

El emprendimiento en España. Una perspectiva histórica

En este trabajo se explican las características del emprendimiento en general y como han ido evolucionando sus objetivos a lo largo de la Historia en España. Desde el emprendimiento heroico al relacionado con la investigación científica, pasando por las etapas de los siglos XVIII al XX de iniciativas estatales de diferente naturaleza. Las diferencias entre iniciativas públicas y privadas y el impulso público para el fomento de la iniciativa privada. Por último la situación actual del emprendimiento basado en la innovación, sus claros y sus oscuros.

Introducción

Emprender es una actividad que siempre ha tenido buena prensa y las personas que se deciden a emprender han sido calificadas como de primera clase por parte del resto de los ciudadanos que no se han atrevido a arriesgarse. Porque el emprendimiento siempre comporta riesgos sea cualesquiera la actividad en la que se emprenda. Naturalmente, si se corren riesgos también se espera una remuneración, o esperanza de remuneración, acorde con los riesgos en los que se incurre. Esta es una señal de identidad del emprendimiento, que se corren riesgos y que hay esperanza de premio, si el emprendimiento tiene éxito.

El emprendimiento va unido íntimamente a la innovación. Hay que recordar que innovar no es solo llevar al mercado nuevos inventos de bienes y servicios sino también que se modifiquen los procedimientos de obtención de productos ya existentes o que se pongan al alcance de un número superior de consumidores los productos existentes. Por otra parte, la remuneración que se espera del emprendimiento no sólo es dinero, tan importante como él son los honores y aceptación social.

En la historia de España ha habido numerosas iniciativas emprendedoras que no han tenido la forma, ahora habitual, de sociedades mercantiles sino de agrupaciones de personas e instituciones que se aliaban temporalmente para un objeto concreto con todas las características del emprendimiento de riesgo, novedad y esperanza de alta remuneración.

Sin contar con el propio descubrimiento, que fue más público, las más resonantes conquistas de América fueron iniciadas y financiadas por particulares asociados para ese menester. Las conquistas de Méjico y Perú y la vuelta al mundo de Magallanes - El Cano, fueron empresas comerciales con la bendición de las autoridades que incluso tenían establecida su participación en los beneficios posibles.

La vuelta al mundo comenzó intentando abrir una ruta alternativa desde América para llegar a las Molucas y traer especias a Europa, que durante siglos fue una de las mayores fuentes de enriquecimiento para los mercaderes. Los gastos iniciales fueron cuantiosos ya que se fletaron cinco buques con tripulación y bastimentos para dos años. Las dificultades fueron enormes y la aventura costó la vida a unos 700 hombres y al mismo Magallanes, que fue el jefe de la expedición mientras vivió. A pesar de todo, la única nave que llegó a España traía un cargamento de especias que

permitió pagar todos los gastos de la expedición y lograr un beneficio de unos 35.000 ducados. Los supervivientes obtuvieron honores y dinero y Carlos I pudo reclamar la soberanía sobre las Molucas con todo lo que significaba en aquellos momentos.

Casi al mismo tiempo en que se finalizó la vuelta al mundo, en América sucedió la más extraordinaria historia vivida hasta el momento. Una expedición iniciada desde Cuba por su gobernador, a continuación de una fallida liderada por Grijalvo, financiada con sus fondos y los de algunos amigos de la isla, consiguió, bajo el mando de Cortés en rebeldía, la conquista más importante del mundo desde hacia varios siglos. Méjico añadió a la corona de España una extensión de tierra cinco veces superior, en una primera etapa, a la extensión de la propia España. Además, los participantes recibieron dinero en cantidad, honores y encomiendas; que en realidad eran enormes fincas con siervos incluidos que les permitieron vivir como los antiguos nobles europeos. Se distribuyeron títulos nobiliarios, Marquesado del Valle de Oaxaca a Cortés y Condados a bastantes otros, incluidos jefes indios aliados. Un éxito del emprendimiento como pocos otros se pueden relatar.

