



RED Española
de Equipos Regionales
GEM



GLOBAL ENTREPRENEURSHIP MONITOR

INFORME GEM ESPAÑA 2013





Global Entrepreneurship Monitor

Informe GEM España 2013

Red Española de Equipos Regionales 

Director Ejecutivo: RICARDO HERNÁNDEZ

Dirección Técnica: IÑAKI PEÑA, MARIBEL GUERRERO Y JOSÉ LUIS GONZÁLEZ

Autores colaboradores de capítulos monográficos: JOSÉ RUIZ NAVARRO,
CARMEN CABELLO MEDINA, RAÚL MEDINA TAMAYO Y JON HOYOS IRUARRIZAGA

Director Institucional: FEDERICO GUTIÉRREZ-SOLANA



Esta edición es propiedad de la EDITORIAL DE LA UNIVERSIDAD DE CANTABRIA, de la RED ESPAÑOLA DE EQUIPOS REGIONALES GEM y de CISE; cualquier forma de reproducción, distribución, comunicación pública o transformación sólo puede ser realizada con la autorización de sus titulares, salvo excepción prevista por la ley. Diríjase a CEDRO (Centro Español de Derechos Reprográficos, www.cedro.org) si necesita fotocopiar o escanear algún fragmento de esta obra.

© CISE Centro Internacional Santander Emprendimiento
© Los autores
© Editorial de la Universidad de Cantabria
www.editorialuc.es

ISSN: 1695-9302
D.L.: SA 150-2014

Impreso en España – *Printed in Spain*
Imprime: DOSGRAPHIC, S. L.

Sumario

Relación de los equipos integrantes de la red GEM España 2013	9
---	---

Presentación

Director CISE	17
Director General Santander Universidades	19
Presidenta Fundación Rafael del Pino	21
Director Ejecutivo GEM España	23

Introducción

Introducción	27
El proyecto GEM (<i>Global Entrepreneurship Monitor</i>)	27
Metodología	29
Balanced Scorecard	30
Resumen Ejecutivo	30
Executive Summary	33

Parte 1. Sinopsis del fenómeno emprendedor en España

Capítulo 1. Fenómeno emprendedor	37
1.1. Valores, percepciones y aptitudes emprendedoras de la población española de 18-64 años	37
1.1.1. La percepción de la población española sobre sus valores y aptitudes para emprender	37
1.1.2. Percepción de la población española sobre su cultura y su influencia en el emprendimiento	40
1.1.3. <i>Benchmarking</i> internacional y por Comunidades Autónomas sobre las percepciones, valores y aptitudes para emprender	43

1.2. Actividad emprendedora y sus características	47
1.2.1. Indicadores del proceso emprendedor	47
1.2.2. Dinámica de la actividad emprendedora	51
1.2.3. Motivación para emprender: oportunidad <i>versus</i> necesidad	55
1.2.4. Perfil de las personas involucradas en el proceso emprendedor	58
1.2.5. Financiación de la actividad emprendedora naciente	64
1.2.6. <i>Benchmarking</i> internacional y por Comunidades Autónomas de la actividad emprendedora	66
1.3. Aspiraciones de la actividad emprendedora	70
1.3.1. Aspectos generales del negocio	73
1.3.2. Expectativas de crecimiento	75
1.3.3. Orientación innovadora	76
1.3.4. Orientación internacional	78
1.3.5. <i>Benchmarking</i> internacional y por Comunidades Autónomas de las aspiraciones de la actividad emprendedora	79
1.4. Conclusiones	87
1.5. Referencias	89
Anexo 1.1. Glosario	89
Anexo 1.2. Ficha técnica del estudio: Encuesta APS	90
Capítulo 2. El entorno emprendedor	91
2.1. Valoración de las condiciones del entorno para emprender en España	91
2.2. Análisis de los obstáculos, apoyos y recomendaciones a la actividad emprendedora en España ..	94
2.3. <i>Benchmarking</i> internacional y por Comunidades Autónomas sobre las condiciones del entorno para emprender	97
2.4. Conclusiones	100
2.5. Referencias	100
Parte 2. Temas monográficos	
Capítulo 3. Valoración de la Ley de Emprendedores Española	103
3.1. Objetivos y metodología	103
3.2. Ley de emprendedores: resumen y principales novedades	104
3.3. Valoración por los expertos de la eficacia de la Ley y de su impacto sobre el entorno emprendedor	107
3.3.1. Eficacia de la Ley	107

3.3.2. Impacto de la Ley sobre el entorno emprendedor	110
3.3.3. Resultados de la pregunta abierta: valoración cualitativa de los expertos	111
3.4. Conclusiones: ¿un cambio de mentalidad?	113
3.5. Referencias	114
Anexo 3.1. El proyecto empresarial en la reforma de la Ley de emprendedores y las medidas de apoyo en supuestos de insolvencia. Enrique Sanjuán y Muñoz, Magistrado especialista en asuntos mercantiles por el CGPJ. Profesor Asociado de Derecho Mercantil de la Universidad de Málaga	114
Anexo 3.2. Valoración sobre la Ley 14/2013 de apoyo a los emprendedores y su internacionalización. Rodolfo Benito Valenciano, Presidente de la <i>Fundación 1º de Mayo</i> , Centro Sindical de Estudios	118
Anexo 3.3. Anverso y reverso de la Ley de emprendedores. Pilar Andrade, Presidenta de CEAJE, y Ángel Luis Gómez, Secretario General de CEAJE (Confederación Española Jóvenes Empresarios) ..	120
Capítulo 4. Financiación del proceso emprendedor en España. Retos y desafíos	123
4.1. Problemática asociada a la financiación de empresas en fases tempranas de desarrollo	123
4.2. Retos y desafíos de la financiación orientada al proceso emprendedor	126
4.2.1. <i>Business angels</i>	126
4.2.2. Capital riesgo/ <i>Venture capital</i>	129
4.2.3. Financiación bancaria	131
4.3. Conclusiones	133
4.4. Referencias	133
Anexo 4.1. ¿Qué implica ser un <i>business angel</i> ?	134
Anexo 4.2. Inversión en capital riesgo	136
Listado de temas monográficos	137
Índice de tablas	139
Índice de figuras	141
Índice de gráficos	143

Relación de los equipos integrantes de la red GEM España 2013

Unidad	Institución	Miembros	Colaboradores
Nacional	UCEIF-Cise Red Española de Equipos Regionales GEM	Ricardo Hernández (Director GEM-España) Federico Gutiérrez-Solana (Director de Cise) Iñaki Peña, Maribel Guerrero y José Luis González (Equipo Dirección Técnica GEM- España) Manuel Redondo e Inés Rueda (Administración) Antonio Fernández (Web máster) Red Española de Equipos Regionales GEM	Banco Santander UCEIF-Cise Red Española de Equipos Regionales GEM Fundación Rafael del Pino
Andalucía	Universidad de Cádiz	José Ruiz Navarro (Director GEM-Andalucía) Salustiano Martínez Fierro José Aurelio Medina Garrido Antonio Rafael Ramos Rodríguez	Andalucía Emprende Fundación Pública Andaluza. Consejería de Economía, Innovación, Ciencia y Empleo. Junta de Andalucía Cátedra de Emprendedores de la Universidad de Cádiz
Aragón	Universidad de Zaragoza	Lucio Fuentelsaz Lamata (Director GEM-Aragón) Cristina Bernad Morcate Elisabet Garrido Martínez Jaime Gómez Villascuerna Consuelo González Gil Juan Maícas López Raquel Orcos Sánchez Raquel Ortega Lapiedra Sergio Palomas Doña	Gobierno de Aragón. Departamento de Industria e Innovación Universidad de Zaragoza Fundación Emprender en Aragón

Unidad	Institución	Miembros	Colaboradores
Canarias	Universidad de Las Palmas de Gran Canaria	Rosa M. Batista Canino (Directora GEM-Canarias) Alicia Bolívar Cruz Alicia Correa Rodríguez Desiderio García Almeida	Consejería de Economía, Hacienda y Seguridad
	Universidad de La Laguna	Ana L. González Pérez Esther Hormiga Pérez Pino Medina Brito Silvia Sosa Cabrera Domingo Verano Tacoronte	Agencia Canaria de Investigación, Innovación y Sociedad de la Información Instituto Tecnológico de Canarias
Cantabria	Universidad de Cantabria	Ana Fernández Laviada (Directora GEM-Cantabria) Gemma Hernando Moliner María Concepción López Fernández	Santander
	Cátedra Pyme de la Universidad de Cantabria	José Manuel López Fernández Marta Pérez Pérez Inés Rueda Sampedro Lidia Sánchez Ruiz Ana María Serrano Bedia Francisco M. Somohano Rodríguez	Gobierno Regional de Cantabria. Consejería de Economía, Hacienda y Empleo
Cataluña	Institut d'Estudis Regionals i Metropolitans de Barcelona	Carlos Guallarte (Director GEM-Cataluña) Joan Lluís Capelleras Marc Fíguls Enric Genescà Teresa Obis	Diputació de Barcelona. Àrea de Desenvolupament Econòmic Local. Generalitat de Catalunya
	Universitat Autònoma de Barcelona		Departament d'Empresa i Ocupació
Castilla y León	Grupo de Investigación en Dirección de Empresas (GIDE), Universidad de León	Mariano Nieto Antolín (Director GEM-Castilla y León) Nuria González Álvarez Constantino García Ramos José Luis de Godos Díez Daniel Alonso Martínez	Iberdrola Universidad de León
Castilla La Mancha	Universidad de Castilla-La Mancha	Juan José Jiménez Moreno (Director GEM-Castilla-La Mancha) Ángela González Moreno Francisco José Sáez Martínez Rafael Minami Suzuki	Universidad de Castilla-La Mancha Junta de Comunidades de Castilla-La Mancha

Unidad	Institución	Miembros	Colaboradores
Comunidad Valenciana	Universidad Miguel Hernández de Elche	José María Gómez Gras (Director GEM-C. Valenciana) Ignacio Mira Solves (Director técnico) Jesús Martínez Mateo Antonio J. Verdú Jover M ^a José Alarcón García M ^a Cinta Gisbert López Lirios Alós Simó Domingo Galiana Lapera M ^a Isabel Borreguero Guerra	Instituto de la Mediana y Pequeña Industria Valenciana (MPIVA) Diputación Provincial Alicante Air Nostrum Catral Export Fundación Juan Perán-Pikolinos Fundación Manuel Peláez Castillo Goldcar Grupo Eulen Grupo Soledad Mustang Panter Seur Vectalia Escuela de Empresarios (EDEM) Universidad Miguel Hernández de Elche
Extremadura	Fundación Xavier de Salas – Universidad de Extremadura	Ricardo Hernández Mogollón (Director GEM-Extremadura) J. Carlos Díaz Casero (Director Técnico) M ^a de la Cruz Sánchez Escobedo Manuel Almodóvar González Ángel Manuel Díaz Aunión Antonio Fernández Portillo José Nicolás Montero Jaramillo Raúl Rodríguez Preciado	Gobierno de Extremadura Universidad de Extremadura Avante Extremadura CC. NN. Almaraz-Trillo Fundación Academia Europea de Yuste Hoy. Diario de Extremadura El Periódico de Extremadura Philip Morris Spain, S.L. Palicrisa Caja Rural de Extremadura Imedexsa Caja Duero La Caixa Gestyona, S.L. Grupo Ros Multimedia Garrigues Cofex Cetiex Diputación de Badajoz Fundación Cáceres Capital Fundación Cívica Fundecyt-Parque Científico y Tecnológico de Extremadura Fundación Universidad Sociedad

Unidad	Institución	Miembros	Colaboradores
Galicia	Confederación de Empresarios de Galicia (CEG)	Araceli de Lucas Sanz (Directora GEM-Galicia) Fausto Santamarina Fernández Marta Amate López Ana Vázquez Eibes	Confederación de Empresarios de Galicia (CEG)
	Instituto Gallego de Promoción Económica (Igape)	Norberto Penedo Rey Guillermo Viña González Enrique Gómez Fernández	Instituto Gallego de Promoción Económica (Igape)
	Universidad de Santiago de Compostela	Isabel Neira Gómez Sara Fernández López Nuria Calvo Babío María Bobillo Varela Maite Cancelo Márquez Loreto Fernández Fernández Rubén Lado Sestayo Marta Portela Maseda Mercedes Teijeiro Álvarez M ^a Milagros Vivel Búa David Rodeiro Pazos Guillermo Andrés Zapata Huamaní	Universidad de Santiago de Compostela (USC)
Comunidad Autónoma de Madrid	Centro de Iniciativas Emprendedoras (CIADE)	Isidro de Pablo López (Director GEM-Madrid) Begoña Santos Urda (Coordinadora) Esperanza Valdés Lías (coordinadora)	Centro de Iniciativas Emprendedoras (CIADE)
	Universidad Autónoma de Madrid	Yolanda Bueno Hernández Fernando Alfaro Ramos	Universidad Autónoma de Madrid
Murcia	Universidad de Murcia	Antonio Aragón Sánchez y Alicia Rubio Bañón (Directores GEM-Murcia) Nuria Nevers Esteban Lloret José Andrés López Yepes María Feliz Madrid Garre Mercedes Palacios Manzano Gregorio Sánchez Marín	Conserjería de Universidades Empresa e Investigación Instituto de Fomento de la Región de Murcia Fondo Europeo de Desarrollo Regional Plan emprendemos Crecemos con Europa Universidad de Murcia
Navarra	Universidad Pública de Navarra	Ignacio Contín Pilart (Director GEM-Navarra) Martín Larraza Kintana	Gobierno de Navarra - Servicio Navarro de Empleo Confederación de Empresarios de Navarra (CEN)
	Universitat Autònoma de Barcelona	Víctor Martín Sánchez	

Unidad	Institución	Miembros	Colaboradores
País Vasco	Orkestra-Instituto Vasco de Competitividad, y Deusto Business School	Iñaki Peña y Maribel Guerrero (Directores GEM-País Vasco) Eissa Alrumaithi José L. González-Pernía	Eusko Ikaskuntza SPRI, Gobierno Vasco Diputación Foral de Álava Diputación Foral de Bizkaia Diputación Foral de Gipuzkoa Fundación Emilio Soldevilla
	Universidad del País Vasco	Ana Blanco María Saiz Jon Hoyos	
	Mondragón Unibertsitatea	Nerea González Saioa Arando	
	Universitat Autònoma de Barcelona	David Urbano	
Madrid Ciudad	Agencia de Desarrollo Económico “Madrid Emprende”	Iñaki Ortega Chacón (Director GEM-Madrid Ciudad) Esther Caurín Arribas (Coordinadora) Iván Soto San Andrés	Dirección General de Comercio y Desarrollo Económico “Madrid Emprende” Ayuntamiento de Madrid
	Ayuntamiento de Madrid		
	Centro de Iniciativas Emprendedoras (CIADE)		
	Universidad Autónoma de Madrid	Isidro de Pablo López (Director Técnico GEM-Madrid) Begoña Santos Urda (Coordinadora) Esperanza Valdés Lías (coordinadora) Yolanda Bueno Hernández Fernando Alfaro Ramos	
Trabajo de campo GEM España	Instituto Opinòmetre (Barcelona, Madrid, Valencia, Palma de Mallorca)	Josep Ribó (Director gerente) Joaquín Vallés (Dirección y coordinación técnica)	Equipos de la Red GEM España



Presentación

El proyecto *Global Entrepreneurship Monitor* (GEM) es un referente internacional en el ámbito del emprendimiento por su gestión, metodología y resultados comparables a nivel mundial. Resultados que contribuyen a un mayor y mejor conocimiento de todas aquellas actividades relacionadas con el proceso emprendedor, para poder modelizarlo y planificar su apoyo con mayor eficiencia

Hace un año, con la presentación del *Informe GEM España 2012*, el Centro Internacional Santander Emprendimiento comenzaba su andadura como coordinador del mismo, apenas cinco meses después de su constitución como centro. Un gran reto para un joven CISE, recién nacido con el ilusionante objetivo de trabajar por y para potenciar el emprendimiento y su cultura. Pero un reto superable gracias a las enormes capacidades del proyecto GEM y de la Red de Equipos Regionales sobre la que se sustenta éste en nuestro país, y al apoyo de la División Universidades del Santander, principal estabilizador y potenciador del proyecto, y a la alianza de la Fundación Rafael del Pino.

