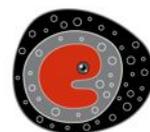




Centro de Incubación
Empresarial Milla Digital

INFORME DE
GENERACIÓN DE RIQUEZA
2013-2014



CIEM
Torre Delicias
Centro de Incubación
empresarial Milla Digital



CIEM
Centro de Incubación
Empresarial Milla Digital



init Corp

www.theinit.com

CIEM

www.ciemzaragoza.es

Milla Digital

www.milladigital.es

Diseño & Maquetación:

Dpto. Comunicación init

Contenido

Prólogo de Ricardo Cavero	5
Prólogo de José Antonio Sáez de Ocariz	6
Introducción	7
El porqué y el para qué del Informe de Generación de Riqueza	8
El porqué del Informe de Generación de Riqueza del CIEM	8
El para qué del Informe de Generación de Riqueza del CIEM	9
Cuál es el valor	10
Resumen ejecutivo	12
Metodología, alcances y limitaciones	13
Indicadores de sostenibilidad económica	15
1 Variables Stock. Balance de situación.	15
1.1 <i>Capital productivo</i>	15
1.2 <i>Capital Social</i>	16
1.3 <i>Evolución del Patrimonio / Fondos propios</i>	17
1.4 <i>Calidad de la deuda</i>	18
1.5. <i>Ratio de solvencia</i>	19
1.6. <i>Ratio de liquidez general</i>	20
1.7. <i>Subvenciones obtenidas</i>	21
2. Variables flujo. Pérdidas y Ganancias.	22
2.1. <i>Facturación total 2013</i>	22
2.2. <i>Beneficio bruto</i>	23
2.3. <i>Estimación del pago de impuesto de sociedades</i>	24
2.4. <i>Exportaciones</i>	25
2.5. <i>Rentabilidad económica</i>	26
2.6. <i>Rentabilidad financiera</i>	26
2.7. <i>Aprovisionamientos, cantidad de proveedores</i>	27
2.8. <i>Aprovisionamientos, gasto total</i>	29
2.9. <i>Gasto de personal y contribución</i>	30
2.10 <i>Resultado liquidación IVA</i>	31
2.11. <i>Estimación contributiva media</i>	32
3. Supervivencia de las empresas CIEM	33
3.1. <i>Ratio de supervivencia de las empresas CIEM</i>	33
4. Variables relativas a clientes	34
Informe de Generación de Riqueza del CIEM	3

4.1. Nuevos clientes obtenidos desde la entrada	34
4.2. Clientes activos	35
Indicadores de sostenibilidad social	36
1. Puestos estructurales que proporciona la empresa.	36
2. Distribución por sexos	37
3. Personas contratadas	38
4. Personas en prácticas	39
5. Inversión en formación	40
Indicadores de colaboración, cooperación e innovación empresarial	41
1. Proyectos realizados con otros miembros de la comunidad CIEM	41
2. Desarrollo de productos en código abierto / copyleft	42
3. Patentes o registros de la propiedad intelectual o susceptibles a serlo	43
Indicadores de sostenibilidad medioambiental	44
1. Cambios en la relación con los proveedores	44
2. Cambios en el desempeño profesional	45
3. Certificaciones medioambientales	46
Tabla de ratios	47
INDICADORES DE SOSTENIBILIDAD ECONÓMICA	47
INDICADORES DE SOSTENIBILIDAD SOCIAL	49
INDICADORES DE COLABORACIÓN Y COOPERACIÓN EMPRESARIAL	49
INDICADORES DE SOSTENIBILIDAD MEDIOAMBIENTAL	50
Conclusión	51
Los emprendedores hablan	52
Notas	54

Prólogo de Ricardo Cavero



Presentamos la segunda edición del Informe de generación de riqueza **CIEM** 2013-2014. Como ya avanzamos el año pasado, se trata de una iniciativa novedosa de enorme valor para el Ayuntamiento que ofrece una evolución de los principales indicadores de gestión de las políticas de fomento de la actividad emprendedora con base tecnológica e innovadora.

El informe anterior coincidió en el tiempo con la salida de la primera promoción de emprendedores, después de dos años de permanencia en el centro, y arrojó toda una serie de indicios muy positivos sobre el efecto del ecosistema **CIEM** en la ciudad: creación de empleo cualificado, retorno económico del esfuerzo público en forma de impuestos, tasas de supervivencia superiores a la media nacional o un nivel de internacionalización de las empresas muy destacado, entre otras cuestiones.

Es preciso reconocer que todo ello ha sido posible gracias a un motivado equipo municipal y a un excelente acompañamiento por parte de **init**, la empresa gestora de los servicios del **CIEM**, poniendo de manifiesto que la colaboración público-privada es una fórmula válida que amplifica el resultado de las políticas públicas, integrando capacidades y conocimiento experto del sector privado.

Después de cuatro años de funcionamiento y con toda la información que hoy manejamos, podemos decir que la puesta en marcha del **CIEM** es todo un éxito. Ante la “nueva realidad”, que es como cada vez más economistas denominan el no-tan-coyuntural mercado laboral actual, consideramos esencial poder dedicar esfuerzos públicos a crear el caldo de cultivo necesario para favorecer el desarrollo de negocios innovadores, para que se creen nuevos y mejores empleos, y para capacitar ciudadanos que conviertan ideas en empresas con vocación de competir dentro y fuera de España. Todo ello debe considerarse como una prioridad social de primer orden.

En paralelo, debemos reconocer que proyectos como **CIEM** ponen de manifiesto que la ciudad es el escenario de la innovación. El poder de lo urbano supone el ingrediente primordial para favorecer el mestizaje y la polinización cruzada de ideas y, con ello, el surgimiento de relaciones entre personas creativas que pueden dar lugar a comunidades dinámicas de emprendedores e innovadores. El fenómeno del emprendimiento, el de la emancipación ciudadana para forjar un futuro profesional mejor gracias al aprendizaje permanente de nuevas habilidades técnicas y sociales, es mucho más que una moda. Es una gran necesidad, una urgencia, y uno de los retos más importantes que como ciudad tenemos.

Por último, el informe de generación de riqueza **CIEM** supone un ejercicio de transparencia que resulta imprescindible para poder ejercer, con información, un seguimiento preciso de la evolución y la rentabilidad del esfuerzo público municipal en esta materia. Confío también, en que éste documento se convierta con el paso de los años en un instrumento de gestión consolidado, y en una referencia empírica para otros estudios y análisis sobre el impacto real de la actividad emprendedora en la economía de una ciudad.

Ricardo Cavero es Director de Ciencia y Tecnología del **Ayuntamiento de Zaragoza**

Prólogo de José Antonio Sáez de Ocariz



Es un enorme placer presentarles el segundo Informe de Generación de Riqueza del **CIEM** Centro de Incubación Empresarial Milla Digital de Zaragoza, un estudio elaborado por **init**, empresa gestora de este centro desde sus inicios promovido por el **Ayuntamiento de Zaragoza**.

Así, siguiendo el camino iniciado con el primer informe elaborado el año pasado, este segundo continúa la vocación de **init** de medir anualmente el impacto que tiene en la generación de Riqueza de la ciudad un centro de innovación y emprendimiento como es el **CIEM Zaragoza** y su extensión en el **CIEM Torre Delicias**.

Y además deseamos medirlo desde una triple vertiente: económica, social y medioambiental, de forma que nos permita conocer el grado de avance por la senda de un desarrollo más humano y sostenible.

En **init** estamos convencidos del papel clave que juegan la innovación y la creación de nuevos proyectos empresariales en el desarrollo de nuestra sociedad. Y más aún en una compleja situación económica como la actual. Nuestra sociedad necesita de una apuesta casi obsesiva por el fomento de una cultura emprendedora. En todos los ámbitos.

Necesitamos personas emprendedoras con ideas y voluntad de convertir sus sueños en proyectos realizables. Necesitamos empresas tractoras que apuesten por el intraemprendimiento, es decir, por el desarrollo de nuevos negocios complementarios o alternativos al negocio tradicional (en muchos casos ya negocios demasiado maduros). Necesitamos profesionales y directivos de empresas que deseen transformar la realidad de sus organizaciones con una visión de innovación para mejorar su competitividad en un mercado global.

Y, sobre todo, llevarlo a cabo transitando desde un modelo de pura competición hacia otro de colaboración para competir en un mundo globalizado.

Por eso, deseamos medir el impacto que la actividad innovadora y emprendedora de las personas y empresas que conforman la comunidad **CIEM** tiene en la ciudad. Para hacerlo visible. Para que nos ayude a ser conscientes con datos objetivos de su importante papel en el desarrollo de la ciudad.

init, la empresa privada líder en España en la gestión de incubadoras y centros de innovación y emprendimiento, con presencia en varias ciudades y proyectos de apertura de nuevos centros en otras, tiene una amplia experiencia en la materia objeto de estudio.

Y no es casual que este segundo informe se centre en la ciudad de Zaragoza. Una ciudad que nos ha acogido con cariño, y cuyo Ayuntamiento ha apostado con claridad por apoyar el emprendimiento y la innovación en la ciudad.

Este segundo Informe de Generación de Riqueza demuestra que esa apuesta ha sido acertada.

*José Antonio Sáez de Ocariz es CEO de **init***

Introducción

Cuando desde **init** decidimos realizar el primer Informe de Generación de Riqueza del Centro de Incubación de Empresas de **Milla Digital**, teníamos claro el objetivo del mismo. Hoy, con la segunda edición del Informe, ratificamos nuestro compromiso y convicciones.

Desde nuestros comienzos como empresa **init**, allá por el año 2007, siempre hemos tenido la intuición de que las incubadoras que gestionáramos en colaboración con nuestros partners, constituyen un auténtico servicio público, entendido éste como servicio a la Comunidad, a la ciudad, a la ciudadanía con la que convivimos. El Informe que hoy tienes entre tus manos es una muestra palpable de esto. El **CIEM** y el **CIEM Torre Delicias**, como el resto de centros que gestionamos en España, no sólo están dotados de un potente proceso de aceleración empresarial que coopera con las iniciativas empresariales albergadas para crecer y desarrollarse como negocios, sino que además, genera riqueza en términos de ciudad, haciendo más fuerte y más consistente no sólo el tejido empresarial sino también la sociedad en la que nos establecemos. Y ése es el objetivo fundamental que nos mueve a lanzarnos a esta aventura que supone la gestión de un Centro de Innovación y Emprendimiento como el **CIEM** y el **CIEM Torre Delicias**.

Y este camino lo hemos realizado con **Milla Digital**, del **Ayuntamiento de Zaragoza**, que ha compartido desde el principio esta vocación por la consideración del **CIEM** y el **CIEM Torre Delicias** como un servicio público más allá del crecimiento o apoyo al desarrollo de las iniciativas empresariales. Hasta tal punto es así que el **Ayuntamiento de Zaragoza** ha querido que todos y cada uno de los ítems incluidos en los dos Informes de Generación de Riqueza, formen parte del Open Data de Zaragoza, reforzando así el valor de riqueza que los mismos aportan.