Como es normal el éxito de Méjico incitó a nuevas empresas y en Panamá se creó una sociedad con todas las de la ley, para emprender una aventura similar en el intento de explorar y conquistar en su caso, lo que se denominaba en aquellos momentos el "Biru" que luego se llamó "Piru" y ahora es el Perú. Tres socios Pizarro, Almagro y el cura Luque firmaron una sociedad con todo detalle en la que Pizarro era el encargado de los aspectos militares, Almagro de la logística y Luque de la financiación de la empresa. Se dice, incluso, que hubo un cuarto socio que no apareció claramente por razones desconocidas, pero que en todo caso se limitó a financiar anónimamente.

En este caso, una vez más, el éxito de la empresa fue más allá de lo esperado. El Perú era un imperio tan grande o mayor que Méjico y su conquista, prescindiendo de calificaciones morales, fue más fácil que la anterior y su rendimiento similar, si no superior. Desde el punto de vista de ganancias materiales fue más que satisfactorio y, de hecho, el socio Luque y el anónimo se contentaron con el resultado y desapareció la sociedad base del emprendimiento. Los problemas surgieron entre los otros dos socios por el poder y los honores.

Los hermanos de Pizarro gestionaron con habilidad en la corte española y Pizarro recibió el título de Marqués de la Conquista y la gobernación del Perú, mientras que a Almagro se le nombró Adelantado de Chile sin otro título. Almagro intentó llegar a la parte poblada de Chile pero se encontró con el desierto de Atacama, concluyendo que había sido estafado. Su reacción fue rebelarse contra su antiguo socio y ahora su superior en poder legítimo dado su nombramiento de gobernador. Su rebelión dividió a los españoles de Perú entre *pizarristas* y *almagristas* y sumió al país en una guerra civil apenas disimulada. Como consecuencia de dicha guerra, Almagro fue ahorcado por un hermano de Pizarro y Pizarro asesinado por los hijos de Almagro.

A pesar del trágico final de sus principales protagonistas, el éxito de la empresa añadió prestigio a este tipo de aventuras al ya muy importante del caso de Méjico. Como muestra de la popularidad del acontecimiento en toda España, durante varios siglos, hasta el siglo XIX que partir de entonces se les llamó indianos. Se llamó "piruleros" a los que volvían ricos de América.

Tres éxitos de tal magnitud en poco más de 10 años provocaron una enorme cantidad de empresas similares, de las que algunas tuvieron un éxito razonable y la mayoría, se saldaron con terribles fracasos. Incluso banqueros como los Welsers compraron al emperador la exclusiva del descubrimiento de Venezuela, a cambio de condonar deuda que tenían a su favor. El intento fue un fracaso que costó ingentes cantidades de dinero y bastantes vidas

humanas. La búsqueda del “Dorado” y de la Fuente de la Eterna Juventud, absorbió grandes recursos y energías de emprendedores obnubilados por los grandes éxitos conseguidos en años anteriores.

Durante el resto del siglo XVI y todo el XVII las empresas de descubrimiento y conquista se sucedieron con algunos éxitos como el de Legazpi en Filipinas y espectaculares fracasos como el intento de colonización de las Llamadas islas Salomón por Urdaneta cuya conquista acabo en desastre en las islas de Santa Cruz, porque ni siquiera pudieron alcanzar las “paradisíacas” islas Salomón.

El emprendimiento en los siglos XVII y XVIII siguió teniendo características similares con diferencias importantísimas con el emprendimiento español de los dos siglos anteriores. Si el objeto fue la explotación de los productos de ultramar y, en cierta medida también, la exploración y la conquista, se realizó por medio de verdaderas sociedades por acciones de duración indefinida con participación de accionistas públicos y privados. Los holandeses cuando tuvieron la soberanía sobre las Molucas, crearon la celebre Sociedad de las Indias Orientales para la explotación de las especias. Esta compañía tuvo una exitosa vida mientras los holandeses tuvieron un suficiente dominio del mar y fue la base de la existencia de la Bolsa de Ámsterdam con una activa cotización que maravilló al judío español José de la Vega, quien escribió el primer libro conocido sobre la actividad bursátil: “Confusión de Confusiones”.

