500.000€.
Importe:	No especificado.
Forma de financiación:	Subvención.

HAZITEK (2024) - PROYECTOS DE INVESTIGACIÓN Y DESARROLLO DE CARÁCTER COMPETITIVO	
Observaciones:	- Proyectos de I+D de carácter competitivo: dirigidos tanto al desarrollo de nuevos productos, procesos y servicios como al lanzamiento de Nuevas Empresas de Base Científica y Tecnológica NEBCT. Pueden ser realizados de manera individual o en cooperación y requieren de un presupuesto total anual mínimo de 100.000 €. - Proyectos de I+D de carácter estratégico: surgidos a partir del liderazgo empresarial y con el aprovechamiento de las capacidades científico-tecnológicas del País Vasco, realizados bien en cooperación o bien de forma singular. Requieren de un presupuesto mínimo de 4 M€ y una duración máxima de 3 años.
HAZITEK (2024) - PROYECTOS DE INVESTIGACIÓN INDUSTRIAL Y DE DESARROLLO EXPERIMENTAL EN SECTORES ESTRATÉGICOS	
Órgano:	Departamento de Desarrollo Económico, Sostenibilidad y Medio Ambiente del Gobierno Vasco.
Alcance:	Territorial para proyectos de I+D del País Vasco.
Objetivo:	Apoyo a la realización de proyectos de Investigación Industrial o Desarrollo Experimental, tanto de carácter competitivo como de carácter estratégico, en el sector empresarial del País Vasco y en los ámbitos de especialización del Plan de Ciencia, Tecnología e Innovación Euskadi 2030.
Beneficiarias:	Tejido empresarial vasco (grandes empresas, PYMEs y asociaciones de empresas).
Presupuesto:	92.500.000€.
Importe:	La cuantía máxima que puede recibir una empresa es de 500.000 euros.
Forma de financiación:	Subvención. Duración máxima de 3 años.
Observaciones:	- Proyectos de I+D de carácter competitivo: dirigidos tanto al desarrollo de nuevos productos, procesos y servicios como al lanzamiento de Nuevas Empresas de Base Científica y Tecnológica NEBCT. Pueden ser realizados de manera individual o en cooperación y requieren de un presupuesto total anual mínimo de 100.000 €. - Proyectos de I+D de carácter estratégico: surgidos a partir del liderazgo empresarial y con el aprovechamiento de las capacidades científico-tecnológicas del País Vasco, realizados bien en cooperación o bien de forma singular. Requieren de un presupuesto mínimo de 4 M€ y una duración máxima de 3 años.

PROGRAMA 5G EMPRESARIAL (2024)	
Órgano:	Ministerio de Asuntos Económicos y Transformación Digital.
Alcance:	Sectorial para proyectos de tecnologías 5G.
Objetivo:	Apoyar proyectos de implantación de tecnologías 5G dirigidos a acelerar su adopción dentro del ámbito empresarial, y cuya ejecución sirva de referencia para proyectos similares. Los casos de uso asociados a estos proyectos deberán contemplar la implantación de soluciones/ tecnologías 5G disponibles en el mercado, y aplicables a la actividad operativa de las empresas.
Beneficiarias:	Personas físicas y jurídicas que realicen actividad empresarial, independientemente del tamaño de la empresa.
Presupuesto:	2.700.000€.
Importe:	La cuantía máxima para cada empresa es de 100.000 euros.
Forma de financiación:	Subvención.
Observaciones:	El abono de la subvención se materializará en dos pagos. El primer pago será con posterioridad a la comunicación de la resolución de concesión de la ayuda, y por un importe equivalente al 70 % de la subvención, con el régimen de garantías que le sea de aplicación. El segundo pago será del 30 % restante, tras la oportuna presentación de la Solicitud de Liquidación y documentación justificativa exigida.

SMART INDUSTRIES (2024)	
Órgano:	Grupo Spri (Agencia Vasca de Desarrollo Empresarial).
Alcance:	Territorial para empresas industriales y de servicios avanzados del País Vasco.
Objetivo:	Apoyar la investigación Industrial y desarrollo Experimental que aborden la Transferencia de Tecnología desde agentes I+D hacia empresas industriales en materia de fabricación Avanzada.
Beneficiarias:	Personas físicas y jurídicas que realicen actividad empresarial, independientemente del tamaño de la empresa.
Presupuesto:	1.400.000€.
Importe:	Hasta 300.000 euros por proyecto.
Forma de financiación:	Subvención, con proyectos de más de 50.000€, a ejecutar en menos de 16 meses.
Observaciones:	Es indispensable que los proyectos tengan impacto en sus centros de trabajo del País Vasco y donde se realice la actividad subvencionable. Se pueden presentar varios proyectos a la vez con un límite anual por empresa para la realización de una o más actuaciones subvencionables a lo largo del ejercicio para este programa de 300.000 euros. Este importe se incrementará en 100.000 euros adicionales para el caso de proyectos relacionados con el ámbito de 5G.