Y así, entre todos, hemos iniciado una nueva andadura para el proyecto, con una nueva dinámica, que permite una mayor adaptación a las necesidades de la sociedad en la que vivimos, y supone un importante impulso a través del desarrollo de nuevos proyectos complementarios que permiten mostrar un mapa más detallado del ecosistema emprendedor.

Como cada año, fruto del esfuerzo y el trabajo de los investigadores de la Red y con el gran apoyo de colaboradores e instituciones nace el *Informe GEM España 2013*. Informe que muestra las principales variables estudiadas desde el año 2000 y que a

su vez responde a los requerimientos de nuestra sociedad, abordando temas tan actuales como son la *Ley de Apoyo a los Emprendedores y su Internacionalización*, y la *Financiación del proceso emprendedor en España*.

Hoy existe una mayor conciencia social para fomentar el emprendimiento y es por esto por lo que apuesta el CISE como parte de su compromiso social. Tenemos un reto inmediato, a resolver como clave de futuro: el fomento de la empleabilidad; sin cuya mejora resulta imposible garantizar el desarrollo de nuestra sociedad de forma cohesiva y sostenible. Con este desafío y aprovechando el apoyo y la demanda sociales, Administración, empresas, Universidad, emprendedores, todos, coordinados, debemos seguir trabajando de forma conjunta para crear la cultura emprendedora e innovadora que sirva como la fuerza transformadora para construir una sociedad mejor.

Desde CISE quisiera mostrar nuestro agradecimiento más profundo a la Fundación UCEIF, que nos da soporte; a la División Global Santander Universidades, apoyo sustancial de GEM y de CISE; a la Fundación Rafael del Pino, por su ayuda y confianza con el proyecto; a la CRUE por su apoyo a GEM; a todas aquellas instituciones que con su mecenazgo y colaboración hacen posible el trabajo de los equipos regionales; y especialmente a los directores e investigadores de GEM España que, con su trabajo y compromiso, nos permiten tener un mayor y mejor conocimiento sobre los modelos y las herramientas que nuestra sociedad necesita para crecer en su capacidad emprendedora e innovadora.

FEDERICO GUTIÉRREZ-SOLANA
Director CISE

El estudio anual sobre el emprendimiento de la red GEM-España constituye una aportación única para conocer y desentrañar la actividad emprendedora en nuestra sociedad, su origen, su grado de madurez, su capacidad de innovación, internacionalización y competitividad lo que supone un conocimiento de extraordinaria utilidad para todos los agentes sociales que intervenimos en el ecosistema nacional de emprendimiento.

Para la División Global Santander Universidades es un orgullo ayudar, dando apoyo, a través de CISE y la Fundación UCEIF a que el meticuloso trabajo de encuestas, su interpretación y el análisis correspondiente se lleve a cabo.

Desde el Banco Santander apostamos por la gestión del conocimiento que potencie el emprendimiento integral, para contribuir a la renovación del tejido empresarial, a través de la formación de nuevos emprendedores, de la generación de dinámicas, sociales y universitarias, que faciliten la creación de

nuevas empresas y de la potenciación de los valores empresariales y de su cultura innovadora.

Para ello afianzamos nuestro compromiso futuro con el Centro Internacional Santander Emprendimiento (CISE) y el proyecto GEM, manteniendo a su disposición la red internacional que ofrecen los 1.050 convenios integrales de cooperación que Banco Santander tiene con universidades de 17 países.

Quiero aprovechar la oportunidad para felicitar a los investigadores que integran el equipo GEM España, al CISE, a la Fundación UCEIF y a la Fundación Rafael del Pino, por saber trabajar juntos y adecuar sus esfuerzos a los ritmos que exigen las necesidades prioritarias que tenemos como sociedad. Desde el Santander estamos orgullosos de ser uno de los promotores de esta iniciativa y agradecidos a todos los que la habéis apoyado y adoptado como vuestra para compartirla con todos.

JOSÉ ANTONIO VILLASANTE

Director General Santander Universidades

Uno de los fenómenos más relevantes de esta crisis económica es el renacimiento de la voluntad emprendedora y su fomento por parte de la iniciativa privada, más allá de los programas que apoyan las administraciones públicas.

Las actividades relacionadas con el espíritu emprendedor impulsadas por el sector privado tienen como característica principal el contacto directo y continuado con los emprendedores potenciales, bien formados, altamente competitivos y jóvenes, en muchos casos.

Mediante este contacto y la oferta de conocimiento sobre la realidad concreta, muchos emprendedores –reales y potenciales– entran en contacto entre sí dando a conocer sus experiencias y, sobre todo, creando un ambiente empresarial inequívocamente propicio al emprendimiento con la esperanza de que sus ideas se transformen en proyectos concretos y rentables. Estos jóvenes emprendedores serán los futuros capitanes de empresa en un mundo globalizado e intensamente competitivo.

Convencidos de que nuestro futuro empresarial será el resultado de combinar adecuadamente el

talento y el conocimiento, la Fundación Rafael del Pino, desde hace años, está trabajando para fomentar el espíritu emprendedor de los españoles, incluidos los más jóvenes, con el talento como elemento de referencia. Trabaja en programas propios y en colaboración con otras organizaciones privadas que comparten sus principios de defensa del mercado y de la libertad de empresa. A título de ejemplo pueden citarse CEIM, el Círculo de empresarios, GEM España y su red de equipos regionales, Singularity University, ESADE, IESE, Instituto de Empresa, Madrid Emprende, Deusto Business School, Junior Achievement, SECOT, CISE o las propias asociaciones de becarios de la Fundación, entre otras.

Cuando la recuperación económica se afiance, mejoren las condiciones de acceso a la financiación y las administraciones públicas diseñen un campo de juego en el que pueda desarrollarse eficazmente el talento, la iniciativa y la capacidad emprendedora de nuestros conciudadanos, todo lo demás vendrá por añadidura.

MARÍA DEL PINO
Presidenta Fundación Rafael del Pino

Red Española de Equipos Regionales



Puntual a su cita, el lector tiene en sus manos el *Informe GEM (Global Entrepreneurship Monitor) España, año 2013*. Así sucede, ininterrumpidamente, desde el año 2000 (14 años), si bien le seguirán 14 informes GEM de Comunidades Autónomas más el Informe GEM Madrid ciudad que se irán presentando a lo largo de este año 2014. Esto es posible, básicamente, por la existencia y compromiso de la **Red Española de Equipos Regionales GEM** con más de 130 investigadores en emprendimiento, 19 universidades, más de 90 instituciones, CISE y el Banco Santander. Y esto dentro de una red mundial, con 71 países participantes en el ciclo 2013. Sin duda, éste es un potente recurso que ofrece a la sociedad española una gran capacidad de estudio, análisis, diagnóstico e investigación sobre emprendimiento.

Entre las novedades del ciclo 2013 en GEM España, hay que citar, en primer lugar, un nuevo equipo técnico que, dirigido por el director del equipo GEM C.A. del País Vasco, Iñaki Peña, y formado por Maribel Guerrero y José Luis González, asumió esta responsabilidad en pleno desarrollo del ciclo 2013, con mucha dedicación y esfuerzo. Un nuevo equipo, el de GEM Castilla-León que se reincorpora a la Red de GEM España, dirigido por Mariano Nieto. Comentario especial merecen las innovaciones en el Informe que hoy se presenta; buscando aportar una mayor utilidad al lector, es más breve, más sencillo, más aclaratorio (notas a pie de página). Se han incluido apartados especiales, uno sobre la reciente *Ley de Emprendedores Española*, que incluye

una valoración de la misma, y otro sobre *Financiación del proceso emprendedor en España. Retos y desafíos*, todo ello con el objetivo de que sea de más fácil lectura, difusión y comprensión y, sobre todo, que sea útil.

El Informe GEM Global 2013 (recientemente presentado en Santiago de Chile el pasado mes de enero y disponible, como el presente informe, en la web gem-spain.com) ha incluido como tópico en esta edición *el emprendimiento y el bienestar*, aportando, entre otras conclusiones a nivel mundial, que la mujer emprendedora está más satisfecha que el hombre emprendedor y que los emprendedores tienden a tener un nivel de sentimiento de bienestar superior a los no emprendedores. Igualmente, GEM pone de manifiesto que coexisten diferentes tipos de emprendedores. También, este informe aporta evidencias de que la crisis está produciendo diferentes respuestas en diferentes contextos en cuanto a actividad emprendedora.

En el *Informe GEM España 2013* el lector puede encontrar un trabajo riguroso, contrastado, comparativo, con datos, información y conocimiento sobre la actividad emprendedora, pero también reflexiones y recomendaciones. Además de la web gem-spain.com, nos pueden encontrar en las redes sociales, [gemespanafacebook](https://www.facebook.com/gemespanafacebook) y [@GEM_es](https://twitter.com/GEM_es).

Desde GEM buscamos ser útiles, ayudando a evolucionar hacia una sociedad y una economía emprendedoras.

Agradecimientos

En primer lugar, gracias a todos los autores, Iñaki Peña, Maribel Guerrero, José Luis González, así como a los co-autores de los apartados especiales: José Ruiz, Carmen Cabello, Raúl Medina, Jon Hoyos, Enrique Sanjuán, Rodolfo Benito, Pilar Andrade y Ángel Luis Gómez. Al Centro Internacional Santander Emprendimiento (CISE), institución líder de GEM España, y a Banco Santander, patro-

cinador especial de GEM España. E igualmente, a la Fundación Rafael del Pino, socio de GEM España por el importante apoyo que nos da. A todos los expertos que participan en este informe. Y, finalmente, pero no menos importante, a los revisores de los borradores del Informe: José M^a Gómez Gras, Carlos Guallarte, Rosa Batista, y Mari Cruz Sánchez.

RICARDO HERNÁNDEZ
Director Ejecutivo GEM España



Introducción

En este capítulo se introduce el proyecto GEM a través de una breve descripción del marco teórico sobre el que se fundamenta el trabajo empírico llevado a cabo en este estudio desarrollado en el ejercicio 2013. Se explica igualmente el proceso de recolección de datos aplicado y las bases de datos utilizadas para elaborar el informe. El *Balance Scorecard*, donde se recoge la batería de indicadores principales de este estudio, va acompañado de un resumen ejecutivo en el que se sintetizan los aspectos más destacables de la actividad emprendedora española más reciente. Además de este capítulo introductorio, este informe desarrolla dos apartados diferenciados: un primer apartado donde se ofrece una sinopsis del fenómeno emprendedor en España (al igual que se ha ofrecido en los informes GEM de ediciones anteriores) y un segundo apartado, que constituye la novedad de la presente edición, donde se desarrollan dos temas monográficos de candente actualidad (Ley de Emprendimiento y la financiación del proceso emprendedor)

GEM Global agradece a todos los investigadores que forman parte del proyecto, a los patrocinadores y a los expertos que han colaborado en la encuesta sobre el estado de condiciones de entorno, que con su trabajo y su apoyo que son los que hacen posible que esta investigación vea la luz cada año. Asimismo, la Dirección Técnica de este proyecto desea agradecer a los evaluadores de este informe por sus acertados y valiosos comentarios.

Introducción

El proyecto GEM (Global Entrepreneurship Monitor)

GEM es un observatorio internacional que con carácter anual analiza el fenómeno emprendedor. Su actividad se inicia en el año 1999 de la mano de *London Business School* y *Babson College*, y se viene plasmando en Informes de ámbito global, nacional, regional y local gracias al Consorcio de equipos de investigación pertenecientes a los países que lo integran. Asimismo, miembros investigadores de GEM elaboran anualmente informes sobre temas monográficos tales como: emprendimiento y género, educación y formación emprendedora, emprendimiento rural, emprendimiento de alto potencial de crecimiento, financiación del emprendimiento, emprendimiento social, emprendimiento corporativo y otros. Los cuales pueden consultarse en la *web-site*: <http://www.gemconsortium.org/> y del proyecto GEM España: <http://www.gem-spain.com/>.

Su concepción como herramienta integral de información, proporciona datos de las áreas fundamentales que nutren la investigación relacionada con el emprendimiento:

1. Los valores, percepciones y aptitudes emprendedoras de la población adulta activa.
2. La actividad emprendedora y sus características.
3. El contexto en el que se desarrolla el proceso emprendedor.

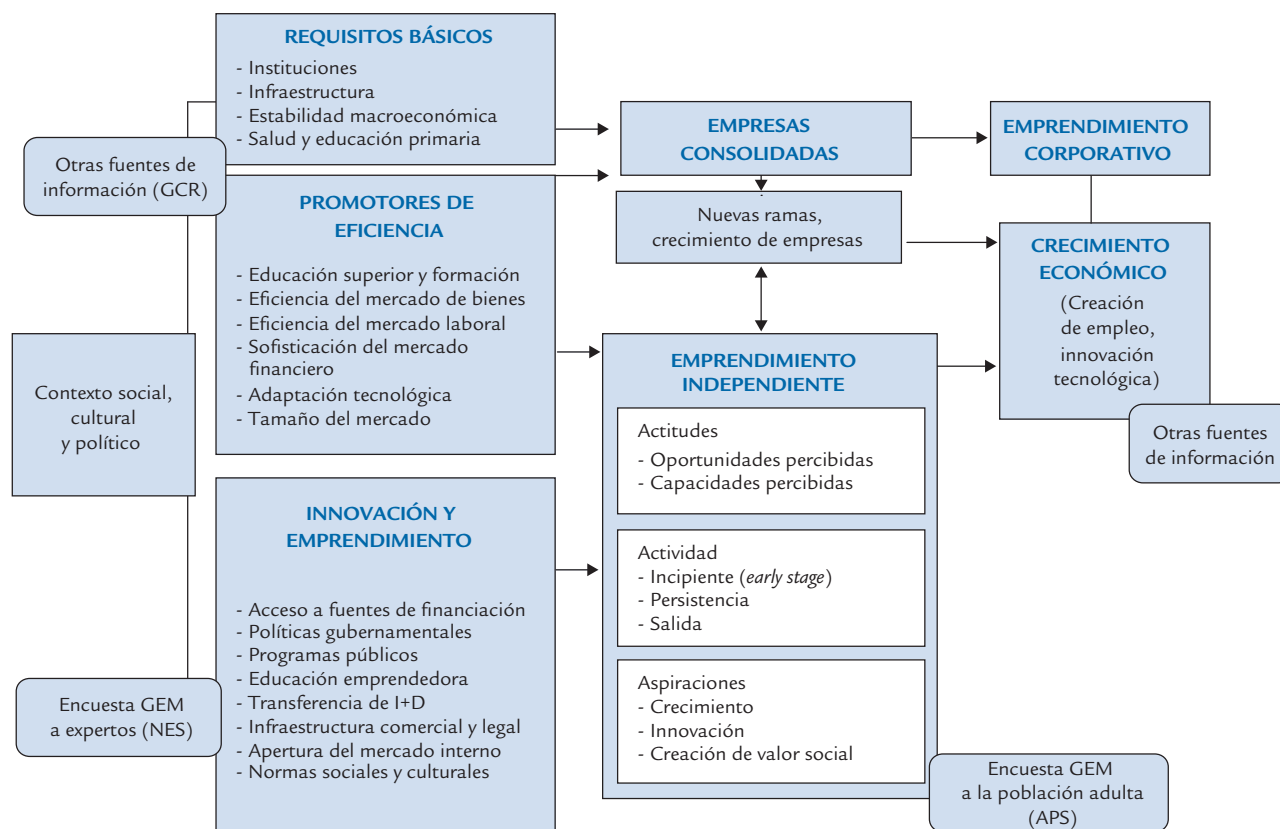
Los informes que se generan desde el Observatorio se sustentan sobre un modelo teórico que se ha

venido perfeccionando en los años recientes en el seno del Consorcio (véase Figura 1.1). Además, los datos de los informes se complementan con los de otros prestigiosos informes como son: el *Global Competitiveness Report (GCR)*, *Doing Business* y otros.

