

**Informe**  
**de la Cámara Oficial de Comercio, Industria, Servicios y Navegación de España**  
**respecto al documento borrador del**  
**Marco Estratégico de la España Industrial**

diciembre de 2017

**1. Introducción**

La Secretaría General de Industria y de la Pequeña y Mediana Empresa del Ministerio de Economía, Industria y Competitividad ha solicitado a la Cámara de Comercio de España comentarios al documento borrador del Marco Estratégico de la España Industrial.

Los antecedentes inmediatos de este Marco Estratégico se encuentran en la Agenda para el Fortalecimiento del Sector Industrial en España, aprobada por acuerdo del Consejo de Ministros en julio de 2014. Asimismo, el Pleno del Congreso de los Diputados, en su sesión del día 11 de mayo de 2017, instó al Gobierno a elaborar una estrategia integral con un horizonte de largo plazo para el impulso de la industria que estableciera los objetivos prioritarios de impulso de los diferentes sectores industriales e incluyera medidas transversales complementarias.

Sobre esta base, el Marco Estratégico de la España Industrial tiene como objetivo definir la nueva estrategia de política industrial de nuestro país, que será asimismo complementada y desarrollada verticalmente con un conjunto de Agendas Sectoriales que se concretarán sucesivamente.

## **2. Valoración global**

Para la Cámara de Comercio de España el Marco Estratégico de la España Industrial supone un positivo avance en la necesaria articulación e impulso de la política industrial de nuestro país en el horizonte del medio y largo plazo.

En este sentido, el esfuerzo realizado por el Ministerio de Economía, Industria y Competitividad es relevante, por cuanto recoge y aprovecha la experiencia pasada de iniciativas precedentes, fundamentalmente la citada Agenda para el Fortalecimiento del Sector Industrial en España.

La estructura y el enfoque del documento son perfectamente coherentes, pertinentes y precisos, con una correcta justificación de los planteamientos expuestos, una estructura ordenada y claridad en la exposición.

Asimismo, el contenido del Marco Estratégico es ambicioso, por cuanto se aborda una visión integral de la futura política industrial española, patente en los 10 pilares considerados, para los cuales se definen un total de 40 palancas competitivas que, a su vez, dan lugar a 140 líneas estratégicas de actuación.

Por ello, la Cámara de Comercio de España expresa su satisfacción por cuanto el borrador del Marco Estratégico de la España Industrial supone un progreso para mejorar el contexto de la industria en nuestro país, impulsando y optimizando los diferentes esfuerzos desarrollados en la materia.

### **3. Observaciones**

Sobre la base de lo expuesto, desde la Cámara de Comercio de España se ha llevado a cabo una revisión profunda del contenido del documento, planteándose diversas observaciones y comentarios en dos niveles.

En primer lugar, desde el punto de vista formal se aportan determinadas sugerencias, incluidas directamente sobre el documento remitido, y que acompañan al presente informe.

En segundo lugar, la Cámara de Comercio de España también quiere trasladar algunas cuestiones y propuestas a incorporar al actual Marco Estratégico, cuyo fin es aportar elementos constructivos para la reflexión y el posible perfeccionamiento del mismo. En particular, y siguiendo la organización del documento:

- **A.1. Evolución de la participación del sector industrial:**

- En este apartado, sería oportuno completar el contenido con información estadística oficial sobre la base empresarial de la industria, tal como el número de empresas correspondientes a la actividad industrial y su relevancia proporcional sobre el conjunto del tejido empresarial español, la dimensión media comparada con el resto de sectores productivos, la estructura y distribución comparada entre pymes y grandes empresas industriales, la productividad diferencial o la mayor proporción relativa de trabajadores contratados a tiempo indefinido. Sin duda, elementos objetivos que contribuirían a poner de relieve la singularidad del sector industrial y reforzarían la especial atención que merece su impulso.
- Asimismo, sería conveniente explicitar la estructura básica del sector a partir de la distribución en sus principales subsectores y peso por Comunidades Autónomas españolas. Ello daría cuenta de la concentración industrial, sectorial y territorial, y las diferencias en cuanto a la especialización industrial. Con ello, se dispondría de una visión más integral y robusta de la realidad industrial española, con los consecuentes efectos sobre las líneas de política industrial a concretar.

- **A.2. Competitividad del sector industrial español:**

- El capítulo podría fortalecerse con información sobre el número de compañías industriales exportadoras (y su proporción / relevancia sobre el conjunto de la base exportadora), así como determinadas características diferenciales (regularidad, exportación media, número medio de productos y destinos atendidos, etc.).
- Asimismo, una dimensión interesante y complementaria procedería del conocimiento sobre la inversión extranjera directa (IED) asociada a la industria española. En particular, se podría incluir información

estadística sobre la participación de la industria, tanto en términos de flujo y stock, en el ámbito de la IED recibida y emitida por la economía española.

- El informe *Doing Business* del Banco Mundial proporciona información complementaria de interés sobre la posición de España en el escenario internacional acerca de la tramitación precisa para el tránsito aduanero. Nuestro país se sitúa en primera posición, junto con otros Estados, lo cual resulta destacable en la revisión sobre la capacidad competitiva española y, por ende, de su tejido industrial.

- **A.3. Productividad de la economía española:**

- El contenido del capítulo podría complementarse con alguna referencia expresa a la relación existente entre la productividad de cada actividad, por una parte, y su nivel salarial y estabilidad en el empleo, por otra. Circunstancia especialmente evidente y relevante en el caso de la industria.

- **C. Gobernanza:**

Este capítulo sobre el modelo de gobernanza, pendiente de desarrollo, será sin duda también clave para el éxito del Marco Estratégico.

Entre otros, debería contemplarse explícitamente el sistema de supervisión, seguimiento y control, el procedimiento de revisión y evaluación intermedia sobre su aplicación, así como el marco de colaboración entre la Administración y los agentes del sector respecto a la aplicación del Marco.

En este sentido, es importante contemplar la posibilidad de desarrollo de modelos público-privados de gobernanza, como opción que ha conseguido resultados satisfactorios en distintos países y en el seno de la Unión Europea, aunque en el ordenamiento jurídico español no estén suficientemente desarrolladas asociaciones de este tipo (más allá de los convenios, consorcios o fundaciones).