Nos encontramos pues ante una iniciativa innovadora, única en España, donde la colaboración público-privada manifiesta su enorme potencial, al desarrollar iniciativas nunca antes vistas en el marco del emprendimiento, como es la valoración del impacto que un centro de emprendimiento genera en la ciudad que lo alberga. No es extraño en este sentido que Escuelas de Negocio de nivel internacional se hayan hecho eco de la primera edición y nos hayan solicitado la presentación de este segundo Informe de Generación de Riqueza como una buena práctica de la colaboración público privada en sus sedes de Madrid y Barcelona. Este interés pone de manifiesto que el esfuerzo realizado por **init** por acreditar esa Riqueza, alineada con su misión corporativa, y el acompañamiento del **Ayuntamiento de Zaragoza** en este camino, resulta, no sólo innovador, sino de gran utilidad para la Sociedad. De eso se trata, hacer que las ideas sean proyectos, y los proyectos realidades tangibles que ayuden a nuestra Sociedad a caminar de manera más contundente hacia el empleo, la generación de tejido empresarial, y el desarrollo de un modelo de ciudades sostenibles económica, social y medioambientalmente.

El porqué y el para qué del Informe de Generación de Riqueza

Habitualmente la pregunta del porqué de las cosas nos retrotrae al pasado en busca de causas de aquello que sucede. Sin embargo la pregunta para qué nos lleva al futuro en busca de las razones que nos sostienen en el desarrollo de una acción presente o futura. La elaboración de los Informes de Generación de Riqueza, ahora en su segunda edición, tiene su porqué y su para qué. Explicitar ambos seguramente nos ayudará a comprender el valor generado por estos informes y su carácter innovador a la vez que útil.

El porqué del Informe de Generación de Riqueza del CIEM

init gestiona el **CIEM** desde tres años a la fecha de elaboración de este II Informe de Generación de Riqueza. Desde el primer momento descubrimos varias causas que nos avocaban hacia la necesidad de contarle a la sociedad de Zaragoza y a su tejido empresarial el valor colectivo que se está generando en el desarrollo del proyecto **CIEM**. Desde la elaboración del primer Informe y hasta la publicación de éste segundo, todas estas intuiciones se han visto ratificadas, por los resultados y por la experiencia ganada entre aquél y este

1. Es indudable que el valor que se genera en el **CIEM** trasciende del propio crecimiento empresarial o de negocio de los proyectos y personas alojados en el mismo. Muchas de los cientos de personas que han visitado a lo largo de estos años el **CIEM** lo acreditan al valorar mucho más la experiencia del **CIEM** que la singularidad propia de los negocios albergados.
2. La propia justificación de la colaboración público-privada nos obliga, o al menos así lo consideramos nosotros, a poner de manifiesto el carácter público del **CIEM**, entendido éste como devolución a la ciudadanía de la inversión y esfuerzos realizados por el **Ayuntamiento de Zaragoza** en una apuesta de emprendimiento como esta.
3. Todos reconocemos la importancia de la actividad emprendedora y de la actividad innovadora de las empresas, y sobre todo de las personas que lo hacen. Es importante medir el impacto que los emprendedores del **CIEM** tiene en la sociedad, el bienestar y beneficio que

generan, para ser capaces de valorar la cuantía de esfuerzo –económico o no- que la sociedad ha de dedicarles para que sean un elemento multiplicador.

4. La propia vida de la Comunidad del **CIEM** no sólo evidencia a diario que el valor generado por cada una de las empresas y personas alojadas va mucho más allá de su propia mirada empresarial, sino también que está generando cambios tanto en sus clientes como en sus proveedores, produciendo así un efecto de crecimiento que va más allá de sus propias cuentas de explotación.
5. A la luz de los resultados del primer Informe de Generación de Riqueza del **CIEM**, de la calidad empresarial que aquí se gesta y del retorno social que se genera, es fundamental continuar el seguimiento de los nuevos emprendedores con este segundo informe. Sólo así podremos validar todos nuestros “porqué” y “para qué”, ofreciendo a la sociedad estos ejercicios de transparencia, ratificación del sentido mismo del **CIEM** y reconocimiento al esfuerzo de los emprendedores.
6. Y finalmente la propia cultura inoculada en el **CIEM** en términos de sostenibilidad social y medioambiental estaba produciendo una serie de cambios propios y ajenos que es necesario realzar, poner en valor, porque es necesario hacer tangible lo que tantas veces es intangible, pero sin duda esencial para la vida de nuestras organizaciones y nuestra sociedad.

El para qué del Informe de Generación de Riqueza del CIEM

Existen varias razones que nos anclan en la necesidad de realizar los Informes de Generación de Riqueza como elemento de valor en el presente y especialmente como elemento de valor y referencia en el futuro

1. Se trata de un esfuerzo innovador que realza el valor de la apuesta pública por la colaboración privada para la gestión de centros de innovación y emprendimiento. Se sigue discutiendo en este sentido si desde lo público se debe apoyar este tipo de iniciativas. La evidencia es que cuando la colaboración público-privada funciona, los resultados, como ya hemos dicho anteriormente, trascienden del ámbito del propio proyecto empresarial e impactan en la sociedad en la que se alberga el centro. Este informe, igual que el anterior, pone de manifiesto ese impacto y justifica, como nadie antes lo ha hecho, la necesidad y conveniencia de esta colaboración donde la empresa gestora pone al servicio del proyecto todo su saber hacer en la aceleración de proyectos empresariales, pero al tiempo no descuida su vocación de servicio público, preocupándose, no sólo de medir, sino por impactar de manera real en la sociedad en la que se establece, generando valor tanto económico como social y medioambiental.

2. La elaboración de estos informes suponen una exigencia que debería hacerse generalizable en otros espacios de emprendimiento de España en el futuro, en la medida en que la responsabilidad de las empresas gestoras de estos centros tiene una componente pública fundamental. El concierto generado con el **Ayuntamiento de Zaragoza** por **init** a raíz del concurso público no sólo no le cuesta al **Ayuntamiento de Zaragoza** sino que además, como si él mismo lo realizara, el servicio prestado genera Riqueza y fortalece la sociedad a la que sirve.
3. El informe supone una práctica de transparencia alineada con la política de transparencia pública auspiciada por el **Ayuntamiento de Zaragoza**, y que tiene en este documento una muestra más, precisamente en un ámbito en el que hasta el momento nadie, no sólo en Zaragoza sino en España, ha realizado y puesto en valor con anterioridad.
4. Existe además un elemento de reversión del valor generado. Somos conscientes que como empresa gestora del **CIEM** tenemos una enorme responsabilidad en la gestión del mismo, pero asumida con vocación y esfuerzo, esta responsabilidad ha devenido en oportunidad. Oportunidad para devolver a la sociedad de Zaragoza todo el valor que sus propios emprendedores han desarrollado a lo largo de estos años de vida del **CIEM**, plasmados y medidos en el primer y éste, el segundo Informe de Generación de Riqueza. Se ha creado mucho, se ha trabajado mucho, y es preciso devolver a la sociedad de Zaragoza en forma de resultados, todo el valor que ha aportado al **CIEM**.

Cuál es el valor

El proyecto **CIEM** es un proyecto del **Ayuntamiento de Zaragoza** gestionado por **init**. El objetivo del **Ayuntamiento de Zaragoza** era desarrollar un espacio de emprendimiento e innovación enclavado en el entorno de **Milla Digital**, como referente para construir un ecosistema emprendedor único. En este contexto **init** desarrolló e implanta día a día un proyecto para el **CIEM** basado en las siguientes premisas:

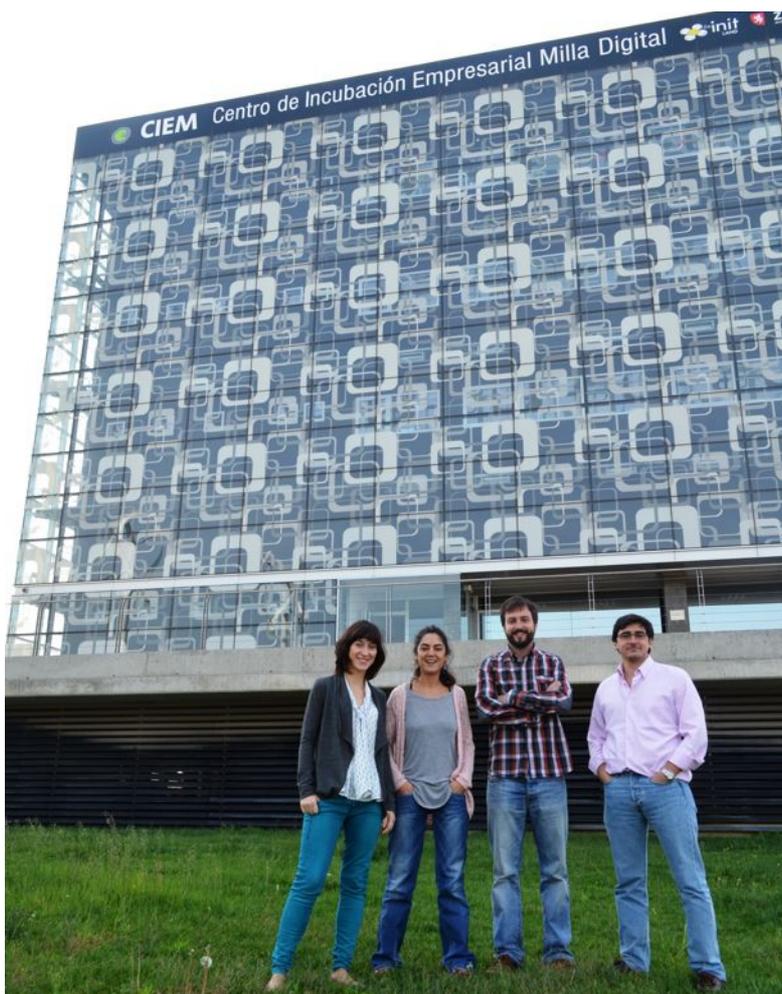
1. El apoyo a los emprendedores mediante un proceso de aceleración empresarial único basado en la propia experiencia emprendedora de **init**, que constituye un referente nacional en cuanto a modelos de aceleración empresarial. El proceso acelerador “Ensancha personas para acelerar proyectos” está centrado en el desarrollo de las capacidades personales y con foco en la persona. Los esfuerzos sobre el emprendedor son perennes y consiguen que el desarrollo de las empresas sea abierto y flexible, en constante aprendizaje.

2. El proyecto **CIEM** tiene dos objetivos que inspiran el quehacer cotidiano del Centro:

a. Transitar de una cultura empresarial exclusivamente orientada a la competición hacia una cultura empresarial que potencie la colaboración y cooperación para ensanchar las propuestas de valor y poder así competir mejor.

b. Potenciar el desarrollo de los proyectos empresariales alojados en el **CIEM** en términos de sostenibilidad social, económica y medioambiental.

