

## POLÍTICA DE INCENTIVOS REGIONALES Y COMPORTAMIENTO EMPRESARIAL

DRA. MARÍA JESÚS GONZÁLEZ PRIETO  
DEPARTAMENTO DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS  
UNIVERSIDAD DE CANTABRIA

**Resumen:** *La Ley de Incentivos Económico Regionales (Ley 50/85 en lo sucesivo L.I.R.) fue concebida como instrumento de Política Económica Regional para contribuir -mediante medidas de estímulo a la inversión- al crecimiento regional, y a corregir desequilibrios económicos entre las diversas regiones del territorio español. (Esteban, J.M., 1.994).*

*Para lograr este objetivo general el Estado actuó fomentando la actividad económica mediante la concesión de incentivos regionales, vinculando su efectividad a la generación de nuevas inversiones y creación de nuevos puestos de trabajo.*

*El presente trabajo analiza la incidencia de los incentivos en el comportamiento empresarial en un ámbito regional concreto y se pregunta si las subvenciones a la inversión y al empleo han sido o no un verdadero estímulo para ellos.*

### I. Introducción

Las teorías más modernas de Política Regional propugnan resolver el problema de las divergencias regionales y estimular el crecimiento económico a través de instrumentos elaborados por el lado de la oferta y de los mercados de capital y trabajo, con el objetivo de mejorar la calidad y disponibilidad de los recursos. Sin embargo, en la práctica se siguen aplicando instrumentos diseñados desde el lado de

la demanda, posiblemente en la creencia de que pueden representar soluciones más inmediatas para el problema del estímulo a la inversión y al empleo<sup>1</sup>.

En este artículo se analiza el comportamiento empresarial ante los incentivos de la Ley 50/85, desde su implantación en 1.988 hasta 1.995, profundizando el análisis de su impacto en la comunidad autónoma de Cantabria, para evaluar la eficacia y eficiencia de su puesta en funcionamiento.

### 2. Descripción del problema

La evaluación de las políticas económicas regionales, a pesar de estar considerada un componente clave en la toma de decisiones, continúa siendo un campo poco desarrollado. Existe controversia y contradicciones en la metodología empleada para poder conocer cuál ha sido la capacidad e idoneidad de un determinado instrumento de política regional para alcanzar los objetivos previstos. Como consecuencia de ello, los resultados de los trabajos empíricos conocidos son poco contrastables para

<sup>1</sup> Puede consultarse los trabajos al respecto de De la Fuente (1.996), y Elorza Caveng, S. (1.990)

<sup>2</sup> Una primera aproximación a la eficacia del sistema de incentivos esta

emitir un juicio sobre la idoneidad del instrumento<sup>2</sup>. El problema a resolver se centra en la obtención (mediante una metodología adecuada) de resultados significativos sobre la eficacia y eficiencia del instrumento de política económica regional en vigor en España durante 1.988-95 y además valorar si ha sido el incentivo más adecuado para el comportamiento empresarial.

Como consecuencia podemos saber si resulta necesaria una reorientación de los incentivos o una revisión total porque quizá las acciones emprendidas no hayan sido las más adecuadas para los objetivos previstos<sup>3</sup>.

### 3. Metodología.

Dado que se quiere hacer una evaluación tanto de los resultados (eficacia y eficiencia del instrumento respecto a los objetivos) como de las oportunidades o barreras a la eficacia que pudieran explicar esos resultados (provenientes del diseño y aplicación del instrumento o de la situación empresarial), debíamos combinar análisis cuantitativo y cualitativo. Para poder llevar a cabo el trabajo de evaluación se ha tenido que hacer frente a dos problemas:

1º Aceptar las limitaciones de los análisis policy-off: se compara lo ocurrido en las regiones con la puesta en funcionamiento de políticas regionales y lo que hubiese ocurrido en la ausencia de las mismas. (También se comparan regiones con y sin incentivos).

2º Otra limitación que condiciona la eficacia es la dificultad para efectuar la medición del Capital y su rentabilidad, es por este motivo que el cálculo ha sido dirigido hacia el análisis del coste de las decisiones de inversión y costes comparativos respecto a otras aplicaciones.

Al no estar cerrado el problema de qué método aplicar; nosotros combinamos técnicas económicas y sociales para llevar a término la evaluación de la siguiente manera:

**Primero: Aplicamos un conjunto de técnicas cuantitativas** (shift-share, econométricas,...), que nos han permitido evaluar la eficacia del instrumento para crear empleo.