- **Pilar 1. La digitalización en el sector industrial en España:**

Las líneas estratégicas de actuación consideradas en este pilar podrían completarse y complementarse con las siguientes actuaciones propuestas:

- **D1:** Reducir las cargas burocráticas asociadas a la adaptación tecnológica y a la digitalización de las empresas.
- **D1:** Impulsar la difusión del *Open Data* e incentivar la participación activa de las Administraciones Públicas y empresas en el proceso. El aprovechamiento productivo de la información disponible que permite la tecnología exige avanzar en el establecimiento de una regulación específica que garantice el diseño y aplicación de un plan de trabajo

concreto en materia de *Open Data*. En particular, a través del compromiso de disposición en abierto de la nueva información generada en el sector público, y la incorporación gradual de los registros públicos del pasado en un plazo determinado (por ejemplo, 5 años). En el ámbito privado, además, este plan incluiría incentivos específicos para impulsar la participación del sector privado, a través de la aportación directa de información para su uso en abierto (por ejemplo, a través de un acceso en condiciones preferentes, etc.).

El Centro Nacional de *Open Data* (o similar, y sin que suponga un incremento del gasto público) responsable de esta iniciativa, así como de la recopilación y difusión de la información, debería orientarse hacia la sensibilización y la difusión en la materia, la promoción de certificaciones al respecto, y el fomento del desarrollo de servicios de *Open Data* para las pymes industriales. Asimismo, este centro debería velar por la estandarización y unificación de los registros públicos a disposición de los ciudadanos y las empresas, independientemente de su procedencia (organismos de la Administración central, regional o local; y sector privado-empresarial).

Para ello, se han de identificar y articular las medidas adecuadas para superar las barreras legales (licencias, protección de datos, etc.), técnicas (características, calidad, frecuencia, estándares, etc.), financieras, culturales (necesidad sensibilización, asesoramiento, etc.), entre otras. Con ello, se estimularían palancas que generen un nuevo modelo de relación con el cliente, para un análisis predictivo de sus necesidades, impulsando la agilidad de las organizaciones para una experimentación rápida y optimizada, mejorando así la flexibilidad, sin penalizar en la calidad de los productos y/o servicios.

- **D2:** Impulsar la formación para directivos, principalmente para concienciarles y capacitarles sobre la necesidad y oportunidades de la digitalización. En particular, incidiendo en tres aspectos: i) Capital humano; ii) Herramientas de fácil acceso (ya sea privadas o públicas); y iii) Financiación, no sólo para innovar, sino también para invertir en nuevas empresas innovadoras que impulsen a la empresa industrial.
- **D3:** Crear la figura “ERASMUS Digital”. Se trataría de programas de intercambio entre profesionales, involucrando al personal de todos los actores de la cadena de valor: grandes empresas, pymes, centros tecnológicos, universidades y centros de ciclos formativos, tanto de forma intrasectorial como de carácter transversal.
- **D4:** Equiparar la cuantía de la deducción relacionada con la innovación tecnológica (digitalización) en el Impuesto de Sociedades hasta el 25% correspondiente al resto de conceptos en materia de I+D. En concreto, actualmente el porcentaje de deducción aplicable a los gastos

efectuados en el periodo impositivo por actividades de investigación y desarrollo es del 25%<sup>1</sup>; además, se practica una deducción adicional del 17% del importe de los gastos de personal de la entidad correspondiente a investigadores cualificados adscritos en exclusiva a actividades de investigación y desarrollo. En el caso de la deducción aplicable a los gastos efectuados por los conceptos que integran la base de deducción por actividades de innovación tecnológica (digitalización), ésta únicamente asciende al 12%.

- **D4:** Implantar (sin que suponga un incremento del gasto público) una ventanilla única de la innovación y la digitalización (similar a la ya existente ventanilla única tributaria) o un punto de información y asistencia en la materia. Este instrumento recopilaría, a modo de guía, toda la información y propuestas relativas a dicha transformación digital, así como los diferentes apoyos existentes (financiación, formación, alcance, forma de solicitud, etc.), siendo accesible para todas las empresas industriales. Adicionalmente, se encargaría de la armonización y gestión de los diferentes trámites referidos a los diferentes procedimientos administrativos vinculados a los programas de ayuda y apoyo a la innovación empresarial y la digitalización con origen en las diferentes Administraciones Públicas.

- **Pilar 2. La innovación en el sector industrial en España:**

Las líneas estratégicas de actuación consideradas en este pilar podrían completarse y complementarse con las siguientes actuaciones propuestas:

- **I1:** Como se indica, el Estado debe cubrir la función catalizadora de los esfuerzos en I+D+i y como coordinador de las políticas de investigación, tanto sectoriales como regionales, determinando las prioridades. En este sentido, sería asimismo una gran oportunidad que la Administración española confiase en la fortaleza de las grandes empresas con acreditada experiencia y compromiso, incorporándolas a los distintos grupos de trabajo y a los procesos de diseño y ejecución de los diferentes planes previstos en materia de I+D+i.
- **I1:** En el caso de la acción para “Asegurar el establecimiento de un marco jurídico estable, que posibilite y favorezca la I+D, y que resulte atractivo para la implantación en España de los departamentos de I+D de empresas multinacionales”, sería conveniente incluir no sólo la atracción, sino también dotar de las políticas necesarias para retener y consolidar la inversión de las multinacionales ya instaladas en el territorio español.

---

<sup>1</sup> En el caso de que los gastos efectuados en la realización de actividades de investigación y desarrollo en el período impositivo sean mayores que la media de los efectuados en los 2 años anteriores, se aplicará el porcentaje establecido del 25% hasta dicha media, y el 42% sobre el exceso respecto de ésta.