PROGRAMA INDUSTRIA DIGITAL (2024)

Órgano:	Grupo Spri (Agencia Vasca de Desarrollo Empresarial).
Alcance:	Territorial para empresas vascas.
Objetivo:	Impulsar a todas las empresas del País Vasco, dotándolas de los recursos y asesoramiento personalizado necesario para aumentar su competitividad mediante la implantación de tecnologías digitales y sostenibles que les permitan desarrollar ventajas competitivas para mejorar su posicionamiento en el mercado.
Beneficiarias:	Empresas industriales y de servicios conexos ligados al producto-proceso industrial.
Presupuesto:	6.100.000€.
Importe:	Ayudas de hasta 23.000 euros para cada empresa.
Forma de financiación:	Subvención.
Observaciones:	El porcentaje de la subvención depende del tamaño de la empresa solicitante de la ayuda: • Micro y Pequeña Empresa: 50 %. • Mediana Empresa: 35 %. • Gran Empresa: 25 %.

LORTU (2024)

Órgano:	Grupo Spri (Agencia Vasca de Desarrollo Empresarial).
Alcance:	Territorial para empresas industriales y de servicios conexos del País Vasco.
Objetivo:	Dotar de apoyo profesional externo a las empresas industriales y de servicios conexos que lo necesiten, para conjuntamente poder realizar un proyecto que mejore su salud financiera y analice posibles actuaciones a llevar a cabo para velar por la continuidad y el futuro de la empresa.
Beneficiarias:	Grandes y Pequeñas y Medianas Empresas (PYMEs) que cumplan con la característica de ser empresas industriales y de servicios conexos ligados al producto-proceso que dispongan de un centro de actividad en el País Vasco.
Presupuesto:	500.000€.
Importe:	Ayudas de hasta 30.000 euros para cada empresa.
Forma de financiación:	Subvención a fondo perdido.
Observaciones:	La ayuda consiste en la asunción por parte del Grupo Spri del 80 % de los gastos de consultoría para la elaboración y ejecución de un Plan de Acción para llevar a cabo un proyecto que le ayude a optar a su salud financiera.

PROGRAMA CIBERSEGURIDAD INDUSTRIAL (2024)	
Órgano:	Grupo Spri (Agencia Vasca de Desarrollo Empresarial).
Alcance:	Territorial para empresas del País Vasco.
Objetivo:	Impulsar la Ciberseguridad Industrial, especialmente proyectos que aborden la convergencia e integración de los sistemas de protección ante ciberataques para entornos IT/OT (Information Technology / Operational Technology) en empresas industriales y de servicios conexos ligados al producto-proceso industrial.
Beneficiarias:	Empresas industriales y de servicios conexos ligados al producto-proceso industrial.
Presupuesto:	3.500.000€.
Importe:	Ayudas de hasta 23.000 euros para cada empresa.
Forma de financiación:	Subvención. Ayuda a fondo perdido de hasta el 50 % del proyecto.
Observaciones:	Proyectos que aborden la convergencia e integración de los sistemas de protección ante ciberataques para entornos IT/OT (Information Technology / Operational Technology), Securitización de accesos remotos y de la información/datos industriales, Diagnóstico y Evaluación de la Ciberseguridad, Concienciación de la plantilla, Diagnóstico de situación actual de la industria en materia de ciberseguridad. Adopción de buenas prácticas recogidas en estándares de ciberseguridad. Medidas de protección de información estratégica, Monitorización de dispositivos...
PROGRAMA COMPETENCIAS DIGITALES PROFESIONALES (IKANOS) (2024)	
Órgano:	Grupo Spri (Agencia Vasca de Desarrollo Empresarial).
Alcance:	Territorial para empresas del País Vasco.
Objetivo:	Apoyar el aumento de la competitividad empresarial mediante el desarrollo y fortalecimiento de las Competencias Digitales Profesionales de las personas que componen las empresas del País Vasco.
Beneficiarias:	Personas físicas y jurídicas que realicen actividad empresarial, independientemente del tamaño de la empresa. Deberán disponer de un centro de actividad en el País Vasco, en el que realizarán la actuación subvencionable.
Presupuesto:	1.500.000€.
Importe:	Ayudas con un máximo de 8.100 euros por empresa.
Forma de financiación:	Subvención.
Observaciones:	• La subvención a fondo perdido de hasta el 15 % de la inversión realizada, hasta 8.100 € por empresa. • Aumentar el desarrollo, competitividad y el posicionamiento de tu empresa en el mercado. • Adquirir, renovar y equipar nuevas instalaciones productivas. • Contribuir a la dinamización económica de tu zona generando empleo.