Los métodos utilizados están basados en el modelo diseñado por Armstrong y Taylor, (1.993). Este enfoque nos permite conocer hacia que sectores van encaminados los nuevos esfuerzos inversores para determinar si existe algún conjunto industrial

reflejado en el trabajo de Del Castillo, J. (1.995), donde pone de manifiesto la ausencia de correlación entre incentivos y crecimiento económico.

<sup>3</sup> Una visión interesante es ofrecida en los trabajos de Coronado Guerrero, D. (1.997) y Begg, H. y Mc. Dowall, S. (1.987).

mas proclive para generar empleo que otro. A través del método shift-share llevamos a cabo un análisis del marco industrial de la región relacionándolo con el mismo conjunto industrial en la nación. El aspecto mas importante de este método es la aplicación y relación de los niveles de crecimiento nacional por industria al conjunto de industrias de la región. De esta forma puede especificarse si el crecimiento regional (o decrecimiento) son responsabilidad de un conjunto de actividades industriales de la región.

El análisis de regresión nos ha permitido estimar una ecuación que relacione el cambio anual en el empleo en la región con el cambio anual esperado y conocer si estos incrementos o disminuciones de empleo son debidos a la puesta en vigor de la Ley de Incentivos Regionales como instrumento de Política Regional.

$$\Delta e = f / \Delta e^*, \text{ Instrum. Política Regional}$$

$\Delta e$  = Cambio anual del empleo en Cantabria

$\Delta e^*$  = Cambio anual esperado del empleo en Cantabria

**Segundo: Se realizó un análisis de eficiencia de la inversión y la Subvención con respecto al empleo creado**, ya que se disponía de información para calcular los costes por empleo creado.

**Tercero: Se aplicaron varias técnicas de investigación social que miden la intensidad causa-efecto.** Se llevó a cabo un primer trabajo de carácter estadístico, con objeto de obtener información sobre el alcance que tuvo entre los empresarios la L.I.R. . Un segundo estudio consistió a través de una explotación exhaustiva del censo de beneficiarios en conocer las opiniones de éstos sobre distintos aspectos de los incentivos, y de que manera influían en los empresarios a la hora de poder actuar con una mayor eficacia y eficiencia, entendiéndose por ello la consecución de los objetivos previstos con el menor coste posible. Para ello trabajamos con las resoluciones a sus expedientes, aprobados o denegados, aparecidos en el B.O.E. Concedores de las limitaciones de ambos métodos se ha puesto especial énfasis en controlar el posible error muestral en el primer trabajo, y evitar errores de contenido en el segundo.

De este trabajo de evaluación podemos extraer conclusiones para el análisis de la P.E.R. y también para el estudio del comportamiento empresarial ante incentivos al empleo y la inversión. En este artículo presentamos fundamentalmente este segundo aspecto.

#### 4. Políticas de Incentivos y Comportamiento Empresarial.

Para analizar este punto en concreto se ha extendido el análisis a la comunidad autónoma de Asturias, con el fin de establecer una comparación entre ambas comunidades<sup>4</sup>.

Los empresarios que invierten, pueden acogerse a los beneficios de la L.I.R, esto implica la ejecución de inversiones en activos fijos nuevos y en actividades consideradas incentivables<sup>5</sup> así como crear nuevos empleos. En contrapartida la Administración se compromete a financiar parte de las inversiones a través de subvenciones a fondo perdido que en el caso concreto de Cantabria y Asturias podían alcanzar hasta un 45% de la inversión subvencionable<sup>6</sup>. Todos los datos que la administración precisa conocer para tramitar estas subvenciones se presentan a través de expedientes que posteriormente serán aprobados o denegados en el Boletín Oficial del Estado.

Del análisis de los mismos, se han podido determinar cuales han sido los diferentes comportamientos empresariales, estudiando la inversión y el empleo en distintas fases:

##### 4.1 El comportamiento empresarial planeado

Analizando la inversión y el empleo previsto, que nos indicará cuál es el "clima empresarial". El número de solicitudes presentadas, número de puestos de trabajo a crear nos dará a conocer si el empresariado de esta región está "activo" o si por el contrario existen dificultades de relanzamiento económico. Para ambas autonomías han existido dos tipos de zonas promocionables ZID (zonas industrializadas en declive) y ZPE (zonas de promoción económica) cuyos porcentajes máximos de subvención podían alcanzar hasta un 45%.

