



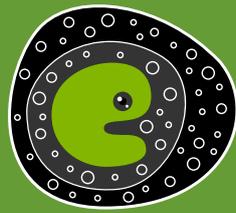
CIEM
Centro de Incubación
Empresarial Milla Digital

INFORME DE
GENERACIÓN DE
RIQUEZA
2016

CIEM
Zaragoza

 **Zaragoza**
AYUNTAMIENTO

 **init**
LAND



CIEM
Centro de Incubación
Empresarial Milla Digital



Grupo Init

www.theinit.com

CIEM

www.ciemzaragoza.es

Diseño & Maquetación:

Dpto. Comunicación init

ÍNDICE

Prólogo de Carlos Piñeyroa	5
Prólogo de Julia Julve	7
Introducción: El porqué y el para qué del Informe de Generación de Riqueza	9
El porqué del Informe de Generación de Riqueza de Initland	9
El para qué del Informe de Generación de Riqueza del CIEM	10
Cuál es el valor	12
Resumen ejecutivo	13
Metodología, alcances y limitaciones	14
Indicadores de sostenibilidad económica	16
1 Variables Stock. Balance de situación	17
1.1 Capital productivo	17
1.2 Capital Social	18
1.3 Evolución del Patrimonio / Fondos propios	19
1.4 Calidad de la deuda	20
1.5 Ratio de solvencia	21
1.6 Ratio de liquidez general	22
1.7 Subvenciones obtenidas	24
2 Variables flujo. Pérdidas y Ganancias	25
2.1 Facturación total 2015	25
2.2 Beneficio bruto	26
2.3 Estimación del pago de impuesto sobre beneficio	27
2.4 Exportaciones	28
2.5 Rentabilidad económica	29
2.6 Rentabilidad financiera	30
2.7 Aprovisionamientos, cantidad de proveedores	31
2.8 Aprovisionamientos, gasto total	32
2.9 Gasto de personal y contribución	33
2.10 Resultado de la liquidación de IVA	34
2.11 Estimación contributiva media	35
3 Supervivencia de las empresas CIEM	36
3.1 Ratio de supervivencia de las empresas CIEM	36
4 Variables relativas a clientes	37
4.1 Nuevos clientes obtenidos desde la entrada	37
4.2 Clientes activos	38

Indicadores de sostenibilidad social	39
1. Puestos estructurales que proporciona la empresa.	40
2. Distribución por sexos	41
3. Personas contratadas	42
4. Personas en prácticas	43
5. Inversión en formación	44
Indicadores de colaboración, cooperación e innovación empresarial	45
1. Proyectos realizados con otros miembros de la comunidad CIEM	46
2. Desarrollo de productos en código abierto / copyleft	47
3. Patentes o registros de la propiedad intelectual o susceptibles a serlo	48
Indicadores de sostenibilidad medioambiental	49
1. Cambios en la relación con los proveedores	50
2. Cambios en el desempeño profesional	51
3. Certificaciones medioambientales	52
Tabla de ratios	53
INDICADORES DE SOSTENIBILIDAD ECONÓMICA	54
INDICADORES DE SOSTENIBILIDAD SOCIAL	55
INDICADORES DE COLABORACIÓN Y COOPERACIÓN EMPRESARIAL	56
INDICADORES DE SOSTENIBILIDAD MEDIOAMBIENTAL	56
Conclusión	57

▶ Prólogo de Carlos Piñeyroa



Initland es la línea de negocio que en el **Grupo Init** genera ecosistemas para el desarrollo de la innovación. A través de este eje, deseamos llevar esta experiencia de innovación y emprendimiento al conjunto de la sociedad, diseñando modelos e impulsando proyectos de colaboración para la creación y desarrollo de ecosistemas de innovación y emprendimiento avanzados, muy ligados con el desarrollo económico, tecnológico, social y medioambiental de los lugares donde se implementan. Así nació Initland, el Sistema de Centros de Innovación y Emprendimiento de Grupo Init, desde donde hemos impulsado la creación de estos ecosistemas en diversas ciudades españolas, y que presta servicios de innovación e intraemprendimiento para empresas como Meliá Hotels International, BBVA, Munich RE, BSH, Simply Supermercados,...entre otros.

Initland a lo largo de estos cinco años de existencia ha ido desarrollando un **conocimiento profundo sobre las claves de éxito del nuevo tejido empresarial que ya está llegando a nuestra sociedad.**

El Informe de Generación de Riqueza (IGR) que publicamos cada dos años sobre el resultado de nuestro trabajo con las más de 50 start ups que diariamente monitorizamos, y del que se han hecho eco como una buena práctica Escuelas de Negocio de prestigio internacional como ESADE (Barcelona) y el Instituto de Empresa (IE.Madrid), pone de manifiesto que el tejido empresarial que llega está hecho de unos mimbres muy diferentes a los que estamos acostumbrados a trabajar en el entorno empresarial maduro.

Así nuestro IGR pone de manifiesto cómo las empresas alojadas en **Initland** tienen un índice de supervivencia del 74% a los dos años y del 70% a los tres años, muy por encima de la media española, están generando empleo directo por la contratación de egresados universitarios, amén del empleo indirecto generado por el incremento en la demanda de provisiones y servicios (un 107%, y un 105% entre los que pertenecen a la propia Comunidad Autónoma de origen del centro de innovación y emprendimiento) o de cómo el modelo de economía generado es avanzado (48% exportan, el 25% disponen de patentes o modelos de utilidad). Una economía ágil, flexible, fronteriza y acostumbrada a la cooperación y colaboración empresarial para lograr los retos empresariales.

Nos encontramos por lo tanto con un ecosistema de innovación, Initland, que vuelve a configurarse como uno de los más activos y productivos de toda España. Por si eso no fuera suficiente, **los últimos dos años han supuesto una hibridación extraordinaria entre este ecosistema y las multinacionales y grandes corporaciones** con las que Initland desarrolla su línea de consultoría en innovación e intraemprendimiento que ha generado, además de relaciones comerciales muy interesantes para ambas partes, oportunidades de aprendizaje mutuo y colaboración, que han hecho de nuestro ecosistema una verdadera efervescencia de innovación.