INDARTU (2024)	
Órgano:	Grupo Spri (Agencia Vasca de Desarrollo Empresarial).
Alcance:	Territorial para empresas ubicadas en la Margen Izquierda de la Ría de Nervión o en municipios vascos con una tasa de desempleo un 5 % superior a la media anual del País Vasco.
Objetivo:	Incentivar la inversión productiva de las empresas que conlleve mejora competitiva y desarrollo económico, en las zonas del País Vasco designadas por la Unión Europea, en el marco del Mapa de Ayudas Regionales (2022-2027), y en otros municipios con una tasa de desempleo superior a la media anual del País Vasco en el porcentaje recogido en las bases del programa.
Beneficiarias:	Las PYMES y grandes empresas que cumplan con la característica de ser empresas industriales y de servicios conexos ligados al producto-proceso industrial cuyas inversiones objeto de la ayuda se localicen en el País Vasco.
Presupuesto:	20.000.000€.
Importe:	Ayudas con un máximo de 3 millones de euros por empresa.
Forma de financiación:	Subvención.
Observaciones:	Las ayudas Indartu impulsan con 20M€ las inversiones empresariales y establece un apoyo integral a nuevos promotores, generadores de nuevas oportunidades de empleo, estableciendo una discriminación positiva para incentivar, especialmente, tanto a las inversiones radicadas en Zona Margen Izquierda Ampliada y otras zonas con un alto impacto del desempleo, como a aquellas inversiones consideradas como estratégicas y prioritarias en municipios con una tasa de desempleo superior en un 5 % a la media anual del País Vasco.

DESCARBONIZACIÓN DE LA INDUSTRIA (2024)	
Órgano:	Grupo Spri (Agencia Vasca de Desarrollo Empresarial).
Alcance:	Territorial para empresas industriales extractivas, transformadoras, productivas y de servicios conexos del País Vasco.
Objetivo:	Apoyar a proyectos de descarbonización en la industria para lograr la reducción de emisiones de gases de efecto invernadero.
Beneficiarias:	Empresas industriales vascas.
Presupuesto:	15.000 millones de euros.
Importe:	Ayudas de hasta 1.500.000 euros por empresa.
Forma de financiación:	Subvención.

DESCARBONIZACIÓN DE LA INDUSTRIA (2024)

Observaciones:

El País Vasco asume el compromiso de avanzar hacia una economía baja en carbono como oportunidad para la creación de empleo y el desarrollo industrial y tecnológico.

Indirectamente, la transición hacia la neutralidad climática también ofrece oportunidades para el desarrollo de sectores industriales estratégicos del País Vasco como las energías renovables, el hidrógeno verde y el almacenamiento energético a lo largo de toda su cadena de valor. El ahorro y la eficiencia energética tienen también han de jugar un papel relevante, reduciendo los consumos y la dependencia energética del exterior.

Este programa de ayudas permitirá anticipar decisiones de inversión y acompañar a la industria vasca para que siga siendo competitiva en un contexto europeo y global de transición hacia la neutralidad climática.

EFICIENCIA ENERGÉTICA SECTOR INDUSTRIAL

Órgano:

Ministerio para la Transición Ecológica y el Reto Demográfico.

Alcance:

Sectorial para empresas industriales.

Objetivo:

Realización de actuaciones que reduzcan las emisiones de dióxido de carbono y el consumo de energía final, mediante la mejora de la eficiencia energética en la CAE.

Beneficiarias:

- Gran empresa del sector industrial y que pertenezcan a los grupos B, C, D o E, de acuerdo al CNAE 2009, con residencia fiscal en España y que la actuación objeto de ayuda esté ubicada en el País Vasco.
- Empresas de Servicios Energéticos, con contrato de servicios energéticos con alguna de las empresas que se indican en el apartado anterior, repercutiendo la ayuda prevista en este programa a la empresa donde se ejecute el proyecto.

Presupuesto:

61.000.000€.

Importe:

No especificado.

Forma de financiación:

Subvención.

Observaciones:

Tipología de actuaciones subvencionables:

- Inversiones en mejora o sustitución, de equipos e instalaciones, de proceso y de sistemas auxiliares, consumidores de energía, por otros que utilicen tecnologías de alta eficiencia energética o la mejor tecnología disponible.
- Implantación de un SGE que cumplan con la Norma ISO 50001, en empresas que no sean grandes consumidoras de energía. El ratio económico-energético máximo será de 14.501 euros (inversión elegible)/tep (ahorro energía final en un año).

DIGITAL INNOVATION HUBS FEDERATION FOR LARGE SCALE ADOPTION OF DIGITAL TECHNOLOGIES BY EUROPEAN SMES	
Órgano:	Unión Europea.
Alcance:	Sectorial para proyectos de toda Europa enfocados en la Industria 4.0, el sector energético, IoT y la salud.
Objetivo:	Impulsar la innovación en las PYMEs y Midcaps europeas a través de la adopción a gran escala de Sistemas Ciberfísicos (CPS) y Sistemas Integrados. En general, el objetivo del proyecto es brindar a las pymes el apoyo necesario para introducir las tecnologías digitales en sus productos y servicios.
Beneficiarias:	• Empresas europeas medianas y grandes que hayan identificado una necesidad empresarial específica para la que no existe actualmente ninguna solución digital en el mercado. • Empresas abiertas a colaborar con startups y pymes para crear un prototipo de una solución potencial en el ámbito de los sistemas físicos cibernéticos (CPS) y sistemas embebidos. • Empresas que necesitan esta tecnología para acceder rápidamente a nuevas competencias y recursos de los que no dispone internamente. • Empresas dispuestas a cofinanciar (50 % de financiación paralela) el experimento entre 30.000 y 50.000 euros durante 9-12 meses.
Presupuesto:	8.432.253€.
Importe:	Ayudas de hasta 50.000 euros por empresa.
Forma de financiación:	Subvención.
Observaciones:	Contará con 3 convocatorias abiertas y 3 vías principales de innovación para ayudar a las empresas europeas a transformar digitalmente sus operaciones, productos y ofertas de servicios. Se espera una solución innovadora con un alto nivel de preparación tecnológica (TRL) que pueda también puede ser utilizada como un producto de primera generación haciendo uso de Cyber sistemas físicos (CPS) y sistemas integrados.