Por su parte, en Inglaterra se crearon dos grandes compañías de las mismas características: la compañía de la India y la del Canadá. La primera para negociar con los productos de la India y la segunda para la explotación de las pieles preciosas del Canadá. Las acciones de ambas compañías no cotizaban con tanta liquidez como la holandesa pero tenían un accionariado variado con fuerte participación pública de ambas coronas, la holandesa y la inglesa. Otra característica común es la existencia entre los empleados de estas compañías de verdaderos ejércitos semi-privados para proteger sus intereses frente a los nativos o frente a otras naciones. Wellington fue general del ejército de la compañía de las Indias y era llamado despectivamente “general de cipayos” por sus envidiosos compañeros de armas, por supuesto, antes de las campañas de la península ibérica y Waterloo.

Por supuesto también, el éxito provocó intentos múltiples de emulación. Las más famosas por su fracaso fueron la holandesa de Las Indias Occidentales para explotar la Guayana y la francesa, iniciada por el inquieto Law, de La Luisiana. En ambos casos, los territorios no producían ningún bien que interesase a los consumidores europeos. Ambas se capitalizaron a través de ofertas públicas que fueron suscritas rápidamente con gran ilusión por parte de los inversores y que se transformó en decepción e ira unos pocos meses después. En Inglaterra, la Sociedad del Sur del Pacífico no les fue a la zaga en cuanto al fracaso y la decepción de inversores.

En España no se siguió el sistema de grandes compañías comerciales de otros países europeos y, en vez de obtener beneficios de la actividad comercial, la corona cobró por adelantado haciendo que toda actividad entre América y el resto del mundo tuviera que pasar por Sevilla con sus correspondientes impuestos. Las iniciativas emprendedoras se trasladaron a la misma América y las explotaciones ganaderas de Méjico y las de la minería de la plata del mismo Méjico y del Perú se realizaron por empresas del mismo lugar, en general por personas físicas con muy pocas agrupaciones societarias. Incluso el crédito necesario para las actividades descritas se consiguió en las mismas colonias. Desde la metrópoli solo se utilizó la plata como moneda y se envió mercurio de Almadén para la obtención del metal en la minería de la plata.

De estos primeros emprendimientos se debieron sacar varias lecciones de interés. Por lo pronto, que recompensas importantes sin esfuerzos y sacrificios son rarísimas o inexistentes. También, que un emprendimiento

exitoso precisa de un buen análisis, no sólo de la existencia de un buen producto, sino también de un mercado en el sentido más amplio del término. Por último señalaremos el hecho de que una financiación de muchos socios permite acumular grandes recursos, da estabilidad a la empresa y permite acometer grandes proyectos

Durante el siglo XVIII, en realidad desde fines del XVII, comenzó otro tipo de emprendimiento que se aproxima más al actual. A iniciativa pública se crearon empresas dedicadas a difundir técnicas de producción desconocidas en los países que fueron objeto de estas iniciativas. La ilustración fue la propulsora de estos métodos, encargada de introducir la tecnología, junto a su preocupación por eliminar los obstáculos legales al desarrollo económico. Como se diría ahora, seleccionaron las mejores prácticas internacionales para promover estructuras productivas en sus respectivos países. Las industrias del armamento, astilleros, del vidrio, textiles etc. fueron los sectores que tuvieron más importancia. Todavía no se introdujeron máquinas, sino más bien utensilios, y la tecnología estaba radicada en la formación de las personas que los utilizaban. Colbert, todavía en el siglo XVII fue el más famoso impulsor de estas actividades y por eso a esta concepción económica se la llama “Colbertismo”

En España, el “Colbertismo” llegó de la mano de la nueva dinastía de los Borbones y tuvo una relativa importancia en una ligera industrialización promovida por las reales fábricas de tapices, vidrio, artillería, astilleros etc. Seguramente se facilitó el comercio y se evitaron importaciones, pero la semilla de la industrialización no tuvo los abundantes frutos esperados.