Como se puede apreciar en el modelo teórico, el progreso en la investigación del fenómeno emprendedor aporta cada año nuevos detalles que se van incorporando al esquema. Así, tras haber constatado que el desarrollo y las características del emprendimiento están relacionados con el del estadio de desarrollo y competitividad de los países, se consideró imprescindible plasmar este hecho en el modelo, añadiendo para ello tres subíndices de competitividad –el de los países menos desarrollados, el de los países de desarrollo intermedio y el de los países más desarrollados¹–. El grado de desarrollo de los países y el estado de sus condiciones de entorno para emprender, influyen en los valores, percepciones, capacidades y actitudes emprendedoras de la población. Por su parte, la actividad empresarial consolidada y el proceso de diversificación de grandes empresas y pymes, da lugar al crecimiento económico nacional creando puestos de trabajo, innovación y riqueza.

¹ El *Global Competitiveness Report (GCR)*, cita a los países mediante las expresiones anglosajonas: “*factor driven*”, “*efficiency driven*” e “*innovation driven*” para indicar su nivel de desarrollo desde el estadio más bajo al más elevado. Para más información, consultar los informes GCR en su *website*: <http://www.weforum.org>.

Figura 1.1. Modelo teórico GEM



Fuente: GEM Global Report (Kelley, Bosma y Amorós, 2011).

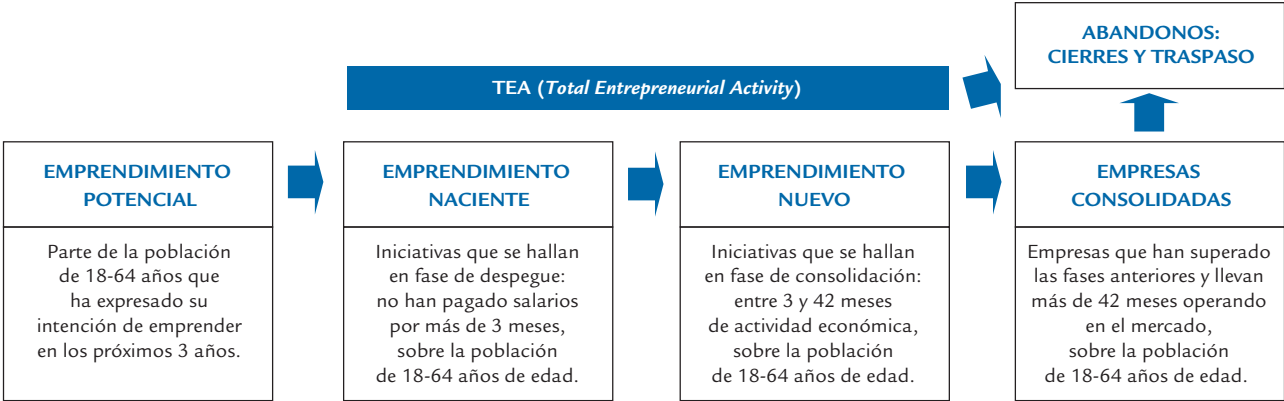
Tras la medición efectuada en el año 2011 de la tasa de “intraemprendimiento” o emprendimiento debido a los empleados de empresas y organismos públicos, se ha considerado relevante especificar la existencia de esta aportación al modelo, por lo que su contribución aparece reflejada en la parte superior derecha del mismo.

Las fuentes de información propias de GEM son la encuesta a la población de 18-64 años, denominada APS (*Adult Population Survey*) y la encuesta a expertos denominada NES (*National Experts Survey*). Ambas series de datos nutren diversas partes del modelo y, como se ha indicado anteriormente, se complementan con las aportaciones de otras

prestigiosas fuentes. La encuesta a la población de 18-64 años y las opiniones de los expertos, permiten elaborar anualmente una amplia descripción acerca de la prevalencia de valores, percepciones, actitudes y capacidad emprendedora de la población. Asimismo, la encuesta a la población de 18-64 años, constituye la herramienta de información que proporciona los datos para obtener los indicadores que describen el proceso emprendedor, tal y como se entiende en GEM, el cual se describe en la Figura 1.2.

Este diagrama evidencia que GEM entiende el emprendimiento como un proceso que se inicia con la generación de una idea, continua con las acciones de

Figura 1.2. El proceso emprendedor según el proyecto GEM

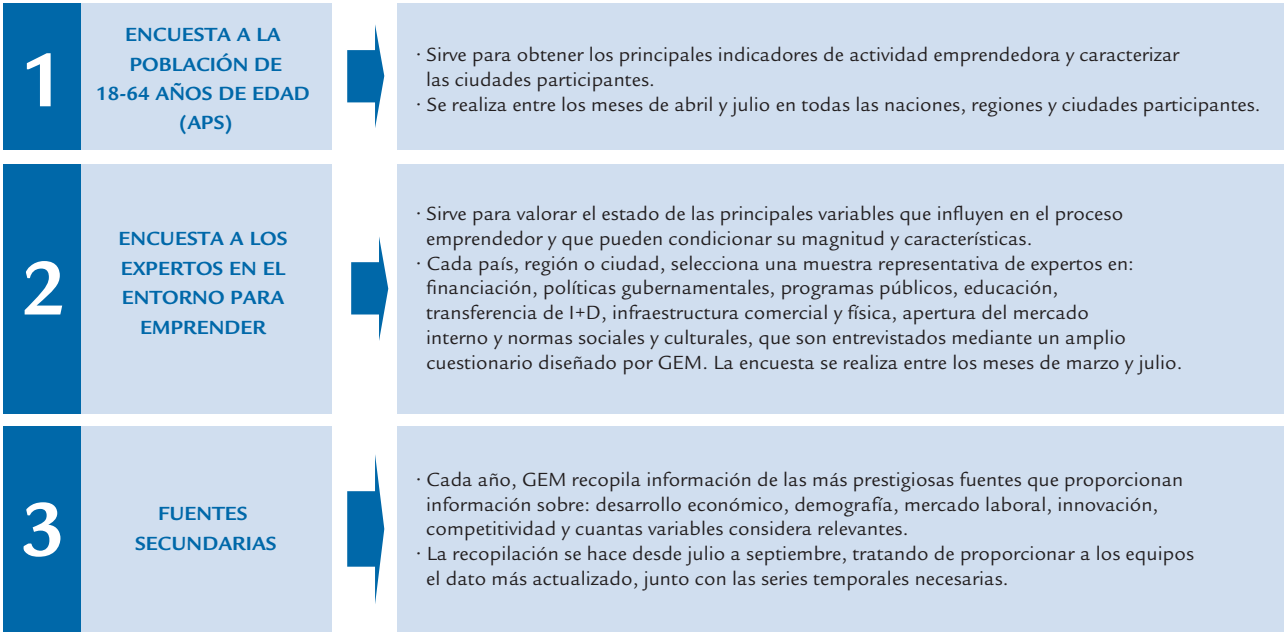


su puesta en marcha, se lanza al mercado, entra en una fase de consolidación y pasa a la fase consolidada cuando sobrevive por más de tres años y medio. Otro destino posible es el abandono del promotor o promotores, ya sea para traspasar la iniciativa a otras manos o para cerrarla definitivamente.

Metodología

El Observatorio GEM se basa en tres fuentes de información que se describen en la Figura 1.3. Las dos primeras, basadas en herramientas originales del Proyecto, son sometidas a rigurosos

Figura 1.3. Las fuentes de información que nutren el observatorio GEM



controles de calidad en cuanto a su traducción y trabajo de campo para asegurar que las respuestas obtenidas en todos los países participantes son comparables. La ficha técnica del estudio se incluye en el Anexo Técnico ubicado al final del informe.

La información obtenida a través de estas fuentes complementarias entre sí, constituye la base para la elaboración de los resultados que se presentan en los distintos apartados de este informe. El lector, puede hallar más detalle en los informes regionales que publican anualmente los equipos de la Red Española de Equipos Regionales GEM, así como en el informe global y en los de otras naciones que se hallan a disposición del público en las *websites* del Consorcio GEM: <http://www.gemconsortium.org/> y del proyecto GEM España: <http://www.gem-spain.com/>.

Balanced Scorecard

Este apartado recoge los indicadores más relevantes que ofrece el Informe GEM España 2013 en forma de Cuadro de Mando Integral o *Balanced Scorecard*. La estructura de este informe sintético permite mostrar los principales indicadores de manera integrada, para tener una visión de conjunto del estado del emprendimiento en España durante el año 2013, en comparación con los resultados de 2012. En concreto, la Tabla 1.1 muestra indicadores relativos a:

- Los valores, actitudes y aspiraciones emprendedoras en la población.
- TEA (*Total Entrepreneurial Activity*), tasa de iniciativas de entre 0 y 3,5 años en el mercado, sobre la población de 18-64 años residente en España.
- La distribución del TEA por distintas categorías de la variable, tomado TEA como 100%.
- La valoración media de los expertos de las condiciones de entorno.

Tabla 1.1. *Balanced Scorecard* GEM España 2013

Valores, actitudes y aspiraciones emprendedoras en la población	2013	2012	Evolución
Tiene cierta red social (conoce a emprendedores)	30,8%	31,1%	Disminuye
Percibe buenas oportunidades para emprender	16,0%	13,9%	Aumenta
Reconoce tener habilidades y conocimientos para emprender	48,4%	50,4%	Disminuye
El miedo al fracaso es un obstáculo para emprender	47,7%	53,0%	Disminuye
La población española posee espíritu competitivo	73,9%	28,1%	Aumenta
Tiene intención de emprender en los próximos tres años	9,3%	12,0%	Disminuye
Ha abandonado una actividad para cerrarla o traspasarla o por jubilación	1,9%	2,1%	Disminuye
Ha actuado como inversor informal o como <i>business angels</i>	3,2%	3,8%	Disminuye
TEA, tasa de iniciativas de entre 0 y 3,5 años en el mercado sobre la población de 18-64 años residente en España	2013	2012	Evolución
TEA Total	5,2%	5,7%	Disminuye
TEA Femenina (sobre total de población femenina de 18-64 años)	4,2%	4,0%	Aumenta
TEA Masculina (sobre total de población masculina de 18-64 años)	6,2%	7,4%	Disminuye

Tabla 1.1. Balanced Scorecard GEM España 2013 (cont.)

Distribución del TEA, tomado como 100%	2013	2012	Evolución
TEA por necesidad (iniciativas creadas por falta de alternativas de empleo)	29,2%	25,6%	Aumenta
TEA por oportunidad (iniciativas que aprovechan un negocio detectado)	66,8%	72,3%	Disminuye
TEA por otro motivo (iniciativas creadas por otros motivos)	4,0%	2,1%	Aumenta
TEA del sector extractivo o primario	3,5%	3,8%	Disminuye
TEA del sector transformador	14,9%	18,4%	Disminuye
TEA del sector de servicios a empresas	28,0%	25,7%	Aumenta
TEA del sector orientado al consumo	53,6%	52,2%	Aumenta
TEA sin empleados	52,2%	57,1%	Disminuye
TEA de 1-5 empleados	39,6%	36,4%	Aumenta
TEA de 6-19 empleados	5,1%	5,7%	Disminuye
TEA de 20 y más empleados	3,1%	0,8%	Aumenta
TEA iniciativas completamente innovadoras en producto o servicio	14,7%	19,2%	Disminuye
TEA iniciativas sin competencia en su principal mercado	11,2%	13,5%	Disminuye
TEA iniciativas que utilizan tecnologías de menos de un año en el mercado	12,0%	12,5%	Disminuye
TEA iniciativas cuyo sector es de base tecnológica media o alta	7,5%	9,9%	Disminuye
TEA iniciativas que exportan en algún grado	27,2%	25,5%	Aumenta
TEA iniciativas con notable expectativa de expansión a corto plazo	0,1%	0,1%	Estable
TEA iniciativas de emprendedores extranjeros del régimen general	6,5%	6,5%	Estable
TEA iniciativas de emprendedores extranjeros del régimen comunitario	1,9%	2,1%	Disminuye
Valoración media de los expertos de las condiciones de entorno	2013	2012	Evolución
Financiación para emprendedores	1,79	2,06	Empeora
Políticas gubernamentales: emprendimiento como prioridad y su apoyo	2,34	2,68	Empeora
Políticas gubernamentales: burocracia e impuestos	2,01	2,60	Empeora
Programas gubernamentales	3,05	2,79	Mejora
Educación y formación emprendedora etapa escolar	1,37	1,53	Empeora
Educación y formación emprendedora etapa post escolar	2,25	2,34	Empeora
Transferencia de I + D	2,19	2,34	Empeora
Existencia y acceso a infraestructura comercial y profesional	2,53	3,05	Empeora
Dinámica del mercado interno	2,14	2,79	Empeora
Barreras de acceso al mercado interno	2,28	2,46	Empeora
Existencia y acceso a infraestructura física y de servicios	3,91	3,98	Estable
Normas sociales y culturales	2,11	2,35	Empeora
Apoyo al emprendimiento femenino	2,91	3,13	Empeora
Apoyo al emprendimiento de alto potencial de crecimiento	2,72	2,92	Empeora
Valoración de la innovación desde el punto de vista empresarial	2,86	2,79	Mejora
Valoración de la innovación desde el punto de vista del consumidor	3,97	3,47	Mejora
Valoración del estado de la legislación de propiedad intelectual	2,61	2,52	Mejora

Nota: rojo = disminuye/empeora; verde = aumenta/mejora; negro = estable.

Resumen Ejecutivo

En los últimos años, la actividad emprendedora en España ha sufrido los efectos de la recesión económica. La tasa de actividad emprendedora total (TEA) disminuyó desde el 2008 hasta el 2010. Y tras un aumento en el año 2011, el indicador TEA se ha mantenido estable en los últimos dos años, llegando a alcanzar en 2013 una modesta cifra de 5,2%. Mientras el peso relativo de los emprendedores con proyectos nacientes parece haber aumentado durante los últimos cinco años, aquellos emprendedores que han sido capaces de convertir un negocio naciente en nuevo han disminuido su peso, y es esta disminución la que se ha notado en la distribución del conjunto de la actividad emprendedora total.

La edad media de los emprendedores en fase inicial identificados por el proyecto GEM en 2013 ha sido de 39 años. De hecho, el 35,4% del total de emprendedores tiene entre 35 y 44 años y, además, los adultos dentro de este rango de edad se muestran más propensos a emprender que los individuos de otros rangos de edad. Esto sugiere que el emprendedor español tiene cierta experiencia previa antes de poner en marcha un negocio, algo que se aprecia especialmente desde que empezó la recesión económica. La mayoría de los emprendedores son hombres, aunque la diferencia entre hombres y mujeres en este sentido se ha reducido ligeramente en 2013. Más de dos quintas partes de los emprendedores tienen algún tipo de formación superior, y cerca del 50% ha recibido en algún momento de su vida formación específica para emprender. Quizás debido a la falta de financiación externa, los adultos con mayor nivel de ingresos son los que se muestran más propensos a emprender.

Los resultados del Informe GEM 2013 traslucen el aumento de empresas creadas por personas desempleadas o con serias dificultades para incorporarse al mercado laboral. Estas empresas, en numerosas ocasiones, no son lo suficientemente competitivas como para prolongar sus actividades económicas más allá de los primeros cinco años críticos de exis-

tencia. Sus promotores a menudo carecen de habilidades para lanzar negocios con potencial de crecimiento. Los datos revelan que las empresas, en general, nacen y se mantienen con un tamaño pequeño (1-3 empleados en su inmensa mayoría). Cabe reseñar que la tasa de cierre de negocios en España es de las menores en Europa.