- **I1:** Igualar las condiciones de colaboración público-privada que se dan en países de nuestro entorno, siempre dentro el "Marco Comunitario de I+D".
- **I4:** Equiparar la cuantía de la deducción relacionada con la innovación tecnológica en el Impuesto de Sociedades hasta el 25% correspondiente al resto de conceptos en materia de I+D. En concreto, actualmente el porcentaje de deducción aplicable a los gastos efectuados en el periodo impositivo por actividades de investigación y desarrollo es del 25%<sup>2</sup>; además, se practica una deducción adicional del 17% del importe de los gastos de personal de la entidad correspondiente a investigadores cualificados adscritos en exclusiva a actividades de investigación y desarrollo. En el caso de la deducción aplicable a los gastos efectuados por los conceptos que integran la base de deducción por actividades de innovación tecnológica, únicamente asciende al 12%. *[propuesta incluida previamente también en D4]*
- **I4:** Revisar y ampliar los límites para la aplicación de las deducciones fiscales sobre la base imponible del Impuesto de Sociedades a los gastos en I+D+i, especialmente para las pymes. En la actualidad, aquellas empresas que destinen cuantías superiores al 10% de su cifra de negocio a I+D podrán elevar de 3 a 5 millones de euros anuales el importe monetizable de la deducción por I+D. Se propone reducir el límite del 10%, en atención a la limitación de recursos de las pymes. Asimismo, procedería la reinstauración, con la oportuna adecuación al nuevo marco, de las deducciones fiscales para el fomento de las tecnologías de la información y de la comunicación.
- **I4:** Simplificar el proceso de emisión de los Informes motivados vinculantes para las deducciones fiscales por I+D+i. La tramitación de los informes motivados relativos al cumplimiento de requisitos científicos y tecnológicos, a efectos de la aplicación e interpretación de deducciones fiscales por actividades de investigación y desarrollo e innovación tecnológica (ej. digitalización), y para la bonificación en la cotización a la seguridad social por personal investigador, entraña una complejidad notable. De hecho, ocasionalmente involucra a diferentes agentes (entidades certificadoras) y supone una elevada carga administrativa para las empresas, especialmente pymes. La reducción en los plazos y requisitos necesarios redundaría en su mayor utilización y aprovechamiento.
- **I4:** Fomentar la colaboración público-privada para la innovación. El sector público puede apoyar expresamente la financiación de proyectos

---

<sup>2</sup> En el caso de que los gastos efectuados en la realización de actividades de investigación y desarrollo en el período impositivo sean mayores que la media de los efectuados en los 2 años anteriores, se aplicará el porcentaje establecido del 25% hasta dicha media, y el 42% sobre el exceso respecto de ésta.

industriales vinculados a la innovación y el mundo digital, especialmente en sus etapas iniciales. Estas inversiones, por lo general, son costosas y están sometidas a una incertidumbre elevada, lo cual constituye una barrera importante para su materialización, particularmente en el caso de las pymes. Por ello, el sector público (por ejemplo, a través del ICO), como inversor institucional, podría aportar recursos, que permitirían a las empresas abordar proyectos de mayor envergadura y con mayores garantías, permitiendo asimismo la contención de costes y riesgos. De este modo, los esfuerzos empresariales se enfocarían principalmente hacia el desarrollo del proyecto, en lugar de derivar recursos hacia otros ámbitos (gestión financiera, etc.).

- **I6:** Implantar (sin que suponga un incremento del gasto público) de una ventanilla única de la innovación (similar a la ya existente ventanilla única tributaria) o un punto de información y asistencia en la materia, tanto para empresas como instituciones e investigadores. Este instrumento recopilaría, a modo de guía, toda la información, convocatorias, etc. relativas a la investigación y la innovación, así como los diferentes apoyos existentes (financiación, formación, alcance, forma de solicitud, etc.). Asimismo, podría dirigirse hacia la armonización y gestión de determinados trámites referidos a los diferentes procedimientos administrativos vinculados a los programas de ayuda y apoyo a la innovación empresarial con origen en las diferentes Administraciones Públicas. *[propuesta incluida previamente también en D4]*
- **I6:** Facilitar el apoyo a las pymes a los programas y fondos dispuestos para la innovación empresarial y el impulso de las tecnologías de la información y comunicación en sus diversos ámbitos (sensibilización, información, orientación, diagnóstico, formación, cooperación, asistencia directa, catálogo de soluciones TIC, tramitación, internacionalización, apoyo a la financiación de la implantación, etc.). En suma, programas que ofrezcan un servicio de asesoramiento integral a pymes industriales, de cara a favorecer y consolidar su proceso de innovación y digitalización. En particular, impulsar programas de financiación específica para la digitalización y la Industria 4.0. Las dificultades de financiación de la inversión en habilitadores digitales requieren de iniciativas que faciliten la toma de decisiones y ayuden a las empresas en la financiación de dicha inversión, mediante apoyos económicos.
- **I6:** Limitar la exigencia de aportación de los avales al conceder financiación para proyectos públicos de I+D+i, especialmente entre las pymes. La concurrencia en numerosas convocatorias públicas exige la presentación de un aval, que permanece sin liberar hasta la resolución y/o conclusión del referido proyecto. Este periodo se puede dilatar



excesivamente en el tiempo, con el correspondiente coste para la compañía, especialmente oneroso para las pymes. Por ello, se propone limitar la solicitud de aval, presentando en su lugar una declaración responsable de disposición del mismo en caso de resolución positiva.

- **I6:** Homogeneizar los requisitos para la solicitud, participación y gestión en los diferentes programas de apoyo a la innovación empresarial, tanto correspondientes a la misma Administración como entre estas. Asimismo, sería oportuno generalizar la declaración responsable en el proceso de solicitud de participación en programas de ayuda a la innovación (sujeto en todo caso a la posible inspección y comprobación posterior), reduciendo de este modo la carga burocrática asociada y optimizando la utilización de los recursos públicos.
- **I6:** Analizar y reorientar la naturaleza y condiciones de los programas de apoyo y ayuda a la I+D+i, tomando como referencia la práctica en los países de nuestro entorno. En la actualidad, los presupuestos dedicados al desarrollo de tecnologías no se utilizan íntegramente porque los préstamos para proyectos tienen una demanda limitada y, cuando se solicitan, las condiciones de riesgo son excesivas. Sin embargo, el presupuesto destinado a subvenciones en la materia se aplica más allá del 97%, a pesar de los procedimientos requeridos (soporte de gastos, auditorías, subcontratación a OPI's, etc.). Asimismo, existe una notable diferencia con los países de nuestro entorno en cuanto a las condiciones de préstamos/subvenciones. En el caso de empresas industriales multinacionales/globales se produce incluso una competencia entre las filiales de los diferentes países, decidiéndose muchas veces el destino de las inversiones en intangibles por las ayudas financieras concedidas por los Estados. Por ello, los programas de ayudas a la I+D+i de industria en España deben analizarse y reorientarse gradualmente para buscar un equilibrio entre el préstamo y la subvención, más próximo al esquema habitual en los países del contexto inmediato.