SUBVENCIONES A PROYECTOS DE INVESTIGACIÓN INDUSTRIAL Y DESARROLLO EXPERIMENTAL. ACCIÓ	
Órgano:	ACCIÓ (Agencia para la Competitividad de la Empresa de la Generalitat de Cataluña).
Alcance:	Territorial para proyectos tecnológicos de investigación industrial y desarrollo experimental de Cataluña.
Objetivo:	Los Núcleos de I+D son una ayuda a fondo perdida destinada a financiar propuestas de proyecto de Investigación Industrial y Desarrollo Experimental, con progreso tecnológico de alto riesgo, pre-industrializable y pre-comercial. Proyectos orientados a la creación y/o mejora significativa de un proceso productivo, producto o servicio, que puede comprender tanto actividades de investigación industrial como de desarrollo experimental.
Beneficiarias:	Empresas con ánimo de lucro, con sede en Cataluña, que dispongan de una antigüedad mínima de 2 años con o sin colaboradores desarrolladores tecnológicos TECNIO y/u otras empresas.
Presupuesto:	No especificado.
Importe:	Ayudas de hasta 250.000 euros por proyecto.
Forma de financiación:	Subvención.
Observaciones:	Los proyectos deben demostrar un aspecto tecnológico diferencial sobre las tecnologías existentes en el mercado, es decir, avance 1 punto en TRL. Investigación (TRL 3-4) Desarrollo (TRL 5-7) El proyecto puede ser de una sola empresa individual o de un consorcio mínimo 2 empresas.

4.1.2. Préstamos

AYUDA CDTI CERVERA PARA TRANSFERENCIA TECNOLÓGICA EN I+D	
Órgano:	CDTI y Ministerio de Ciencia.
Alcance:	Sectorial para proyectos de I+D realizados por PYMEs y midcaps.
Objetivo:	Es una ayuda para fomentar las capacidades de innovación de determinadas empresas. Se realiza a través de la contratación de Centros Tecnológicos, Centros Generadores de Conocimiento o proyectos de I+D.
Beneficiarias:	PYMEs y Empresas de mediana capitalización (MIDCAPS).
Presupuesto:	600.000.000€.
Importe:	No especificado.
Forma de financiación:	Se trata de un préstamo al que se aplicará un tipo de interés fijo: Euribor a 1 año.

AYUDA CDTI CERVERA PARA TRANSFERENCIA TECNOLÓGICA EN I+D

Observaciones:

- La ayuda es de hasta un 90 % del presupuesto total aprobado:
- Para un proyecto de I+D si se financia con fondos exclusivamente de CDTI, se aplica el tipo de interés al total de la ayuda.
 - Para proyectos de I+D si se cofinancian con fondos comunitarios, se aplica el tipo de interés únicamente al tramo reembolsable de la ayuda.
 - La empresa deberá financiar al menos el 10 % del presupuesto del proyecto con recursos propios y el presupuesto mínimo financiable es de 175.000€.

FLAB ALIMENTAMOS EL FUTURO – INNOVACIÓN GLOBAL (2020)

Órgano:

Fundación LAB.

Alcance:

Sectorial para PYMEs y midcaps con proyectos de innovación para la internacionalización.

Objetivo:

Financiación de proyectos de inversión en innovación que permitan la internacionalización y crecimiento empresarial de los beneficiarios.

Beneficiarias:

Empresas pequeñas y medianas (Pymes) y de mediana capitalización (Midcaps).

Presupuesto:

No especificado.

Importe:

No especificado.

Forma de financiación:

Préstamo.

Observaciones:

Estas ayudas están destinadas a financiar proyectos de inversión en innovación y destinados a la incorporación de tecnología innovadora para la internacionalización y crecimiento empresarial de empresas que desarrollen sus actividades en España, incluyendo las instalaciones ubicadas en el extranjero. Los proyectos han de estar dirigidos a la incorporación de tecnologías necesarias para la adaptación a nuevos mercados, mejorar la posición competitiva de la empresa y contribuir a la generación de valor añadido. No existe ninguna restricción en cuanto a sector o tecnología.

ICF EUROCRÈDIT

Órgano:

ACCIÓ (Agencia para la Competitividad de la Empresa de la Generalitat de Cataluña).

Alcance:

Territorial para PYMES y small midcaps de Cataluña.

Objetivo:

Préstamos para pequeñas y medianas empresas y small midcaps que quieran financiar inversiones o proyectos para crecer, abrir nuevos mercados, hacer nuevos desarrollos o fortalecer las actividades de la empresa.