Según los expertos entrevistados, las principales condiciones del entorno que han servido como facilitadores de la actividad emprendedora en España en 2013 han sido en primer lugar, la innovación desde la perspectiva del consumidor, y en segundo lugar, la disponibilidad y el acceso a infraestructuras físicas y servicios. Esto se debe a que los consumidores españoles están interesados en adquirir productos/servicios novedosos. Además, en opinión de los expertos, la disponibilidad y el acceso a infraestructuras físicas y servicios (p. ej., puertos, caminos, energías renovables y sostenibles, servicios públicos, tecnología y comunicaciones) son necesarias para las nuevas empresas y para el crecimiento de las empresas consolidadas.

Sin embargo, en el entorno también existen ciertas condiciones que obstaculizan la actividad emprendedora entre las que destacan: las políticas gubernamentales y el acceso a financiación. En lo relativo a las políticas gubernamentales, los principales obstáculos del proceso emprendedor siguen siendo las trabas burocráticas (p. ej., excesivos trámites administrativos, mayor coste en términos de tiempo/coste...) y múltiples impuestos (p. ej., altas contribuciones a la Seguridad Social y al Impuesto de Sociedades). Por otro lado, el acceso a la financiación suele ser otro obstáculo y una causa principal de cierres o abandonos. En etapas de recesión económica, como la que se experimenta actualmente, suele ser más complejo acceder a un crédito para las empresas de nueva creación. Igualmente, para las empresas consolidadas también se incrementan los problemas de liquidez.

En 2013, una iniciativa relevante lanzada desde la Administración para apoyar la actividad emprede-

dora en España ha sido la aprobación de la Ley de apoyo a los Emprendedores y su internacionalización por el Congreso de Diputados (28 de septiembre de 2013). En términos generales, las principales acciones de esta Ley están orientadas a:

- Apoyar la actividad emprendedora (p. ej., responsabilidad social limitada, establecimientos de puntos de apoyo en la creación) y reforzar la cultura emprendedora (p. ej., a través de la educación y capacitación).
- Ofrecer medidas de apoyo relacionadas con los impuestos y Seguridad Social.
- Dotar de incentivos fiscales (p. ej., para inversores informales, *business angels* y empresas que reinviertan sus beneficios) y apoyo financiero para los emprendedores.
- Impulsar el crecimiento y el desarrollo de proyectos emprendedores (p. ej., reducción de barreras administrativas...).
- Promover la internacionalización (p. ej., estableciendo instrumentos de apoyo a las exportaciones, inversiones, atracción de talento, acceso a convocatorias públicas de proyectos...).

Será importante observar los resultados directos e indirectos de este conjunto de acciones en el medio y largo plazo. Esperamos que el conjunto de estas medidas contribuya a la mejora de las condiciones del entorno y a la solidez de un ecosistema emprendedor en España.

Executive Summary

In recent years, the entrepreneurial activity in Spain has suffered the effects of the economic recession. The rate of Total Entrepreneurial Activity (TEA) decreased from 2008 to 2010, and after a slight increase in 2011 the TEA indicator has remained stable over the past two years, reaching 5.2% in 2013. However, entrepreneurial activity remains lower than the levels experienced just before the beginning of the recession. The relative prevalence of nascent entrepreneurship has increased during the last five

years, those entrepreneurs who have been able to convert a nascent into new business have increased, and this decline has been noted in the distribution of the total entrepreneurial activity as a whole.

The average entrepreneur in Spain is around 39 years old, with 35.4% of the total falling between 35 and 44 years old. Indeed, adult individuals in this age range are the most likely to be involved in entrepreneurial activity, which suggests that the average Spanish entrepreneur has some previous experience before starting up a business, especially during the economic recession. Most entrepreneurs are male, although the gender gap has been reduced in 2013. About two-fifths have higher education and almost 50% have received specific training for entrepreneurship. Due to the lack of external financing, individuals with high income levels are more likely to start up than those with lower income levels.

A high unemployment rate continues to be a major problem of the current Spanish economy. The results from the GEM study 2013 show that the percentage of entrepreneurs who launch businesses motivated by the lack of access to the labour market is increasing during recent years. These new firms, in many cases, are not very competitive when it comes to extending their business beyond the critical first five years of existence. Their owners often lack the capacity/skills, to expand their businesses. Although firm size does not seem to increase much during the early stage of the new ventures (1-3 employees), they adapt properly into the marketplace as they face lower closure rates than other start-ups advanced economies.

According to the experts interviewed, the major enablers of entrepreneurship in Spain are: (i) a positive valuation of innovation from the consumer's point of view. In other words, the Spanish costumers are interested in testing innovative products/services provided by the enterprises; and (ii) availability and access to physical and service infrastructures (i.e., ports, roads, renewable and sustainable energy,

utilities, technology and communication) that provide good support for new and growing enterprises.

However, entrepreneurship in Spain is also highly constrained by governmental policies and financing for entrepreneurs. In particular, governmental policies characterized by bureaucracy (i.e., paperwork and administrative hassle) and multiple taxes (i.e., higher contributions to Social Security and corporate income tax) hamper the speed of the entrepreneurial process (i.e., start-up, growth and consolidation). Rising funding was a major constraint and cause of failure. During recession, financing for entrepreneurs is more difficult because is limited the access to credit and unavailability of cash flow from companies.

In 2013, an important initiative to regulate entrepreneurship in Spain was the adopting of the “*Law to support entrepreneurs and their internationalization*”

by the Congress of Deputies on September 28th. In general, the main strategic actions are oriented to:

- Support entrepreneurship (i.e., limited social responsibility, entrepreneur support points...) and reinforce entrepreneurial culture (i.e., via education and training).
- Taxes and social security measures to support entrepreneurship.
- Fiscal incentives (i.e., for business angels or seed capital investors and for companies that reinvest profits), and financial support for entrepreneurs.
- Support for growth and development of entrepreneurial projects (i.e., reduction of administrative burdens...).
- Promotion of internationalization (i.e., instruments to support exports and investments, attract investment and talented people to Spain, access to public tender projects...).



Parte 1

*Sinopsis del fenómeno
emprendedor en España*

La Parte 1 del informe ofrece un resumen del fenómeno emprendedor en España, siguiendo las pautas de los informes de GEM España publicados en ediciones anteriores. En particular, se analiza el fenómeno emprendedor basándose en los datos aportados por los más de 30.000 individuos españoles encuestados sobre los valores, percepciones, aptitudes, actividad y aspiraciones emprendedoras. Adicionalmente, se resumen las opiniones de expertos cualificados entrevistados a lo largo y ancho del estado que aportan sus reflexiones sobre las condiciones del contexto para emprender, haciendo énfasis en los obstáculos y estímulos hallados en dicho entorno para crear empresas.

1

Fenómeno emprendedor

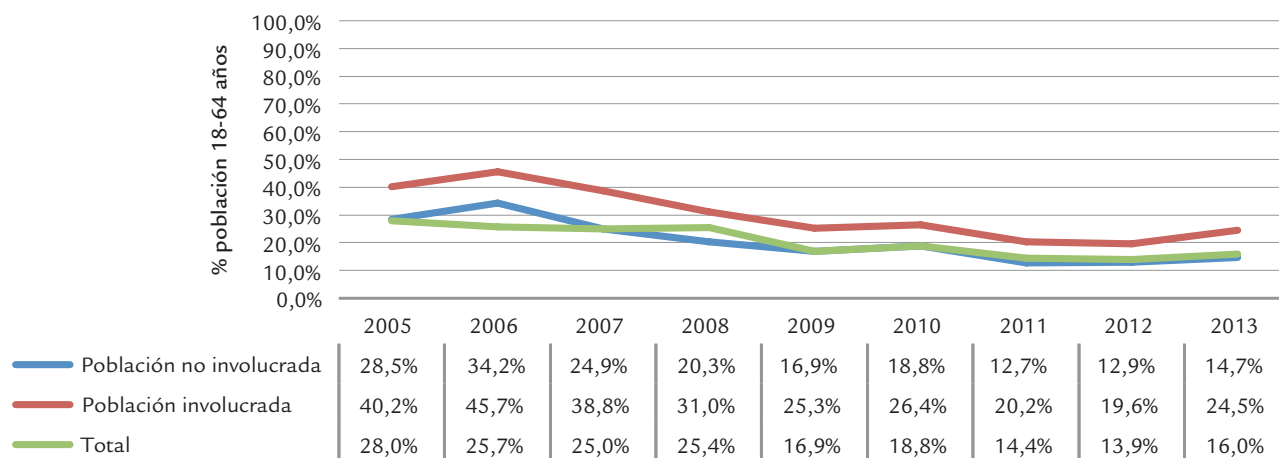
1.1. Valores, percepciones y aptitudes emprendedoras de la población española de 18-64 años

Este apartado presenta la evolución sobre las percepciones, valores y aptitudes de la población española de 18-64 años para emprender de los últimos nueve años. Así como también las percepciones de la población española sobre algunas características de la sociedad y la cultura relacionadas con el emprendimiento. En particular, estos rasgos se analizan tanto para la población involucrada en el proceso emprendedor como para la población que no está involucrada en dicho proceso.

1.1.1. La percepción de la población española sobre sus valores y aptitudes para emprender

Todo proceso emprendedor se inicia a partir de la identificación e incluso con la creación de una oportunidad de negocio. En este sentido, el Gráfico 1.1.1 muestra la evolución de la percepción de buenas oportunidades para emprender en los próximos 6 meses, en el área donde reside la población española de 18 a 64 años encuestada en los últimos nueve años. En concreto, el 16% del total de la población encuestada ha manifestado que percibe la existencia de buenas oportunidades para emprender en sus respectivas comunidades en los

Gráfico 1.1.1. Evolución de la percepción de oportunidades para emprender en los próximos 6 meses



próximos 6 meses. A diferencia del año anterior, en 2013 se observa un aumento de 2,1% en el porcentaje de la población española que percibe oportunidades para emprender (13,9% en 2012). Este es un hecho importante ya que no se observaban cifras similares desde el 2010.

Sin embargo, la percepción de oportunidades suele ser tan sólo uno de los factores detonantes al momento de emprender, ya que también algunas características del individuo juegan un papel de vital importancia durante todo el proceso emprendedor. Uno de los rasgos individuales más relevantes es el auto-reconocimiento de que se poseen los conocimientos y habilidades necesarias para crear una empresa o llevar a cabo cualquier acción emprendedora. Sobre este aspecto, en 2013 los resultados revelan que el 48,4% de la población encuestada ha manifestado que posee los conocimientos y habilidades requeridas para emprender (véase el Gráfico 1.1.2). Aunque dicho porcentaje refleja una disminución de 2 puntos porcentuales respecto al 50,4% que se observaba en el 2012, aún se mantienen las tendencias observadas por tipo de población (involucrada y no involucrada). Sin duda, el papel del sistema educa-

tivo, la capacitación laboral y experiencias previas son vitales en el fomento de la actividad emprendedora y reforzamiento de las capacidades del individuo.

La apreciación de la factibilidad de explotar una oportunidad de negocio también está vinculada a la percepción de obstáculos en el momento de emprender, siendo el miedo al fracaso uno de los principales obstáculos a nivel individual difíciles de superar. Sobre este aspecto, la información obtenida en 2013 evidencia que el 47,7% de la población española de 18 a 64 años encuestada no consideran la posibilidad de fracaso como un impedimento para iniciar un negocio. Dicho porcentaje que se ha mantenido casi estable en los últimos tres años (véase el Gráfico 1.1.3). Es evidente que más de la mitad de la población española encuestada sí percibe un alto riesgo en el momento de emprender.

Al mismo tiempo, la existencia de modelos de referencia suele ser uno de los factores que refuerza las percepciones del individuo en lo que se refiere al emprendimiento. Por ello, el tener contacto o conocer emprendedores ayuda al individuo

Gráfico 1.1.2. Evolución de la percepción de posesión de conocimientos y habilidades para emprender

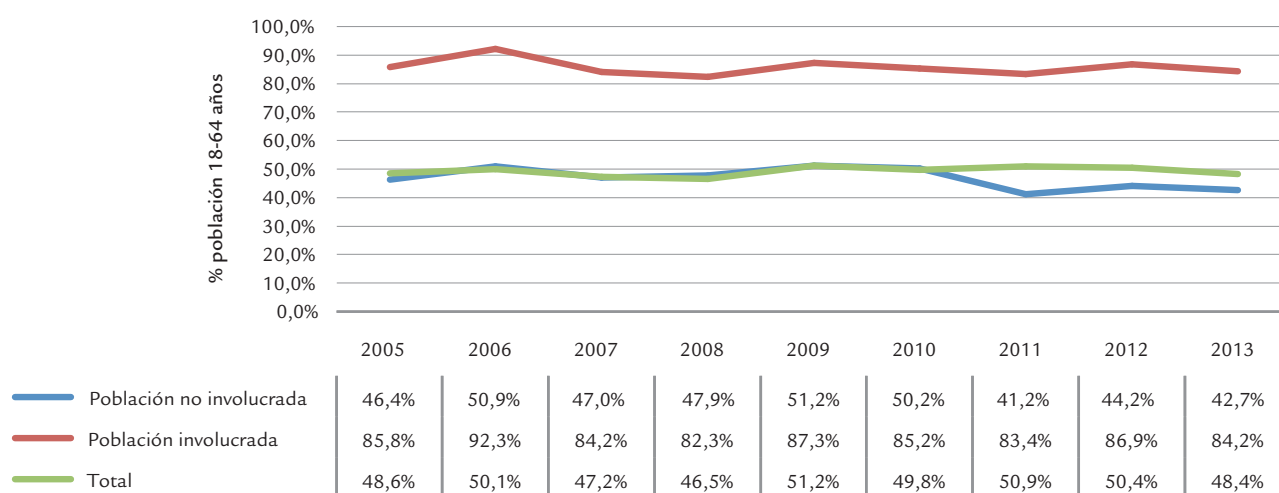
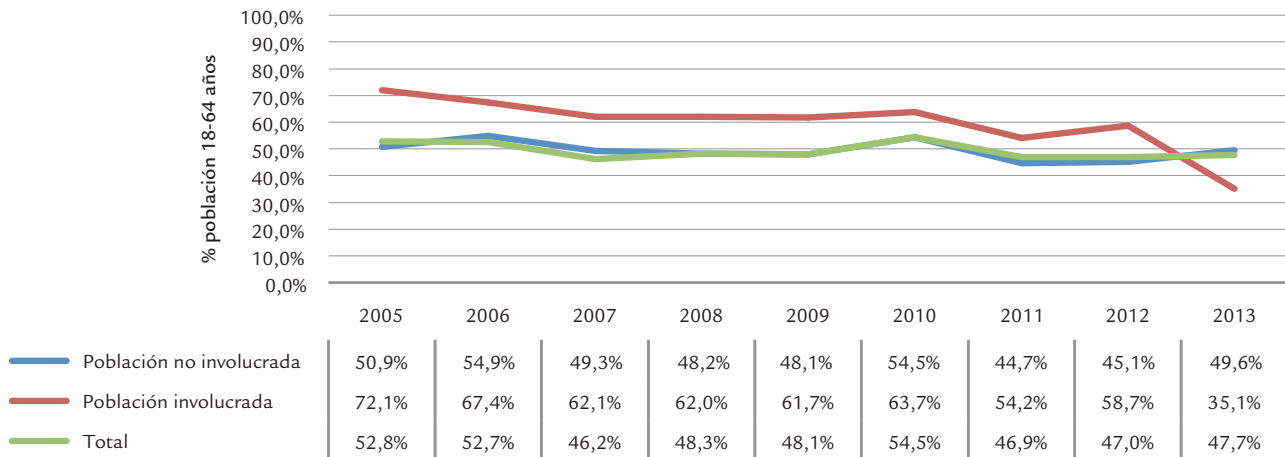
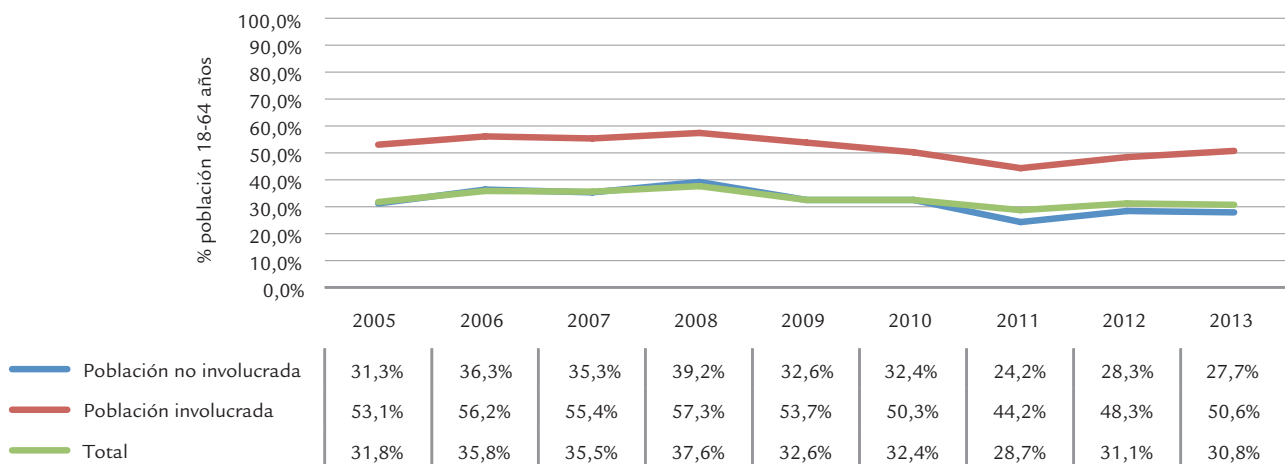


Gráfico 1.1.3. Evolución de la percepción del miedo al fracaso cómo un obstáculo para emprender

a entender aún más las bondades/dificultades que conlleva toda actividad emprendedora hasta incluso sentar las bases para la colaboración y conformación de redes que pudieran ser de ayuda en el desarrollo de esta actividad. En lo que se refiere a este aspecto, el 30,8% de la población española encuestada en 2013 afirma que conoce a un emprendedor que ha creado su empresa en los últimos dos años (véase el Gráfico 1.1.4).