- **Pilar 3. El capital humano en el sector industrial en España:**

Las líneas estratégicas de actuación consideradas en este pilar podrían completarse y complementarse con las siguientes actuaciones propuestas:

- **CH2:** Impulsar la extensión de la Formación Profesional dual a las pymes españolas. Apenas el 9% de las empresas participa en proyectos formativos de este tipo, consecuencia principal de la reducida dimensión media de nuestro empresariado; lo que determina la falta de tiempo y recursos para la supervisión de los estudiantes. Por ello, es importante profundizar en el diseño de un modelo integrado de Formación Profesional dual en el que tanto el sistema educativo como la empresa sean piezas fundamentales. El objetivo es que los estudiantes reciban una formación teórica que se vea potenciada de

manera obligatoria por una parte práctica impartida en los centros de trabajo, con tutores asignados dentro de la propia empresa que se encargarían de la evaluación de los alumnos en la parte que les compete. Existe evidencia de las ventajas de este tipo de modelo a la hora de facilitar la salida de los jóvenes al mercado de trabajo, algo que no ocurre con la Formación Profesional tradicional.

- **CH6:** Fomentar la integración de pequeñas empresas en grandes compañías y/o entidades cooperativas ya existentes, mediante beneficios tanto la para las pequeñas empresas como para la que admita su integración. Esto es, a semejanza de una “ayuda a la contratación” para aquellos que acojan pequeñas empresas dentro de su estructura. En particular, sería conveniente impulsar las alianzas grandes empresas-pymes, así como la colaboración entre pymes con vocación internacional (*networking*, *mentoring*, plataformas para el intercambio de información, identificación de buenas prácticas, etc.), a través de entornos como los asociados a los *cluster*. Este proceso de colaboración entre gran empresa y pyme podría asemejarse al modelo aplicado por COFIDES en el ámbito de la internacionalización, con un apoyo puntual en términos de capital.

En todo caso, es imprescindible velar por la transparencia de la relación, como requisito para la mutua confianza; así como promover mejoras estatutarias en la regulación del cese de la colaboración, limitando los conflictos y litigios potenciales que puedan surgir y, por lo tanto, eliminando incertidumbres con efectos perniciosos sobre las pymes involucradas.

- **CH6:** Impulsar el intercambio de trabajadores y directivos entre grandes empresas y pymes. Se trataría de programas de intercambio entre profesionales, involucrando al personal en todos sus niveles, y tanto de forma intrasectorial como de carácter transversal. Con ello, se conseguiría una transmisión de información y conocimiento, al tiempo que aumentarían las oportunidades de colaboración y aflorarían externalidades positivas, que contribuirían en última instancia al incremento de la productividad y competitividad del tejido industrial.
- **CH6:** Agilizar y simplificar los procesos de incorporación de estudiantes en prácticas en pequeñas empresas, así como los trámites requeridos para la correspondiente solicitud de apoyos y becas. Impulsar una mayor difusión informativa de las opciones de empleo y eliminar los incentivos a la falta de movilidad geográfica o funcional, potenciando la flexibilidad interna para una mejor adaptación de empresa y trabajadores.

- **Pilar 4. La regulación en el sector industrial en España:**

Las líneas estratégicas de actuación consideradas en este pilar podrían completarse y complementarse con las siguientes actuaciones propuestas:

- **R1:** Incluir en toda nueva normativa una evaluación previa del impacto empresarial de la regulación a aprobar, con una estimación sistemática del coste económico para las pymes, de las consecuencias sobre el crecimiento empresarial, de las opciones alternativas existentes, y de las medidas dispuestas o previstas para mitigar el posible efecto pernicioso sobre el tejido empresarial. Su aplicación debería generalizarse, sin quedar sometida a supuestos en función del impacto potencial esperado o de otros criterios.
- **R1:** Reducir y ordenar la dispersión de la legislación mercantil actualmente vigente, a través de reformas legales orientadas a establecer un texto armónico que rijan las relaciones mercantiles privadas, y que reemplace la actual dispersión normativa. En concreto, una modificación que no se centre en la actualización del Código de Comercio, sino abordando una modificación integral del Régimen General de Contratos, del Régimen General de Obligaciones y de la actualización de la Normativa de Garantías Reales, como vías para lograr la armonización de intereses de particulares y empresas y, como consecuencia, el incremento de la seguridad jurídica en las transacciones mercantiles en España.
- **R2:** Reforzar la efectividad de la Ley 20/2013 de garantía de unidad de mercado, lo cual es especialmente importante para las pymes en proceso de expansión, por cuanto la fragmentación puede suponer una barrera ineludible. Resulta imprescindible ampliar y asegurar su cumplimiento, difundir e informar sistemáticamente sobre las actuaciones emprendidas, y estudiar sistemáticamente el impacto sobre la unidad de mercado de los proyectos legislativos. En estas tareas, la colaboración directa del Consejo para la garantía de la unidad de mercado con los organismos representativos del mundo empresarial puede redundar en el impulso del proceso, actuando estos últimos como prescriptores de la necesaria reforma regulatoria, aportando propuestas, difundiendo las iniciativas emprendidas, y evaluando los resultados alcanzados.
- **R4:** Promover la colaboración empresarial en las licitaciones públicas. Las grandes empresas son, por lo general, las principales adjudicatarias de las licitaciones públicas, limitando el acceso a las empresas de menores dimensiones y, en consecuencia, su crecimiento. Por ello, sería conveniente que la licitación pública valore el hecho de concurrir con una pequeña empresa no participada por el licitador principal (como forma de garantizar la independencia), como opción para incrementar

la probabilidad de acceso a los contratos, ejerciendo la gran empresa de garante y efecto tractor sobre la pequeña.

Asimismo, en este ámbito de las licitaciones públicas, sería conveniente aumentar las exigencias para las subcontrataciones por encima del segundo nivel. Ello puede ayudar a que las pequeñas empresas tengan mayores posibilidades de ser adjudicatarias de licitaciones, permitiendo que incrementen su volumen de negocio y su crecimiento. El hecho de permitir la subcontratación por encima del tercer nivel limita la posibilidad de acceso directo a las pequeñas empresas en licitaciones, además de incrementar riesgos en cuanto a la seguridad, salud, solvencia financiera de dichos subcontratistas, etc.

Por último, las uniones temporales de empresas (UTEs), y los requisitos precisos para su constitución, deberían adaptarse a los términos de cada licitación, velando por la simplificación del proceso.