Beneficiarias:

- Pequeñas y medianas empresas (PYMES).
- Pequeñas empresas de mediana capitalización (small midcaps).

Presupuesto:

320.000.000€.

Importe:

Ayudas de hasta 10.000.000 euros por empresa.

ICF EUROCRÉDIT	
Forma de financiación:	Préstamo.
Observaciones:	En el caso de operaciones con pymes, el importe del préstamo no superará el 80 % del importe de la actuación elegible y, en el caso de operaciones con small midcaps no superará el 70 %. Excepcionalmente y previa justificación por parte de la empresa destinataria, IFEM podrá aumentar este porcentaje hasta un máximo del 100 %.

ICF INDUSTRIA 4.0	
Órgano:	ACCIÓ (Agencia para la Competitividad de la Empresa de la Generalitat de Cataluña).
Alcance:	Territorial para empresas de Cataluña.
Objetivo:	Concesión de ayudas en forma de bonificación de los intereses de operaciones de préstamo para la financiación de proyectos de inversión y desarrollo industrial para los años 2023-2024. Préstamos para empresas industriales y de servicios relacionados que impulsen proyectos de inversión con impacto significativo, que estén orientados a la digitalización de la industria y/o se dirijan a la transformación del sector de la automoción.
Beneficiarias:	• Pequeñas y medianas empresas. • Grandes empresas.
Presupuesto:	110.000.000€.
Importe:	Ayudas de hasta 800.000 euros para cada empresa.
Forma de financiación:	Préstamo.
Observaciones:	• Tipos de interés: Euríbor a 12 meses más un diferencial de entre el 2 % y el 2,95 % en función del proyecto. Excepcionalmente, podrá ser tipo de interés fijo de mínimo el 2,75 %. Las operaciones aprobadas contarán con una bonificación del tipo de interés de hasta un 2 % por parte del Departamento de Empresa y Trabajo. • Comisiones: de apertura máximo del 0,50 % del importe del préstamo; y por amortización anticipada, máximo del 0,50 % del importe amortizado.

PROGRAMA INNOVFIN. FONDO EUROPEO DE INVERSIONES	
Órgano:	Fondo Europeo de Inversiones (FEI).
Alcance:	Sectorial para PYMEs y small midcaps europeas.
Objetivo:	El objetivo del programa InnovFin, respaldado por el Fondo Europeo de Inversiones (FEI), es facilitar financiación a medio plazo a pequeñas y medianas empresas y empresas de hasta 500 empleados (small mid-caps) en Europa, especialmente para proyectos de investigación e innovación.

PROGRAMA INNOVFIN. FONDO EUROPEO DE INVERSIONES

Beneficiarias:	- Pequeñas y medianas empresas que cumplan con uno de dos requisitos: 50M€ de volumen de negocio anual máximo o 43M€ de balance general máximo. - Small mid-caps (hasta 500 empleados) que cumplan con los requisitos y criterios de elegibilidad establecidos por el programa. Estos criterios incluyen características como ser una empresa innovadora, tener rápido crecimiento, potencial de innovación, haber recibido subvenciones para innovación, tener capital riesgo, haber obtenido una patente en los últimos dos años, entre otros.
Presupuesto:	No especificado.
Importe:	Garantías de hasta 50 millones de euros por empresa. Préstamos de hasta 7,5 millones de euros por empresa.
Forma de financiación:	Préstamos, garantías y fondos de capital, que se pueden adaptar a las necesidades y requerimientos de todas las empresas innovadoras.
Observaciones:	El mecanismo de garantías y financiación de InnovFin es desplegado por bancos locales elegibles, compañías de leasing, instituciones de garantía, y otras empresas como intermediarios financieros, que han sido seleccionados después de un arduo proceso de estudio y confiabilidad. El FEI, que actúa tanto para sí mismo como para la Unión Europea como un organismo de ejecución, cubre una parte de las pérdidas ocasionadas por los intermediarios financieros en préstamos, arrendamientos y garantías de entre 25.000 euros y 7,5 millones de euros. De esta manera, ambas instituciones permiten la provisión de una mayor financiación de deuda a empresas pequeñas, medianas y grandes.

4.1.3. Líneas de crédito

PLATAFORMA DE INVERSIÓN PARA MIDCAPS

Órgano:	Instituto de Crédito Oficial (ICO) y Banco Europeo de Inversiones (BEI).
Alcance:	Sectorial para midcaps españolas.
Objetivo:	El Banco Europeo de Inversiones (BEI) y el Instituto de Crédito Oficial (ICO) se han unido con el objetivo de contribuir a que las midcaps españolas cuenten con los recursos necesarios para liderar las inversiones en innovación y sostenibilidad, facilitando que sigan creciendo y creando empleo.
Beneficiarias:	Midcaps españolas (entre 250 y 3.000 empleados).
Presupuesto:	1.120 millones de euros.
Importe:	No especificado.
Forma de financiación:	Créditos sindicados con intermediarios financieros.