3. El resultado de nuestra intervención es promover nuevas iniciativas empresariales y apoyar la generación de valor de los proyectos presentes en el Centro, mediante la generación de un ecosistema de emprendimiento en el que personas de muy diferentes ámbitos convivan para desarrollar propuestas de valor orientadas a la innovación, la creatividad y el emprendimiento (intraemprendimiento) en el trabajo.



Informe elaborado por equipo
init en el **CIEM**:

Julia Julve
Gerente del CIEM

Adriana Lacambra
*Coordinadora del CIEM TORRE
DELICIAS*

Carlos Giner
Coordinador del CIEM

Alfredo Elías
*Consultor de **init** en el CIEM*

Resumen ejecutivo

Este Informe de Generación de Riqueza del Centro de Incubación de Empresas de **Milla Digital** busca capturar dos puntos fundamentales en la razón de ser de los esfuerzos de **init** y el **Ayuntamiento de Zaragoza** para la puesta en marcha hace ya tres años y el correcto funcionamiento del centro.

El primer objetivo es medir el desempeño de las empresas incubadas, las velocidades de crecimiento, estabilidad económica y perfil organizacional. Este ejercicio de transparencia se realiza como parte de la filosofía de la gestión del centro, en un compromiso de honestidad y como ratificación de las metodologías empleadas.

Muestra de los resultados son los índices de crecimiento en capitalización (Fondos propios medios 2011/2012: 80.272,90/99.793,76 euros, un incremento del 24% en un período de un año), facturación (80.495,80 euros en facturación media), rentabilidad (21% de rentabilidad económica media) o de crecimiento en la fuerza laboral, aumentando plantillas en un 54% anual.

El segundo objetivo del Informe, y quizás el más importante en términos de arraigamiento de la riqueza en los territorios, es ilustrar el impacto que tiene el conjunto del **CIEM** en la sociedad en su conjunto. Este objetivo no es otro que certificar la validez y sentido su propia existencia, y de su cultura empresarial, de acuerdo a los esfuerzos en él invertidos. Mediante este documento se demuestra que el valor que las empresas que operan en el **CIEM** revierten a la sociedad está muy por encima de lo exigible aún a empresas responsables, incluso tratándose aquí de proyectos con una media de antigüedad de un año.

Muestra de ello es la capacidad exportadora de las empresas **CIEM** (un 44% de las empresas ya ha tenido experiencias exportadoras) o el incremento de proveedores locales desde su ingreso (un incremento de 78% de proveedores aragoneses cada empresa de media, para tener actualmente 4,4 proveedores locales cada una). Este último dato es crucial a la hora de entender la capacidad e inmediatez que tienen los proyectos emprendedores y microemprendimientos en redistribuir la riqueza.

Otro dato notable es el nivel de impuestos que las empresas **CIEM** retornan a la sociedad de los ingresos que generan. De media, un total de 38.093,54 euros por empresa entre IVA, impuesto de sociedades y aportes a su cargo de la seguridad social.

Los resultados del II Informe de Generación de Riqueza del **CIEM** confirman las tendencias del primero, en las que se dejaba ver un impacto notable del ecosistema emprendedor del **CIEM** en el tejido socio económico del entorno, y del **CIEM** en las empresas incubadas. Un valor diferencial de pertenencia. El perfil innovador detectado, la cultura de la colaboración, el nacimiento de los proyectos desde el respeto medioambiental y social, y un altísimo nivel de implicación personal en los proyectos hacen del Centro de Incubación de Empresas de **Milla Digital** un entorno necesario en la Ciudad que compartimos.

Metodología, alcances y limitaciones

Para este segundo Informe de Generación de Riqueza del **CIEM**, el proceso siguió los mismos pasos que para el Informe anterior: decisión de variables a estudiar, captura de la información, ordenación y explotación estadística, confección y presentación. Además, los primeros pasos tuvieron la condición de guardar coherencia con el primer documento, con el fin de conseguir con el paso del tiempo una base de datos suficiente para comenzar a trabajar también en series temporales.

La metodología de decisión de las variables a estudiar estuvo supeditada a los objetivos iniciales del documento, la capacidad explicativa de las variables y la calidad de la información de la que se disponía. En este sentido, se determinaron variables que expliquen la calidad económica, social y medioambiental de las empresas. Dentro de la primera categoría, se buscaron variables descriptivas en términos de stock, flujo, evolutivos y ratios más habituales. Se tendió a incorporar información relativa a la distribución en términos sociales.

En lo relativo a los indicadores sociales se busca la descripción de la capacidad de la empresa de integrar el valor generado en la sociedad en la que cohabita. Se incluyen también indicios sobre el perfil cultural de la empresa en términos de capacidad innovadora, o interacciones con el entramado empresarial.

Las variables medioambientales, por su parte, buscan describir los esfuerzos que realizan los emprendedores dentro de sus posibilidades por conseguir absorber cualquier impacto medioambiental negativo que la actividad pueda generar así como ser elemento prescriptor de buenas prácticas en el seno de su cadena de valor, tanto hacia clientes como hacia proveedores.

La captura de información se realizó mediante un cuestionario abierto a los emprendedores, quienes respondieron sin restricciones a las preguntas sobre sus proyectos. En estos términos, el equipo redactor del documento se exime de la responsabilidad sobre la veracidad de los valores presentados por los emprendedores.

Para la ordenación de la información, se aplican métodos que faciliten la lectura y proporcionen legibilidad y capacidad descriptiva de los indicadores. Muchos de ellos carecen de volumen de muestreo, dada la imposibilidad de capturar cierta información de algunas empresas. Muchas de ellas no existían en el año t-1 (2012) para poder contrastarla con el año t0 (2013). En esta tesitura, en algunos indicadores el número de muestra se ve reducido con el objetivo de garantizar que las medidas en t-1 y t0 sean de las mismas empresas y así ofrecer evoluciones descriptivas sin distorsiones causadas por empresas salientes o entrantes. En cada indicador se ofrece el número de

observaciones que se tuvieron en consideración, y una descripción somera de ellas. Se ruega al lector comprensión en este sentido.

En la explotación estadística, se buscaron indicadores descriptivos, sin entrar en ningún momento en estadística inferencial. Aún con esto, el lector tiene que tener cautela en la interpretación de algunos datos, enmarcándolos siempre en las actividades y escenario propios de la muestra. Algunos datos, como el de rentabilidad, son llamativamente elevados. Estos indicadores tienen su fórmula de cálculo explícita en cada uno de los apartados, pero aun así los autores llamamos la atención sobre una salvedad. Las empresas alojadas en el **CIEM** son todas ellas intensivas en mano de obra de muy alta cualificación. Esto genera valores añadidos mediante inversiones fuertes en formación previa y talento. Así, los balances mediante los que se obtienen los datos pertenecen al PGC vigente. El no poder activar determinados gastos o inversiones previas, entre otras cosas en formación, lleva a que los indicadores puedan ser acelerados en algún sentido. Lea en esos casos el lector amortiguando siempre el efecto causado por la fuente primaria de información y los sesgos propios de las actividades de las empresas.

Por último, los alcances de este trabajo no dejan de ser meramente descriptivos, dejando en manos del lector las extrapolaciones y las conclusiones cuantitativas. En términos de comparabilidad, volvemos a apelar al criterio del lector para la comparación entre la información presentada, rogando considerar siempre las cantidades y calidades muestrales de cada indicador. La comparabilidad externa queda bajo el estricto criterio e interpretación del lector y su experiencia.

El objeto pues del estudio no es tanto realizar una evaluación de la marcha de las empresas alojadas en el **CIEM** y determinar el impacto de la actividad del centro en ellas, sino medir el impacto de la actividad emprendedora en la sociedad de su entorno. De esta manera, se podrá valorar el esfuerzo y retorno social que significa potenciar el emprendimiento y la creación de empresas innovadoras que estén dispuestas a trabajar desde la excelencia. Con ello, este informe busca aportar una visión global y general del Valor o Riqueza generado en el **CIEM** a lo largo del período 2013.

Indicadores de sostenibilidad económica

1 Variables Stock. Balance de situación.

1.1 Capital productivo

Cálculo: Activo total de las empresas, en términos medios. Coincide con el Pasivo más Patrimonio Neto.

Observación: Observación directa del Balance de Situación de las empresas. Año 2013.

Cantidad de mediciones: 14 empresas del **CIEM** con formato de Sociedad de Capital. Ninguna de ellas pertenece a una matriz. Todas las empresas no incluidas tienen otro formato social o consolidan en otra denominación.

Resumen: El capital productivo de las empresas se refiere a la cantidad de recursos, medida en euros, que las empresas utilizan para su actividad cotidiana. El capital productivo se financia mediante los recursos propios y ajenos, e indican el capital total requerido para desarrollar la actividad industrial.

Capital productivo total, 14 empresas: **1.904.666,14 €**

Capital productivo medio, 14 empresas: **136.047,58 €**

Este indicador carece a priori de una relación neta o comparativa para aportar información (al menos no intuitiva) al lector. Aun así, se incorpora en el documento con el objetivo de que sea aprovechable por quien así lo estime. En esta línea, vale comentar que el capital productivo medio es, en términos teóricos, el valor de todos los bienes de la empresa (cualquiera sea su fuente de financiación –propia o ajena-) si decide enajenarlos.

Por otro lado, es una información interesante para establecer ratios posteriores en el documento.

1.2 Capital Social

Cálculo: No requiere.

Observación: Observación directa del Balance de Situación de las empresas. Año 2013.

Cantidad de mediciones: 14 empresas del **CIEM** con formato de Sociedad de Capital. Ninguna de ellas pertenece a una matriz. Todas las empresas no incluidas tienen otro formato social o consolidan en otra denominación.

Resumen: El Capital Social de las empresas ilustra la inversión inicial desembolsada por los socios emprendedores.

Capital Social total, 14 empresas: **142.706,60 €**

Capital Social medio, 14 empresas: **10.193,33 €**

Esta cantidad media por empresa constituida, muy por encima de los 3.000 € obligatorios para la constitución de una sociedad de responsabilidad limitada, denota un alto compromiso por parte de los equipos gestores de las empresas del **CIEM**. Además, ofrece garantías frente a las entidades financieras que mejoran la posición frente a la asunción de potenciales deudas (ver punto “Calidad de la deuda”).

1.3 Evolución del Patrimonio / Fondos propios

Cálculo: Evolución porcentual de los fondos propios de las empresas entre los años 2012 y 2013.

Observación: Observación directa del Balance de Situación de las empresas. Años 2012 y 2013.

Cantidad de mediciones: 11 empresas del **CIEM** con formato de Sociedad de Capital. Ninguna de ellas pertenece a una matriz. Todas las empresas no incluidas tienen otro formato social o consolidan en otra denominación.