Sigo reclamando para el ecosistema emprendedor español un modelo propio, alejado del modelo de los unicornios americanos, que tan pocos resultados reales está generando en nuestra economía. En contraposición con este modelo, **Initland**, basado en micropymes y pymes intensivas en conocimiento, exportadoras, e hibridadas con el tejido empresarial español, desarrolla un impacto real, inmediato, y generador de Riqueza en el territorio, riqueza que además, se arraiga y fideliza. Aún estamos a tiempo, este IGR es una demostración, una vez más, de que en España sabemos hacer las cosas y las hacemos bien, sólo tenemos que ser audaces y creernos nuestras propias posibilidades.

Carlos Piñeyroa Sierra

*Director de **Initland***

▶ Prólogo de Julia Julve



Suena el despertador a las 7:00 y, pronto, un joven de 28 años pedalea enérgicamente hasta llegar a su oficina en una incubadora de emprendedores. Allí se reúne con sus compañeros y tras 8 horas “cocinando” un videojuego cruza la acera para entrar en un supermercado en el que trabaja de reponedor. “De algo hay que vivir hasta que lancemos el juego”, explica... ésta es una breve historia real que muestra que los proyectos y las iniciativas emprendedoras se pueden contar de muchas maneras. Normalmente, lo hacemos con la palabra, poniendo emociones y expresiones a las ideas. Sin embargo, a veces, conviene hacer un parón en el camino, recabar información objetiva y usar los números también para contar las experiencias de otra manera. Aunque, a priori, las cifras pueden parecer más frías, son capaces de transmitir rápidamente, en un flash, lo que queremos demostrar. Y precisamente esto es lo

que buscamos con el Informe de Generación de Riqueza de los años 2014 y 2015 que presentamos.

“Bajo el título formal del documento, se encuentran numerosas historias y vivencias de personas que han logrado obtener unas cifras extraordinarias. Cuando usamos la palabra riqueza, nos referimos a un concepto más global que el mero individual y monetario.”

Es una idea que alcanza a tres esferas: la económica, la social y la medioambiental; porque no entendemos que el desarrollo de los futuros empresarios esté únicamente focalizado en la parte económica; también debe estarlo en la calidad con el que éstos cuidan a sus empleados o en su forma de proteger su entorno: el medio ambiente.

Este informe es el tercero que publicamos **Initland**. El objetivo del mismo es poner de manifiesto el valor de los resultados que han logrado todos los emprendedores y emprendedoras que se ubican en nuestros centros. Personas que un momento dado tuvieron una idea y decidieron arriesgarse para desarrollarla.

Los emprendedores son las personas que están diseñando en estos momentos el futuro de nuestro tejido empresarial. Y medir lo que ellos hacen nos proporciona importantes pistas del estado de la cuestión. El Informe de Generación de Riqueza recoge una experiencia única de las ciudades de Zaragoza y Bilbao, pero no es aislada. Ya sea con recursos públicos o privados, cada ciudad está apostando por los emprendedores como motor de su economía y, sobre todo, de la innovación.

Para llegar a este punto, los emprendedores que han hecho posible este informe han contado con un programa de aceleración empresarial propio y la convivencia en un ecosistema innovador de **Initland**, compuesto por tres centros: **CIEM Zaragoza**, una incubadora ubicada en la capital aragonesa especializada en TIC y la eficiencia energética; **La Ronda**, incubadora focalizada en turismo, restauración y hostelería en alianza con Meliá Hotels International y asentada en el Hotel Meliá de Zaragoza; e **Initland BBF**, incubadora en alianza con la Universidad de Mondragón, en Bilbao.

Desde **Initland** nos gustaría que este informe se difundiera y se tuviera en cuenta a nivel local y global, porque para que el apoyo a los emprendedores sea óptimo y efectivo, hay que valorar su aporte real y, aquí, tenemos un verdadero ejemplo que lo atestigua.

Julia Julve
Gerente de Incubación de **Initland**

► Introducción: 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 primera edición para **CIEM**, 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 de Initland

Init gestiona el **CIEM** desde hace 5 años a la fecha de elaboración de este tercer 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.

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 aponer 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 de los anteriores Informes 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. 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 realizar, 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 los anteriores, 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 pú-

blico 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. EL IGR permite conocer las necesidades reales de un ecosistema emprendedor, que sin ser el todo, es una parte del todo. Los indicadores fiscales, financieros, formativos...son pistas ineludibles para la configuración tanto de políticas públicas como de acciones a desarrollar por los organismos intermedios, públicos y privados, para apoyar el ecosistema emprendedor de una ciudad o un país. Fuera de los estereotipos creados en el imaginario colectivo el IGR da unas pistas certeras de necesidades presentes y futuras y por lo tanto de opciones de intervención para su gestión.

5. El IGR desde el punto de vista teleológico resulta una buena práctica que en general debería ser implementada por el resto de empresas del país. Iniciativas como BCorp, como EXroi, o las propias memorias de RSC, evidencian ya desde hace muchos años, la necesidad de entender la empresa como entidad social que contribuye a la riqueza de un país. El IGR trasciende a aquellas y establece una pauta en el que nos acostumbramos a hablar de beneficio, no sólo en términos monetarios, sino cualitativos como la cooperación o colaboración, o el impacto social y medioambiental, y cuantitativos como los fiscales o de generación de conocimiento.

Existe además un elemento de reversión del valor generado. Somos conscientes de 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 Digita, 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. 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 competitiva 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:

Teresa Sánchez de Olavarrieta

*Gerente de Consultoría en **Initland***

Resumen ejecutivo

Este Informe de Generación de Riqueza del Centro de Incubación de Empresas **CIEM** busca ilustrar dos aspectos nucleares en la razón de ser de los esfuerzos de IINITLAND para la puesta en marcha del centro de Innovación y emprendimiento, hace ya cinco años.

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 2014/2015: 31.431 /53.924 euros, un incremento del 71,56% en un período de un año), facturación (100.516 euros en facturación media), o de crecimiento del empleo en 21 personas, incrementando en un 57% los puestos estructurales.