PLATAFORMA DE INVERSIÓN PARA MIDCAPS

Observaciones:

El BEI asumirá la mitad del riesgo de la cartera de hasta 400 millones generada por el ICO en colaboración con la banca, quien, por su parte, contribuirá aportando al menos un 50 % de la financiación. Así, el volumen de financiación facilitada para las midcaps gracias a este acuerdo ascenderá hasta los 800 millones.

La garantía de riesgo compartido aportada por el BEI se ha firmado bajo el 'Plan de Inversiones para Europa', un programa del Plan Juncker que permite asumir mayores niveles de riesgo y mejorar las condiciones de la financiación facilitada a las midcaps.

4.1.4. Garantías y avales

ACUERDO DE GARANTÍAS DEL FONDO EUROPEO DE INVERSIONES (FEI) EN ESPAÑA

Órgano:

Fondo Europeo de Inversiones (FEI), CaixaBank y Microbank.

Alcance:

Sectorial para PYMEs y midcaps españolas.

Objetivo:

El objetivo del acuerdo entre el Fondo Europeo de Inversiones (FEI), CaixaBank y MicroBank es apoyar a las pymes y midcaps españolas mediante garantías financieras. Esto facilitará el acceso a financiación para la innovación, la transición verde, y el emprendimiento social, promoviendo el crecimiento sostenible y la competitividad de las pequeñas y medianas empresas en España.

Beneficiarias:

- Pequeñas y medianas empresas.
- Midcaps.
- Microempresas, emprendedores y empresas sociales.

Presupuesto:

637.000.000€

Importe:

No especificado.

Caixabank:

Garantías del FEI y de InvestEU de hasta 150 millones de euros para mejorar el acceso a financiación de las pymes en España, movilizándolo hasta 214 millones de euros en préstamos.

- A través de las garantías InvestEU, CaixaBank apoyará a empresas en actividades de I+D y promoverá la transformación digital, así como la transición verde con inversiones ambientalmente responsables.

Microbank:

- MicroBank, banco social de CaixaBank, ha firmado un acuerdo de garantías con el FEI por hasta 487,5 millones de euros, permitiendo la movilización de hasta 800 millones de euros en financiación.
- Este acuerdo abarca cuatro productos de InvestEU: Microfinanzas, Emprendimiento Social, Competitividad de las pymes y Sostenibilidad, facilitando condiciones favorables para microempresas, emprendedores y empresas sociales.
- La garantía de Competitividad de las Pymes, hasta 250 millones de euros, promoverá el crecimiento de pequeñas empresas.
- La garantía de Sostenibilidad, hasta 37,5 millones de euros, respaldará la transición verde y otras inversiones respetuosas con el medioambiente.

FINANCIACIÓN A EMPRESAS MEDIANAS Y MIDCAPS AFECTADAS POR EL AUMENTO DE LOS COSTES DE LA ENERGÍA. LÍNEA HITZARTUZ

Órgano:	Instituto Vasco de Finanzas.
Alcance:	Territorial para PYMEs medianas y midcaps del País Vasco.
Objetivo:	Facilitar financiación en forma de garantías financieras frente al riesgo de impago de las obligaciones adquiridas por empresas medianas (PYME) y empresas de mediana capitalización vascas de elevado consumo energético, bajo un contrato de compraventa de energía a largo plazo con un desarrollador energético.
Beneficiarias:	Podrán solicitar esta financiación empresas privadas, ya sean personas físicas o jurídicas, que tengan la categoría de pyme mediana o MidCap, con domicilio social, centro de decisión y/o, al menos, un centro de actividad ubicado en el País Vasco, y que registren un elevado consumo energético.
Presupuesto:	No especificado.
Importe:	Riesgo máximo asumido por aval de 5.000.000 euros por cada empresa.
Forma de financiación:	Aval.
Observaciones:	En caso de existencia de un coavalista privado, se podrán replicar las condiciones del avalista o avalistas privados, siempre que se realicen en condiciones pari passu. En caso contrario, será de aplicación el coste que le correspondiera al solicitante.

ACUERDO DE GARANTÍA ENTRE BANCO SABADELL Y EL BEI PARA LA FINANCIACIÓN DE PYMES Y MIDCAPS EN ESPAÑA

Órgano:	Banco Sabadell y BEI.
Alcance:	Territorial para PYMEs y midcaps españolas.
Objetivo:	Promover y acelerar la inversión del sector privado y dar apoyo a las necesidades de capital circulante y liquidez, así como a las limitaciones de inversión, de las pymes y mid-caps.
Beneficiarias:	PYMEs y midcaps españolas.
Presupuesto:	400 millones de euros.
Importe:	No especificado.
Forma de financiación:	Préstamos garantizados.
Observaciones:	Pendiente de aprobación el aumento del presupuesto total del acuerdo hasta los 600 millones de euros, a falta de la firma de confirmación del BEI.