Resumen: Los fondos propios de las empresas indican los recursos aportados por los socios más los resultados acumulados y no repartidos. Muestran la cantidad de capital productivo que está financiada por los socios y no por financiación ajena.

Fondos propios totales año 2012, 11 empresas: **883.001,87 €**

Fondos Propios totales año 2013, 11 empresas: **1.097.731,37 €**

Fondos Propios medios año 2012, 11 empresas: **80.272,90 €**

Fondos Propios medios año 2013, 11 empresas: **99.793,76 €**

Incremento de Fondos Propios 2012 – 2013, 11 empresas: **24%**

Los fondos propios tienen una gran lectura tanto desde la perspectiva dinámica como de corte transversal. Atendiendo a las magnitudes conseguidas en el año 2013, las empresas del **CIEM** median casi cien mil euros. Esta cantidad, unida a proyectos muy orientados al mercado, con perfiles de gestión de especialización y flexibilidad, aportan solidez y garantías frente a todos los grupos de interés.

Por otra parte, en el análisis dinámico las empresas incrementaron su capitalización con respecto al año 2012 en un 24%. Es importante destacar que en la muestra sólo se analizan las empresas que tuvieron balance en aquel año, por lo que se ilustra evolución real. Este dato entonces no está afectado por posibles nuevas empresas muy capitalizadas. En la métrica, un 24% de incremento en la capitalización denota una preferencia de los gestores por la mejora del valor que por la rentabilización.

1.4 Calidad de la deuda

Cálculo: Calidad de la deuda = pasivo corriente / (pasivo corriente + pasivo no corriente)

Observación: Observación directa del Balance de Situación de las empresas, año 2013.

Cantidad de mediciones: 15 empresas del **CIEM** con formato de Sociedad de Capital. Ninguna de ellas pertenece a una matriz. Todas las empresas no incluidas tienen otro formato social o consolidan en otra denominación.

Resumen: La calidad de la deuda de las empresas refleja el porcentaje de la deuda a corto sobre la deuda total. Esto es, la deuda que tiene que ser devuelta en el plazo de un año sobre su deuda total. Este ratio indica la salud de los préstamos que han recibido.

Pasivo Corriente total, 15 empresas: **782.434,52 €**

Pasivo Corriente medio: **52.162,30 €**

Pasivo no Corriente total, 15 empresas: **909.536,35 €**

Pasivo no Corriente medio: **60.635,76 €**

Ratio de calidad de la deuda: **0,46**

El ratio de calidad de la deuda implica que el 46% de la deuda total ha de ser devuelta en el plazo de un año; la deuda a largo plazo representa el 54%. Si se atiende a la cantidad de deuda (ver 1.5. Ratio de solvencia), esta información es perfectamente coherente con las obtenidas en Capital Social y Fondos Propios de las empresas del **CIEM**. Las empresas recurren a financiación estructural para hacer frente a sus inversiones y crecimiento, especialmente en fondos propios, mientras que la financiación ajena se evita y se dedica a coyunturas de liquidez y operativa cotidiana. De nuevo, esto se ve acentuado por el perfil conservador y preferente por la liquidez de los emprendedores (ver ratios de liquidez y solvencia).

1.5. Ratio de solvencia

Cálculo: Ratio de solvencia = Activo total / (pasivo corriente + pasivo no corriente)

Observación: Observación directa del Balance de Situación de las empresas, 2013.

Cantidad de mediciones: 14 empresas del **CIEM** con formato de Sociedad de Capital. Ninguna de ellas pertenece a una matriz. Todas las empresas no incluidas tienen otro formato social o consolidan en otra denominación.

Resumen: El ratio de solvencia captura la proporción que existe entre el activo total (todos los bienes y derechos de las empresas, valorados en euros) y la deuda total de la empresa. Un ratio de solvencia igual a 1 implicará que todos los bienes de la empresa han sido adquiridos mediante financiación ajena. Un ratio menor implicará que la deuda es mayor que la valoración de los activos de la empresa. Ratios por encima del 1 indican que la empresa podría solventar todas sus deudas liquidando el conjunto de los activos.

Activo total, 14 empresas: **1.904.666,14 €**

Activo medio: **136.047,58 €**

Pasivo total, 14 empresas: **791.780,87 €**

Pasivo total medio: **56.555,78 €**

Ratio de solvencia (14 empresas): **2,41**

El ratio de solvencia nos ofrece un valor de 2,41. Esto es, si las empresas vendiesen todos sus bienes para cesar su actividad podrían pagar 2,41 veces el total de deuda que tienen. Esto nos permite intuir perfiles de empresas seguras, con capacidad de pago en el largo plazo y capacidad de endeudamiento alta para afrontar potenciales crecimientos. Este posible endeudamiento además se encontrará en mejores condiciones de negociación frente a financiadores, ya que el aval es alto.

Un correcto trabajo en la estandarización de procesos y escalabilidad de los negocios podrá tener como consecuencia un mayor apalancamiento y con ello un crecimiento muy acelerado con poca necesidad de aportes de capital.

1.6. Ratio de liquidez general

Cálculo: Ratio de liquidez general = activo corriente / pasivo corriente

Observación: Observación directa del Balance de Situación de las empresas, 2013.

Cantidad de mediciones: 14 empresas del **CIEM** con formato de Sociedad de Capital. Ninguna de ellas pertenece a una matriz. Todas las empresas no incluidas tienen otro formato social o consolidan en otra denominación.

Resumen: Se entiende por activo corriente todos los bienes y derechos que posee la empresa que puede convertir en tesorería en el plazo de un año; se incluyen las existencias, clientes pendientes de cobro, inversiones financieras a corto, etc. El pasivo corriente es la financiación ajena frente a la que la empresa tiene que responder en un período inferior a un año. El ratio de liquidez general muestra la cantidad de veces que está contenido el activo corriente en el pasivo corriente. Si el ratio de liquidez general es igual a 1, la empresa habrá de liquidar todos sus bienes y derechos previstos en el lapso de un año necesariamente para hacer frente a sus obligaciones. Si es inferior a 1, la empresa será incapaz de hacer frente a sus obligaciones inmediatas, debiendo refinanciar la deuda o enajenar bienes. Ratios superiores a 1 indican empresas con capacidad de hacer frente a sus deudas inmediatas.

Activo corriente total, 14 empresas: **660.302,87 €**

Activo corriente medio: **47.164,49 €**

Pasivo corriente total, 14 empresas: **509.367,52 €**

Pasivo corriente medio: **36.383,39 €**

Ratio de liquidez general (14 empresas): **1,30**

El ratio de liquidez de 1,30 implica que las empresas del **CIEM** tienen mucha capacidad de pagar sus obligaciones inmediatas, y con ello mínimo riesgo de impago. Sin llegar a ser un "Acid Test" (por falta de información detallada), este ratio indica de nuevo un alto nivel de seguridad por parte de los emprendedores.

Por otro lado, la capacidad de reacción económica inmediata permite altos niveles de flexibilidad y adaptabilidad. Las empresas están entonces bien preparadas para aprovechar oportunidades que el mercado les pueda ofrecer.

Por último, los ratios de liquidez y solvencia dejan intuir empresas bien preparadas para financiar investigación, renovación de procesos y permitirse explorar soluciones nuevas añadiendo poco riesgo a sus estructuras.

1.7. Subvenciones obtenidas

Cálculo: No requiere.

Observación: Pregunta directa a las empresas.

Cantidad de mediciones: 18 empresas del **CIEM** con formato de Sociedad de Capital o Civil. Ninguna de ellas pertenece a una matriz. Todas las empresas no incluidas tienen otro formato social o consolidan en otra denominación.

Resumen: Se ilustra la cantidad de subvenciones¹ obtenidas desde la entrada en el **CIEM**. Asimismo, se ilustra la cuantía de dichas subvenciones. Unas cantidades contenidas o bajas de subvenciones indican empresas con desarrollos autónomos y con gran compromiso por parte de los emprendedores, a la vez que se reduce el uso de recursos públicos.

Empresas que han obtenido subvenciones durante su estancia en el **CIEM**, de 18 empresas: **7 empresas**

Cuantía total de subvenciones obtenidas, 18 empresas: **2.031.110, 00 €**

Subvención media de las 7 obtenidas: **112.839,44 €**

Empresas que han obtenido subvenciones durante su estancia en el **CIEM**, de 17 empresas: **6 empresas²**

Cuantía total de subvenciones obtenidas, 17 empresas: **31.110 €**

Subvención media de las 6 obtenidas: **5.185 €**

La cuantía de subvenciones obtenidas por los emprendedores del CIEM es reducida y distribuida. De un total de 18 empresas encuestadas, 7 obtuvieron alguna subvención o ayuda. Quitando el caso del outlier particular, la cuantía distribuida entre el total asciende a menos de 2.000 euros.

Desde otra perspectiva, cruzando este punto con la cantidad de innovaciones y patentes entre los emprendedores, los resultados hacen pensar en un excelente aprovechamiento de las ayudas públicas y un esperable retorno social.

¹ Se entienden por "Subvenciones" a las subvenciones, donaciones y legados, no reintegrables, otorgados por terceros distintos a los socios o propietarios, recibidos por la empresa y otros ingresos y gastos contabilizados directamente en el patrimonio neto. Se trabaja según la definición del Plan General de Contabilidad para las cuentas 130, 131 y 132.

² El cálculo se realiza también excluyendo a una empresa outlier que durante el período estudiado tuvo una financiación extraordinaria.

2. Variables flujo. Pérdidas y Ganancias.

2.1. Facturación total 2013

Cálculo: No requiere.

Observación: Observación directa de la cuenta de pérdidas y ganancias de las empresas. Año 2013.

Cantidad de mediciones: 17 empresas del **CIEM** con formato de Sociedad de Capital. Ninguna de ellas pertenece a una matriz. Todas las empresas no incluidas tienen otro formato social o consolidan en otra denominación.

Resumen: La facturación total de las empresas, o volumen de negocio, indica las ventas totales que se han realizado a lo largo del período analizado, en este caso en el año 2013.

Facturación total 2013, 17 empresas: **1.368.428,66 €**

Facturación media: **80.495,80 €**

El análisis de este dato es intuitivamente positivo. Más si se tiene en consideración la antigüedad media de las empresas estudiadas: 365,7 días.

En el plazo de un año, las empresas del **CIEM** consiguen una facturación media de más de 80.000 euros. En términos mensuales, más de 6.600 euros al mes. Esta cantidad es meritoria.

En comparación con las masas patrimoniales, la empresa media del **CIEM** factura 80.495,80 euros utilizando recursos por (capital productivo) un valor de 136.047,58 euros. Dicho de otra forma, la facturación anual es del 59% del capital productivo.

Para ofrecer una comparativa, una empresa en particular del Ibex 35³ tomada como referencia tiene un capital productivo de 118.862 millones de euros, para una facturación de 57.061 millones de euros en 2013: una facturación anual del 48% del capital productivo.