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 con 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 menos de dos años.

Muestra de ello es la capacidad exportadora de las empresas **CIEM** (un 50% de las empresas ya ha tenido experiencias exportadoras), el incremento de proveedores locales desde su ingreso (un incremento de 96% de proveedores aragoneses cada empresa de media, para tener actualmente 6,25 proveedores locales cada una) o el incremento del gasto en gastos a proveedores que se ha incrementado en un 475% en los años del periodo de análisis del informe. Estos últimos datos son muy relevantes 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 del **CIEM** retornan a la sociedad de los ingresos que generan. De media, un total de 11.719 euros por empresa entre IVA, impuesto de sociedades y aportes a su cargo de la seguridad social.

Los resultados del III 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 Milla Digital un entorno necesario en la Ciudad que compartimos.



Metodología, alcances y limitaciones

Para realizar este Informe de Generación de Riqueza del **CIEM**, se ha seguido el mismo proceso que INITLAND había seguido en dos ediciones anteriores: 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 documento elaborado ya en dos ocasiones anteriores para CIEM Zaragoza, con el fin de conseguir por una parte la posibilidad de integrar toda la información en un Informe de Generación de Riqueza del conjunto de los centros gestionados por INITLAND en todo el territorio nacional y por otra lograr 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 a través de los datos de las cuentas anuales, complementándola con información ofrecida a través de 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. No se buscó contrastar los valores dada la relación de confianza en la que se trabaja.

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. Algunas de ellas no existían en el año $t-1$ (2014) para poder contrastarla con el año $t0$ (2015). 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 $t(0)$ sean de las mismas empresas y así ofrecer evoluciones descriptivas sin distorsiones causa-

das 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. Estos indicadores tienen su fórmula de cálculo explícita en cada uno de los apartados, pero aun así los autores recomendamos al lector considere los resultados amortiguando 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 maestras 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 2014-2015.

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 2015.

Cantidad de mediciones:

13 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, 13 EMPRESAS	1.255.753 €
CAPITAL PRODUCTIVO MEDIO, 13 EMPRESAS	96.596 €

Este indicador expresa magnitudes en términos absolutos y no aporta por tanto información en términos comparativos de rendimiento de la actividad. Se incorpora al documento especialmente por su relevancia para establecer otros ratios que se detallan más adelante.

▶ 1.2 Capital Social

Cálculo:

No requiere.

Observación:

Observación directa del Balance de Situación de las empresas. Año 2015.

Cantidad de mediciones:

13 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.

Resumen:

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

CAPITAL SOCIAL TOTAL, 13 EMPRESAS	207.169 €
CAPITAL SOCIAL MEDIO, 13 EMPRESAS	15.936 €

Del análisis de los resultados obtenidos podría desprenderse que la cantidad media por empresa constituida, muy por encima de los 3.000 € obligatorios para la constitución de una sociedad de responsabilidad limitada, es inusualmente elevada en sociedades recién constituidas. No obstante, para dar mayor validez informativa al dato medio, es interesante calcularlo también excluyendo del cálculo a la empresa con mayor cifra de capital, y en ese caso el importe medio se situaría en 8.456€ que sigue siendo una cifra alta y denota compromiso por parte de los equipos gestores de las empresas del CIEM.

▶ 1.3 Evolución del Patrimonio / Fondos propios

Cálculo:

Evolución porcentual de los fondos propios de las empresas entre los años 2014 y 2015.

Observación:

Observación directa del Balance de Situación de las empresas. Años 2014 y 2015.

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. Para poder proporcionar información de evolución se han considerado únicamente las empresas que estaban constituidas en el 2014

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 2014, 10 EMPRESAS	314.312 €
FONDOS PROPIOS TOTALES AÑO 2015, 10 EMPRESAS	539.240 €
FONDOS PROPIOS MEDIOS AÑO 2014, 10 EMPRESAS	31.431 €
FONDOS PROPIOS MEDIOS AÑO 2015, 10 EMPRESAS	53.924 €
INCREMENTO DE FONDOS PROPIOS 2014-2015	71,56 %

Atendiendo a las magnitudes conseguidas en el año 2015, las empresas del **CIEM** disponen por término medio de casi cincuenta y cuatro mil euros de fondos propios. Esta cifra representa un incremento sustancial de la capitalización media en un año. Este incremento se debe por una parte a la preferencia de los gestores por mantener los recursos generados dentro de la empresa y por otra por el éxito de las empresas que han acudido a rondas de inversión dando lugar a ampliaciones de capital con prima de emisión. En ambos casos el dato es un indicio de la capacidad de las empresas para dar soporte al crecimiento de su proyecto.



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 2015.

Cantidad de mediciones:

13 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.

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 el vencimiento de los préstamos que han recibido.

PASIVO CORRIENTE TOTAL, 13 EMPRESAS	488.848 €
PASIVO CORRIENTE MEDIO, 13 EMPRESAS	37.604 €
PASIVO NO CORRIENTE TOTAL, 13 EMPRESAS	197.634 €
PASIVO NO CORRIENTE MEDIO, 13 EMPRESAS	15.203 €
RATIO DE LA CALIDAD DE LA DEUDA	0,71

El ratio de calidad de la deuda nos indica que el 79% de la deuda tiene un vencimiento inferior a un año. Lo ideal es que el valor de este ratio sea lo más reducido posible y evidente su valor es elevado. No obstante, para valorarlo es necesario profundizar un poco más y analizar entre otros factores la composición del pasivo corriente. En este sentido, podemos añadir que del pasivo corriente de las empresas analizadas, el 24% (que representa en términos medios 12.772€ por empresa) corresponde a financiación bancaria, mientras que el 76% corresponde a financiación obtenida del tráfico normal de la empresa. Un análisis en detalle esta magnitud requeriría el análisis comparativo con datos sectoriales o su relación con otra información como la capacidad para generar cash flow, fondo de maniobra o los periodos de cobro y pago que excede el alcance de este informe. Atendiendo a la finalidad del informe, nos muestra que la financiación externa de las empresas está muy concentrada en el corto plazo.

▶ 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. Año 2015.