4.2. Medidas no económicas

4.2.1. Iniciativas gubernamentales

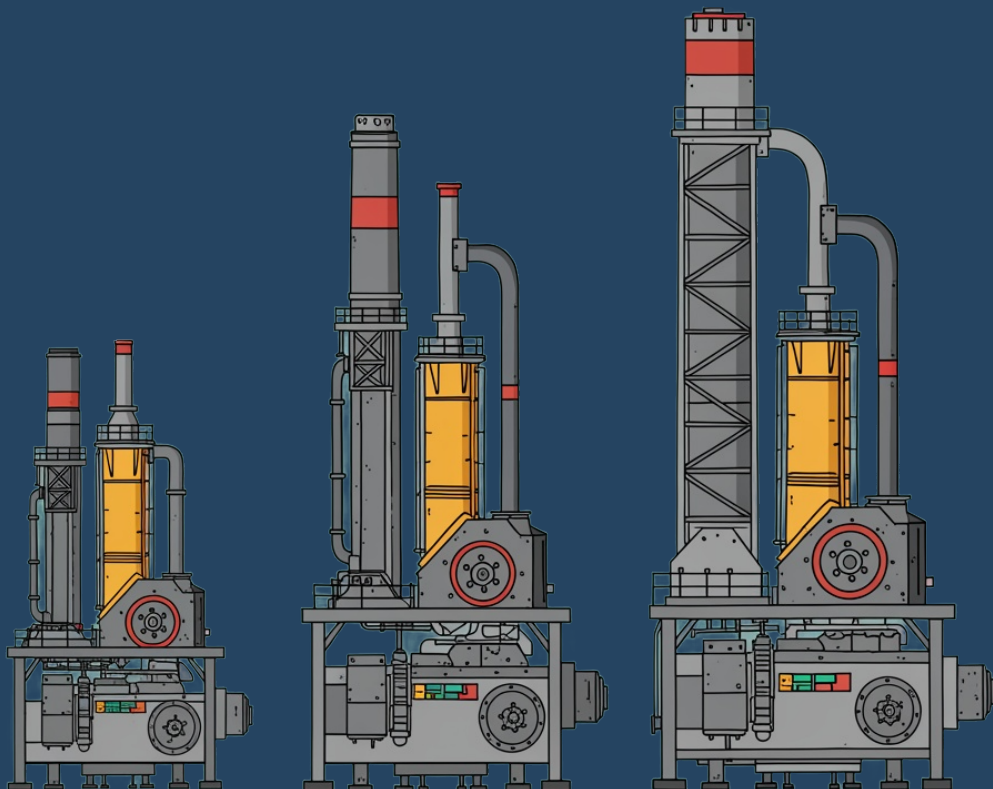
INNVIERTE CDTI	
Órgano:	CDTI.
Alcance:	Sectorial para proyectos de capital riesgo en España.
Objetivo:	Impulsar la inversión de capital riesgo en el sector tecnológico español promoviendo la creación y el lanzamiento de startups y nuevas empresas innovadoras de base tecnológica, y también facilitando la participación estable del capital privado a largo plazo mediante la inversión en otras entidades de capital riesgo.
Beneficiarias:	• Empresas españolas tecnológicas innovadoras, principalmente de tamaño pequeño y mediano, con alto potencial de crecimiento. • Inversores a los que Innvierte facilita la participación estable a largo plazo mediante la inversión en otras entidades de capital riesgo.
Presupuesto:	815 millones de euros.
Importe:	N/A
Forma de financiación:	N/A
Observaciones:	Innvierte se enmarca en la Estrategia Española de Ciencia, Tecnología e Innovación 2021-2027, aprobada por Acuerdo del Consejo de Ministros, en septiembre de 2020. Esta estrategia contiene los objetivos, las reformas y las medidas que deben adoptarse en todo el ámbito de la I+D+i con el fin de impulsar su crecimiento e impacto, y es uno de los pilares sobre los que se asienta el diseño de la política del Gobierno en I+D+i para los próximos años.

ICEX ESPAÑA EXPORTACIÓN E INVERSIONES - FINANCIACIÓN PARA LA INTERNACIONALIZACIÓN	
Órgano:	ICEX España Exportación e Inversiones.
Alcance:	Sectorial para PYMEs y startups españolas.
Objetivo:	El objetivo principal de ICEX España Exportación e Inversiones es facilitar la internacionalización de las empresas españolas, ofreciendo asesoramiento personalizado y herramientas financieras adecuadas para asegurar el éxito en sus exportaciones e inversiones en el exterior.
Beneficiarias:	Todas las empresas españolas, desde PYMEs hasta grandes corporaciones, pueden beneficiarse de los servicios de financiación de ICEX. Las empresas medianas (midcaps) reciben atención especial para apoyar su internacionalización y expansión en mercados extranjeros.
Presupuesto:	No especificado.

ICEX ESPAÑA EXPORTACIÓN E INVERSIONES - FINANCIACIÓN PARA LA INTERNACIONALIZACIÓN

Importe:	N/A
Forma de financiación:	N/A
Observaciones:	• Asesoramiento personalizado: ofrece asesoramiento individualizado para identificar y utilizar las herramientas financieras más adecuadas para cada empresa. • Colaboración con entidades financieras: colabora con entidades financieras españolas que tienen presencia internacional, lo cual facilita el acceso a servicios financieros en terceros países. • Acuerdos con bancos internacionales: los acuerdos con bancos permiten a las empresas españolas obtener financiación, gestionar pagos internacionales y protegerse contra riesgos cambiarios de manera ágil y eficiente. • Amplia gama de servicios: desde la gestión de pagos hasta el anticipo en cobros de exportaciones, proporciona soluciones financieras completas para apoyar a las empresas en su expansión internacional.