En otras palabras, una empresa ejemplar del Ibex 35 factura 48 céntimos por cada euro en su activo –ya sea financiación propia o ajena- mientras que una empresa del **CIEM** factura 59 céntimos por cada euro en su activo.

³ Información procedente de las cuentas publicadas de una empresa ejemplar escogida del Ibex 35. Fuente: Información para el accionista de las Cuentas Anuales Consolidadas 2013, publicación online de la empresa. Para más información, se ruega consultar a los autores de este documento.

2.2. Beneficio bruto

Cálculo: Beneficio antes de impuestos de las empresas.

Observación: Observación directa de la cuenta de pérdidas y ganancias de las empresas. Año 2013.

Cantidad de mediciones: 17 empresas del **CIEM** con formato de Sociedad de Capital. Ninguna de ellas pertenece a una matriz. Todas las empresas no incluidas tienen otro formato social o consolidan en otra denominación.

Resumen: Beneficio total de las empresas alojadas, antes de impuestos y después el resultado financiero, en el ejercicio 2013.

Beneficio Beneficio bruto total 2013, 17 empresas: **314.889,00 €**

Beneficio bruto medio: **18.522,88 €**

En este caso nos encontramos con un resultado notable del desempeño de las empresas. La empresa media gana, antes de impuestos, 18.522,88 euros de una facturación de 80.495,80 euros. El margen de estas cantidades alcanza el 23%.

Por otro lado, para ganar esos 18.522,88 euros, las empresas del **CIEM** utilizan un capital productivo de 136.047,58 euros, o lo que es lo mismo ganan el 13% de los recursos invertidos en su activo, ya sea financiación propia o ajena.

Siguiendo la comparativa con una empresa del Ibex 35⁴, ésta gana antes de impuestos 6.280 millones mediante un capital productivo de 118.862 millones. La proporción de beneficios por capital productivo es de 5,28%.

En resumen, las empresas del **CIEM** ganan 13 céntimos por cada euro en su activo, mientras que la empresa escogida del Ibex 35 gana 5 céntimos por cada euro en su activo.

⁴ Información procedente de las cuentas publicadas de una empresa ejemplar escogida del Ibex 35. Fuente: Información para el accionista de las Cuentas Anuales Consolidadas 2013, publicación online de la empresa. Para más información, se ruega consultar a los autores de este documento.

2.3. Estimación del pago de impuesto de sociedades

Cálculo: No requiere en la mayoría de los casos. En ausencia del dato, aproximación mediante el 25% del Beneficio Bruto, según aplicación en el territorio español para PYMEs

Observación: Observación directa de la cuenta de pérdidas y ganancias de las empresas. Año 2013.

Cantidad de mediciones: 17 empresas del **CIEM** con formato de Sociedad de Capital. Ninguna de ellas pertenece a una matriz. Todas las empresas no incluidas tienen otro formato social o consolidan en otra denominación.

Resumen: Estimación del impuesto de sociedades en el año 2013. El indicador muestra la recaudación en este concepto estimada de acuerdo a las contabilidades depositadas de las empresas alojadas.

Impuesto de sociedades total 2013, 17 empresas: **126.163,20 €**

Impuesto de sociedades medio: **7.421,36 €**

La cantidad media por empresa de impuesto de sociedades alcanza los 7.421 euros. Esto implica que la media de empresas no sólo gana dinero, sino que además aporta esta cantidad anual. De nuevo, teniendo en consideración la antigüedad media de la muestra (365,7 días), este dato es más que notable.

En relación con los recursos utilizados, las empresas **CIEM** pagan una media de 5,45 céntimos por cada euro en su activo. Una empresa escogida del Ibex 35⁵ paga un impuesto sobre beneficios 1.311 millones, para un capital productivo de 118.862 millones, esto es paga 1,1 céntimos por cada euro en su activo.

⁵ Información procedente de las cuentas publicadas de una empresa ejemplar escogida del Ibex 35. Fuente: Información para el accionista de las Cuentas Anuales Consolidadas 2013, publicación online de la empresa. Para más información, se ruega consultar a los autores de este documento.

2.4. Exportaciones

Cálculo: Exportaciones totales menos importaciones totales.

Observación: Pregunta directa a las empresas.

Cantidad de mediciones: 8 empresas del **CIEM** con formato de Sociedad de Capital o Civil. Ninguna de ellas pertenece a una matriz. Todas las empresas no incluidas tienen otro formato social o consolidan en otra denominación.

Resumen: Las exportaciones netas muestran la cantidad de bienes exportados o servicios prestados a empresas extranjeras. Una cantidad positiva de exportaciones netas (mayor que las importaciones) mejora la situación comercial nacional, al a vez que demuestra competitividad de las empresas exportadoras frente al mercado internacional.

Empresas que han exportado en 2013, de 18 empresas: **8 (44%)**

Exportaciones netas totales 2013, 18 empresas: **1.634.681 €**

Exportaciones medias: **90.815,61 €**

Exportaciones medias por empresa exportadora, de 8 empresas: **204.335,13 €**

Clientes extranjeros atendidos en 2013: **37**

El dato más notable de las cifras de exportación es la proporción de empresas que exportan, un 44% del total. A esto, se suma un volumen exportador alto con respecto a las facturaciones, dejando intuir una clara ventaja de las empresas que exportan.

Con respecto a la dispersión, 37 clientes atendidos por 8 empresas es un número suficiente como para no temer un posible monocultivo y dependencia excesiva. Esto redundará en estabilidad en las facturaciones de los emprendedores del CIEM.

2.5. Rentabilidad económica

Cálculo: Rentabilidad económica = beneficio bruto / activo total.

Observación: Observación directa del balance y de la cuenta de pérdidas y ganancias de las empresas. Año 2013.

Cantidad de mediciones: 14 empresas del **CIEM** con formato de Sociedad de Capital. Ninguna de ellas pertenece a una matriz. Todas las empresas no incluidas tienen otro formato social o consolidan en otra denominación.

Resumen: La rentabilidad económica indica el beneficio en euros generado por cada euro invertido en el activo de la empresa. El ratio muestra la capacidad de generar rentas por cada euro que se añade en los bienes productivos de la empresa.

Rentabilidad económica, 14 empresas: **21%**

2.6. Rentabilidad financiera

Cálculo: Rentabilidad financiera = beneficio neto después de impuestos / fondos propios.

Observación: Observación directa del balance y de la cuenta de pérdidas y ganancias de las empresas. Año 2013.

Cantidad de mediciones: 14 empresas del **CIEM** con formato de Sociedad de Capital. Ninguna de ellas pertenece a una matriz. Todas las empresas no incluidas tienen otro formato social o consolidan en otra denominación.

Resumen: La rentabilidad financiera indica el beneficio en euros generado por cada euro invertido por los propietarios de la empresa. El ratio muestra la capacidad de generar rentas por cada euro que se invierte en la empresa.

Rentabilidad financiera, 14 empresas: **26%**

Los datos de rentabilidad de las empresas alojadas en el **CIEM** muestran grandes performances, especialmente para empresas que llevan un año de media trabajando.

La rentabilidad económica, que de alguna manera refleja la capacidad de los gestores de aprovechar los recursos a su disposición, cualquiera sea su fuente (propia o ajena), muestra un perfil de gran

profesionalidad y capacidad. Una rentabilidad económica del 21% es un dato notable en cualquier coyuntura económica, más aún en una como la vivida en el año 2013 y por empresas tan jóvenes.

La rentabilidad financiera ofrece información sobre la capacidad de generar rentas frente a los esfuerzos de los inversores. Este dato incluye entonces la capacidad de negociar buenos tipos de deuda, para aumentar el retorno de la inversión. Una rentabilidad financiera del 26% implica que los esfuerzos inversores se retornan en menos de 4 años.

Por otra parte, la relativamente poca diferencia entre la rentabilidad económica y financiera deja ver empresas poco apalancadas, con mucha inversión y perfil conservador en el endeudamiento. Asimismo, el retorno de 0,26 euros por cada euro invertido por los socios deja muy bien posicionadas a las empresas analizadas, en particular desde la perspectiva de la rentabilidad / seguridad.

2.7. Aprovisionamientos, cantidad de proveedores

Cálculo: No requiere.

Observación: Pregunta directa a las empresas.

Cantidad de mediciones: 18 empresas del **CIEM** con formato de Sociedad de Capital o Civil. Ninguna de ellas pertenece a una matriz. Todas las empresas no incluidas tienen otro formato social o consolidan en otra denominación.

Resumen: Se captura la cantidad de proveedores que sirven a las empresas, distinguiendo entre aragoneses o no, en el momento de entrada al **CIEM** y actualmente. Se busca ilustrar la integración de las empresas alojadas en el territorio desde la perspectiva económica.

Proveedores totales en el momento de la entrada, 18 empresas (media por empresa): **103 (5,72)**

Proveedores totales actualmente, 18 empresas (media por empresa): **174 (9,67)**

Proveedores totales aragoneses en el momento de la entrada, 18 empresas (media por empresa): **45 (2,5)**

Proveedores totales NO aragoneses en el momento de la entrada, 18 empresas (media por empresa): **58 (3,2)**

Proveedores totales aragoneses actualmente, 18 empresas (media por empresa):
80 (4,4)

Proveedores totales NO aragoneses actualmente, 18 empresas (media por empresa): **94 (5,2)**

Proporción de proveedores aragoneses, 18 empresas: **46%**

Incremento en la cantidad de proveedores: **69%**

Incremento en la cantidad de proveedores aragoneses: **78%**

Este ratio tiene una gran capacidad de describir el impacto positivo que conlleva la actividad de los emprendedores en el territorio. El incremento en la cantidad de proveedores es del 69%, lo que conlleva una mayor capacidad de distribución de actividad.

De éstos, actualmente el 46% son proveedores aragoneses. Además, la proporción de aragoneses sobre el total se incrementa con el paso del tiempo, validando la actividad de las empresas del **CIEM**.

2.8. Aprovisionamientos, gasto total

Cálculo: No requiere.

Observación: Observación directa de la cuenta de pérdidas y ganancias de las empresas. Años 2012 y 2013.

Cantidad de mediciones: 10 empresas del **CIEM** con formato de Sociedad de Capital. Ninguna de ellas pertenece a una matriz. Todas las empresas no incluidas tienen otro formato social o consolidan en otra denominación.

Resumen: Gasto en aprovisionamientos reflejados en la cuenta de pérdidas y ganancias. Porción de la actividad económica que se vuelca en proveedores, fuera de los servicios de profesionales independientes y bancarios.

Gasto en aprovisionamiento total 2012, 10 empresas (media por empresa):
120.761,30 € (12.076,13 €)

Gasto en aprovisionamiento total 2013, 10 empresas (media por empresa):
173.471,25 € (17.347,12 €)

Evolución del gasto medio en proveedores, 10 empresas: **44%**

En este caso, el gasto medio (17.347,12 euros) representa el 21,55% de la facturación media (80.495,80€). Como se puede apreciar, el incremento del gasto medio en proveedores es notable. En particular considerando las actividades tipo de las empresas analizadas, generalmente de servicios.