Por otra parte, la prohibición de los préstamos de la iglesia en Méjico a los ganaderos provocó una retracción de la producción al no ser sustituida su financiación por otras fuentes y el aumento de las tasas al mercurio de la península retrajo, también, la actividad minera que ya era más difícil por la sobreexplotación de las minas en los decenios anteriores. La economía de plantación tuvo su máximo exponente en Cuba donde se comenzó a cultivar en gran escala la caña de azúcar y el tabaco, que aún siguen siendo pilares de su economía. Ambas producciones fueron emprendidas por particulares sin apenas intervención del estado.

En España durante el siglo XVIII se abandonó totalmente el emprendimiento heroico de la exploración y la conquista que buscaba no sólo riquezas sino honores que había estado vigente durante dos siglos y comenzó un emprendimiento de signo puramente económico sin gran vigor y con apoyo e iniciativa, sobre todo, pública.

Durante el siglo XIX, bastante más tarde que en otros países europeos, comenzó la industrialización en España. Primero fueron los ferrocarriles después una primera siderurgia y después las empresas que se derivan de los avances tecnológicos del final del siglo, como la nueva siderurgia, la electricidad, los vehículos de motor en todos los medios, las comunicaciones, etc. Naturalmente durante el siglo se crearon muchas empresas y no todas con las mismas características, pero las más grandes y las que tuvieron mayor importancia se crearon por la obtención de concesiones del Estado, lo que implicaba casi siempre un cierto grado de monopolio.

Por supuesto, los ferrocarriles se concedían al mejor postor por líneas que unían lugares determinados y la concesión daba lugar a una sociedad explotadora que se encargaba de la construcción de la compra del material móvil y de la posterior explotación de la línea concedida. La primera línea construida no fue en la Península sino en Cuba para el transporte de la caña de azúcar a los ingenios, después dos pequeños tramos de prueba, de Barcelona a Mataró y de Madrid a Aranjuez, y después toda una serie de concesiones que dieron lugar a una gran especulación en la Bolsa de Madrid donde con solo la concesión se levantaban los capitales y las acciones subían cuando aun no se habían puesto ni un solo metro de railes. Después de la guerra Franco -Prusiana y visto la utilidad bélica tanto en esa, como en la

guerra civil Americana, se potenció la red de tal manera, que en 1900 ya había una red de similar longitud a la actual. La explotación del ferrocarril no dio nunca los esperados grandes beneficios y en el principio del siglo veinte se habían concentrado las líneas en dos grandes compañías: MZA y Caminos de Hierro del Norte de España, aunque había una docena más de empresas cotizando de manera lánguida en bolsa.

Las empresas productoras de electricidad comenzaron a existir en España muy a finales del siglo XIX y sobre todo en los primeros decenios del siglo siguiente. Comenzaron siendo centrales térmicas de corriente continua que tenían que estar cerca del consumo y este era fundamentalmente alumbrado público. Después de que Tesla convenciera al mundo tecnológico de las ventajas de la corriente alterna, comenzaron a crearse centrales hidroeléctricas más alejadas de los centros de consumo y que fue el factor que impulsó la creación de un gran número de empresas eléctricas. Una vez más la concesión de las presas o de los saltos era administrativa y las empresas se crearon a la sombra de una concesión.

Tanto los bancos como las concesionarias de monopolios (Tabacalera y Campsa) fueron concesiones administrativas por naturaleza. Lo mismo que las empresas de radio, la telefonía, las minas o la fabricación de explosivos. No insistiremos más en ello.

Por otra parte desde finales del siglo XIX, comenzaron en España empresas para la explotación de avances tecnológicos, el cemento, la siderurgia del carbón, productos químicos (ácido sulfúrico, sosa, etc.), fabricación de motores y calderas y otros varios. Estas nuevas empresas en casi su totalidad se emprendieron bajo la iniciativa o con el apoyo de capital extranjero.