Cantidad de mediciones:

13 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.

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, 13 EMPRESAS	1.255.753 €
ACTIVO MEDIO, 13 EMPRESAS	96.596 €
PASIVO TOTAL, 13 EMPRESAS	686.481 €
PASIVO TOTAL MEDIO, 13 EMPRESAS	52.806 €
RATIO DE SOLVENCIA	1,83

El ratio de solvencia nos ofrece un valor de 1,83. Esto es, si las empresas vendiesen todos sus bienes para cesar su actividad podrían pagar 1,83 veces el total de deuda que tienen. Esto nos permite intuir perfiles de empresas seguras, con capacidad de pago en el largo plazo y con capacidad de endeudamiento para afrontar potenciales crecimientos.

▶ 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. Año 2015.

Cantidad de mediciones:

13 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.

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	680.457 €
ACTIVO CORRIENTE MEDIO, 14 EMPRESAS	52.343 €
PASIVO CORRIENTE TOTAL, 14 EMPRESAS	488.848 €
PASIVO CORRIENTE MEDIO, 14 EMPRESAS	37.604 €
RATIO DE LIQUIDEZ GENERAL	1,39
RATIO DE TESORERÍA	1,34
RATIO DE LIQUIDEZ INMEDIATA	0,61

Un ratio de liquidez de 1,39 muestra capacidad de las empresas del **CIEM** para hacer frente a sus pagos a corto plazo aunque puede parecer muy ajustado. Para ampliar esta información se aporta como datos complementarios los ratios de Tesorería (Realizable + Tesorería)/ Pasivo corriente) y de Liquidez inmediata

(Tesorería/ Pasivo corriente) que con una cifra de 1,34 y 0,61 refuerza la idea de capacidad financiera a corto plazo por parte de los emprendedores.

En sentido negativo ratios de liquidez elevados pueden mostrar posiciones en exceso conservadoras con la consiguiente pérdida de rentabilidad que representa. Estos ratios de liquidez y solvencia dejan intuir empresas preparadas para financiar su crecimiento sin añadir exceso de riesgo a sus estructuras.

► 1.7 Subvenciones obtenidas

Cálculo:

No requiere

Observación:

Pregunta directa a las empresas.

Cantidad de mediciones:

16 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.

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 CIEM, 16 EMPRESAS	9
CUANTÍA TOTAL DE SUBVENCIONES OBTENIDAS	121.510 €
SUBVENCIÓN MEDIA DE LAS 9 OBTENIDAS	13.501 €

La cuantía de las subvenciones obtenidas por los emprendedores del **CIEM** no es muy elevada y está irregularmente distribuida. De un total de 16 empresas encuestadas, 9 (56,25%) obtuvieron alguna subvención o ayuda y de ellas 4 acumularon el 88% del importe total, siendo el resto de importe muy reducido. Este dato muestra que en general los proyectos han sido capaces de realizar su desarrollo de manera autónoma y con limitada aportación de fondos públicos.

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. Variables flujo. Pérdidas y Ganancias

► 2.1 Facturación total 2015

Cálculo:

No requiere.

Observación:

Observación directa de la cuenta de pérdidas y ganancias de las empresas. Año 2015.

Cantidad de mediciones:

16 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.

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 2015.

FACTURACIÓN TOTAL 2015, 16 EMPRESAS	1.608.254 €
FACTURACIÓN MEDIA 2015, 16 EMPRESAS	100.516 €

El análisis de este dato es intuitivamente positivo, teniendo en cuenta la naturaleza de las empresas y que su antigüedad media es de menos de dos años.

En comparación con las masas patrimoniales, la empresa media del **CIEM** factura 100.516 € euros utilizando recursos por (capital productivo) un valor de 96.596 € euros. Dicho de otra forma, la facturación anual es del % del capital productivo. Para ofrecer una comparativa, una empresa en particular del Ibex 35 tomada como referencia tiene un capital productivo de 72.505 millones de euros, para una facturación de 5.900 millones de euros en 2015: una facturación anual del 8,14% del capital productivo. En otras palabras, una empresa ejemplar del Ibex 35² factura 8,14 céntimos por cada euro en su activo –ya sea financiación propia o ajena- mientras que una empresa del **CIEM** factura 1,04 euros por cada euro en su activo.

2 Información procedente de las cuentas publicadas de una empresa ejemplar escogida del Ibex 35. Fuente: Información para el accionista de las Cuentas Anuales Consolidadas 2015, publicación online de la empresa. Para más información, se ruega consultar a los autores de este documento.

► 2.2 Beneficio bruto

Cálculo:

No requiere.

Observación:

Observación directa de la cuenta de pérdidas y ganancias de las empresas. Año 2015.

Cantidad de mediciones:

16 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.

Resumen:

Beneficio total de las empresas alojadas, antes de intereses e impuestos, en el ejercicio 2015.

BENEFICIO BRUTO TOTAL 2015, 16 EMPRESAS	91.784 €
BENEFICIO BRUTO MEDIO 2015, 16 EMPRESAS	5.736 €

En términos medios nos encontramos con resultado positivo del desempeño de las empresas. El conjunto del sistema estudiado logra un resultado económico positivo que, si bien no arroja importes muy elevados, es una muestra de su capacidad de generar riqueza desde el principio.

▶ 2.3 Estimación del pago de impuesto sobre beneficio

Cálculo:

No requiere en la mayoría de los casos. En ausencia del dato, se realiza una aproximación estimando el 25% del Beneficio Bruto, según aplicación en el territorio español para PYMEs. En las empresas con resultados negativos se han considerado las compensaciones para ejercicios posteriores en todas aquellas que lo han contabilizado en sus cuentas.

Observación:

Observación directa de la cuenta de pérdidas y ganancias de las empresas. Año 2015.

Cantidad de mediciones:

16 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.

Resumen:

Estimación del impuesto sobre beneficio en el año 2015. El indicador muestra la recaudación en este concepto estimada de acuerdo a las contabilidades de las empresas alojadas.