Comparado con el obtenido en 2012 (31,1%), el porcentaje total refleja tan sólo una ligera disminución (0,3%), aunque lo que resulta de interés es el aumento de 2,3% observado en el porcentaje de población española involucrada en 2013 en una actividad emprendedora. Es importante destacar que en el periodo 2005-2008 las cifras son superiores a las que se han observado durante los últimos tres años.

Gráfico 1.1.4. Evolución de la percepción de la existencia de modelos de referencia

1.1.2. Percepción de la población española sobre su cultura y su influencia en el emprendimiento

Las decisiones del individuo también suelen estar influenciadas por factores culturales y características de la sociedad en la que se desenvuelven. Por ello, este apartado presenta una breve descripción de la percepción de los españoles sobre aspectos socio-culturales asociados al emprendimiento tales como el nivel de vida, si el emprendimiento es una buena opción profesional, si los emprendedores se caracterizan por tener un buen estatus social/económico y la influencia de los medios de comunicación. La percepción sobre los estándares de distribución de la renta o nivel de vida de la sociedad española tiende a ser un aspecto importante de la intención de emprender. Es decir, el individuo tiende a cambiar sus opciones profesionales (asalariado, emprendedor, desempleado, etc.) en función del coste/beneficio que dichas opciones le presenten. En este sentido, a diferencia de los años anteriores, resulta interesante que el 73,9% de la población española encuestada en 2013 opine que la mayoría de los españoles pre-

feriría que todos tuviesen un nivel de vida similar (véase el Gráfico 1.1.5). El emprendimiento inclusivo, como mecanismo de auto empleabilidad de colectivos en riesgo de exclusión social, podría contribuir al propósito del logro de una mayor equidad y cohesión social. En la medida que los residentes españoles afrontaran las mismas oportunidades y condiciones para emprender.

Por otra parte, el 54,3% de la población española de 18-64 años encuestada en 2013 percibe que emprender es una buena opción profesional en España. Sin embargo, este porcentaje es el más bajo registrado en la historia del proyecto GEM en España (véase el Gráfico 1.1.6). En concreto, la evolución sobre esta percepción refleja una disminución de 9 puntos porcentuales respecto al año anterior (63,6%). Además, este porcentaje se acentúa aún más al tratarse de la población no involucrada en algún proceso emprendedor durante el 2013. Esto evidencia que aunque la población española perciba oportunidades y considere que posee los conocimientos necesarios para emprender, la decisión de emprender como una opción para el desarrollo de una carrera profesional pierde terreno.

Gráfico 1.1.5. Evolución de la opinión sobre la equidad en los estándares de vida en España

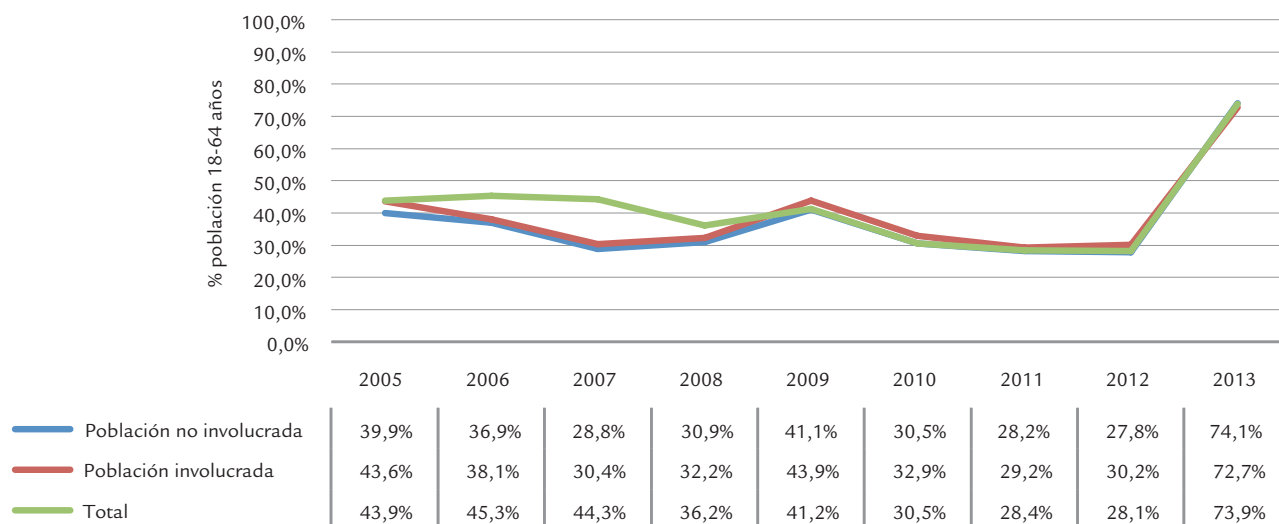
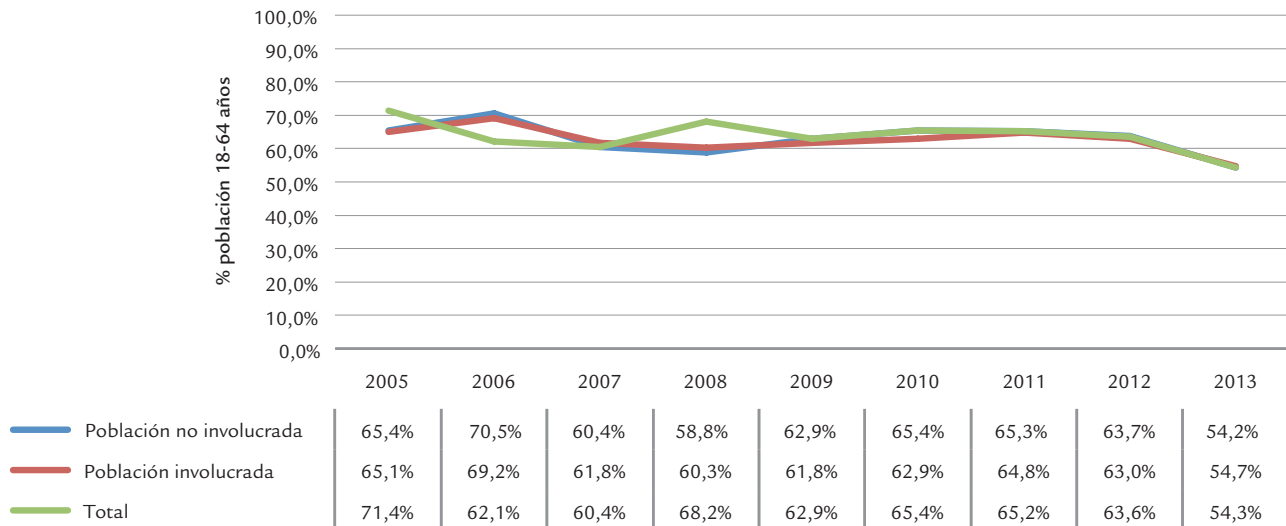
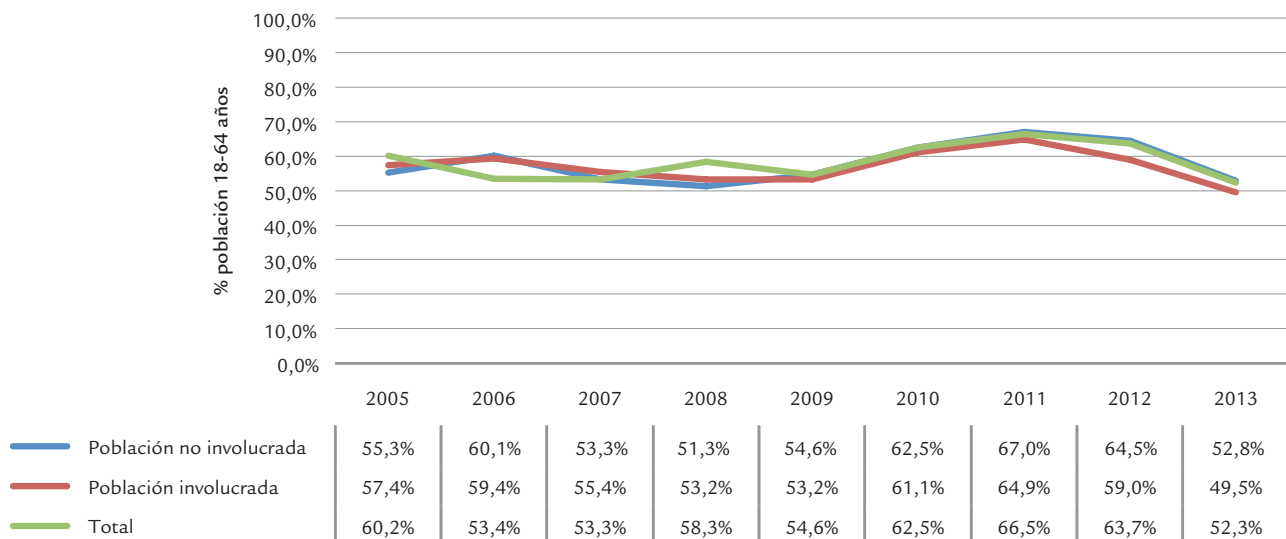


Gráfico 1.1.6. Evolución de la opinión de que emprender es una buena opción profesional en España

De forma similar, se observa una disminución de 11 puntos porcentuales en la opinión de la población española encuestada en lo relativo a que emprender brinda un buen estatus social y económico en España (52,3% en 2013 respecto a

63,7% en 2012). Además, aunque se observan las mismas tendencias en el análisis por tipo de población, el porcentaje registrado en 2013 es el más bajo en los últimos nueve años (véase el Gráfico 1.1.7).

Gráfico 1.1.7. Evolución de la opinión de que emprender brinda estatus social y económico en España

En 2013, el 45,6% de la población española encuestada percibe que a menudo se publican noticias sobre el éxito de nuevas empresas en los medios de comunicación. De forma similar a la evolución mostrada por las condiciones sociales antes mencionadas, el Gráfico 1.1.8 refleja también una disminución de 18 puntos porcentuales respecto al 2012 (63,7%). Esto podría ser el reflejo de que otras noticias acaparan mayor atención de la población

o que posiblemente no hay tantas experiencias emprendedoras para comentar.

Con este conjunto de datos, GEM ha diseñado un índice que permite conocer el impacto de la cultura de apoyo al emprendimiento en cada sociedad. En general, el índice estimado en 2013 muestra una ligera disminución respecto al índice obtenido en el 2012 (véase el Gráfico 1.1.9).

Gráfico 1.1.8. Evolución de la opinión sobre la difusión del emprendimiento en medios de comunicación

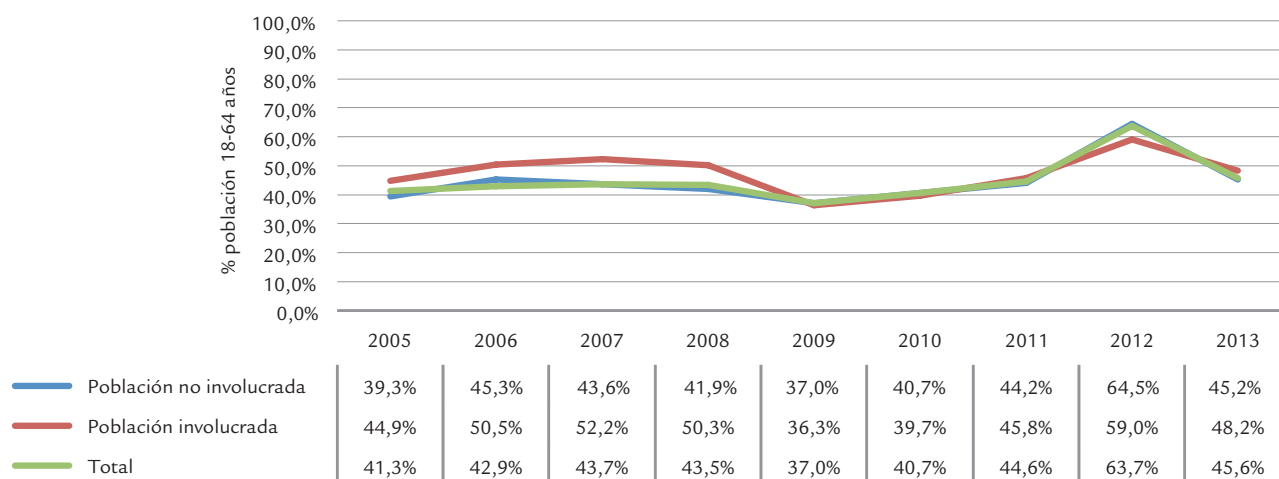
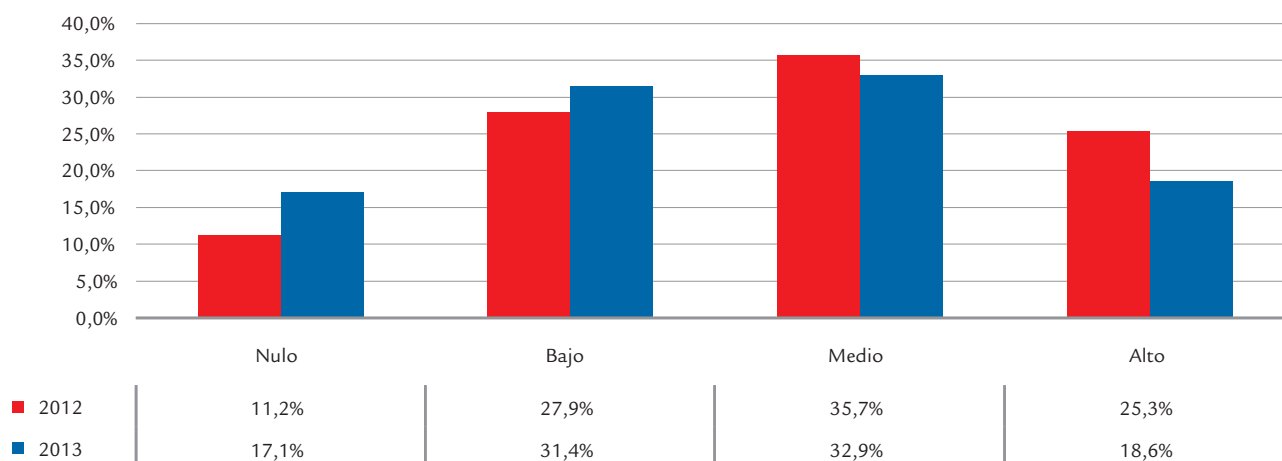


Gráfico 1.1.9. Índice de cultura de apoyo al emprendimiento en España, comparativa 2012-2013



1.1.3. Benchmarking internacional y por Comunidades Autónomas sobre las percepciones, valores y aptitudes para emprender

Una de las bondades del proyecto GEM es que permite comparar la actividad emprendedora entre distintos países. Según el *World Economic Forum*², hay tres categorías que reflejan los distintos estadios de desarrollo económico de los países: economías basadas en factores de producción, economías basadas en la eficiencia y economías basadas en la innovación. Según este organismo, España se sitúa en esta última categoría con la mayoría de los paí-

ses europeos, países norteamericanos y algunos países del este asiático. De ahí que lo más pertinente sea realizar la comparación con aquellos países que presenten características parecidas a las de España. Por ello, en cada *benchmarking* primero se presenta un análisis general del posicionamiento de España respecto a la media de las distintas economías. Luego se compararan los datos de la actividad emprendedora española con la de aquellos países que pertenecen a las economías avanzadas basadas en la innovación. De esta manera, la Tabla 1.1.1 muestra los indicadores descritos a lo largo de este apartado para cada uno de los países que han participado en 2013, según su estadio de desarrollo y competitividad.