Podemos concluir sin peligro de error que hasta los años veinte del siglo XX, el emprendimiento en España, que fue importante, se realizó por la concesión del sector público o por iniciativa privada con apoyo intenso de capital extranjero. Quizá la excepción fue el desarrollo textil de Cataluña.

El nuevo Código de Comercio de 1883 fue trascendental desde el punto de vista jurídico para el funcionamiento de las empresas. Estaba vigente un código de comercio de 1829, pero sus líneas básicas en lo que se refiere a la regulación de sociedades dejaba mucho que desear. El nuevo código reguló adecuadamente este importante capítulo hasta la ley de Sociedades Anónimas de los años cincuenta del siglo siguiente.

Durante la primera guerra mundial la economía española experimentó la situación de privilegio de ser neutral y poder exportar a ambos grupos de contendientes exhaustos por el esfuerzo de guerra. Podía haberse aprovechado la circunstancia para la promoción de nuevas empresas pero no fue así y la situación se tradujo en un aumento de las exportaciones que permitió pagar toda la deuda pública exterior y acumular una buena cantidad de oro en las reservas internacionales del país. La subida de precios fue la contrapartida más clara además de un incremento discreto del PIB.

En los años veinte, especialmente en el segundo quinquenio, aparecieron empresas de enorme importancia. La compañía Telefónica, la primera emisora de radio, la empresa de aviación comercial Iberia y los dos monopolios de tabaco y gasolina dieron un fuerte impulso a la actividad económica en la industria y servicios modernos. Pero en ellas concurren las características propias del emprendimiento de la época; fueron concesiones públicas en su totalidad y, en el caso de los teléfonos, con gran participación extranjera.

En los años treinta y cuarenta las circunstancias no fueron favorables para ningún tipo de emprendimiento ya que se encadenaron, la gran depresión con la guerra civil española y la segunda guerra mundial. A fines de los años cincuenta el Estado tomó, como nunca, las riendas del emprendimiento

industrial con la creación del Instituto Nacional de Industria, pieza maestra de la doctrina económica, llamada Autarquía, que consistía en ser fundamentalmente autosuficiente como Nación y, por lo tanto, producir en el país todo, o la gran mayoría, de los productos importados que se consideraban imprescindibles en una economía moderna y protegerles de la competencia exterior a través del nivel de aranceles que fuera necesario.

El INI creó empresas en los principales sectores, desde los automóviles a la energía tanto del petróleo como de la electricidad, los abonos químicos, los astilleros de grandes buques, la industria química, etc. En general, sus empresas tenían el calificativo de “Empresa Nacional de...” y durante los años cincuenta fueron las principales inversiones realizadas en España. Como al mismo tiempo comenzó un sistema de seguridad social que comenzó siendo de capitalización, las empresas públicas se financiaron con un capital insuficiente y una financiación a largo plazo cuyos títulos se colocaron en la seguridad social como base de su capitalización. La falta de rentabilidad suficiente de las empresas del INI no solo cortó de raíz su crecimiento sino que hizo fracasar el sistema de capitalización de la seguridad social que tuvo que transformarse en un sistema de reparto en la siguiente década. Las pérdidas de las empresas públicas y la elevación de salarios por decreto sin tener en cuenta la productividad de la economía, llevaron al país a dar por finalizado el ensayo de la economía de la Autarquía. El papel del Estado como el gran emprendedor quedó olvidado para siempre.

Durante los años cincuenta y sesenta un tipo de emprendimiento privado tuvo una gran importancia para la economía española. Nos referimos a la creación de empresas agrícolas, y sobre todo ganaderas, que se aprovecharon de avances tecnológicos en la selección de semillas y genética animal para transformar en profundidad las empresas agrícolas y ganaderas. Los huevos, los pollos, los cerdos y la producción de leche experimentaron modificaciones importantísimas haciendo la producción de alimentos más fácil y rentable para el país. Los piensos en un principio hubo que importarles en una gran proporción, pero esta demanda de la ganadería impulsó una producción agrícola, de maíz por ejemplo, que mejoró la productividad del campo también.