IMPUESTO SOBRE BENEFICIO TOTAL, 16 EMPRESAS	30.140 €
IMPUESTO SOBRE BENEFICIO MEDIO, 16 EMPRESAS	1.884 €

La cantidad media por empresa de impuesto sobre beneficios alcanza los 1.884 €. Esto muestra una notable contribución a la generación de riqueza y retorno social por la vía de pago de impuestos, representando un 1,87% la facturación media de las empresas.

En relación con los recursos utilizados, las empresas **CIEM** pagan una media de 1,95 céntimos por cada euro en su activo. Una empresa escogida del Ibex 35³ 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.

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 2015, 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:

16 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.

EMPRESAS QUE HAN EXPORTADO EN 2015, DE 16 EMPRESAS	8
EXPORTACIONES NETAS TOTALES 2015, 16 EMPRESAS	997.775 €
EXPORTACIONES MEDIAS, 16 EMPRESAS	62.361 €
EXPORTACIONES MEDIAS POR EMPRESA EXPORTADORA, DE 8 EMPRESAS	124.722 €

El dato más notable de las cifras de exportación es la proporción de empresas que exportan, el 50% del total y la proporción que la cuantía total representa sobre la facturación, alcanzando al 62%. Ambos datos son buenos síntomas del potencial de las empresas y de su atractivo en el mercado y característica propia del ecosistema emprendedor Initland.

▶ 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 2015.

Cantidad de mediciones:

13 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.

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	6,58%
-------------------------------------	--------------

▶ 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 2015.

Cantidad de mediciones:

13 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.

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, 6 EMPRESAS	8,92%
-------------------------------------	--------------

Los datos de rentabilidad de las empresas alojadas en el **CIEM** muestran datos de desempeño razonables. No son cifras elevadas, pero en cualquier caso son buenos datos en la coyuntura económica actual y especialmente para empresas con una vida media de menos de dos años.

La rentabilidad financiera ofrece información sobre la capacidad de generar rentas para retribuir a los inversores. Nos encontramos ante empresas con niveles de endeudamiento excepcionalmente bajos, que si bien tienen costes financieros bajos también implican que el efecto apalancamiento para mejorar su rentabilidad financiera es reducido.

▶ 2.7 Aprovisionamientos, cantidad de proveedores

Cálculo:

No requiere

Observación:

Pregunta directa a las empresas.

Cantidad de mediciones:

16 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.

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.

	TOTALES (16 empresas)	MEDIA Por empresa
PROVEEDORES TOTALES EN EL MOMENTO DE LA ENTRADA	84	5,25
PROVEEDORES TOTALES ACTUALMENTE	202	12,63
PROVEEDORES TOTALES ARAGONESES EN EL MOMENTO DE LA ENTRADA	52	3,25
PROVEEDORES TOTALES NO ARAGONESES EN EL MOMENTO DE LA ENTRADA	32	2
PROVEEDORES TOTALES ARAGONESES ACTUALMENTE	102	6,38
PROVEEDORES TOTALES NO ARAGONESES ACTUALMENTE	100	6,25
PROPORCIÓN DE PROVEEDORES ARAGONESES	50,5%	
INCREMENTO EN LA CANTIDAD DE PROVEEDORES	140%	
INCREMENTO EN LA CANTIDAD DE PROVEEDORES ARAGONESES	96%	

Estos ratios tienen una gran capacidad descriptiva del impacto que genera la actividad emprendedora. En aproximadamente dos años, que es la antigüedad media de las empresas, han incrementado en un 140% los proveedores con los que mantienen relaciones comerciales. El incremento de proveedores locales, 96%, aunque más bajo, ha sido también importante y muestra cómo se sigue manteniendo una proporción significativa proveedores locales y contribuyendo en consecuencia a la dinamización de la actividad en el territorio.

► 2.8 Aprovisionamientos, gasto total

Cálculo:

No requiere

Observación:

Observación directa de la cuenta de pérdidas y ganancias de las empresas. Años 2014 y 2015.

Cantidad de mediciones:

16 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.

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 exteriores y bancarios.

	TOTALES (16 empresas)	MEDIA por empresa
GASTO EN APROVISIONAMIENTO TOTAL 2014, 16 EMPRESAS	61.474 €	5.123 €
GASTO EN APROVISIONAMIENTO TOTAL 2015, 16 EMPRESAS	353.613 €	22.101 €
EVOLUCIÓN DEL GASTO MEDIO EN PROVEEDORES		475%

En este caso, el gasto medio (22.101€) representa el 22% de la facturación media (100.516€), importe que es coherente con la tipología de empresas alojadas, intensivas en conocimiento y focalizadas especialmente en la prestación de servicios.

Es especialmente reseñable el espectacular incremento en el volumen de aprovisionamientos motivado por el incremento de actividad de algunas empresas en su segundo y tercer año de vida. Este dato es un indicio de la aceleración y la rapidez con la que se incrementa la actividad de las empresas y de su potencial de crecimiento.

▶ 2.9 Gasto de personal y contribución

Cálculo:

No requiere en la mayoría de los casos. En ausencia del dato exacto, la contribución a Seguridad Social se ha calculado por aproximación aplicando el % a la cuenta Gasto de Personal de las empresas.

Observación:

Observación directa de la cuenta de pérdidas y ganancias de las empresas. Año 2015.

Cantidad de mediciones:

16 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.

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 de los aportes en términos de rentas de las personas físicas que corren por cuenta de la empresa.

GASTO DE PERSONAL TOTAL 2015, 16 EMPRESAS	291.306 €
GASTO DE PERSONAL MEDIO 2015, POR EMPRESA	18.207 €
CONTRIBUCIÓN IMPOSITIVA DEL GASTO DE PERSONAL TOTAL 2015, 16 EMPRESAS	86.161 €
CONTRIBUCIÓN IMPOSITIVA MEDIA 2015, POR EMPRESA	5.385 €

Esta información muestra el importante esfuerzo de las empresas alojadas en el **CIEM** en términos de personal. El gasto medio en contrataciones de 18.207 € por empresa, muestra capacidad de las empresas para generar empleo desde el comienzo de la actividad. La contribución vía cotizaciones sociales de más de cinco mil euros de media es también un buen indicador del impacto de su actividad en la generación de riqueza por esta vía.