2.9. Gasto de personal y contribución

Cálculo: No requiere en la mayoría de los casos. En ausencia del dato, aproximación mediante el 42% de la cuenta Gasto de Personal de las empresas, según estimación de acuerdo con la carga impositiva total agregada, en Aragón.

Observación: Observación directa de la cuenta de pérdidas y ganancias de las empresas. Año 2013.

Cantidad de mediciones: 15 empresas del **CIEM** con formato de Sociedad de Capital. Ninguna de ellas pertenece a una matriz. Todas las empresas no incluidas tienen otro formato social o consolidan en otra denominación.

Resumen: Gasto de personal por parte de las empresas alojadas. Esta variable refleja el esfuerzo en salarios a trabajadores, y con ello una parte del volumen económico volcado a la sociedad local. También permite una estimación certera de los aportes en términos de rentas de las personas físicas que corren por cuenta de la empresa.

Gasto de personal total 2013, 15 empresas: **909.416,83 €**

Gasto de personal medio, por empresa: **60.627,79 €**

Contribución impositiva del Gasto de personal total 2013, 15 empresas: **381.955,07 €**

Contribución impositiva media, por empresa: **25.463,67 €**

Esta información muestra el importante esfuerzo de las empresas alojadas en el **CIEM** en términos de personal. La contribución media de más de 25.000 euros es una gran medida del impacto de la actividad económica de empresas con un año de recorrido, y su importancia en el tejido empresarial local y nacional.

Por otro lado, un gasto medio en contrataciones de más de 60.000 euros por empresa es una muestra de compromiso y confianza para con el proyecto, y una clara señal de pensamiento a largo plazo.

2.10 Resultado liquidación IVA

Cálculo: No requiere.

Observación: Modelo 390 de la Agencia Tributaria. Año 2013

Cantidad de mediciones: 12 empresas del **CIEM** con formato de Sociedad de Capital. Ninguna de ellas pertenece a una matriz. Todas las empresas no incluidas tienen otro formato social o consolidan en otra denominación.

Resumen: Resultado de la liquidación del Impuesto al Valor Añadido. Este indicador captura la generación de valor exclusivamente por parte de las empresas de forma indirecta, ya que compensa la generación del valor proveniente de los proveedores. Por otro lado, es una medida del aporte de las empresas a la recaudación impositiva.

Resultado de IVA total 2013, 12 empresas: **62.502,14 €**

Resultado de IVA medio, por empresa: **5.208,51 €**

Esta información muestra el esfuerzo de las empresas alojadas en el **CIEM** en términos de personal.

Los resultados de la liquidación del IVA son compatibles y positivos con el perfil de empresas que se analizan. Los resultados positivos indican una generación de valor neta, siempre en empresas con una media de 365,7 días de existencia.

Por otro lado, las cantidades permiten intuir la constante inversión que éstas hacen, propias de un escenario de inversión y crecimiento.

2.11. Estimación contributiva media

Cálculo: Suma algebraica.

Observación: Aportes medios estimados de impuesto de sociedades, aportes medios estimados de aportes por personal y resultado medio de la liquidación del IVA.

Cantidad de mediciones: Suma de medias. Las características de cada muestra varían según el indicador.

Resumen: Suma algebraica de las contribuciones medidas en el documento. Se consideran las cantidades medias por empresa por coherencia cuantitativa de las distintas muestras para cada indicador. Se suman las estimaciones sobre el impuesto de sociedades, aportes por trabajadores y empresa, y el resultado de la liquidación del IVA anual.

Resultado de IVA medio, 2013: **5.208,51 €**

Contribución impositiva del Gasto de Personal medio, 2013: **25.463,67 €**

Impuesto de sociedades medio, 2013: **7.421,36 €**

Contribución total media por empresa: **38.093,54 €**

Este indicador, únicamente una estimación aproximada, es una buena medida de la validez de la actividad emprendedora en un territorio y sus alcances económicos. Cada empresa del **CIEM**, con una media de un año de antigüedad, contribuyó en distintos impuestos en una cuantía de algo más de 38.000 euros.

Si extrapolamos esta cifra media para una cuantía total, con 24 despachos disponibles, obtenemos una contribución total de 914.245 euros al año en calidad de Impuesto de Sociedades, IVA y contribuciones a la Seguridad Social.

3. Supervivencia de las empresas CIEM

3.1. Ratio de supervivencia de las empresas CIEM

Cálculo: Empresas activas / empresas totales que se hayan alojado en el **CIEM**

Observación: Base de datos **CIEM** Zaragoza.

Cantidad de mediciones: 30 mediciones. El 100% de las empresas que se han alojado en el **CIEM** empezando antes de tres años -1080 días- de la elaboración de este informe⁶.

Resumen: La supervivencia calcula la cantidad de empresas que han ingresado en el **CIEM** y mantienen su actividad transcurridos dos y tres años. Se incluyen todas las empresas que se hayan instalado en el **CIEM**, con un tiempo mínimo de estancia de un mes.

Empresas comenzadas al menos hace 2 años: **30**

Activas: **23**

Ratio de supervivencia al segundo año: **77%**

Ratio de fracaso antes del segundo año: **23%**

Empresas comenzadas al menos hace 3 años: **15**

Activas: **11**

Ratio de supervivencia al tercer año: **73%**

Ratio de fracaso antes del tercer año: **27%**

Este indicador es un resultado muy ilustrativo del desempeño de las empresas y sus capacidades en términos de sostenibilidad. El ecosistema emprendedor del **CIEM** consigue generar estructuras, comportamientos y estrategias adecuadas para que las empresas tengan un alto nivel de supervivencia.

Las muchas empresas que ya cuentan con más de tres años de antigüedad tienen una tasa de supervivencia elevada que indica buenas perspectivas en el largo plazo

⁶ Septiembre de 2014

4. Variables relativas a clientes

4.1. Nuevos clientes obtenidos desde la entrada

Cálculo: Para el cálculo de los días necesarios para que en el **CIEM** se atienda un nuevo cliente se dividen los nuevos clientes de todas las empresas desde su entrada por la cantidad de días transcurridos por todas las empresas desde su entrada.

Observación: Pregunta directa a las empresas, y fecha de entrada al **CIEM**.

Cantidad de mediciones: 18 empresas del **CIEM** con formato de Sociedad de Capital o Civil. Ninguna de ellas pertenece a una matriz. Todas las empresas no incluidas tienen otro formato social o consolidan en otra denominación.

Resumen: Cantidad de nuevos clientes atendidos, no existentes en el momento de la entrada al **CIEM** y cantidad de días necesarios para que una empresa alojada en el **CIEM** atienda un nuevo cliente.

Nuevos clientes atendidos desde la entrada en el CIEM, 18 empresas: **409**

Nuevos clientes atendidos por empresa desde su entrada en el CIEM, media: **22,72**

Días necesarios para que cada empresa del CIEM consiga un nuevo cliente, media: **16,09**

Esta información tiene una gran potencia, particularmente unida al contexto. Las empresas tienen una media de 365,7 días, un una actividad eminentemente técnica. Un alto nivel de captación de clientes indica por un lado multidisciplinariedad y capacidad comercial, con perfiles poliédricos, y por otro una gran adecuación del producto al mercado, generando buena demanda en complemento con los esfuerzos de oferta.

4.2. Clientes activos

Cálculo: No requiere.

Observación: Pregunta directa a las empresas.

Cantidad de mediciones: 18 empresas del **CIEM** con formato de Sociedad de Capital o Civil. Ninguna de ellas pertenece a una matriz. Todas las empresas no incluidas tienen otro formato social o consolidan en otra denominación.

Resumen: Cantidad de clientes activos, a los que se prestan servicios de forma cotidiana o con formatos de pago periódicos.

Clientes activos totales, 18 empresas: **815**

Clientes activos por empresa, media: **45,28**

El objeto de este indicador es capturar la cantidad de clientes que con periodicidad aprovechan las propuestas de valor de las empresas alojadas en el **CIEM**. Esto genera un interesante movimiento económico permanente, acelerando la economía.

Por otro lado, confirma la propuesta de valor de los proyectos alojados, y no sólo su capacidad de oferta sino, lo que es más importante, de generar demanda y fidelizar.

Indicadores de sostenibilidad social

1. Puestos estructurales que proporciona la empresa.

Cálculo: (puestos creados / cantidad de empresas) * (365 / tiempo de permanencia medio de la muestra)

Observación: Pregunta directa a las empresas, y base de datos **CIEM** para la fecha de ingreso.

Cantidad de mediciones: 18 empresas del **CIEM** con formato de Sociedad de Capital o Civil. Ninguna de ellas pertenece a una matriz. Todas las empresas no incluidas tienen otro formato social o consolidan en otra denominación.

Resumen: Se busca la cantidad de puestos estructurales en el momento de entrada al **CIEM** y cantidad actual, para conocer los puestos creados al año como medida uniforme. Se uniformiza al año a causa de la variabilidad de los tiempos transcurridos desde la entrada. Se entiende por puesto estructural aquel que demande una jornada laboral de 8 horas de trabajo diarias, pudiendo ser números fraccionarios, independientemente de quién lo haga y en qué calidad (propietarios, cuenta ajena, autónomos, becarios...). Con esta información se plasma la capacidad de generar empleo de las empresas **CIEM**.

Puestos estructurales en el momento de la entrada al CIEM, 18 empresas: **37**

Puestos estructurales al entrar en el CIEM, media: **2,1**

Puestos estructurales actualmente, 18 empresas: **57**

Puestos estructurales actuales, media: **3,2**

Incremento en puestos estructurales: **54% (+20)**

Puestos creados por empresa, al año: **1,1**

En este indicador, la cantidad de puestos creados es muy relevante para ilustrar el desempeño y perspectivas de crecimiento de las empresas del **CIEM**. Por otro lado, un crecimiento de +50% anual en las necesidades de horas trabajadas refleja la aceptación de las propuestas de valor y éxito de los modelos utilizados.

Por último, es relevante también el compromiso de los emprendedores para con sus proyectos, y arraigando la riqueza al territorio mediante sus servicios, pero también mediante la contratación y aprovisionamientos.

2. Distribución por sexos

Cálculo: No requiere.

Observación: Pregunta directa a las empresas.

Cantidad de mediciones: 18 empresas del **CIEM** con formato de Sociedad de Capital o Civil. Ninguna de ellas pertenece a una matriz. Todas las empresas no incluidas tienen otro formato social o consolidan en otra denominación.

Resumen: Se mide la cantidad de mujeres trabajando en el **CIEM** en el momento de la entrada actualmente, con su correspondiente cálculo de evolución. Estos datos se complementan con el apartado anterior para obtener datos proporcionales.