- **R4:** Reformar la normativa en materia de insolvencia. En los últimos años se han realizado sucesivas reformas de la normativa concursal que, sin embargo, han generado incertidumbre y no han conseguido un efecto reseñable en la probabilidad de convenio. Por ello, se debería modificar la actual Ley con el fin de que los acreedores adquiriesen mayor protagonismo, como sucede en la mayoría de legislaciones de nuestro entorno, de manera que se contemplase la existencia de un comité de acreedores para la defensa de los intereses colectivos, que pudiesen solicitar la liquidación o intervenir más activamente en el procedimiento. Al tiempo, sería necesario ampliar los recursos de la justicia para la aplicación efectiva y ágil de la normativa concursal, con especial atención a la mejora en la formación económico-empresarial de los Jueces.
- **R4:** Introducir mejoras en la normativa de Segunda Oportunidad. El Real Decreto-ley 1/2015, de 27 de febrero, de mecanismo de segunda oportunidad, reducción de carga financiera y otras medidas de orden social, ofrecía importantes posibilidades a las personas en situación de insolvencia, ya que abría la puerta a que tanto particulares como autónomos puedan tener el mismo trato que las empresas cuando hayan contraído una deuda a la que no pueden hacer frente. No obstante, el recurso a los mecanismos dispuestos por la Ley de Segunda Oportunidad no ha sido utilizado hasta la fecha de modo amplio, al menos como ese esperaba. Por ello, se plantea su reforma para mejorar su funcionamiento y estimular su utilización mediante la dotación de recursos para el buen funcionamiento del concurso individual (con servicios de apoyo a los juzgados mercantiles y de primera instancia); la mayor diversificación en requisitos y procedimientos con vías rápidas y de muy bajos costes para colectivos empresariales con bajos niveles de deuda, de activos y de ingresos.

- **R5:** Impulsar y promover el arbitraje y la mediación en la resolución de conflictos en la actividad empresarial entre las compañías, como vía para agilizar y simplificar los conflictos mercantiles. En particular, a través de la implantación de la prescripción expresa del arbitraje o la mediación para determinadas causas mercantiles, tal y como sucede en otros países del contexto europeo. Esta medida se complementaría con el establecimiento de un plan de incentivos específicos a las empresas, especialmente pymes, que se acojan al sistema de arbitraje o mediación.

- **Pilar 5. La dimensión empresarial en el sector industrial:**

Las líneas estratégicas de actuación consideradas en este pilar podrían completarse y complementarse con las siguientes actuaciones propuestas:

- **T1:** Aumentar el umbral para la condición de Gran Empresa por parte de la Agencia Tributaria hasta los diez millones de euros. En la actualidad, la condición de Gran Empresa a efectos fiscales se fija en un volumen de operaciones en el ejercicio anterior superior a 6.010.121,04 euros. Esta consideración trae consigo efectos importantes en términos burocráticos (con la consecuente carga administrativa), entre otros, las autoliquidaciones 111 y 303 deben presentarse mensualmente en vez de trimestralmente y los pagos fraccionados se calculan obligatoriamente sobre la base imponible del año en curso y no sobre la cuota íntegra de períodos anteriores.

En relación con el IVA, la aprobación del Real Decreto 596/2016 ha implantado para este tipo de empresas de manera obligatoria el denominado sistema de Suministro Inmediato de Información ("SII") que obliga a remitir a la Agencia Tributaria, por medios electrónicos, el contenido de los libros registros de facturas expedidas, facturas recibidas, libros registro de bienes de inversión, etc. de forma casi instantánea a través de la Sede Electrónica de la AEAT mediante un servicio web o formulario electrónico. La implantación del sistema SII supone un cambio radical para los sistemas informáticos internos de todas las compañías, obligadas a su implantación con elevados costes desde un punto de vista financiero y de carga de trabajo adicional.

Adicionalmente, el Real Decreto-ley 2/2016, de 30 de septiembre, por el que se introducen medidas tributarias dirigidas a la reducción del déficit público y la Orden HAP/1552/2016, de 30 de septiembre, establece de modo general un pago fraccionado mínimo del 23% para empresas que facturen más de diez millones de euros (y resultado contable positivo).

Además, el régimen especial de incentivos fiscales para las empresas de reducida dimensión se aplica siempre que el importe neto de la cifra de negocios habida en el período impositivo inmediato anterior sea inferior

a 10 millones de euros (Ley 27/2014, de 27 de noviembre, del Impuesto sobre Sociedades).

Por todo ello, sería pertinente homogeneizar el sistema y considerar Gran Empresa a aquella con un volumen de operaciones en el ejercicio anterior superior a 10 millones de euros, con los consecuentes efectos en términos de obligaciones fiscales.

- **T1:** Establecer periodos transitorios (de un año) para la aplicación de la normativa fiscal de Gran Empresa, con el fin de facilitar el crecimiento de las pymes de base tecnológica.
- **T1:** Incrementar el umbral del valor del activo (actualmente establecido en una cifra por debajo de los 4 millones de euros) y/o de la cifra neta de negocios (actualmente situado por debajo de los 8 millones de euros) para que las empresas puedan depositar las cuentas anuales para su legalización en el Registro Mercantil de modo abreviado. En este sentido, se debería buscar la equiparación con los umbrales correspondientes a efectos fiscales para la consideración de Gran Empresa.
- **T1:** Revisar los límites establecidos para la obligatoriedad de realización de auditorías de cuentas a las sociedades de capital (las empresas deben auditar sus cuentas si al cierre de ejercicio se dan dos de las siguientes tres circunstancias: activo total superior a 2,85 millones de euros, cifra de negocios superior a 5,7 millones de euros, y/o 50 o más trabajadores), buscando su equiparación con los umbrales existentes para la presentación de cuentas abreviadas (y con los umbrales correspondientes a efectos fiscales para la consideración de Gran Empresa). Por ello, sería conveniente aumentar los límites mínimos necesarios para obligar a auditar o exigir dicha auditoría cada 2 años, de forma que ni suponga un elevado coste para la empresa ni se perciba como un elemento desincentivador del crecimiento en el tamaño de las empresas.
- **T1:** Aumentar el límite mínimo de asalariados que determina la aplicación de superiores exigencias desde el punto de vista laboral, o flexibilización de los requisitos, de forma que no actúen como impedimento para el crecimiento de las empresas y preservando, en todo caso, los derechos de los trabajadores. Atendiendo al tamaño de la empresa, nuestro ordenamiento laboral contempla previsiones u obligaciones con diferente grado de exigencia : (i) representación de personal (delegado de personal en caso de > 6 empleados y Comité de empresa en caso de > 50 empleados, a decisión de los trabajadores), así como el tiempo obligatorio de dedicación a dichas labores de representación; (ii) movilidad geográfica; (iii) modificación sustancial de condiciones de trabajo; (iv) despidos colectivos; (v) exigencias con

respecto a la contratación de trabajadores discapacitados; (vi) acceso a bonificación e incentivos; etc. Estas obligaciones podrían condicionar las decisiones estratégicas de la empresa. Por ello, se propone aumentar el actual umbral (50 empleados) que la legislación toma como referencia para establecer dichas obligaciones y previsiones en materia laboral.