Este comportamiento empresarial planeado en Cantabria y Asturias se resume en el siguiente cuadro:

Cuadro I  
Comportamiento empresarial planeado (millones de pts constantes año 1986)

Cantabria								
	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	Total
Solict.	45	59	37	15	9	8	14	187
Invers.	17.149	11.644	7.760	10.710	1.766	729	1.040	50.798
Empleo	723	657	394	196	54	55	89	2.168
Asturias								
Solict.	90	152	113	45	38	15	27	480
Invers.	10.923	39.421	131.339	17.999	9.037	4.262	4.148	217.129
Empleo	856	1.336	3.574	1.290	458	309	138	7.961

En Cantabria y Asturias la evolución del comportamiento empresarial planeado podemos asociarlo con la evolución de la situación de la economía regional: expansión, crisis y "anuncio" de la recuperación. La presentación de un mayor número de ex-

<sup>4</sup> A la hora de analizar en conjunto ambas autonomías no hay que olvidar las características propias de cada una de ellas, como son el tamaño, nº de habitantes, PIB... etc, aún así los resultados relativos son significativos

<sup>5</sup> El concepto de inversión a que se refiere la ley incluye tanto la inversión en activos fijos materiales como en activos intangibles (I+D, u otros), que lleve a cabo la propia empresa.

<sup>6</sup> El R.D.I .535/1.987 de 11 de Diciembre desarrolla la Ley 50/85 contempla dentro de las Zonas de Promoción Económica y en función de su nivel de renta y tasa de paro, cuatro tipos distintos (I, II, III y IV) para las que se establecen topes máximos de subvención del 50, 40, 30 y 20 % respectivamente.

pedientes asociados a mayores inversiones y empleo recoge el impulso de la etapa expansiva que estaba viviendo la economía regional durante los años 1.988-89, pero a partir de 1.990 las iniciativas que se registran siguen una progresión alarmantemente decreciente (no se incluye en esta afirmación la entrada de algún macroproyecto en ambas comunidades durante los años 1.990 y 1.991). En 1.994 se inicia la recuperación cambiando la tendencia.

##### 4.2 El comportamiento empresarial incentivable

Se obtiene analizando la inversión y el empleo aprobados en el B.O.E. e indica la viabilidad de los proyectos empresariales. Esta fase es especialmente importante por lo que se refiere a la concesión o

no de las subvenciones a los empresarios y permite hacernos una idea bastante aproximada del grado de compromiso futuro al que tendrán que

hacer frente el sistema de incentivos regionales en la medida que los empresarios lleven a cabo sus proyectos.

Cuadro 2  
**Inversión, Subvención y Empleo aprobado (millones de pts. constantes año 1986)**

Cantabria		Asturias	
Aprobado en el B.O.E.	Total	Aprobado en el B.O.E.	Total
Inversión	29.922	Inversión	157.403
Subvención	4.028	Subvención	39.620
Empleos	1.367	Empleos	4.009

#### 4.3 El comportamiento empresarial materializado

Es el indicador más relevante, pues determina si el incentivo ha servido a los empresarios para alcanzar el objetivo previsto, indicando cuál es el grado de materialización de las inversiones.

En definitiva el comportamiento segundo y tercero analizados conjuntamente nos permiten conocer el grado de eficacia alcanzado por el incentivo entre los empresarios. También se ha podido calcular el peso de la inversión materializada asociada a los incentivos respecto al total de la inversión privada en las comunidades de Cantabria y Asturias para determinar de esta manera una medida de eficacia. Con objeto de conocer cuál ha sido el peso real

que ha supuesto la inversión subvencionada por la L.I.R. sobre la cuantía total de inversión materializada en capital privado para ambas autonomías, hemos procedido de la siguiente manera:

1. Conocemos cuál ha sido la evolución de Stock de Capital neto territorializado por Comunidades Autónomas, que incluye la inversión en Capital privado, tomando las cantidades correspondientes a Cantabria y Asturias en pesetas constantes (base 1.990).

2. Hemos convertido para ambas autonomías las cantidades correspondientes a las inversiones materializadas cada año desde 1.991 hasta 1.995 (pesetas corrientes), que teníamos en pesetas constantes de 1.986, en pesetas constantes de 1.990.