Tabla 1.1.1. Percepciones, valores y aptitudes para emprender de la población adulta en 2013. Análisis por tipo de economía

		Percepciones de la población adulta sobre sus valores y aptitudes para emprender				Percepciones de la población adulta sobre la cultura y su influencia en el emprendimiento			
		Percepción de oportunidades	Conocimientos y habilidades para emprender	Miedo al fracaso como obstáculo para emprender	Modelos de referencia	Equidad en los estándares de vida en la sociedad	Empezar como buena opción profesional	Empezar brinda estatus social y económico en la sociedad	Medios de comunicación y emprendimiento
Economías basadas en los factores de producción	Media	59,56	68,89	31,80	55,87	58,72	75,52	80,19	72,09
	Angola	56,67	56,32	42,12	71,59	68,10	66,77	72,64	62,11
	Botsuana	65,90	67,44	20,08	45,03	53,93	80,73	83,70	85,57
	Filipinas	47,94	68,40	39,23	41,05	63,99	84,86	79,27	86,79
	Gana	69,27	85,77	25,56	59,33	56,63	81,64	94,08	82,43
	India	41,43	55,78	35,62	38,56	52,29	61,49	70,36	61,39
	Irán	40,20	56,47	39,66	46,41	43,21	61,72	78,79	59,83
	Libia	52,26	58,63	33,48	28,35	77,20	85,17	84,35	38,21
	Malawi	78,90	89,48	17,34	78,23	-	-	-	-
	Nigeria	84,66	87,04	18,47	79,78	61,35	81,15	61,89	76,53
	Uganda	81,10	83,84	17,70	68,90	60,35	88,25	95,29	87,50
	Vietnam	36,81	48,65	60,50	57,37	50,13	63,40	81,54	80,54

² Para más información, consultar su *website*: <http://www.weforum.org>.

Tabla 1.1.1. Percepciones, valores y aptitudes para emprender de la población adulta en 2013. Análisis por tipo de economía (cont.)

	Percepciones de la población adulta sobre sus valores y aptitudes para emprender				Percepciones de la población adulta sobre la cultura y su influencia en el emprendimiento			
	Percepción de oportunidades	Conocimientos y habilidades para emprender	Miedo al fracaso como obstáculo para emprender	Modelos de referencia	Equidad en los estándares de vida en la sociedad	Emprender como buena opción profesional	Emprender brinda estatus social y económico en la sociedad	Medios de comunicación y emprendimiento
Media	41,62	51,88	38,30	38,80	63,16	67,86	66,91	61,47
Economías basadas en la eficiencia	Argentina	39,81	61,62	30,11	35,76	-	-	-
	Bosnia	23,26	50,50	39,47	33,67	90,98	82,27	71,92
	Brasil	50,93	52,62	42,70	37,96	82,76	84,62	82,21
	Colombia	67,70	57,84	35,15	22,85	65,22	90,85	71,36
	Croacia	17,58	47,18	46,03	24,45	74,19	61,47	43,07
	Chile	68,40	59,63	31,41	42,24	-	69,12	67,25
	China	33,07	36,29	35,89	48,35	39,20	69,61	73,53
	Ecuador	57,29	74,27	37,90	37,65	69,16	66,48	67,66
	Eslovaquia	16,10	51,01	44,46	38,77	71,61	49,22	58,53
	Estonia	46,07	39,96	47,78	36,76	56,67	53,21	58,59
	Guatemala	58,78	66,45	34,28	32,45	67,82	86,77	71,47
	Hungría	18,87	37,50	47,88	28,01	67,16	45,67	74,11
	Indonesia	46,68	62,01	41,28	66,95	63,45	70,83	79,84
	Jamaica	51,23	79,14	32,58	44,93	52,32	79,36	80,93
	Letonia	34,80	47,85	42,55	30,98	50,68	61,36	59,48
	Lituania	28,72	35,38	49,36	37,08	67,72	68,63	57,20
	Macedonia	37,15	49,69	41,05	32,93	74,26	69,49	67,89
	Malasia	40,72	27,98	32,26	45,17	35,38	41,83	44,98
	México	53,60	58,52	33,02	56,54	57,19	57,76	62,34
	Panamá	58,73	66,39	27,88	57,89	47,58	64,38	59,24
	Perú	60,96	62,20	26,15	45,99	55,23	70,42	71,21
	Polonia	26,06	51,77	56,34	37,77	69,61	66,81	59,89
	Rumania	28,86	45,87	45,98	28,31	69,73	73,61	72,57
	Rusia	18,19	28,15	40,53	39,32	54,94	65,73	68,02
	Sudáfrica	37,85	42,68	27,15	31,37	60,76	74,02	74,72
	Surinam	50,66	54,55	18,74	43,56	49,91	76,00	77,88
	Tailandia	45,34	44,38	54,85	35,58	79,53	74,52	74,83
	Uruguay	47,90	61,14	29,55	33,08	69,10	58,07	55,97

Tabla 1.1.1. Percepciones, valores y aptitudes para emprender de la población adulta en 2013. Análisis por tipo de economía (cont.)

		Percepciones de la población adulta sobre sus valores y aptitudes para emprender				Percepciones de la población adulta sobre la cultura y su influencia en el emprendimiento			
		Percepción de oportunidades	Conocimientos y habilidades para emprender	Miedo al fracaso como obstáculo para emprender	Modelos de referencia	Equidad en los estándares de vida en la sociedad	Emprender como buena opción profesional	Emprender brinda estatus social y económico en la sociedad	Medios de comunicación y emprendimiento
Economías basadas en la Innovación	Media	34,02	40,97	42,78	30,25	61,22	52,91	66,51	56,32
	Alemania	31,30	37,72	48,15	25,01	56,17	49,40	75,23	49,91
	Bélgica	31,50	33,85	50,81	18,56	54,82	54,80	52,20	43,86
	Canadá	57,35	48,45	37,34	27,96	69,80	60,64	70,13	69,58
	Corea del Sur	12,73	28,10	44,53	30,65	71,44	51,31	67,80	67,56
	Eslovenia	16,06	51,48	41,98	39,30	81,75	57,38	68,10	50,52
	España	16,01	48,39	47,70	30,81	73,88	54,31	52,34	45,63
	Estados Unidos	47,16	55,74	35,02	27,21	-	-	-	-
	Finlandia	43,80	33,26	41,11	45,49	69,03	44,30	85,46	68,53
	Francia	22,87	33,15	45,31	33,21	53,54	55,30	70,03	41,38
	Grecia	13,54	45,99	69,06	24,95	59,01	60,06	65,07	32,42
	Irlanda	28,28	43,14	45,33	31,49	78,45	49,62	81,22	59,86
	Israel	46,50	36,17	53,33	40,68	47,31	60,61	80,30	49,06
	Japón	7,65	12,86	47,37	16,72	43,29	31,30	52,76	57,62
	Luxemburgo	45,57	43,28	49,58	35,83	44,37	39,41	70,60	36,31
	Noruega	63,67	34,18	33,25	32,36	70,33	49,33	75,48	56,87
	Países Bajos	32,66	42,38	41,28	34,64	59,84	79,49	66,20	55,19
	Portugal	20,24	48,75	48,17	25,54	-	-	-	-
	Puerto Rico	28,34	53,03	27,43	22,61	50,61	17,93	50,15	68,78
	República Checa	23,08	42,59	42,86	23,02	-	-	47,78	-
	Singapur	22,24	24,76	39,83	18,41	60,14	50,94	59,38	75,33
	Suecia	64,45	38,80	39,73	37,14	56,18	52,03	71,51	58,55
	Suiza	41,52	44,72	35,47	30,01	56,53	40,51	64,96	47,77
	Taiwán	42,03	27,22	41,23	35,26	-	72,98	64,45	87,07
	Trinidad y Tobago	58,01	75,26	20,94	39,11	68,00	79,54	72,02	61,02

En general, en lo relativo a la percepción de oportunidades, conocimientos y habilidades para emprender, así como modelos de referencia, la media de las economías basadas en los factores de producción tiende a ser superior a la del resto de economías. En concreto, los mayores porcentajes se observan en países del África subsahariana como Malawi, Nigeria y Uganda³ que se caracterizan por altos índices de actividad emprendedora motivada por necesidad. De igual manera, en economías basadas en la eficiencia se destacan los países latinoamericanos como Colombia, Perú y Panamá. También es importante destacar que las percepciones, valores y aptitudes para emprender de la población española suelen ser inferiores a las medias de las diferentes economías (particularmente en las basadas en los factores de producción y en la innovación), aunque con algunas excepciones, por ejemplo, en lo relativo al porcentaje de españoles que percibe el miedo al fracaso como un obstáculo para emprender, que está por encima de las medias de las tres tipos de economías.

Por otro lado, si comparamos los indicadores de España sólo con los obtenidos en el resto de países de la Unión Europea (UE) que han participado en GEM en 2013, podemos confirmar que los ciudadanos españoles están por debajo de la media en lo relativo a la percepción de oportunidades, la existencia de modelos de referencia, la opinión sobre emprender como buena opción profesional o que brinda buen estatus social y económico, así como respecto al papel de los medios de comunicación a la hora de dar a conocer los éxitos de las nuevas empresas (véase el Gráfico 1.1.10). Sin embargo, las percepciones de los españoles respecto al auto-conocimiento de que poseen los conocimientos y habilidades necesarias para emprender o el miedo al fracaso están por encima de la media. Por lo anterior, se intuye que la sociedad española considera que posee las capaci-

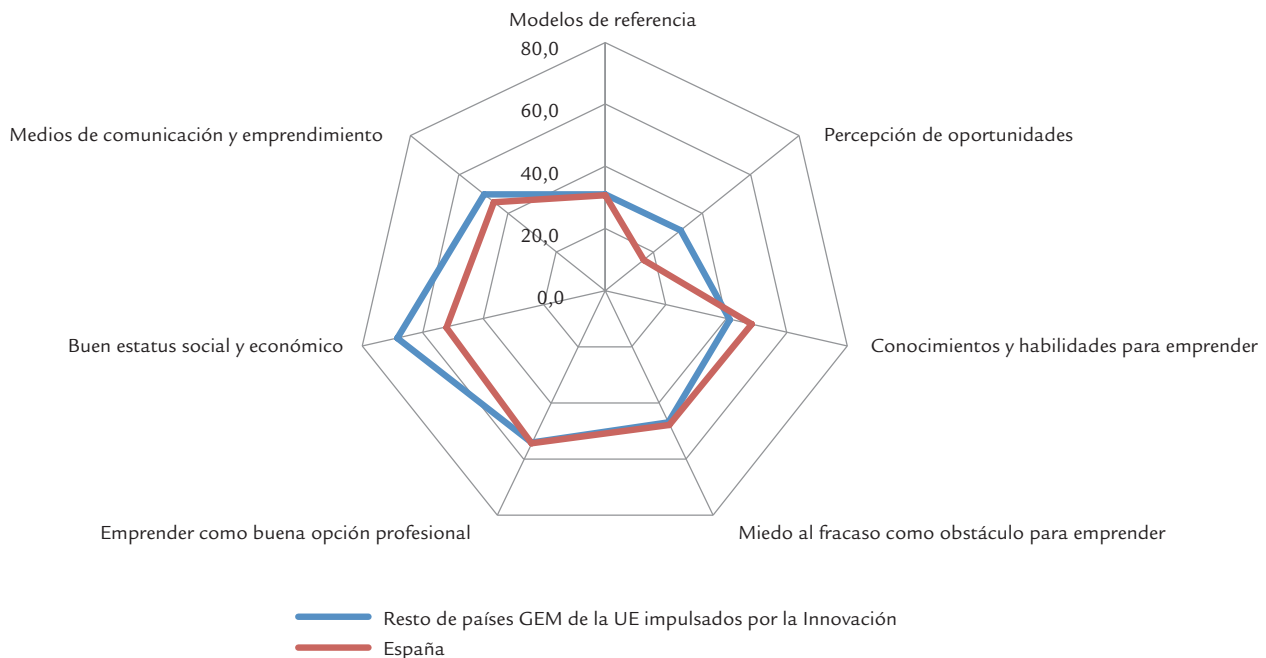
dades requeridas para llevar a cabo una acción emprendedora. Aunque, las condiciones sociales y económicas difundidas por los medios de comunicación influyen en que se considere la escasa existencia de oportunidades en el país, frente a otros territorios la Unión Europea.

El Gráfico 1.1.11 muestra que la percepción de oportunidades de los españoles encuestados es muy baja respecto a la media del resto de ciudadanos de países impulsados por la innovación (destacando Suecia, Noruega, Trinidad y Tobago, Canadá y Estados Unidos). Al igual que otros países europeos que también han experimentado fuertemente los efectos de la crisis y la recesión económica, como Grecia y Portugal. Un aspecto a destacar es que Japón es el país que presenta el más bajo porcentaje de ciudadanos que percibe oportunidades para emprender. En cuanto al auto-reconocimiento de que se poseen los conocimientos y habilidades necesarias para emprender, los españoles están bien posicionados respecto a la media este grupo (48,39% vs. 40,97%) y siendo tan sólo superados por países como Trinidad y Tobago (75,26%), Estados Unidos (55,74%), Canadá (48,45%), Portugal (48,75%) y Puerto Rico (53,03%).

El Gráfico 1.1.12 también presenta lo relacionado con la percepción de que el miedo al fracaso puede ser un obstáculo para emprender. En este sentido, España también ocupa las primeras posiciones tan sólo superada por países como Grecia, Israel, Bélgica, Luxemburgo, Portugal y Alemania. Además, destacan países como Estados Unidos, Canadá o Noruega que presentan los menores porcentajes. De forma similar, el porcentaje relacionado con los modelos de referencia de la población española está por encima de la media.