- **T1:** Difundir y fomentar la creación de nuevas estructuras de colaboración empresarial, como el modelo cooperativista, entre pequeñas empresas con proximidad geográfica y/o afinidad sectorial, como forma de generar grupos empresariales más grandes y aprovechar sinergias. La práctica cooperativa en España es un ejemplo de asociación entre empresas que favorece las sinergias, la disposición de recursos y capacidades, y el crecimiento de las pequeñas empresas que de forma individual no conseguirían.
- **T1:** Otorgar una deducción fiscal en cuota (proporción de la inversión realizada) a aquellas compañías que inviertan productivamente en pequeñas empresas productivas españolas y mantengan la inversión un plazo determinado. En todo caso, para inversiones sin ánimo de control de la compañía de menores dimensiones, y siempre con estricta atención a la legislación vigente. Además de la financiación bancaria y del impulso de fuentes alternativas de financiación, se podría valorar que las grandes empresas industriales españolas invirtieran en pequeñas empresas para actuar como “empresa tractora” de un determinado sector. Este principio de alianza empresarial debería permitir (i) sinergias favorecedoras del crecimiento de las pequeñas empresas, y (ii) futuras reorganizaciones empresariales (fusiones) como forma de aumentar el tamaño de las empresas.
- **T2:** Mejorar el marco de colaboración entre las empresas, tanto pymes entre sí, como pyme-gran empresa. Esto es, impulsar las alianzas grandes empresas-pymes, así como la colaboración entre pymes con vocación internacional (*networking*, *mentoring*, plataformas para el intercambio de información, identificación de buenas prácticas, etc.), a través de entornos como los asociados a los *cluster*. En todo caso, es imprescindible velar por la transparencia de la relación, como requisito para la mutua confianza; así como promover mejoras estatutarias en la regulación del cese de la colaboración, limitando los conflictos y litigios potenciales que puedan surgir y, por lo tanto, eliminando incertidumbres con efectos perniciosos sobre las pymes involucradas.
- **T2:** Incorporar en toda nueva legislación una evaluación previa de su impacto sobre la capacidad de crecimiento de las empresas, especialmente pymes.



- **T2:** Promover la colaboración empresarial en las licitaciones públicas. Las grandes empresas son, por lo general, las principales adjudicatarias de las licitaciones públicas, limitando el acceso a las empresas de menores dimensiones y, en consecuencia, su crecimiento. Por ello, sería conveniente que la licitación pública valore el hecho de concurrir con una pequeña empresa no participada por el licitador principal (como forma de garantizar la independencia), como opción para incrementar la probabilidad de acceso a los contratos, ejerciendo la gran empresa de garante y efecto tractor sobre la pequeña.

Asimismo, las uniones temporales de empresas (UTEs), y los requisitos precisos para su constitución, deberían adaptarse a los términos de cada licitación, velando por la simplificación del proceso.

*[propuesta incluida previamente también en R4]*

- **T2:** Atender a las necesidades específicas de formación y capacitación de los directivos, dotándoles de habilidades y conocimientos para emprender el incremento de la dimensión de su compañía. En este sentido, el intraemprendimiento y la visión estratégica orientada al aumento del tamaño de la empresa, junto con las correspondientes herramientas de gestión, son claves para conseguir el compromiso y la acción para conseguir incrementar gradualmente la actual dimensión media de la empresa española.
- **T2:** Promover un sistema de formación continua y permanente de los trabajadores ocupados que contribuya a la competitividad de las pequeñas empresas, con la necesaria adaptación curricular de los estudios al mundo de la empresa y sus requerimientos. La disposición de recursos humanos con las capacitaciones y habilidades precisas para el desarrollo de las tareas asignadas es determinante para el aprovechamiento de las oportunidades que ofrece la innovación y la tecnología para aumentar la productividad, y para la adopción de las decisiones de gestión y estratégicas más adecuadas para incrementar el tamaño de la compañía. Por ello, atender las necesidades de la empresa, y especialmente de la pyme, en cuanto a las cualificaciones que demandan en mayor medida y a las capacidades que necesitan cubrir a la hora de contratar personal, implica la adaptación de los currículos y materias a impartir en las diferentes etapas de la educación. Especialmente, en los últimos cursos de la educación obligatoria, en todos los niveles de la Formación Profesional y en la educación universitaria. Además, debe promoverse la adquisición de habilidades directivas, como elemento asociado al incremento del tamaño de la empresa.



- **Pilar 6. La financiación del tejido industrial en España:**

Las líneas estratégicas de actuación consideradas en este pilar podrían completarse y complementarse con las siguientes actuaciones propuestas:

- **F1:** Mejorar los instrumentos públicos de garantía y aval, con medidas como incrementar y especializar el capital de CERSA (Compañía Española de Reafianzamiento) o los fondos del ICO (Instituto de Crédito Oficial) destinado al mundo empresarial. En este sentido, y de cara a impulsar su crecimiento, sería conveniente un mayor acercamiento al colectivo de empresas de menores dimensiones, dado su protagonismo limitado en la disposición de recursos por esta vía (por la vía de la información, la asistencia directa, la simplificación de trámites, etc.). Asimismo, deberían potenciarse los productos y mecanismos para la coinversión y la compartición de riesgos de estas instituciones con las entidades privadas de crédito.

En este mismo sentido, sería necesario intensificar la colaboración público-privada en el ámbito del capital riesgo y capital semilla, a través de la constitución de fondos de inversión público-privado, junto con la participación de inversores providenciales (*business angels*). En algunos países próximos, como Francia, existen ventajas fiscales para su impulso. Una medida adicional al respecto podría ser la creación de un mercado específico de financiación alternativa (por ejemplo, en el ámbito del *crowdfunding*).