Mujeres trabajando en el momento de la entrada al CIEM, 18 empresas: **13**

Proporción de mujeres al entrar en el CIEM (de 37 puestos en las 18 empresas), media: **35%**

Mujeres trabajando actualmente, 18 empresas: **23**

Proporción de mujeres actualmente (de 57 puestos en 18 empresas), media: **40%**

Incremento de mujeres trabajando en el CIEM: **77% (+10)**

Los datos de proporción por sexos son realmente notables en un entorno TIC. La participación de mujeres en las TICs está reducido a menos del 20% del total laboral en los países de la OCDE, según el informe Doubling Digital Opportunities⁷. En el **CIEM**, al entrar las mujeres ya son el 35%.

Pero en particular, es notable el crecimiento de la proporción pasado un año (365,7 días) desde el ingreso de media, llegando hasta el 40% del total de personas que trabajan en el centro. Esto implica que las empresas, al entrar al **CIEM**, tienen mejor perspectiva de género, y tienden a igualar las proporciones por sexo.

3. Personas contratadas

Cálculo: No requiere.

Observación: Pregunta directa a las empresas.

Cantidad de mediciones: 18 empresas del **CIEM** con formato de Sociedad de Capital o Civil. Ninguna de ellas pertenece a una matriz. Todas las empresas no incluidas tienen otro formato social o consolidan en otra denominación.

Resumen: Se captura la cantidad de personas contratadas en 2012 y 2013, distinguiendo entre más o menos de 6 meses de duración de contrato. Se entiende por persona contratada en este caso a personas que reciban una retribución de la empresa, cualquiera sea la condición contractual (propia-ajena, autónomos...).

Personas contratadas por menos de 6 meses en 2012, total 18 empresas: **1**

Personas contratadas por menos de 6 meses en 2013, total 18 empresas: **9**

Personas contratadas por más de 6 meses en 2012, total 18 empresas: **11**

Personas contratadas por más de 6 meses en 2013, total 18 empresas: **23**

En este caso, el valor social que aportan los proyectos emprendedores es claro. Los contratados tienden a ser de larga duración en beneficio de las relaciones estables y la planificación.

⁷ Doubling Digital Opportunities, Enhancing the inclusion of women & girls in the information society". Report por la Broadband Commision, con la participación de ITU y UNESCO. Disponible en <http://www.broadbandcommission.org/publications/Pages/bb-and-gender.aspx>

En términos netos, es destacable la capacidad de los microproyectos, emprendimientos y empresas de nueva creación de crear empleos. Si esto se suma a una gran estabilidad empresarial, con inversiones decididas en empresas viables y sostenibles que sean perennes, la capacidad de empleo del CIEM es además una inversión multiplicadora, que incrementa el volumen y acelera la circulación económica en una región.

4. Personas en prácticas

Cálculo: No requiere.

Observación: Pregunta directa a las empresas.

Cantidad de mediciones: 18 empresas del **CIEM** con formato de Sociedad de Capital o Civil. Ninguna de ellas pertenece a una matriz. Todas las empresas no incluidas tienen otro formato social o consolidan en otra denominación.

Resumen: Se mide la cantidad de personas en prácticas acogidas desde la entrada en el CIEM de la empresa. Se busca conocer la proactividad de las empresas del **CIEM** en cuanto a los contratos de prácticas de formación. Se entiende por convenios suscritos a todos los convenios, contratos, o relaciones de larga duración formales con entidades dedicadas a la formación de personas para prácticas.

Cantidad de personas en prácticas, 18 empresas: **17**

Cantidad de empresas que tienen suscritos convenios con entidades de formación, 18 empresas: **5**

Cantidad de convenios de formación suscritos, 18 empresas: **8**

Las empresas del **CIEM** tienden a suscribir convenios con entidades formativas para acoger y formar estudiantes. Esto denota implicación con la sociedad, y mucha relación con los agentes sociales. De nuevo, una función fundamental de los proyectos emprendedores parece ser el arraigamiento de la riqueza en el territorio. Este dato, cruzado con los incrementos en la contratación y los crecimientos económicos, hace de las empresas del **CIEM** empresas atractivas para el inicio de la vida laboral, con grandes perspectivas de estabilidad y crecimiento.

5. Inversión en formación

Cálculo: No requiere.

Observación: Pregunta directa a las empresas.

Cantidad de mediciones: 18 empresas del CIEM con formato de Sociedad de Capital o Civil. Ninguna de ellas pertenece a una matriz. Todas las empresas no incluidas tienen otro formato social o consolidan en otra denominación.

Resumen: Se ilustran los esfuerzos en formación y actualización de los trabajadores y miembros del equipo de las empresas alojadas en el **CIEM**. Se incluye cualquier inversión cuantificable en formación del equipo de trabajo, con cualquier contratación, a cargo de la empresa. Se incluyen formaciones puntuales, cursos, etcétera, con matrícula a cargo de la empresa, y/o cuantificación en horas/persona para las formaciones en horario laboral remunerado.

Inversión total en formación en 2013, 18 empresas: **39.700 €**

Inversión media en formación por empresa, 18 empresas: **2.205,56 €**

Inversión en formación media por cada trabajador (57, ver punto “Puestos estructurales”): **696,49 €**

Nos encontramos con un ratio muy positivo. Las empresas **CIEM** gastan 60.627 euros anuales en personal, y hacen una inversión en formar a sus trabajadores del 6,64% de esa cantidad.

Si consideramos que el salario mínimo en España es de 645,30 euros al mes, la comparativa es aún más clara. Las empresas del **CIEM** gastan más que un salario mínimo mensual por cada trabajador en formarlo. Y esto en un año, 2013, en el que 6 de cada 10 empresas redujeron la inversión en formación para sus trabajadores⁸.

⁸ *Tendencias en la formación para el empleo*, Adecco Training. Disponible en http://www.adecco.es/_data/NotasPrensa/pdf/555.pdf

Indicadores de colaboración, cooperación e innovación empresarial

1. Proyectos realizados con otros miembros de la comunidad CIEM

Cálculo: No requiere.

Observación: Pregunta directa a las empresas.

Cantidad de mediciones: 18 empresas del **CIEM** con formato de Sociedad de Capital o Civil. Ninguna de ellas pertenece a una matriz. Todas las empresas no incluidas tienen otro formato social o consolidan en otra denominación.

Resumen: Se busca identificar la cantidad de proyectos desarrollados en colaboración con otros emprendedores mediante contrato, formalizado o no, para ofrecer servicios a terceros. También se identifica la cantidad de proyectos desarrollados para otros miembros de la comunidad, en calidad de prestación de servicios cualquiera sea la contraprestación.

Trabajos realizados en colaboración, con o para otro/s emprendedor/es, 18 empresas: 7

Empresas que realizan trabajos en colaboración, con o para otro/s emprendedor/es, media: 39%

Con este indicador el valor de la comunidad y las redes queda validado. Las 18 empresas encuestadas realizaron, durante el año 2013, 7 proyectos de forma colaborativa con o para otros miembros de la comunidad del CIEM. Esto es, aproximadamente, un proyecto en colaboración cada 2,5 empresas. Dicho de otra manera, de cada diez empresas, 4 realizan proyectos de forma colaborativa.

2. Desarrollo de productos en código abierto / copyleft

Cálculo: No requiere.

Observación: Pregunta directa a las empresas.

Cantidad de mediciones: 18 empresas del **CIEM** con formato de Sociedad de Capital o Civil. Ninguna de ellas pertenece a una matriz. Todas las empresas no incluidas tienen otro formato social o consolidan en otra denominación.

Resumen: Se identifica la elaboración o creación de productos / contenidos desarrollados en código abierto / copyleft como aporte a la sociedad desde los emprendedores. Se entiende por desarrollo la elaboración de proyectos, productos o conceptos formalizados y con o sin finalidad de lucro.

Cantidad de empresas que han desarrollado proyectos open source / copyleft, 18 empresas: **3**

Cantidad de proyectos open source / copyleft desarrollados total: **5**

La cantidad de empresas que desarrollan proyectos código abierto es notable. El 17% de las empresas trabaja en esta línea. Además, han desarrollado 5 proyectos código abierto en el año 2013. Estas cifras tienen su potencia en la interpretación: cada 3,6 empresas del **CIEM**, se desarrolla un proyecto código abierto en el lapso de un año.

Es sabido que Open Source no es sinónimo de “sin ánimo de lucro” pero sí de conocimiento compartido, y con la intención de que un tercero pueda siempre aprovechar el trabajo hecho, mejorarlo o reinterpretarlo. Durante el período 2013 tuvo lugar un proceso de innovación abierta con la banca, del que se desprendieron dos nuevos productos ideados y liderados en colaboración por 3 proyectos incubados, cada producto.

3. Patentes o registros de la propiedad intelectual o susceptibles a serlo

Cálculo: No requiere.

Observación: Pregunta directa a las empresas.

Cantidad de mediciones: 18 empresas del **CIEM** con formato de Sociedad de Capital o Civil. Ninguna de ellas pertenece a una matriz. Todas las empresas no incluidas tienen otro formato social o consolidan en otra denominación.

Resumen: Se busca capturar la producción intelectual y generación de invenciones o innovaciones procesales registrables. Se incluyen todos los registros en la oficina de patentes y marcas, presentaciones, patentes de mejora, cualquier registro de invención o innovación, o proyectos susceptible a ser patentados formalmente con indicios razonables de viabilidad, en beneficio de la empresa.

Cantidad de empresas que tienen patentes o registros, 18 empresas: **7**

Cantidad de patentes o registros, 18 empresas: **10**

Proporción de empresas que tienen patentes o registros: **39%**

En este caso, la información es notable. El 39% de las empresas del **CIEM** poseen una patente o un registro de invención o innovación. Desde otra perspectiva cada 1,8 empresas del **CIEM** se formalizó una patente.

Además, de las empresas que patentan, de media, cada tiene 1,43 patentes.

Teniendo en cuenta que a 1 de enero de 2014 había 3.119.310 empresas activas⁹ en España, y que se registraron 1.752 patentes en el país¹⁰, podemos decir que se formaliza una patente cada 1.780 empresas. En el **CIEM**, se formaliza una patente cada 1,8.

⁹ Según el Directorio Central de Empresas del Instituto Nacional de Estadística. Disponible en <http://www.ine.es/daco/daco42/dirce/dirce14.pdf>

¹⁰ Según la Organización Mundial para la Propiedad Intelectual. Disponible en http://www.wipo.int/export/sites/www/pressroom/en/documents/pr_2014_755_a.pdf#annex1

Indicadores de sostenibilidad medioambiental

1. Cambios en la relación con los proveedores

Cálculo: No requiere.

Observación: Pregunta directa a las empresas.

Cantidad de mediciones: 18 empresas del **CIEM** con formato de Sociedad de Capital o Civil. Ninguna de ellas pertenece a una matriz. Todas las empresas no incluidas tienen otro formato social o consolidan en otra denominación.