Cuadro 3  
**Materialización de la Inversión, la Subvención y el Empleo aprobado (millones de pts. constantes año 1986)**

Cantabria		Asturias	
Materializado	Total	Materializado	Total
Inversión	10.684	Inversión	59.317
Subvención	1.640	Subvención	9.797
Empleos	584	Empleos	1.317

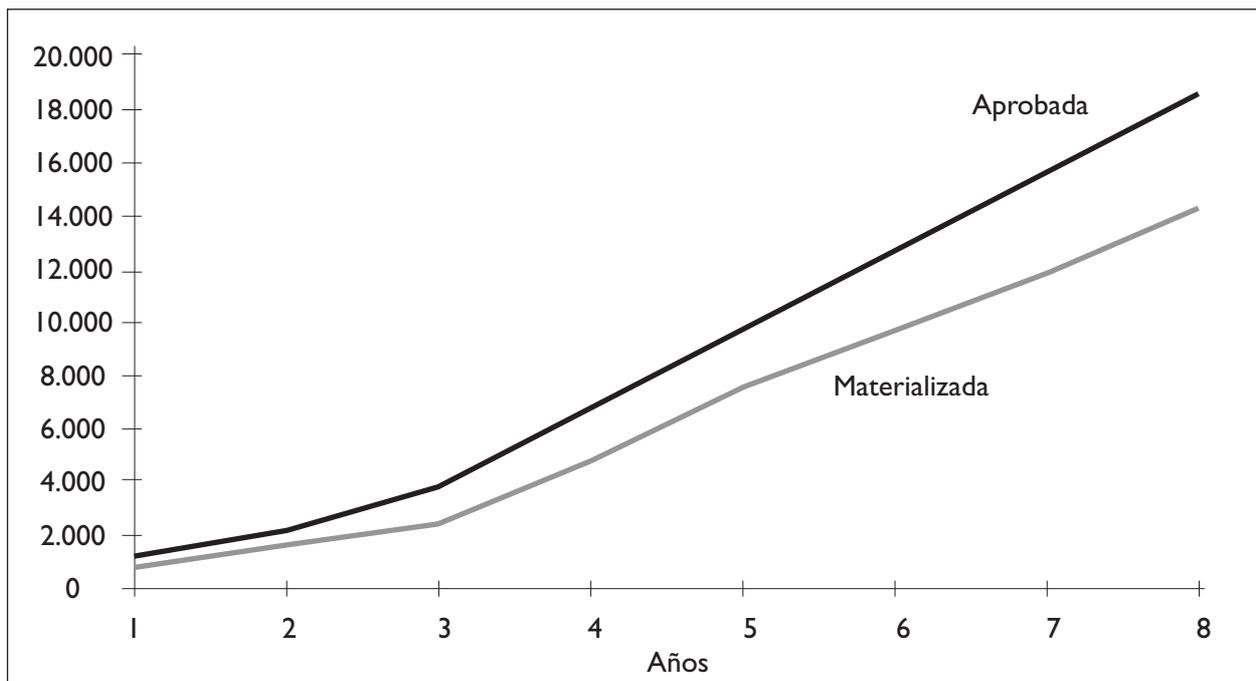
Cuadro 4  
**Inversión subvencionada/Inversión en capital privado**

Autonomías	%Inversión Subvenc./ Inversión Capital Privado
Cantabria	0,11%
Asturias	0,67%

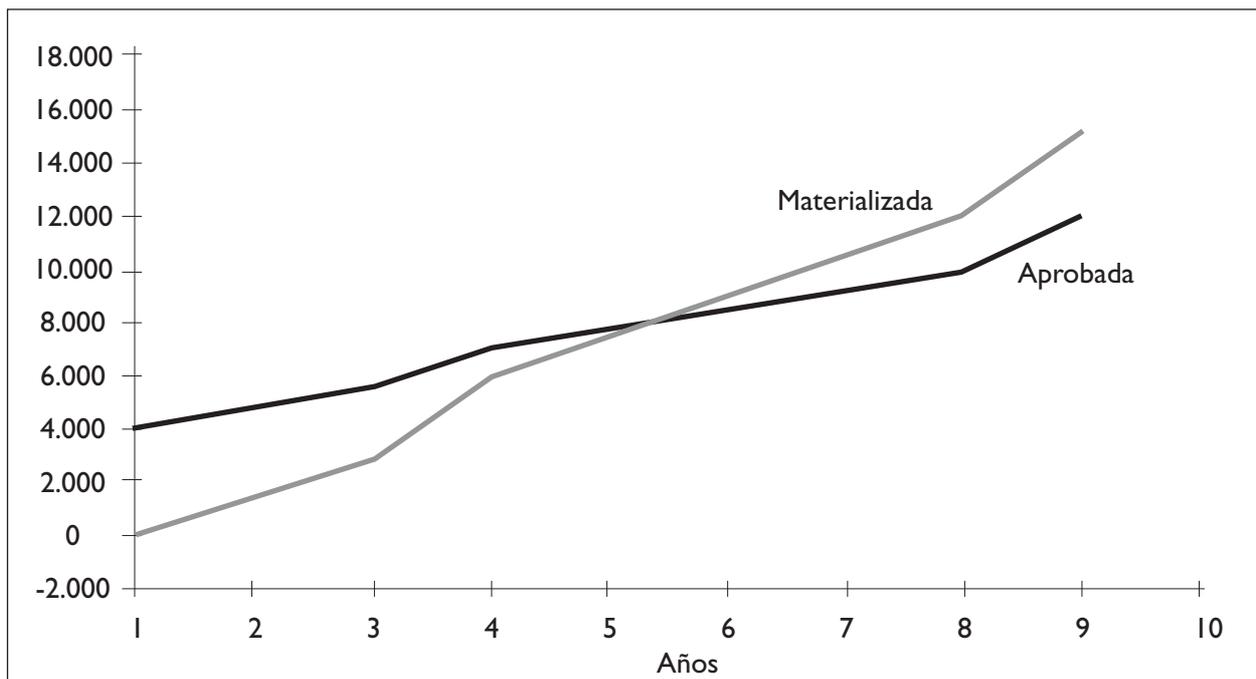
De esta manera se ha podido comprobar que la inversión media (ya que si se hubiese efectuado el cálculo para un sólo año no sería representativo) materializada en Cantabria durante el periodo 1.991-1.995 ha supuesto tan sólo un 0,11% sobre el total de la inversión en Capital Privado efectuado en Cantabria y un 0,67% del total de la inversión