- **F1:** Impulsar los ficheros positivos de solvencia de las empresas para fomentar la competencia y la seguridad. En este sentido, el Banco Central Europeo publicó en mayo de 2016 la versión final de la primera fase de la normativa AnaCredit, instrumento para la recopilación de información de crédito y riesgo de forma granular por parte del sistema europeo de bancos centrales. No obstante, no se espera su aplicación hasta más adelante, mientras que los límites mínimos de las exposiciones para ser reportadas son muy elevados (25.000 euros para la cartera sana y 100.000 para la morosa).
- **F1:** Reformar la normativa en materia de insolvencia y de segunda oportunidad. En los últimos años se han realizado sucesivas reformas y avances en ambas materias que, sin embargo, han generado cierta incertidumbre y no han conseguido un efecto reseñable en la probabilidad de convenio o en su utilización. Por ello, se debería modificar la actual legislación para su eficaz uso por parte de las pymes industriales españolas.
- **F1:** Establecer mecanismos o crear nuevas figuras financieras que le permitan a la empresa reducir los niveles de morosidad, otorgándole mayor liquidez en su gestión. Muchas de las empresas, sobre todo las

más pequeñas, se ven asfixiadas por la falta de financiación a corto plazo, donde la morosidad juega un papel muy significativo (tanto del sector privado como del sector público).

- **F2:** Aumentar el uso y el aprovechamiento de los recursos dispuestos por las instituciones europeas, tales como las inversiones del Plan de Inversiones para Europa (conocido como Plan Juncker), los instrumentos COSME y Horizonte 2020 (Comisión Europea) o los programas y fondos del Banco Europeo de Inversiones.
- **F2:** Impulsar medidas que favorezcan la financiación a proyectos internacionales, en los que participen las pequeñas empresas (iniciativas a través del CESCE, ICO, CERSA, ENISA, COFIDES, etc.). A título de ejemplo, vinculadas a la concurrencia en licitaciones de organismos multilaterales.
- **F2:** Fomentar la integración de pequeñas empresas en grandes compañías y/o entidades cooperativas ya existentes, mediante beneficios tanto la para las pequeñas empresas como para la que admita su integración.
- **F2:** Fomentar la colaboración público-privada. El sector público puede apoyar expresamente la financiación de proyectos industriales, especialmente en sus etapas iniciales. Estas inversiones, por lo general, son costosas y están sometidas a una incertidumbre elevada, lo cual constituye una barrera importante para su materialización, particularmente en el caso de las pymes. Por ello, el sector público (por ejemplo, a través del ICO), como inversor institucional, podría aportar recursos, que permitirían a las empresas abordar proyectos de mayor envergadura y con mayores garantías, permitiendo asimismo la contención de costes y riesgos. De este modo, los esfuerzos empresariales se enfocarían principalmente hacia el desarrollo del proyecto, en lugar de derivar recursos hacia otros ámbitos (gestión financiera, etc.).
- **F2:** Fomentar las nuevas vías de financiación privada no bancaria que aparecen mediante la economía colaborativa. Adecuar la normativa para dotarla de la suficiente legalidad y fortaleza para que se convierta en una vía alternativa de financiación sobre todo para micro pymes y *startups*.

- **Pilar 7. Los costes energéticos en la industria española:**

Las líneas estratégicas de actuación consideradas en este pilar podrían completarse y complementarse con las siguientes actuaciones propuestas:

- **ENE1:** Reforzar y dotar de tecnologías inteligentes, de comunicación y telecontrol (*smart grids*) a las redes de distribución, para poder integrar en el sistema eléctrico la alta penetración de renovables que se espera. Además, estas tecnologías permitirán prestar el servicio con una mayor calidad de suministro y reducir los costes operativos.
- **ENE2:** Aumentar la realización de auditorías energéticas en pymes. En febrero de 2016 se publicó en el BOE el RD 56/2016 que traspone la Directiva 2012/27/UE sobre eficiencia energética en lo referente a su artículo 8, relativo a las auditorías energéticas, acreditación de proveedores de servicios y auditorías energéticas, y promoción de la eficiencia del suministro de energía. Atendiendo al contenido del Artículo 8 de la Directiva, el RD 56/2016 establece la obligatoriedad para las grandes empresas de llevar a cabo auditorías energéticas cada 4 años. En este contexto, sería recomendable establecer programas de eficiencia energética de aplicación en pymes, como también se aconseja en el artículo 8 de la Directiva, financiando la elaboración de auditorías energéticas con recomendaciones de actuación e incentivando la implantación con el apoyo del IDAE o de otros organismos intermedios.
- **ENE2:** Impulsar y apoyar la innovación en materia de consumo energético y fuentes de energía alternativas, que puedan ser luego implantadas en las empresas industriales que le permitan obtener un consumo más eficiente y menos costoso.
- **ENE3:** Establecer zonas de autorización rápida donde la necesidad de la infraestructura energética sea elevada y plazos máximos para la concesión / denegación de las autorizaciones pertinentes.
- **ENE3:** Incentivar a las empresas de un sector o polígono concreto a crear centrales de compra de energía, lo que permitirá una mayor capacidad de negociación frente a distribuidores y comercializadores.

- **Pilar 8. Los costes logísticos en la industria española:**

Las líneas estratégicas de actuación consideradas en este pilar podrían completarse y complementarse con las siguientes actuaciones propuestas:

- **LOG1:** Continuar mejorando las infraestructuras transfronterizas y las redes transeuropeas, con Francia en particular, dadas las limitaciones existentes en las vías terrestres. Especialmente, los corredores de alta velocidad Atlántico-frontera francesa, Mediterráneo (Algeciras-frontera francesa) y el eje del Ebro (Bilbao-Valencia). Sin duda, y para el caso

concreto de las relaciones entre los Estados miembros de la UE, ocasionalmente se encuentran dificultades para su impulso por la existencia de barreras físicas que obstaculizan los transportes y las comunicaciones, con claros efectos sobre el tejido industrial español.

En este contexto, es importante exigir en el seno de la Unión Europea una acción coordinada y consensuada de inversiones en infraestructuras de transporte en territorio francés para garantizar el cumplimiento de los compromisos adquiridos, en aras de alcanzar una comunicación efectiva y de calidad entre España y el conjunto del continente europeo. En última instancia, completar las redes transeuropeas de transporte es todo un reto para la plena integración económica europea.

- **LOG1:** Implantar un programa de nuevas infraestructuras ligeras de carácter empresarial para las pymes gestionadas por la iniciativa privada (centros de comunicación, viveros empresariales, dársenas de transporte, etc.).
- **LOG2:** Evitar trabas autonómicas y locales para el desarrollo de las infraestructuras de interés general. En particular, suprimir obstáculos burocráticos y la complejidad legislativa en materia medioambiental o de otro tipo que alarguen innecesariamente plazos de ejecución de infraestructuras, así como su coste.
- **LOG2:** Seguir avanzando en la consecución de la máxima intermodalidad posible en el sistema de transporte.
- **LOG2:** Impulsar la agrupación de transportistas autónomos en plataformas que les permitan conseguir economías de escala en inversiones para la digitalización, la formación, la mejora medioambiental del sector, etc.