▶ 2.10 Resultado de la liquidación de IVA

Cálculo:

No requiere.

Observación:

Modelo 390 de la Agencia Tributaria. Año 2015. En ausencia de dato, se ha calculado por aproximación aplicando el tipo general 21% al resultado del siguiente cálculo: Importe neto de la cifra de negocio – aprovisionamientos - gastos por servicios exteriores.

Cantidad de mediciones:

16 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.

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 2015	71.202 €
RESULTADO DE IVA MEDIO, POR EMPRESA	4.450 €

Los datos son compatibles con el perfil de empresas que se analizan y explicitan una contribución neta por la vía de impuestos indirectos de 4.450€ por empresas que podemos considerar muy positiva.

▶ 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 del resultado de la liquidación del IVA anual.

RESULTADO DE IVA MEDIO, 2015	4.450 €
CONTRIBUCIÓN IMPOSITIVA GASTO PERSONAL MEDIO, 2015	5.385 €
IMPUESTO SOBRE BENEFICIO MEDIO, 2015	1.884 €
CONTRIBUCIÓN TOTAL MEDIA POR EMPRESA	11.719 €

Este indicador, aun siendo una estimación aproximada, es una buena medida de la validez de la actividad emprendedora en un territorio y el alcance del impacto a nivel económico. Cada empresa del **CIEM**, con una media de 24 meses de antigüedad, contribuyó en distintos impuestos en una cuantía de algo más de 11.700 euros.

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:

106 mediciones. El 100% de las empresas que se han alojado en el **CIEM** empezando como máximo antes de tres años -1080 días- de la elaboración de este informe⁴.

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	106
ACTIVAS	76
RATIO DE SUPERVIVENCIA AL 2º AÑO	72%
RATIO DE FRACASO ANTES DEL 2º AÑO	28%
EMPRESAS COMENZADAS AL MENOS HACE 3 AÑOS	81
ACTIVAS	57
RATIO DE SUPERVIVENCIA AL 3º AÑO	70,4%
RATIO DE FRACASO ANTES DEL 3º AÑO	29,6%

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.

⁴ Fecha de elaboración del informe: Septiembre de 2016.

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:

16 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.

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 CIEM, 16 EMPRESAS	728
NUEVOS CLIENTES ATENDIDOS POR EMPRESA DESDE SU ENTRADA EN CIEM, MEDIA	40,5
DÍAS NECESARIOS PARA QUE CADA EMPRESA DEL CIEM CONSIGA UN NUEVO CLIENTE, MEDIA	15,92

Para una correcta interpretación de los datos es importante recordar que la antigüedad de las empresas que componen la muestra es de 725 días. Muestra un gran dinamismo comercial de las empresas que cada 16 días son capaces de captar un nuevo cliente, teniendo en cuenta que en todos los casos son negocios B2B. Es un buen indicador también del atractivo de su oferta.

▶ 4.2 Clientes activos

Cálculo:

No requiere.

Observación:

Pregunta directa a las empresas.

Cantidad de mediciones:

16 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, 16 EMPRESAS	343,00
CLIENTES ACTIVOS POR EMPRESA, MEDIA	21,44

El objeto de este indicador es capturar la cantidad de clientes que de manera continuada generan ventas para las empresas del **CIEM** dado garantías de dinamismo y sostenibilidad a los proyectos. Por otro lado, confirma la propuesta de valor de los proyectos alojados, y no sólo su capacidad de oferta sino también la 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:

16 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.

Resumen:

Se busca identificar 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, 16 EMPRESAS	36,70
PUESTOS ESTRUCTURALES AL ENTRAR EN CIEM, MEDIA	2,29
PUESTOS ESTRUCTURALES ACTUALMENTE, 16 EMPRESAS	57,55
PUESTOS ESTRUCTURALES ACTUALES, MEDIA	3,6
INCREMENTO DE PUESTOS ESTRUCTURALES	57 %
PUESTOS CREADOS POR EMPRESA, AL AÑO	0,66

El indicador muestra la capacidad de las empresas para crear empleo. Los resultados son satisfactorios en términos absolutos, pero resultan más significativos si los analizamos en términos de incremento porcentual como referencia de la capacidad de las empresas para mantener e incrementar sus puestos de trabajo.

▶ 2. Distribución por sexos

Cálculo:

No requiere.

Observación:

Pregunta directa a las empresas.

Cantidad de mediciones:

16 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	7
Nº MUJERES EMPRENDEDORAS	6
PROPORCIÓN DE MUJERES AL ENTRAR EN CIEM (DE 37 PUESTOS EN 17 EMPRESAS)	19,07%
MUJERES TRABAJANDO ACTUALMENTE	20
PROPORCIÓN DE MUJERES ACTUALMENTE (DE 58 PUESTOS EN 17 EMPRESAS)	35%
INCREMENTO DE MUJERES TRABAJANDO EN EL CIEM	186%

Que el 35% de las personas que trabajan en las empresas del **CIEM** sean mujeres es un dato realmente positivo, especialmente si pensamos que nos encontramos con empresas del contenido tecnológico, ámbito en el que las mujeres representan⁵ actualmente el 18% de los empleos del sector. Estamos todavía lejos de la paridad, pero que de los 21 puestos de trabajo creados 13 (62%) puedan estar cubiertos por mujeres en un buen indicio en términos de igualdad.

5 Fuente: Expasión <http://www.expansion.com/economia-digital/2016/08/09/57a3868d468aebb9548b4666.html>

▶ 3. Personas contratadas

Cálculo:

No requiere.

Observación:

Pregunta directa a las empresas.

Cantidad de mediciones:

16 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.

Resumen:

Se captura la cantidad de personas contratadas en 2014 y 2015, 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 2014, 16 EMPRESAS	6
PERSONAS CONTRATADAS POR MENOS DE 6 MESES EN 2015, 16 EMPRESAS	13
PERSONAS CONTRATADAS POR MÁS DE 6 MESES EN 2014, 16 EMPRESAS	9
PERSONAS CONTRATADAS POR MÁS DE 6 MESES EN 2015, 16 EMPRESAS	12

Estos indicadores nos muestran como la contratación se distribuye de manera equilibrada entre los contratos más coyunturales y los que pueden ya ser de carácter más estable, evolucionando su proporción a favor de los primeros en el segundo año.