en Capital Privado materializado en Asturias. Dado que el periodo entre la aprobación y la materialización es el más importante, a través de diferentes observaciones muestrales se ha podido conocer la relación existente entre la inversión y la subvención en estas dos fases, trazando las rectas de regresión correspondientes para Cantabria y Asturias.

**Relación entre la Inversión aprobada y la Inversión Materializada en Cantabria**



**Relación entre las Inversiones aprobadas y materializadas en el Principado de Asturias**



Los gráficos indican la distancia existente entre las inversiones materializadas y las aprobadas.

En Cantabria se observa que con el paso del tiempo cada vez hay más distancia entre lo aprobado y lo materializado, hubiese sido ideal la situación de coincidencia, porque querría decir que los empresarios habrían podido materializar sus inversiones tal y como tenían previsto. De mantenerse esta situación y de seguir la tendencia divergente entre ambas rectas, significa que los empresarios cada vez materializan menos sus inversiones subvencionables con ayuda de los poderes públicos, bien porque son malas sus expectativas de cobro, o porque el clima inversor se deteriora.

En la representación del mismo efecto para Asturias observamos que existe cada vez menos diferencia entre ambos conceptos, a partir de un punto determinado la inversión materializada se coloca por encima de la aprobada. Esto nos induce a pensar en una mejor dinámica inversora y expectativas, debido principalmente a la gran importancia concedida en esta comunidad a la política de anticipos de subvenciones. Los empresarios podían ir solicitando las liquidaciones a medida que fueran realizando las inversiones, sin necesidad de esperar a concluir el proyecto.

#### 4.4 El comportamiento empresarial fallido

Una vez aprobados los proyectos también pueden surgir incidencias derivadas de la dificultad de los empresarios para cumplir las Resoluciones Individuales especialmente las que se corresponden con la creación de nuevos empleos, obtención de prórrogas, cambios de titularidad, modificación de las condiciones etc.. El tamaño medio de estos expedientes es pequeño y se apoya en criterios internos a la hora de priorizar proyectos de tamaño medio y alto frente a los de pequeñas dimensiones.

#### 5. Análisis de las decisiones empresariales de inversión con incentivos.

Para poder conocer cómo llevaron a cabo los empresarios sus decisiones de inversión en Cantabria, se ha perseguido el estudio de cuatro aspectos fundamentales:

1º **Alcance** de la L.I.R. entre los empresarios

2º **La valoración financiera:** Es decir, si los empresarios incluyen en sus estudios financieros los incentivos regionales, y cómo lo hacen.

3º **Averiguar la necesidad de utilizar instrumentos de política regional para llevar a cabo sus inversiones:** Si los incentivos les resultan necesarios, útiles o un fracaso a la hora de realizar una inversión

4º **Creación de empleo:** necesidad de saber si los incentivos resultaban eficaces para la creación de empleo, y su estabilidad, o si estimulaban hacia la movilidad del capital a zonas más asistidas.

Estos cuatro aspectos fundamentados según la metodología expuesta se desarrollan de la siguiente manera:

– La Ley 50/85 como instrumento de Política Regional para activar el desarrollo regional, es poco conocida entre los empresarios de Cantabria (el 80% afirma que no la conocen lo suficientemente). Este puede ser el primer factor limitativo del reducido impacto del instrumento. Hay que destacar que sólo 187 empresas solicitaron los beneficios de esta Ley desde 1.988 hasta 1.995 y que sólo 36 han llegado a la fase final, de la 8.178 empresas que se contabilizaron en sectores productivos susceptibles de incentivar.