En los años sesenta se inició un nuevo sistema de incentivos a la inversión por parte del Estado, la llamada planificación indicativa, En los tres planes de desarrollo que se elaboraron se establecía una previsión global de las grandes magnitudes de la economía y se establecía un cierto compromiso de inversión por parte del sector privado a cambio de algunos incentivos por parte del sector público y un compromiso de inversiones en infraestructuras muy necesarias en la época. Los planes de desarrollo se calificaron como exitosos ya que el crecimiento de la economía en los años sesenta y mitad de los setenta fue rapidísima. Sin embargo, el crecimiento se debió más bien a una coyuntura internacional muy favorable y a la apertura de la economía española que produjo el Plan de Estabilización del año 1959. Sea cualesquiera la causa, el periodo fue fértil en inversión y creación de empresas y ese proceso mejoró sustancialmente el nivel tecnológico de la economía española. Desde nuestro punto de vista, el emprendimiento se basó en nuevas aplicaciones tecnológicas que, en general, consistieron en la introducción en nuestro país de tecnologías ya existentes en otros.

Como parte integrante de la estructura de los planes de desarrollo, se crearon organismos regionales para promover el emprendimiento que tuvieron una actividad irregular según las regiones. Se llamaban SODIS ya que este era el título genérico y que significaba Sociedad del desarrollo Industrial y seguía la región. SODIAN por Andalucía, SODIGA por Galicia, etc. Con la implantación de las Autonomías, estos entes se transformaron en el brazo de emprendimiento de la nueva administración y siguen perdurando con nombres diversos y con la misma irregularidad en los resultados.

El choque del petróleo de 1973 y la muerte de Franco sumieron a la economía española en una profunda crisis, no tanto de crecimiento, como de inversiones. La nueva organización política y la necesaria adecuación del

consumo de energía en la industria pararon en seco la inversión en nuevas empresas y los mayores esfuerzos se dedicaron a reconvertir las ya existentes con la dificultad añadida de unos altos tipos de interés a consecuencia de una inflación de costes muy elevada. Salvado el largo bache, y después del ingreso en la Comunidad Europea, la situación de la economía española era muy diferente a la de cualquier periodo anterior.

La adhesión a la Comunidad Europea terminó por dismantelar los restos, aún importantes, de protección arancelaria y abrió la economía al mismo nivel del resto de países europeos. Permitted financiación a través de la bolsa de prácticamente cualquier necesidad de capital para invertir en las empresas. Por lo tanto en unos pocos años se introdujeron las tecnologías a las que se puede aspirar porque son fácilmente asimilables y obtenibles. El PIB alcanzó un nivel comparable al de los países desarrollados, mientras los costes de producción se mantuvieron relativamente bajos.

En el ambiente político y económico se abrió paso de forma natural la necesidad de un emprendimiento innovador basado en la creación científica. La investigación se consideró imprescindible y se exigió a las universidades que la promoción de los profesores se vinculase a sus actividades investigadoras. Por otra parte era ya un lugar común en toda Europa que el menor nivel de desarrollo de las naciones europeas punteras con respecto a los Estados Unidos, y aun del Japón, estaba provocado por la menor actividad de innovación económica basada en descubrimientos científicos. Los éxitos del Silicon Valley fueron la meta de la política económica más "a la page". De hecho sigue siéndolo aún.

Además de las exigencias a los miembros de las universidades se comenzó a promocionar con dotaciones presupuestarias toda la investigación, no solo en las universidades sino en los centros dedicados a ese menester como el CSIC y otras muchas instituciones. Se intentó también que creciera el presupuesto de investigación de las empresas con algún éxito y en algunos casos con éxito sin paliativos. El porcentaje de los gastos en investigación sobre el PIB creció de manera considerable en unos momentos en esa magnitud, el PIB, crecía a gran velocidad. En dinero corriente se multiplicó por más de cuatro.