De igual manera, la literatura sobre emprendimiento sostiene que existe heterogeneidad entre países en lo que se refiere a su actividad emprendedora, pero también existe heterogeneidad entre regiones dentro de un país. El perfil del emprendimiento no es uniforme entre las Comunidades Autónomas

³ Para mayor detalle, consultar Apartado 1.2: Actividad emprendedora y sus características.

Gráfico 1.1.10. Percepciones, valores y aptitudes de los españoles respecto al resto de la Unión Europea en 2013

de España, lo que en parte justifica que las políticas de fomento al emprendimiento deban ajustarse a las condiciones de cada contexto específico (con la salvedad de la aplicación de las medidas de carácter general). Por ello, en los apartados de *benchmarking* de este informe también se presenta un análisis a nivel regional.

En este sentido, al analizar los indicadores de percepción de oportunidades por Comunidades Autónomas, destacan Melilla, Baleares, Ceuta, Madrid, Cataluña, Valencia y Canarias al situarse por encima del porcentaje general observado en España. Mientras que en el auto-reconocimiento de los conocimientos y habilidades para emprender destacan por encima de la media española las comunidades de Extremadura, Ceuta, Castilla y León, Canarias y Cataluña. Además, destaca Asturias como la comunidad autónoma con las más bajas percepciones en ambos indicadores. En el caso de las percepciones relativas al miedo al fracaso

y la existencia de modelos de referencia, la mayoría de las Comunidades Autónomas (Asturias, Ceuta, Galicia, Murcia, Extremadura, Cantabria, Castilla la Mancha, País Vasco, Aragón, Castilla y León y Andalucía) está por encima de la media de España en su conjunto en lo relativo a la percepción del miedo al fracaso como un obstáculo para emprender.

1.2. Actividad emprendedora y sus características

1.2.1. Indicadores del proceso emprendedor

El proceso emprendedor comprende el conjunto de actividades en el que las personas se involucran a la hora de identificar, evaluar y explotar nuevas oportunidades de negocio en el mercado. El proyecto GEM concibe este proceso a través de diferentes etapas que van desde la intención de emprender

Gráfico 1.1.11. Posicionamiento de España a nivel internacional (en comparación con otras economías basadas en la innovación), y de las Comunidades Autónomas españolas, en función de la percepción de oportunidades y auto-reconocimiento de conocimientos y habilidades para emprender en 2013

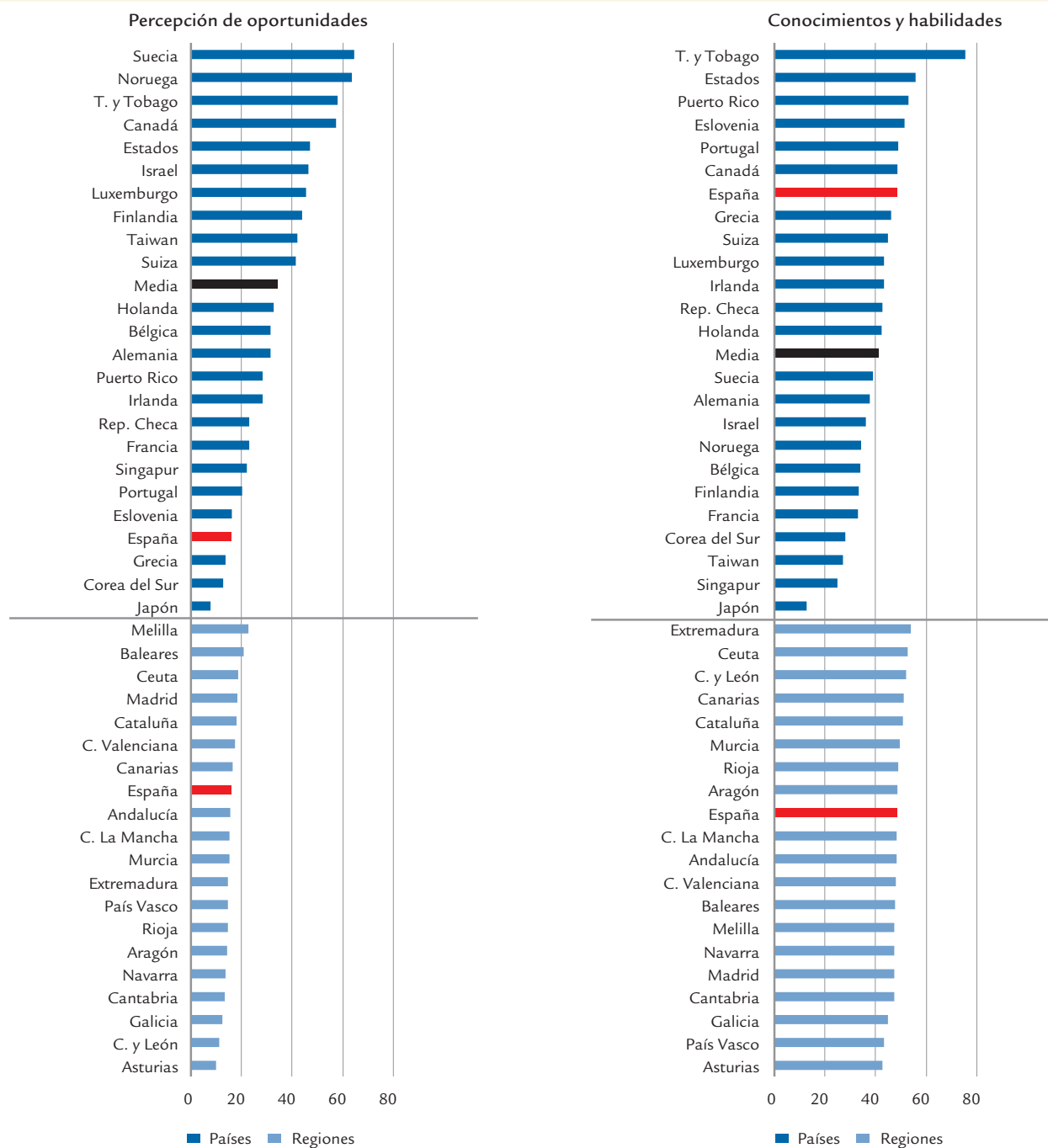
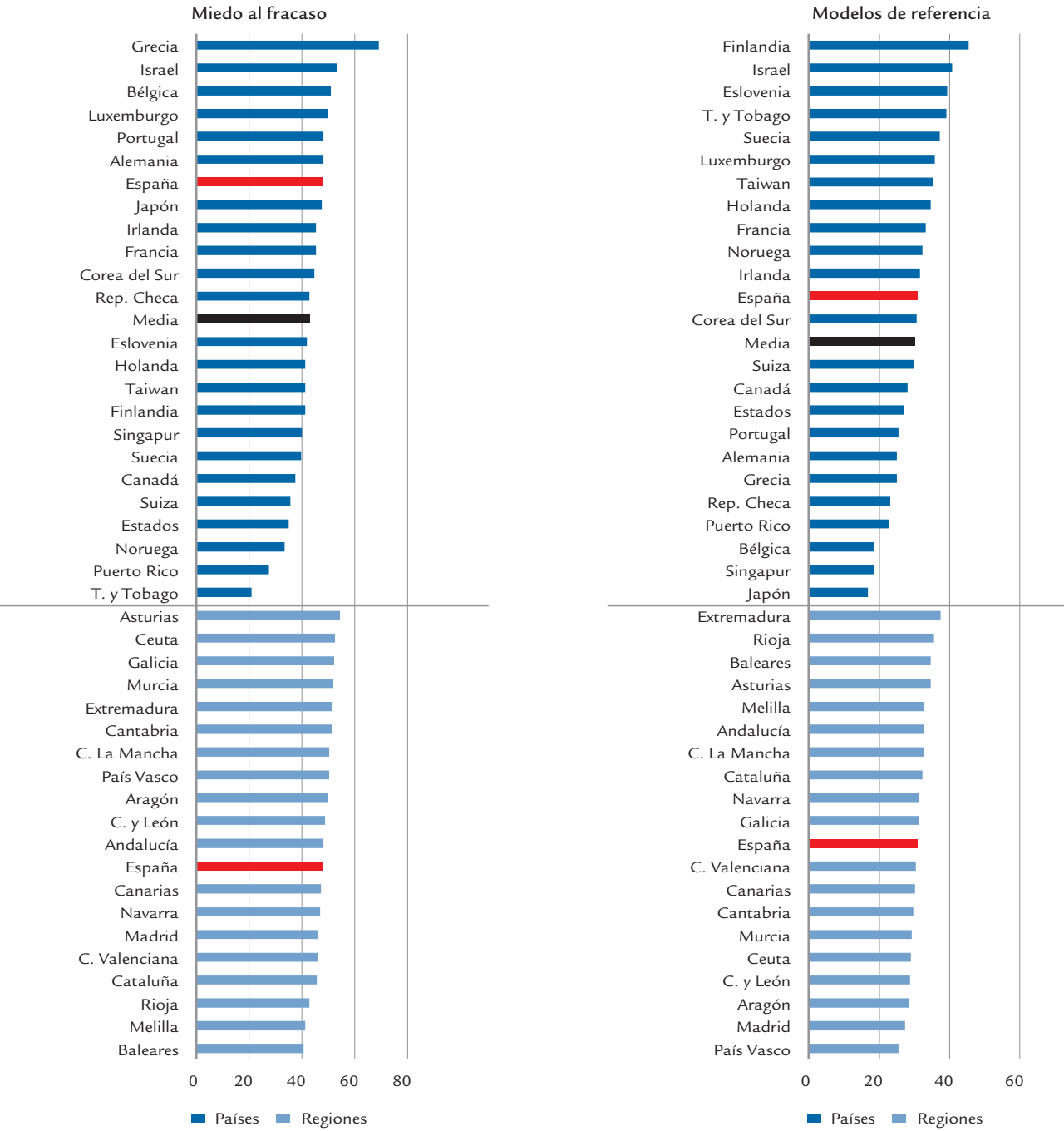


Gráfico 1.1.12. Posicionamiento de España a nivel internacional (en comparación con otras economías basadas en la innovación), y de las Comunidades Autónomas españolas, en función de las percepciones relativas al miedo al fracaso y modelos de referencia en 2013



en el futuro próximo, hasta la puesta en marcha de un negocio naciente, la gestión de negocios nuevos o establecidos e incluso el abandono reciente de una actividad empresarial. Esta conceptualización basada en múltiples etapas facilita el análisis de la actividad emprendedora de una economía a través de distintos indicadores dentro del proceso emprendedor⁴.

- El primer indicador lo constituye el porcentaje de emprendedores potenciales o personas de la población adulta (de 18 a 64 años) que han declarado su intención de poner en marcha una nueva empresa en los próximos 3 años.
- El segundo indicador corresponde al porcentaje de emprendedores nacientes o personas adultas que están poniendo en marcha una empresa en la que se ha invertido tiempo y esfuerzo para su creación, pero que no ha pagado salarios por más de tres meses.
- El tercer indicador es el porcentaje de emprendedores nuevos o personas adultas que poseen un negocio que ha pagado salarios por más de 3 meses y no más de 42 meses, y que por lo tanto no se ha consolidado.
- El cuarto indicador es la tasa de actividad emprendedora total (TEA) o en fase inicial, que constituye el principal indicador elaborado por

el proyecto GEM y corresponde a la suma del porcentaje de emprendedores nacientes y el porcentaje de emprendedores nuevos.

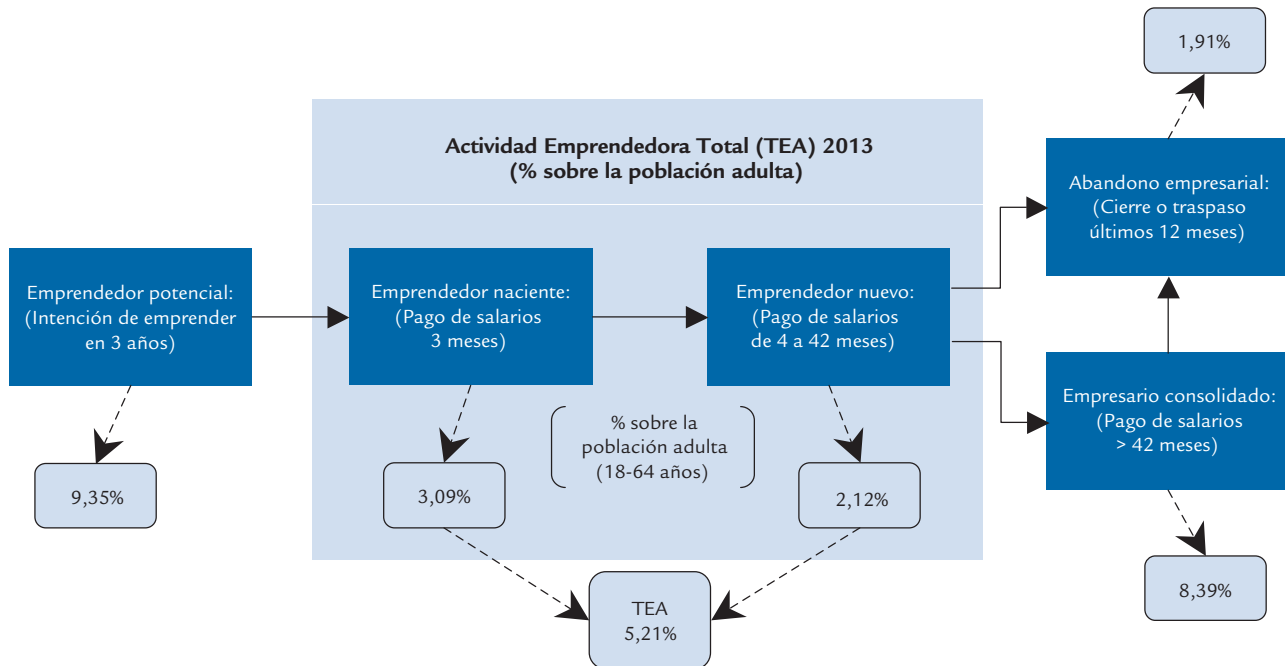
- El quinto indicador es el porcentaje de empresarios consolidados o personas adultas que poseen un negocio que ya se ha afianzado en el mercado tras haber pagado salarios por más de 42 meses.
- Finalmente, el proyecto GEM también ofrece un indicador de abandono de la actividad empresarial medido como el porcentaje de personas adultas que han cerrado o abandonado un negocio en los últimos 12 meses.

El Gráfico 1.2.1 muestra los indicadores de las diferentes etapas del proceso emprendedor en España en 2013 según el proyecto GEM. El índice TEA revela que en 2013 el 5,21% de la población adulta española de 18 a 64 años estaba involucrada en actividades emprendedoras en fase inicial. Como es habitual, más de la mitad de este colectivo corresponde a emprendedores nacientes que están tratando de poner en marcha un proyecto de negocio (3,09% de la población adulta), mientras que el resto son emprendedores nuevos, dueños y gestores de negocios ya puestos en marcha que buscan hacerse un hueco en el mercado (2,12% de la población adulta). Esto supone que por cada emprendedor naciente en España en 2013 había 0,69 emprendedores nuevos. Por su parte, los emprendedores potenciales identificados en 2013 representaron el 9,35% de la población adulta, mientras que el colectivo de empresarios consolidados alcanzó el 8,39%. Además, las personas que en el último año abandonaron una actividad empresarial sumaron el 1,91% de la población adulta.

No obstante, como muestra el Gráfico 1.2.2, apenas el 1,40% de los adultos estuvo involucrado en cierres reales de negocios que no continuaron su actividad en manos de otras personas tras haber sido abandonados por las personas encuestadas. Entre las causas por las que las personas

⁴ Katz y Gartner (1988) proponen cuatro criterios para identificar a una organización emergente o nueva empresa: (1) la intencionalidad, entendida como las actividades de búsqueda de información para establecer los objetivos de una nueva organización y la estrategia para lograrlos; (2) los recursos, entendidos como los componentes físicos (distintos a los componentes intangibles recogidos en la intención) que se combinan para formar una nueva organización; (3) la frontera, entendida como las condiciones físicas y legales que marcan la relación entre la nueva organización y su entorno (p. ej., la constitución de la empresa); (4) el intercambio, entendido como la realización de transacciones económicas (p. ej., la venta de productos o servicios). El proyecto GEM utiliza este último criterio e identifica las empresas nacientes, nuevas y consolidadas mediante el momento a partir del cual un negocio comienza a pagar salarios bien sea a los empleados o al propio emprendedor.