Los principales motivos aducidos por los empresarios para no solicitar los beneficios de esta Ley han sido:

1º el desconocimiento de su existencia

2º la falta de confianza y credibilidad en la Admón.

– La política económica regional se ha adaptado a las pautas de especialización tradicionales sin pretender modificarlas. En Cantabria las actividades que más ayuda han recibido han sido las que tradicionalmente han supuesto la base industrial de la región. Aunque esto pudiera entenderse como un elemento que reforzase una especialización que se ha comportado aparentemente menos desfavorable que el resto, también significa una carencia de incentivos dirigidos a otras empresas con actividades alternativas.

Los empresarios prefieren las subvenciones como principal incentivo. A la hora de pensar en realizar una inversión, casi dos terceras partes de los empresarios sigue prefiriendo las subvenciones a fondo perdido frente a los créditos subvencionados, o a las reducciones de impuestos. La casi totalidad de las empresas elaboran estudios financieros cuando solicitan incentivos a la inversión. Esto sucede así porque para los empresarios parece claro que esta decisión de inversión tiene que estar basada en al-

guna apreciación financiera, no importa lo informal que ésta sea. Las grandes compañías emplean técnicas formales de valoración para los proyectos, y el resto valoraciones informales. Pero todas las empresas incluían los incentivos en la valoración, aunque esto no influía decisivamente en la decisión final de invertir:

- De todas las inversiones que tenían previsto ejecutar los empresarios tan sólo una cuarta parte fueron materializadas y estas han representado el 0,11% de la inversión privada regional durante los años 1.991-1.995.

El estudio permite asegurar que el tiempo que una subvención tarda en ser cobrada es crucial para su eficacia. El tiempo que transcurre entre que se inicia un expediente de solicitud de incentivos y éstos son cobrados por el empresario se encuentra en cinco años como media, habiéndose llegado a tardar en recibir el dinero incluso siete años. No hay que olvidar que para otras muchas empresas el dinero continúa sin ser recibido.

La puesta en marcha de los anticipos del dinero aprobado, que en otras autonomías funcionó con éxito (Asturias), en esta Comunidad fue inexistente, por lo que las empresas tuvieron que recurrir a la financiación bancaria para llevar a término la inversión prevista.

Los costes pagados por el dinero prestado alcanza en muchos casos el 20%, mientras que la media se sitúa entre un 13 y un 15%. Conociendo que en la clasificación según el tamaño de los proyectos el mayor número de expedientes corresponden a proyectos de menos de 50 millones de pesetas, resulta obvio que son las empresas pequeñas las que más tienen que soportar estos elevados costes financieros ya que las grandes pueden optar por un tipo de financiación más conveniente.

Es decir, las empresas que reciben la subvención la utilizan para hacer frente a los costes financieros que han tenido que solicitar a los bancos para financiarse, con lo que se anula el carácter de estímulo a la decisión de invertir, y por lo tanto la incidencia incentivadora ha sido muy pequeña.

La concesión en menor cuantía de las subvenciones, e incluso la no concesión, no supuso un abandono del proyecto ya que prácticamente el 100% siguió adelante con el mismo, eso sí, sometido a recortes en diferentes aspectos según las características de las empresas. Este aspecto constata una vez más la ausencia de estímulo a la inversión de las "subvenciones incentivadoras".

El 33% de las empresas que habían solicitado incentivos a la inversión en nuestra región, han desaparecido, dos después de haber cobrado la subvención y nueve con expedientes aprobados.

Los empresarios que tenían previsto ejecutar una inversión lo hacían con o sin ayuda del gobierno, con lo que se vulnera uno de los fines para los que fueron diseñadas estas ayudas. Si una empresa es capaz de financiar su inversión no existe para ella la necesidad de acudir a las subvenciones como no sea para abaratar otro tipo de costes mencionados anteriormente.

Los empresarios de Cantabria sólo llegaron a materializar, debido a las subvenciones, el 27% de los empleos previstos y su efecto sobre el empleo regional fue insuficiente para compensar la destrucción de puestos de trabajo.

- Estas políticas incentivadoras apoyaron la creación de 584 empleos, frente a la destrucción de casi 4.637 en la industria durante el mismo periodo de tiempo. El coste por empleo creado ha sido muy elevado.