Muestra como hemos comentado la capacidad de los proyectos de generar empleo de manera sostenible desde el casi el comienzo de la actividad.

▶ 4. Personas en prácticas

Cálculo:

No requiere.

Observación:

Pregunta directa a las empresas.

Cantidad de mediciones:

16 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.

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, 16 EMPRESAS	25
CANTIDAD DE EMPRESAS QUE TIENEN CONVENIOS CON ENTIDADES DE FORMACIÓN	9

Más del 50% de las empresas han suscrito convenios con entidades formativas para acoger y formar estudiantes. Esta actividad tiene una connotación importante de implicación de las empresas con la sociedad además de constituir una excelente entrada de acceso al empleo para los estudiantes.

▶ 5. Inversión en formación

Cálculo:

No requiere.

Observación:

Pregunta directa a las empresas.

Cantidad de mediciones:

16 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.

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 2015, 16 EMPRESAS	82.878 €
INVERSIÓN MEDIA EN FORMACIÓN, 16 EMPRESAS	5.180 €
INVERSIÓN EN FORMACIÓN MEDIA POR CADA PUESTO ESTRUCTURAL (58, VER PUNTO "PUESTOS ESTRUCTURALES")	1.440 €

Las empresas **CIEM** gastan .306€ euros anuales en personal, y hacen una inversión en formar a sus trabajadores del 28,45% de esa cantidad. Es una cantidad inusualmente alta y aunque su distribución no es regular entre todas las empresas, muestra claramente el compromiso y la importancia que se da a la capacitación de las personas desde el comienzo de la actividad empresarial como palanca para impulsar el desarrollo del negocio.

Indicadores de colaboración,
cooperación e innovación
empresarial

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:

16 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.

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, 16 EMPRESAS	45
TRABAJOS EN COLABORACIÓN CON O PARA OTRO/S EMPRENDEDOR/ES, MEDIA POR EMPRESA	2,81
EMPRESAS QUE REALIZAN TRABAJOS EN COLABORACIÓN, CON O PARA OTRO/S EMPRENDEDOR/ES, SOBRE EL TOTAL	69%

Este es un indicador fundamental para mostrar el valor que la pertenencia a la comunidad **CIEM** aporta al desarrollo de los proyectos emprendedores. Nos muestra una comunidad muy activa que busca sinergias y complementariedades entre sus miembros y que pone en valor la colaboración como forma de hacer negocios. Las 16 empresas encuestadas realizaron, durante el año 2015, 45 proyectos de forma colaborativa con o para otros miembros de la comunidad del **CIEM**. Esto es más de 2,5 proyectos en colaboración por cada empresa.

▶ 2. Desarrollo de productos en código abierto / copyleft

Cálculo:

No requiere.

Observación:

Pregunta directa a las empresas.

Cantidad de mediciones:

16 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.

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, 16 EMPRESAS	3
CANTIDAD DE PROYECTOS OPEN SOURCE / COPYLEFT DESARROLLADOS TOTAL	103

El 18% de las empresas de las empresas ha tenido actividad en esta línea. No obstante, 100 de los proyectos están concentrados en una sola de las empresas.

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

Cálculo:

No requiere.

Observación:

Pregunta directa a las empresas.

Cantidad de mediciones:

16 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 susceptibles a ser patentados formalmente con indicios razonables de viabilidad, en beneficio de la empresa.

CANTIDAD DE EMPRESAS QUE TIENEN PATENTES O REGISTROS	4
CANTIDAD DE PATENTES O REGISTROS	13
PROPORCIÓN DE EMPRESAS QUE TIENEN PATENTES O REGISTROS	25%

El 25% de las empresas del **CIEM** poseen una patente o un registro de invención o innovación y en su conjunto han registrado un total de 13 patentes. El dato es de por sí muy relevante, pero lo es especialmente si lo comparamos con la actividad en términos de patentes de las empresas españolas. Teniendo en cuenta que a 1 de enero de 2016 había .236.582 empresas activas⁶ en España, y que en periodo 2014-2015 se registraron 5.524 patentes en el país⁷, podemos decir que se formaliza una patente cada 586 empresas. En el **CIEM**, se formaliza una patente cada 1,23. Estos datos son un indicio de un ecosistema intensivo en conocimiento que es una característica del ecosistema Initland.

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

7 Según la Oficina Española de Patentes y Marcas. Disponible en https://www.oepm.es/es/sobre_oepm/actividades_estadisticas/estadisticas/estadisticas/

Indicadores de **sostenibilidad medioambiental**



▶ 1. Cambios en la relación con los proveedores

Cálculo:

No requiere.

Observación:

Pregunta directa a las empresas.

Cantidad de mediciones:

16 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.

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, 16 EMPRESAS:	7
EMPRESAS QUE HACEN ESFUERZOS EXPLÍCITOS EN PRO DE LA SOSTENIBILIDAD EN SUS RELACIONES CON PROVEEDORES Y/O CLIENTES, MEDIA:	44%

El 44% de las 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 con su impacto ambiental es un esfuerzo importante en compañías jóvenes y es indicio de una cultura empresarial preocupada por la sostenibilidad en todas sus dimensiones que se fomenta a través del proceso de aceleración empresarial y es característica del ecosistema Initland

▶ 2. Cambios en el desempeño profesional

Cálculo:

No requiere.

Observación:

Pregunta directa a las empresas.

Cantidad de mediciones:

16 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.

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, 16 EMPRESAS
--

4

Una de cada cuatro empresas ha hecho un esfuerzo por mejorar su desempeño en el aspecto medioambiental. A primera vista puede parecer un dato débil, pero para valorarlo es necesario tener en cuenta que, por la antigüedad de las empresas y el tipo de actividad que desarrollan, es un aspecto que una vez ha sido adecuadamente tratado en el comienzo de la actividad no exige cambios relevantes.

▶ 3. Certificaciones medioambientales

Cálculo:

No requiere.