Resumen: Se busca manifestar la intensidad de los emprendedores frente a sus proveedores y clientes para demandar un comportamiento medioambientalmente responsable. Se incluye el elegir a los proveedores teniendo en cuenta su impacto ambiental, sus certificaciones medioambientales, o la cultura medioambiental, la proactividad en solicitar esfuerzos medioambientales a los proveedores. Se incluye el informar a clientes sobre canales más respetuosos con el medioambiente, ayuda para la obtención de certificaciones, sugerencias de buenas prácticas o instrucciones para el tratamiento de residuos de los productos ofrecidos.

Empresas que hacen esfuerzos explícitos en pro de la sostenibilidad en sus relaciones con proveedores y/o clientes, 18 empresas: **6**

Empresas que hacen esfuerzos explícitos en pro de la sostenibilidad en sus relaciones con proveedores y/o clientes, media: **33%**

Una de cada 3 empresas alojadas en el **CIEM** manifiesta un comportamiento explícito de cara a dos de sus principales grupos de interés (proveedores y clientes) en beneficio de la sostenibilidad medioambiental. Protocolizar las relaciones, desplazamientos, tratamiento de residuos, o la propia selección de proveedores de acuerdo a su impacto ambiental es un esfuerzo importante en compañías jóvenes. Sin embargo demuestra una clara cultura empresarial que, a juzgar por los resultados económicos, tiene sentido.

2. Cambios en el desempeño profesional

Cálculo: No requiere.

Observación: Pregunta directa a las empresas.

Cantidad de mediciones: 18 empresas del **CIEM** con formato de Sociedad de Capital o Civil. Ninguna de ellas pertenece a una matriz. Todas las empresas no incluidas tienen otro formato social o consolidan en otra denominación.

Resumen: Se busca manifestar el compromiso de los emprendedores en su comportamiento cotidiano. La variable mide si se incluyen alteraciones en productos / servicios / procesos que supongan buenas prácticas medioambientales de forma proactiva y por parte de toda la organización. Se incluye la existencia de un protocolo de comportamiento medioambientalmente respetuoso.

Empresas que manifiestan cambios en el comportamiento o un protocolo de sostenibilidad medioambiental, 18 empresas: 5

El ratio aquí analizado puede ser engañoso. De las empresas del **CIEM**, sólo una responde que ha realizado cambios en su comportamiento, pero otras 4 han confeccionado protocolos formales para organizar sus procesos internos y minimizar su impacto ambiental.

Sin embargo, una lectura más profunda, y el conocimiento intrínseco de las empresas explica lo que a priori parece un mal dato. Las empresas nacen, todas, con un claro perfil de sostenibilidad ambiental. Los emprendedores, trabajadores, y todos los grupos de interés que con ellos se relacionan comparten esta cultura organizacional, y desde el nacimiento no son necesarios cambios.

3. Certificaciones medioambientales

Cálculo: No requiere.

Observación: Pregunta directa a las empresas.

Cantidad de mediciones: 18 empresas del **CIEM** con formato de Sociedad de Capital o Civil. Ninguna de ellas pertenece a una matriz. Todas las empresas no incluidas tienen otro formato social o consolidan en otra denominación.

Resumen: Se captura la cantidad de empresas con certificaciones medioambientales o en proceso de consecución. Se entiende por respuesta positiva que existe una certificación medioambiental aprobada por la empresa, o que se está trabajando, de forma formal y con plazos definidos, en la obtención de una certificación.

Empresas con certificaciones medioambientales o próximas a conseguirlas, 18 empresas: 3

En este caso, 3 de las 18 empresas están en proceso o ya han aprobado al menos una certificación medioambiental. Esta cantidad puede deberse a la percepción de deseconomía del proceso en sí mismo, dado el perfil medioambientalmente respetuoso de las empresas del **CIEM**. Por otro lado, las empresas que han respondido afirmativamente pueden necesitar su certificación para que sus propios clientes aprueben certificaciones equivalentes.

Tabla de ratios

INDICADORES DE SOSTENIBILIDAD ECONÓMICA

Supervivencia de las empresas CIEM	
Ratio de supervivencia > 2 años:	77%
Ratio de supervivencia > 3 años	73%

Variables Stock	
Capital productivo medio	136.047,58
Capital social medio	10.193,33
Fondos propios 2012, medios	80.272,9
Fondos propios 2013, medios	99.793,76
Incremento de los fondos propios medios	24%
Ratio de calidad de la deuda	0,46
Ratio de solvencia	2,41
Ratio de liquidez	1,3
Subvenciones obtenidas medias	5.185

Variables Flujo	
Facturación total media	80.495,8
Beneficio bruto medio	18.522,88
Estimación impuesto de sociedades por empresa	7.421,36
Exportaciones netas medias por empresa	90.815,61
Empresas exportadoras	44%
Rentabilidad económica media	21%
Rentabilidad financiera media	26%
Proveedores al ingreso, por empresa	5,72
	<i>Aragoneses no aragoneses</i>
	2,21 1,93
Proveedores actuales por empresa:	9,67

Variables Flujo	
	Aragoneses no aragoneses
	4,4 5,2
Incremento de proveedores	69%
Incremento de proveedores aragoneses	78%
Gasto medio en aprovisionamientos, 2012	12.076,13
Gasto medio en aprovisionamientos, 2013	17.347,12
Incremento de gasto medio en aprovisionamiento	44%
Gasto en personal medio	60.627,79
Estimación contribución imp. personal medio	25.463,67
Resultado IVA por empresa	5.208,51
Estimación imp. sociedades + IVA + contrib. personal	38.093,54

Variables relativas a clientes	
Nuevos clientes obtenidos desde la entrada al CIEM , media por proyecto:	22,72
Días para conseguir un nuevo cliente, media por empresa	16,09
Clientes activos, por empresa	45,28

INDICADORES DE SOSTENIBILIDAD SOCIAL

INDICADORES DE SOSTENIBILIDAD SOCIAL	
Puestos estructurales al entrar, por empresa	2,1
Puestos estructurales actuales, por empresa	3,2
Incremento actual de puestos estructurales	54%
Mujeres trabajando al entrar	35%
Mujeres trabajando actualmente	40%
Personas contratadas < 6 meses, 2012 por empresa	0,06
Personas contratadas < 6 meses, 2013 por empresa	0,5
Personas contratadas > 6 meses, 2012 por empresa	0,61
Personas contratadas > 6 meses, 2013 por empresa	1,28
Personas en prácticas, por empresa	0,94
% de empresas con convenio de formación suscrito	28%
Inversión en formación media, por empresa	2.205,56
Inversión en formación media por trabajador	696,49

INDICADORES DE COLABORACIÓN Y COOPERACIÓN EMPRESARIAL

INDICADORES DE COLABORACIÓN Y COOPERACIÓN EMPRESARIAL	
Trabajos en colaboración con/para otros miembros del CIEM , por empresa	39%
Empresas que realizan proyectos desarrollados en open source / copyleft	17%
Cantidad de proyectos en open source / copyleft	5
Empresas con patentes o registros	39%
Cantidad de patentes o registros	10

INDICADORES DE SOSTENIBILIDAD MEDIOAMBIENTAL

INDICADORES DE SOSTENIBILIDAD MEDIOAMBIENTAL	
Empresas que realizan cambios explícitos con sus proveedores / clientes	33%
Empresas que poseen un protocolo de comportamiento medioambiental	28%
Empresas que poseen certificaciones medioambientales	17%

Conclusión

Mediante este II Informe de Generación de Riqueza, ratificamos todos los indicios y sensaciones del primero, y añadimos la certeza de la necesidad de una iniciativa como el **CIEM** dentro cualquier estructura socioeconómica. La actividad de las microempresas y emprendimientos, y los resultados por ellos cosechados, pone de manifiesto que un nuevo modelo es posible. Las empresas incubadas han conseguido aportar un valor muy superior a los recursos en ellas invertidos, en plazos muy poco frecuentes en los modelos más clásicos. Toda la información obtenida en este informe así lo recoge, y nos hace pensar en la importancia no sólo de iniciativas como el **CIEM**, sino también en el ejercicio de medir y publicar herramientas como este Informe.

En la elaboración del primer Informe de Generación de Riqueza se proponía la publicación del mismo como elemento motor de un esfuerzo por los poderes públicos y sociales para vehicular iniciativas que trabajen en la nueva economía del emprendimiento. En este segundo Informe vemos importante llamar la atención de toda la sociedad sobre el efecto de los esfuerzos de los emprendedores y sobre la urgencia de permeabilizar estos formatos al tejido empresarial maduro para llegar a nuevas formas de gestión empresarial.

Por último, como resultado global del II Informe de Generación de Riqueza, sentimos la necesidad de invitar a la sociedad en su conjunto a estudiar las causas que nos llevan a diseñar un centro como el **CIEM**, los efectos en las tareas cotidianas y en las consecuencias. En este análisis se podrá capturar una nueva filosofía, actitud y predisposición en la que los “cómo” son fundamentales y desde donde se obtienen resultados sorprendentes. Esta invitación es extensiva para el conocimiento de primera mano de todos los proyectos alojados.

Los emprendedores hablan

“Poseer una idea de negocio es el primer paso en el camino del emprendimiento. Para que esa idea germine, un centro como el CIEM me ofrece, a parte de sus instalaciones, el cuidado y la supervisión necesario.

Genera el entorno propicio y facilita los recursos necesarios para hacer que un negocio crezca rápidamente.”

Antonio Ibarz – IC62 Social Media

*“Trabajar en el **CIEM** es tener a diario actividades enriquecedoras que nos hacen crecer a cada uno como emprendedor en un ambiente participativo que contribuye a nuestra eficiencia en nuestra trabajo cotidiano.”*

Nanoimmunotech

*“Da gusto trabajar en un entorno tan colaborativo y con tantas oportunidades como las que brinda el **CIEM**.”*

inGoa

*“En el **CIEM** coinciden personas que transitan diferentes caminos con un mismo final, el éxito profesional... y además lo consiguen.”*

Intergia

*“El **CIEM** te brinda la oportunidad de desarrollarte tanto como emprendedor como persona.”*

AEI24

*"Venir al **CIEM** todos los días ha cambiado nuestra forma de entender el trabajo, la comunicación y la cooperación con los demás. Es una experiencia muy enriquecedora que no nos deja de sorprender. Además, el ambiente es estupendo."*

Rush VFX

*"Los emprendedores son los inconformistas de hoy, los rockeros de la economía... y los emprendedores sociales somos el rock duro. Para Pensumo, **init** y el **CIEM** han sido el "Rock in Rio" del emprendimiento."*

Pensumo

"Unos lo denominan un oasis de positivismo, otros lo ven como un centro de networking. Para mí participar en el proyecto CIEM es una experiencia que todo el mundo debería de pasar. Es un espacio donde lo laboral, lo colaborativo y lo ética se dan la mano".

Molín Solitario



Informe elaborado por **initland**