Analizando la creación de empleo, aún sin incentivos, un 86% de empresarios hubiesen mantenido los puestos de trabajo y hubieran incluso creado empleo de haberlo necesitado la empresa para su expansión.

- Observando la influencia ejercida por los incentivos regionales en la decisión de trasladar empresas a otras zonas con mayor asistencia, el 50% de los empresarios sí las trasladaría, de éstos el 18% se trasladaría a otra autonomía más asistida y el 32% restante a otra zona dentro de la Comunidad Autónoma que ofreciera mayores ventajas. Es decir, existe un porcentaje significativo de empresas susceptibles de trasladarse a otro lugar en el caso de verse compensadas con mayores ventajas económicas o fiscales, pero además tres cuartas partes de las empresas que afirman estar dispuestas a trasladarse a otra zona más asistida poseen un capital social superior a 100 millones de pesetas.

Este dato puede ser tanto una postura reivindicativa como un hecho asociado a un estímulo real, como se ve por el grado de movilidad del capital a zonas poseedoras de mejores ventajas económicas y/o fiscales.

- La propia Ley está sesgada. Cuando entró en vigor en el año 1.988, los proyectos que podían acogerse a los beneficios eran aquellos cuyas inversiones superasen los 15 millones de pesetas en Activo Fijo. Hoy en día estos proyectos se ven desviados hacía otros estímulos más acordes con una inversión inferior, para dar paso a otros proyectos con inversiones superiores a los 100 millones de pesetas. Luego la propia Ley ya delimita y separa a las PYMES.

## 6. Conclusiones

Una vez realizadas las evaluaciones pertinentes, podemos afirmar que no es posible asegurar que en Cantabria la Ley de Incentivos Regionales haya supuesto un cambio sustancial, ni decisivo, en el comportamiento inversor de los empresarios. Esta afirmación se establece en base a las siguientes proposiciones:

**Primera:** El alcance de la medida ha sido muy reducido, en una parte importante por el desconocimiento de los empresarios y también por la falta de confianza de éstos en la Administración.

**Segunda:** La intervención política ha reforzado a las empresas industriales tradicionales, que si bien han tenido un comportamiento diferenciado mejor que el resto. Los incentivos no impulsan empresas en actividades alternativas.

**Tercera:** Los empresarios en el momento de pensar en una inversión siguen prefiriendo los incentivos económicos a la inversión frente a los fiscales.

**Cuarta:** No ha existido eficacia respecto a la decisión de invertir. Esta importante afirmación puede hacerse en base a los siguientes aspectos:

- El volumen de inversión materializada ha sido muy escaso.
- El tiempo de percepción de la subvención ha sido muy elevado
- Los empresarios han percibido menos subvenciones de las esperadas
- El cierre de empresas ha sido alarmante:

– Para los empresarios los incentivos no han supuesto una modificación en su decisión final de invertir:

**Quinta:** Ha existido ineficacia e ineficiencia respecto a la creación de nuevos empleos, puesto que no sólo no se creó el empleo previsto sino que no sirvió para compensar la destrucción de empleo industrial ocurrida en ese periodo de tiempo. Los incentivos no modificaron la conducta empresarial al respecto.

**Sexta:** Los empresarios necesitan estímulos reales a la inversión y el empleo ya que mejores condiciones financieras y fiscales hubiesen estimulado a los empresarios a no trasladar sus empresas a otras autonomías con más apoyo.

**Séptima:** Ha existido un tratamiento discriminatorio para las PYMES, la propia Ley las discrimina. Resultados comparativos entre diferentes países de la LE. ante incentivos similares a la Ley 50/85 y respuesta de los empresarios ante los mismos:

Se llevó a cabo un análisis comparativo entre los resultados obtenidos en otros países de la U.E. con la puesta en funcionamiento de incentivos similares a la Ley 50/85 y los obtenidos para Cantabria. 7 con este instrumento de P.E.R..

Del análisis se deduce que el comportamiento tanto del colectivo empresarial como de la propia Administración es estos países de la U.E. es muy diferente al ocurrido en la región de Cantabria, cuyos resultados se exponen a continuación en el siguiente cuadro.

Cuadro 5  
Resultados comparativos entre diferentes investigaciones para Cantabria y otros países de la U.E.