Si los frutos de la investigación fueron considerables, la cantidad de innovación que llegó al mercado fue, está siendo, decepcionante. Las causas son complejas pero vale la pena enunciar algunas de ellas. La primera de ellas es que los resultados de las investigaciones se publican en casi todos los casos en vez de registrar patentes sobre ellas. El o los científicos autores obtienen mejores resultados para su carrera profesional publicando, ya que ello supone un avance en la apreciación de su organismo investigador o su universidad, con toda seguridad. Si patentan los resultados no existe un mercado que les premie económicamente, porque además, la propiedad de la patente tendría que compartirla con la institución, en el mejor de los casos.

Las patentes no se remuneran de manera adecuada porque la financiación de empresas en los momentos iniciales es muy difícil, no solo en España sino en Europa, debido a un mal conocimiento del manejo de la propiedad intelectual que necesita de un mercado activo y de unos ejecutivos que sepan manejar estos activos intangibles. El que no exista financiación razonable tiene que ver con la experiencia de grandes éxitos que compensen los esfuerzos de financiación arriesgada que, no han aparecido en España de manera evidente para la mayoría de los inversores.

En esta situación, los inventores con más decisión emprenden ellos mismos la explotación de sus patentes. Algunos con capacidad de gestión inician la vida de la empresa y tiene el resultado normal con resultados satisfactorios o decepcionantes, según los casos. Otros con poca o ninguna capacidad de gestión pierden tiempo, esfuerzos y aprovechamiento de oportunidades por no tener en cuenta los aspectos de la gestión imprescindibles, que en las empresas de este tipo son especialmente complicados.

Estamos, pues, en un círculo vicioso de los que son habituales en economía. No se investiga para invertir, para registrar patentes útiles al mercado, porque no existe salida económica para este menester y no existe mercado de patentes útiles porque es más interesante investigar para publicar que para registrar patentes. Como todos los círculos viciosos en economía, éste también se puede y se debe romper.

Existe otra forma de aprovechar las innovaciones científicas que tiene un resultado excelente en todo el mundo y ha sido la base de incontables mejoras en la economía y modo de vida de las personas. Nos referimos a la investigación que se realiza para resolver problemas existentes para las empresas o las administraciones: la investigación por encargo. En general esta investigación no crea nuevas empresas ya que se ha detectado por las ya existentes que quieren atender esa demanda o mejora en la producción de los bienes o servicios ya existentes. Sin embargo, si la investigación tiene éxito la utilización de la misma es segura y la remuneración del esfuerzo investigador es el adecuado porque la demanda está asegurada.

Para facilitar la financiación de las empresas en sus primeros pasos, la Administración ha creado organismos específicos que facilitan subvenciones y créditos en favorables condiciones a los emprendedores. Las subvenciones se han casi extinguido en los últimos años, pero los créditos continúan, lo que no exime de la necesidad de capital suficiente para comenzar un emprendimiento y para ello existen otras organizaciones que intentan cubrir esa necesidad. Un concepto importado de USA son los llamados "Business Angels" que son inversores particulares que conocen el sector y no sólo aportan cantidades moderadas de capital, sino que contribuyen a la gestión de la empresa. En un grado superior de aportaciones en capital existen las sociedades y fondos de capital riesgo que intervienen en la financiación de suministro de capital y créditos a largo plazo en cantidades bastante más importantes que puedan justificar sus gastos de mantenimiento y control. Por último, existe un mercado bursátil para empresas de pequeña dimensión que permite obtener capital en cantidades apreciables y es el vehículo de salida de los inversores de las dos categorías anteriores. La situación de la financiación de la economía española en su conjunto, dificulta extraordinariamente la financiación de las nuevas empresas, pero los mecanismos existen y es de esperar que funcionen en el futuro.

Hay que concluir que nos encontramos en un momento en el que el emprendimiento es muy importante, siempre lo ha sido, pero ahora es imprescindible. Tenemos una capacidad de investigación que puede aportar mucho a la innovación en la economía y al bienestar de los españoles dando cometido y esperanza a las generaciones nuevas. Hay instrumentos de financiación que pueden dar muchos más frutos de los que han dado en el pasado próximo. Sólo necesitamos la energía que ponga en movimiento la capacidad de emprender.