ÍNDICES



ÍNDICE DE TABLAS

TABLA 1. Limitación de las ETIs por número de empleados en función de diferentes definiciones _____	44
TABLA 2. Número de ETIs industriales por subsegmento _____	51
TABLA 3. Distribución de las ETIs industriales por rango de tamaño y rango de facturación (2023) _____	55
TABLA 4. Impacto de las ETIs industriales en el PIB en el año 2022 _____	80
TABLA 5. Valor de la producción de las ETIs industriales en el año 2022 _____	80
TABLA 6. Excedente bruto de explotación de las ETIs industriales en el año 2022 _____	81
TABLA 7. Recaudación fiscal de las ETIs industriales en el año 2022 _____	81
TABLA 8. Efecto de las ETIs industriales en el número de personas trabajadoras en el año 2022 _____	82
TABLA 9. Efecto de los sueldos y salarios de las ETIs industriales en el año 2022 _____	83
TABLA 10. Comparativa de las ETIs, PYMEs y grandes empresas industriales en el año 2022 _____	85
TABLA 11. Resumen de las políticas públicas alemanas _____	113
TABLA 12. Resumen de las políticas públicas francesas _____	115
TABLA 13. Resumen de las políticas públicas italianas _____	117
TABLA 14. Resumen de las políticas públicas españolas _____	124
TABLA 15. Análisis DAFO del segmento ETI en España y lecciones aprendidas _____	175
TABLA 16. Análisis de gaps entre las necesidades y políticas públicas actuales _____	177
TABLA 17. Análisis de gaps entre las demandas y políticas públicas actuales _____	179
TABLA 18. Análisis de gaps entre las barreras y políticas públicas actuales _____	181
TABLA 19. Estimación de asignación de recursos por CCAA _____	185
TABLA 20. Impacto en la creación de empleo _____	188
TABLA 21. Estimación de resultados del escenario planteado _____	189
TABLA 22. Resumen de las medidas propuestas _____	191

ÍNDICE DE GRÁFICOS

GRÁFICO 1. Participación de las Midcaps en el empleo total del sector empresarial en diferentes ecosistemas industriales	31
GRÁFICO 2. Principales retos de las Empresas de Tamaño Intermedio	34
GRÁFICO 3. Dispersión de las empresas españolas en función de los empleados y facturación	48
GRÁFICO 4. Dispersión de las empresas españolas en función de los empleados y facturación	49
GRÁFICO 5. Distribución territorial de las ETIs industriales en España	56
GRÁFICO 6. Distribución territorial de las ETIs industriales pequeñas en España	57
GRÁFICO 7. Distribución territorial de las ETIs industriales (puras) medianas en España	58
GRÁFICO 8. Distribución territorial de las ETIs industriales (puras) grandes en España	58
GRÁFICO 9. Distribución de las ETIs industriales por tamaño de municipio	59
GRÁFICO 10. Distribución de las ETIs por subsector industrial	61
GRÁFICO 11. Facturación media de las ETIs por comunidad autónoma	67
GRÁFICO 12. Número de empleados medios de las ETIs por comunidad autónoma	69
GRÁFICO 13. Facturación y número de empresas por sector en Alemania	108
GRÁFICO 14. Principales necesidades de las ETIs para iniciar / proseguir su transición ecológica y energética	109
GRÁFICO 15. Comparativa de evolución por ámbitos empresariales entre ETIs y grandes empresas (2023)	112
GRÁFICO 16. Generación de inversión privada por cada euro público invertido	187

ÍNDICE DE ILUSTRACIONES

ILUSTRACIÓN 1. Definiciones del concepto ETI según país y agente _____	46
ILUSTRACIÓN 2. Impacto socioeconómico agregado de la cadena de valor (2022) _____	80
ILUSTRACIÓN 3. Generación de empleo de las ETIs industriales, 2022. _____	82
ILUSTRACIÓN 4. Localización de las ETIs en Italia _____	111

Políticas públicas para **empresas** **industriales** de tamaño **intermedio**

Lecciones aprendidas y recomendaciones



GOBIERNO
DE ESPAÑA

MINISTERIO
DE INDUSTRIA
Y TURISMO



Escuela de
organización
industrial

CAMPUS MADRID

Avda. Gregorio del Amo, 6
Ciudad Universitaria
28040 Madrid
Tel: (+34) 91 349 56 00
informacion@eoi.es

CAMPUS SEVILLA

Leonardo da Vinci, 12
Isla de la Cartuja
41092 Sevilla
Tel: (+34) 95 446 33 77
infoandalucia@eoi.es

CAMPUS ELCHE

Presidente Lázaro Cárdenas del Río
Esquina C/ Cauce
Polígono Carrús
03206 Elche (Alicante)
Tel: (+34) 96 665 81 55
eoimediterraneo@eoi.es



9 791387 891015

www.eoi.es