	Resul. Investig. Para Inglaterra, Escocia y Norte de Irlanda	Resultados de la Investigac. Para Cantabria
¿Existe suficiente conocimiento entre los empresarios de las ayudas a la inversión?	Si	No
¿Cuándo conocen los empresarios la cuantía exacta de la ayuda?	Antes de realizar cálculos financieros	Cuando aparece la resolución en el B.O.E.
¿Tienen en cuenta las empresas los incentivos a la inversión cuando efectúan cálculos financieros?	Siempre	Un 52% si lo hace
¿Las ayudas existentes influían en la calidad y tiempo de la inversión?	Si	No
¿Cuál ha sido el % de empresarios que han podido llevar a cabo sus inversiones gracias a los incentivos?	Muy elevado (más del 50%)	Muy bajo (menos del 15%)
¿Tienen los incentivos influencia en la decisión final de invertir?	Si	No

## 7. Propuesta sobre los requisitos básicos de los incentivos económicos regionales

Cuando se aplica una medida sobre un colectivo, cabe preguntarse si la ineficacia del instrumento como en el caso de Cantabria, se debe a la naturaleza del mismo, a la política de gestión llevada a cabo, o al conjunto empresarial al que se dirige. Como consecuencia de las conclusiones obtenidas se ha elaborado una propuesta sobre las características que debe tener un incentivo para que se comporte como tal, sobre la conducta de los inversores:

1º Un instrumento de política económica regional tiene que estar bien focalizado hacia la consecución de objetivos concretos (inversión, empleo...). Tiene que ser selectivo en la concepción y no dirigirlo por ejemplo a aquellos sectores donde se genere poco empleo empleando mucha inversión, si es el empleo lo que se desea fomentar. Además debe ser promovido y divulgado entre las empresas por la Agencia encargada del mismo.

2º Tiene que ser rápido en la tramitación, para que el valor del incentivo no se vea reducido al llegar tarde a las empresas y dedicarlo a pagar intereses de préstamos, éste es un coste que no debe sufragar un incentivo. Un instrumento de política regional no puede ser un elemento más del negocio bancario

3º Una mala gestión es también un freno para el éxito de la política económica regional. El incentivo ha de ser sencillo en la elaboración y en la tramitación; algo complicado no puede ser eficaz desde un punto de vista económico, ya que se dedican muchos recursos a su gestión por culpa de la dificultad del propio incentivo, recursos éstos obviamente ineficaces y costosos.

4º Debe existir un control riguroso del dinero público. El control no está reñido con los puntos anteriores sino que les refuerza. Se precisa un seguimiento y evaluación de los fondos destinados a las inversiones y comprobar como se desenvuelven las

empresas una vez obtenidos ya que siempre se debe evaluar la eficacia y la eficiencia del instrumento de Política Regional empleado.

### Bibliografía:

- ARMSTRONG, H. y TAYLOR, J. (1.993): "Regional economics and policy". *Harvester Wheatsheaf London*.
- BEGG, H. y MC.DOWALL, S. (1.987): "The effect of regional incentives on company decisions". *Regional Studies* vol. 21.5. University of St. Andrews, UK
- CORONADO GUERRERO, D. (1.997): "El proceso de evaluación de las políticas económicas regionales: una revisión de métodos y experiencias". *Revista de Estudios Regionales* nº 47.
- DEL CASTILLO, J. (1.995): "Política Industrial y Desarrollo Regional". *Economía Industrial*. nº 304
- DE LA FUENTE, A. (1.996): "Economía regional desde una perspectiva neoclásica. De convergencia y otras historias". *Revista de Economía Aplicada* nº 23. Vol. 4-1.996
- ELORZA CAVENGT, S. (1.990): "Los nuevos incentivos económicos regionales. Evolución y Perspectivas". *Información Comercial Española*.
- ESTEBAN, J.M. (1.994): "La desigualdad interregional en Europa y España: Descripción y análisis". *Crecimiento y Convergencia Regional en España y Europa* vol.II instituto de Análisis Económico C.S.I.C. Barcelona.
- HAMILTON, D. (1.990): "Industrial development policy in northern Ireland. An evaluation of the I.D.B.". *The Economic and Social Review* vol. 22, nº1.
- MARIMÓN, R. (1.996): "La economía española una visión diferente". Antoni Bosh editor: Barcelona.
- MARQUAND, J. (1.993): "Training policy and economic theory: A policy Maker's Perspective". *International Journal of Manpower*. Vol 14. University of Sheffield, UK
- MC.ELDOWNNEY, J.( 1.991): "Evaluation and europe regional policy". *Regional Studies* vol. 25
- SHEEHAN, M. (1.993): "Government financial assistance and manufacturing investment in northern Ireland". *Regional Studies* vol. 27,6, pp 527-40. Belfast
- WALKER, R. y GREENSTREET, D. (1.990): "The effect of government incentives and assistance on location and job growth in manufacturing". *Regional Studies* vol. 25.1