Observación:

Pregunta directa a las empresas.

Cantidad de mediciones:

16 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, 16 EMPRESAS:

0

No existen empresas que hayan logrado una certificación medioambiental. El tipo de actividad de las empresas, para las que este tipo de certificaciones no son exigibles por la normativa y como hemos apuntado antes, su antigüedad, pueden explicar este dato. Nos encontramos al con un perfil de empresas medioambientalmente respetuosas pero que no están priorizado por el momento la inversión en la obtención de este tipo de certificaciones. No obstante, es un aspecto con claro recorrido de mejora.

Tabla de Ratios

INDICADORES DE SOSTENIBILIDAD ECONÓMICA

SUPERVIVENCIA DE LAS EMPRESAS CIEM

Ratio de supervivencia > 2 años:	72%
Ratio de supervivencia > 3 años	70,4%

Variables Stock

Capital productivo medio	96.596 €
Capital social medio	15.936 €
Fondos propios 2014, medios	31.431 €
Fondos propios 2015, medios	53.924 €
Incremento de los fondos propios medios	71,56%
Ratio de la calidad de la deuda	0,71
Ratio de solvencia	1,83
Ratio de liquidez	1,39
Subvenciones obtenidas medias	13.501 €

VARIABLES FLUJO

Facturación total media	100.516 €
Beneficio bruto medio	5.736 €
Estimación impuesto de sociedades por empresa	1.884 €
Exportaciones netas medias por empresa	124.722 €
Empresas exportadoras	50%
Rentabilidad económica media	7%
Rentabilidad financiera media	9%
Proveedores al ingreso, por empresa	5,25
<i>ARAGONESES NO ARAGONESESs</i>	<i>3,25 2</i>
Proveedores actuales por empresa:	12,63
<i>ARAGONESES NO ARAGONESESs</i>	<i>6,38 6,25</i>
Incremento de proveedores	140%
Incremento de proveedores locales	96%

VARIABLES FLUJO	
Gasto medio en aprovisionamientos, 2014	5.123 €
Gasto medio en aprovisionamientos, 2015	22.101 €
Incremento de gasto medio en aprovisionamiento	475%
Gasto en personal medio	18.207 €
Estimación contribución imp. personal medio	5.385 €
Resultado IVA por empresa	4.450 €
Estimación imp. sociedades + IVA + contrib. personal	11.719 €

VARIABLES RELATIVAS A CLIENTES	
Nuevos clientes obtenidos desde la entrada al CIEM, media por proyecto	45,50
Días para conseguir un nuevo cliente, media por empresa	15,95
Clientes activos, por empresa	21,44

INDICADORES DE SOSTENIBILIDAD SOCIAL

INDICADORES DE SOSTENIBILIDAD SOCIAL	
Puestos estructurales al entrar, por empresa	2,29
Puestos estructurales actuales, por empresa	3,60
Incremento actual de puestos estructurales	57%
Mujeres trabajando al entrar	19%
Mujeres trabajando actualmente	35%
Personas contratadas < 6 meses, 2014 por empresa	0,38
Personas contratadas < 6 meses, 2015 por empresa	0,81
Personas contratadas > 6 meses, 2014 por empresa	0,56
Personas contratadas > 6 meses, 2015 por empresa	0,75
Personas en prácticas, por empresa	1,56
% de empresas con convenio de formación suscrito	56%
Inversión en formación media, por empresa	5.180 €
Inversión en formación media por trabajador estructural	1.440 €

INDICADORES DE COLABORACIÓN Y COOPERACIÓN EMPRESARIAL

INDICADORES DE COLABORACIÓN Y COOPERACIÓN EMPRESARIAL	
Trabajos en colaboración con/para otros miembros del CIEM , por empresa	2,81
Empresas que realizan proyectos desarrollados en open source/copyleft	19%
Cantidad de proyectos en open source/copyleft	103
Empresas con patentes o registros	25%
Cantidad de patentes o registros	13

INDICADORES DE SOSTENIBILIDAD MEDIOAMBIENTAL

INDICADORES DE SOSTENIBILIDAD MEDIOAMBIENTAL	
Empresas que realizan cambios explícitos con sus proveedores/clientes	44%
Empresas que poseen un protocolo de comportamiento medioambiental	25%
Empresas que poseen certificaciones medioambientales	0%

Conclusión

Con los resultados de este Informe de Generación de Riqueza, nos ratificamos en nuestra posición sobre 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.

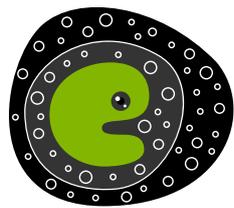
Los resultados de este informe muestran un ecosistema de emprendimiento que además de lograr un enorme grado de supervivencia, 72% los dos años y 70,4% a los tres, y buenos resultados de desempeño, revela cualidades realmente diferenciales. Nos encontramos con un ecosistema emprendedor caracterizado por estar formado por empresas intensivas en conocimiento que en un alto porcentaje venden su producto/servicio en mercados internacionales, que son capaces de generar riqueza en su entorno a través de su actividad con proveedores locales, que crean empleo, potenciando también el femenino y en las que la colaboración entre los miembros de ecosistema es un driver de creación de valor que se convierte en negocio con proyectos tangibles. Todos estos son atributos propios del ecosistema Initland que definen un nuevo modelo de emprendimiento y de gestión empresarial que genera valor real y que es imprescindible potenciar.

A través de este Informe queremos 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 Informe de Generación de Riqueza, sentimos la necesidad de invitar a la sociedad en su conjunto a valorar las causas que nos llevan a diseñar el ecosistema emprendedor **CIEM**, sus efectos en el día a día y sus resultados. A través de este análisis se podrá descubrir una nueva filosofía, una actitud y unas formas de hacer en la que los “cómo” son fundamentales y desde donde se obtienen resultados sorprendentes. Incluimos en esta invitación la oportunidad de conocer de primera mano de todos los proyectos alojados.



Informe elaborado por **initland**



CIEM
Centro de Incubación
Empresarial Milla Digital

info@ciemzaragoza.es | ciemzaragoza.es