- **Pilar 9. La sostenibilidad del sector industrial en España:**

Las líneas estratégicas de actuación consideradas en este pilar podrían completarse y complementarse con las siguientes actuaciones propuestas:

- **S2:** Reducir la carga burocrática en materia medioambiental soportada por las compañías, puesto que supone un coste añadido que puede hacer inviable económica y competitivamente una empresa.
- **S2:** Garantizar el carácter finalista de las figuras tributarias en materia medioambiental (ej. ecotasas). Esto es, la recaudación obtenida debería redundar en beneficio de la industria pagadora, sin la utilización de tales recursos para fines diferentes.
- **S4:** Crear bolsas de subproductos y de residuos con el fin de facilitar el intercambio entre empresas de productos residuales o de factible

reutilización, impulsando así el aprovechamiento máximo de los residuos, promoviendo el reciclaje y la reutilización. Esta iniciativa permitiría asimismo reducir los gastos a nivel empresarial y mejorar la competitividad, gracias al consecuente abaratamiento de las materias primas y del coste de gestión de los residuos.

- **S5:** Impulsar programas e iniciativas de apoyo a las pymes industriales en materia de sostenibilidad en sus diversos ámbitos (sensibilización, información, orientación, diagnóstico, formación, cooperación, asistencia directa, catálogo de soluciones, tramitación, apoyo a la financiación de la implantación, etc.). En suma, programas que ofrezcan un servicio de asesoramiento integral a pymes industriales, de cara a favorecer y consolidar su proceso de comprensión y adaptación a las necesidades en materia de sostenibilidad.

- **Pilar 10. La internacionalización de la industria española:**

Las líneas estratégicas de actuación consideradas en este pilar podrían completarse y complementarse con las siguientes actuaciones propuestas:

- **INT1:** Instaurar bonificaciones en las cotizaciones a la Seguridad Social para las contrataciones en actividades de internacionalización. Este sistema debería equipararse a las actuales bonificaciones en la cuota empresarial de la Seguridad Social del personal investigador. Asimismo, debería completarse con Incentivos fiscales específicos para la figura de los expatriados e impatriados.
- **INT1:** Implantar un nuevo esquema de incentivos fiscales para las empresas internacionalizadas sin discriminación por tamaño. En este sentido, se debería aplicar un sistema de incentivos fiscales basados en deducciones en el impuesto de sociedades similar al existente para la realización de proyectos de investigación y desarrollo y/o innovación tecnológica.
- **INT1:** Impulsar programas de asesoramiento individualizado, formación y líneas de financiación específicas para apoyar la internacionalización de las empresas.
- **INT1:** Fortalecer y ampliar las relaciones internacionales de las empresas a través de misiones y encuentros empresariales. Como vía para el eficaz aprovechamiento de empresas líderes y/o entidades tractoras con un buen posicionamiento en el exterior.
- **INT1:** Articular medidas que favorezcan la financiación a proyectos internacionales, en los que participen las pequeñas empresas (iniciativas a través del CESCE, ICO, CERSA, ENISA, COFIDES, etc.). A título de ejemplo, vinculadas a la concurrencia en licitaciones de

organismos multilaterales. *[propuesta incluida previamente también en F2]*

- **INT2:** Exigir, en el marco de la política comercial y de inversiones de la Unión Europea, que se dé una adecuada respuesta a las estrategias industriales de terceros países con objeto de asegurar un marco competitivo equilibrado a nivel internacional, circunstancia vital para la industria europea. Esta respuesta debe basarse en el principio de reciprocidad y en la defensa de un intercambio comercial respetuoso con las normas y acuerdos internacionales.
- **INT3:** En el caso de la acción para “Favorecer la inversión extranjera en España, en especial de factorías productivas con alto valor añadido y/o departamentos de I+D+i, mediante el desarrollo de un programa de captación activa de proyectos de inversión industrial, con preferencia en los sectores de alto contenido tecnológico”, sería conveniente incluir no sólo la atracción, sino también dotar de las políticas necesarias para retener y consolidar la inversión de las multinacionales ya existentes en territorio español.
- Otros comentarios y sugerencias:
  - El Marco Estratégico de la España Industrial no incorpora un objetivo expreso en términos de implantación y **horizonte temporal** de materialización. Por ello, sería conveniente incluir un apartado específico en el que se abordase el escenario temporal previsto para su aplicación y consecución, con los oportunos hitos intermedios en su calendario.
  - El apartado correspondiente al **marco conceptual** de cada Pilar estratégico adolece de cierta heterogeneidad en cuanto a su contenido. En particular, en ocasiones cuenta con cuatro epígrafes (por ejemplo, Pilar 1), mientras que en otros casos el número de epígrafes es menor (por ejemplo, Pilar 4). Esta circunstancia puede generar cierta confusión en la lectura y comprensión del documento, por lo que sería recomendable homogeneizar la estructura capitular, de tal forma que todos los epígrafes referidos a los 10 Pilares considerados cuenten con la misma organización de sus contenidos.
  - Algunos **gráficos** utilizados figuran en inglés, lo cual distorsiona la estética formal del documento. Sería oportuno conseguir o transformar dichos elementos para que figuraran en castellano, en aras de la homogeneidad del documento. En caso de dificultad al respecto, quizás sería oportuna una nota en tal sentido al pie del gráfico correspondiente.

- Las **fuentes de información** de algunas tablas y gráficos se corresponden con trabajos académicos, para los cuales únicamente se menciona una breve referencia, eventualmente de difícil localización para el lector interesado (por ejemplo, Gráfico 1). Por ello, y con el fin de dotar de mayor solidez al documento, sería oportuno incluir en el apartado de referencias información concreta sobre el detalle de la publicación utilizada.

#### **4. Conclusión**

Sobre la base de lo expuesto en los epígrafes precedentes, la Cámara Oficial de Comercio, Industria, Servicios y Navegación de España, en el desarrollo de la función consultiva que corresponde a esta Corporación conforme a la Ley 4/2014, de 1 de abril, Básica de las Cámaras Oficiales de Comercio, Industria, Servicios y Navegación, desea manifestar su valoración positiva del borrador del Marco Estratégico de la España Industrial, remitido por la Secretaría General de Industria y de la Pequeña y Mediana Empresa del Ministerio de Economía, Industria y Competitividad.

A partir de esta valoración general, se aportan determinadas observaciones y sugerencias formales para la reflexión y posible mejora del referido borrador del Marco Estratégico.