Gráfico 1.2.1. El proceso emprendedor en España en 2013



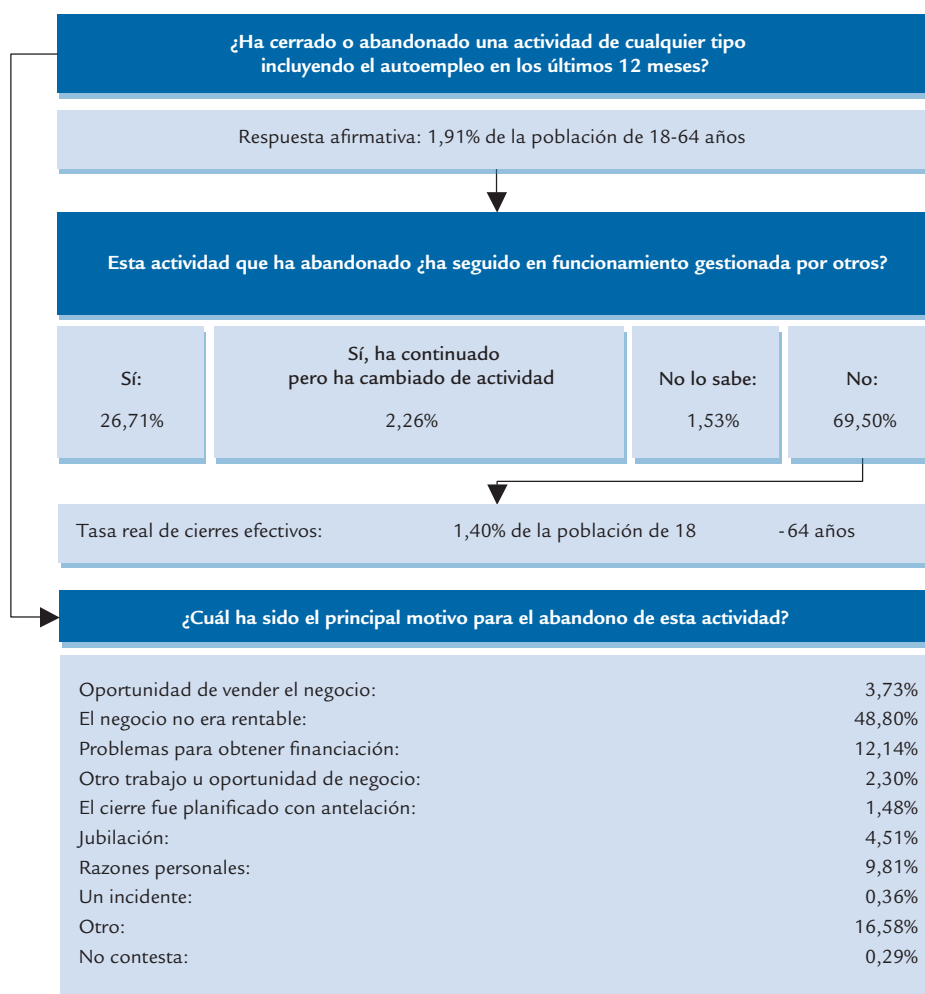
abandonaron una actividad empresarial, la más mencionada fue que el negocio no era rentable (48,80% de las personas que abandonaron un negocio). La dificultad para obtener financiación fue otra de las razones explícitas que conllevaron al abandono de actividades empresariales (12,14% de los casos). Fueron pocas las personas que abandonaron una actividad empresarial por haber tenido oportunidad de vender el negocio (3,73% de los casos) o por haber encontrado otro trabajo u oportunidad laboral (2,30% de los casos).

1.2.2. Dinámica de la actividad emprendedora

La evolución que han tenido los distintos indicadores del proceso emprendedor en España en los últimos años ha sido variada. Sin embargo, en el último año se observa una disminución en todos

ellos. Así, pese a ser alto con respecto al resto de indicadores, el porcentaje de emprendedores potenciales ha experimentado una caída notable entre 2012 y 2013, pasando del 12,0% al 9,3%. Esta caída ha supuesto una parada al crecimiento que se venía observando en este indicador desde el 2009, año en que ya se apreciaban los efectos de la actual crisis (véase el Gráfico 1.2.3).

El índice TEA de 2013 muestra también una ligera caída con respecto al año anterior. En concreto, este indicador ha pasado del 5,7% en el 2012 al 5,2% en 2013. Se trata de una caída observada en el porcentaje tanto de emprendedores nuevos como de emprendedores nacientes. Sin embargo, el nivel más bajo de actividad emprendedora en los últimos años sigue siendo el de 2010, año en el que el indicador TEA cayó hasta el 4,3%. Antes de esa fecha este indicador llegó a alcanzar el 7% o más hasta el 2008; por lo tanto, nos encontramos todavía lejos de los niveles

Gráfico 1.2.2. Abandono de la actividad empresarial en España en 2013

de actividad emprendedora que llegó a alcanzar justo antes del comienzo de la crisis (véase el Gráfico 1.2.4).

Por el contrario, el porcentaje de empresarios consolidados en el año 2013 se encuentra en los niveles más altos de los últimos años, en los que se ha mantenido por encima del 8%, si bien este indicador ha experimentado una ligera caída con respecto al 2012 al pasar del 8,7% al 8,4% (véase el Gráfico 1.2.5).

Asimismo, el porcentaje de personas que ha abandonado una actividad empresarial en el último año ha disminuido pasando del 2,1% en el 2012 al 1,9% en 2013. Como se observa en el Gráfico 1.2.6, desde el 2009 este indicador se ha mantenido en torno al 2%, un valor comparativamente alto con respecto al 2008 y los años previos. Prácticamente desde el 2010, los negocios abandonados han sido en su mayoría cerrados definitivamente, y sólo una pequeña parte ha continuado funcionando en manos de otras personas.

Gráfico 1.2.3. Evolución del porcentaje de la población de 18-64 años que espera emprender en los próximos 3 años en España durante el periodo 2003-2013

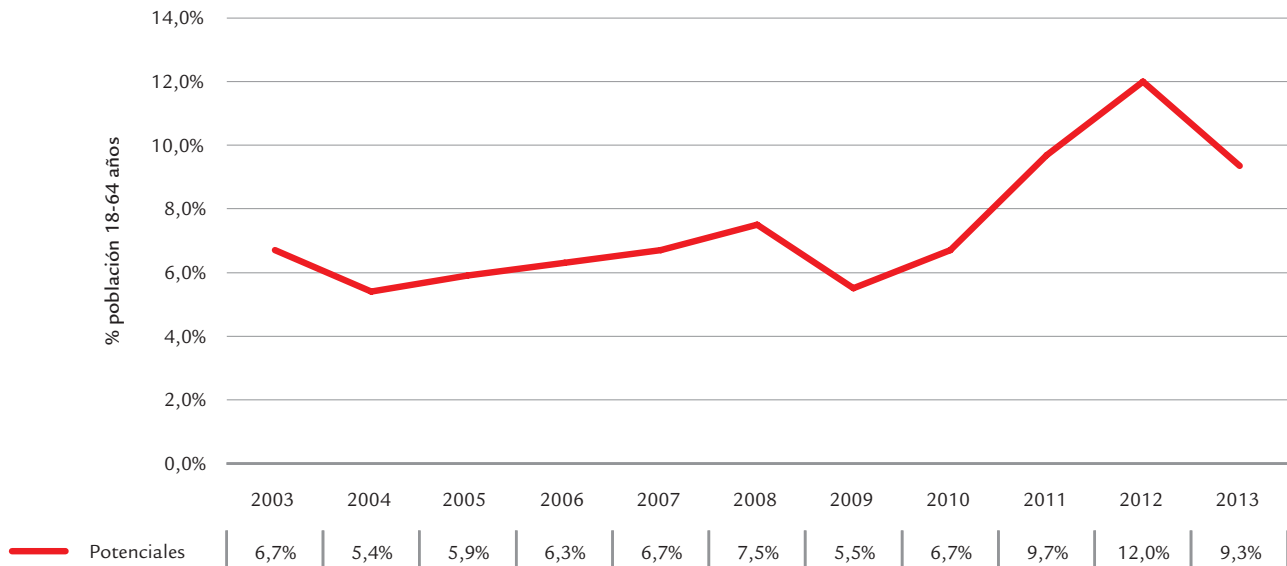


Gráfico 1.2.4. Evolución del índice TEA y del porcentaje de la población de 18-64 años involucrada en negocios nacientes y negocios nuevos en España durante el periodo 2003-2013

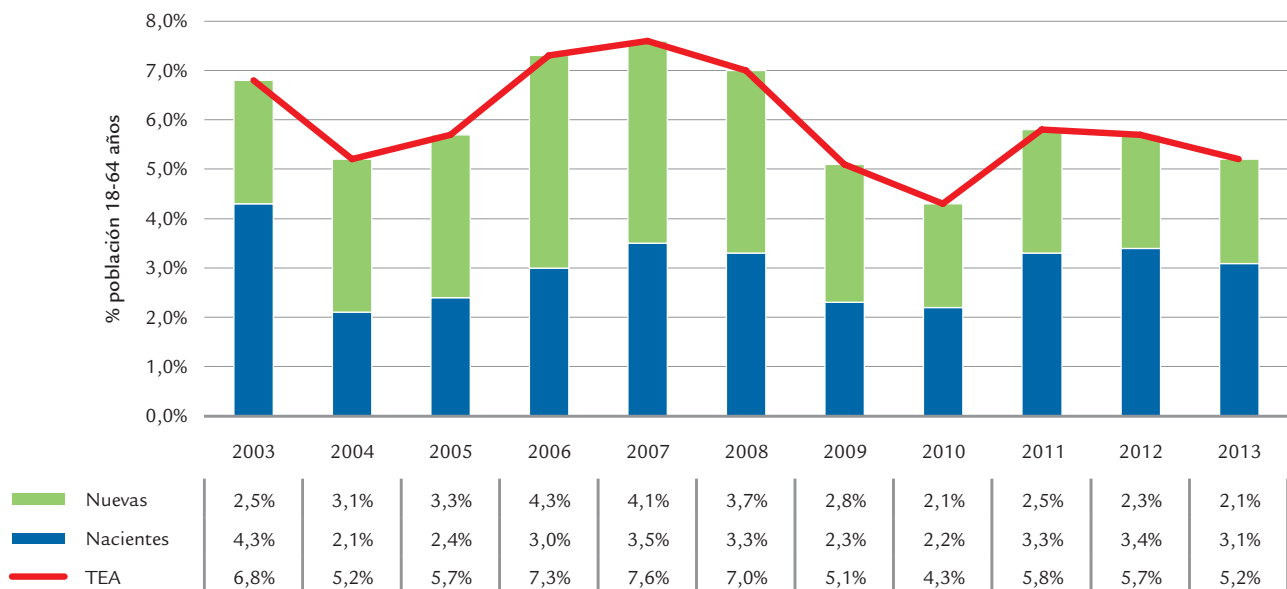
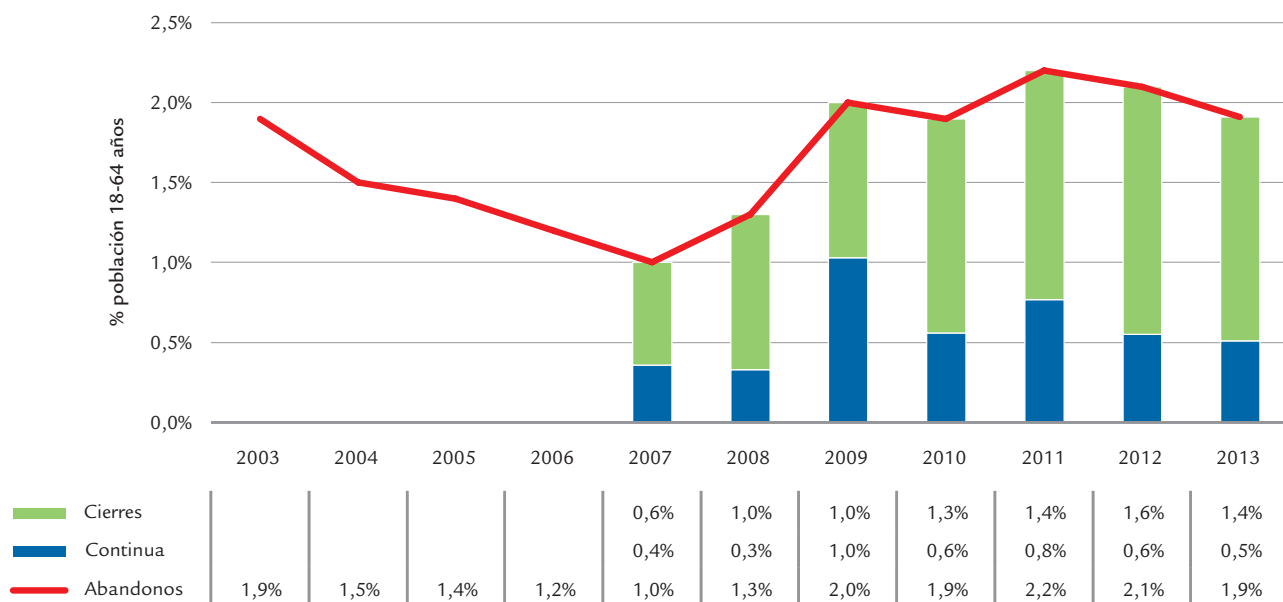


Gráfico 1.2.5. Evolución del porcentaje de la población de 18-64 años involucrada en negocios consolidados en España durante el periodo 2003-2013



Gráfico 1.2.6. Evolución del porcentaje de la población de 18-64 años que ha abandonado un negocio en los últimos 12 meses en España durante el periodo 2003-2013



Nota: No se cuenta con datos disponibles para los años anteriores al 2007 debido a que a partir de ese año se empezó a hacer la pregunta de manera desagregada.

1.2.3. Motivación para emprender: oportunidad versus necesidad

El proyecto GEM distingue las personas que se han involucrado en el proceso emprendedor por necesidad de aquellas que lo han hecho por oportunidad. Esta distinción es necesaria debido a que no todas las iniciativas emprendedoras contribuyen de la misma manera al crecimiento económico. Si bien concebimos al emprendedor como alguien que crea una empresa que a su vez genera puestos de trabajo y tiene un impacto positivo en el crecimiento, algunas veces las personas se involucran en actividades emprendedoras como una forma de autoempleo debido a que en el mercado existen pocas oportunidades de trabajo remunerado. En este sentido, un emprendedor por necesidad es aquel que se encuentra inmerso en el proceso emprendedor por no tener una mejor opción en el mercado laboral; mientras que un emprendedor por oportunidad es aquel que escoge crear una empresa basándose en la percepción de que existe una oportunidad de negocio no aprovechada –o aprovechada de forma incompleta– por las empresas existentes⁵.

El gráfico 1.2.7 muestra los indicadores del proceso emprendedor en función del motivo para emprender. Como se mencionó anteriormente, en 2013 el 5,2% de la población española de 18-64 años estaba involucrada en la puesta en marcha de un negocio naciente o poseía un negocio nuevo que no había pagado salarios por más de 42 meses. Sin embargo, apenas el 3,5% de la población adulta era emprendedor en fase inicial por oportunidad, bien de forma exclusiva (2,0%) o al menos en parte (1,5%). Por su parte, las personas identificadas específicamente como emprendedores nacientes por oportunidad representaron alrededor del 2,1% de la población de 18-64 años en 2013, mientras que aquellos identificados específicamente como

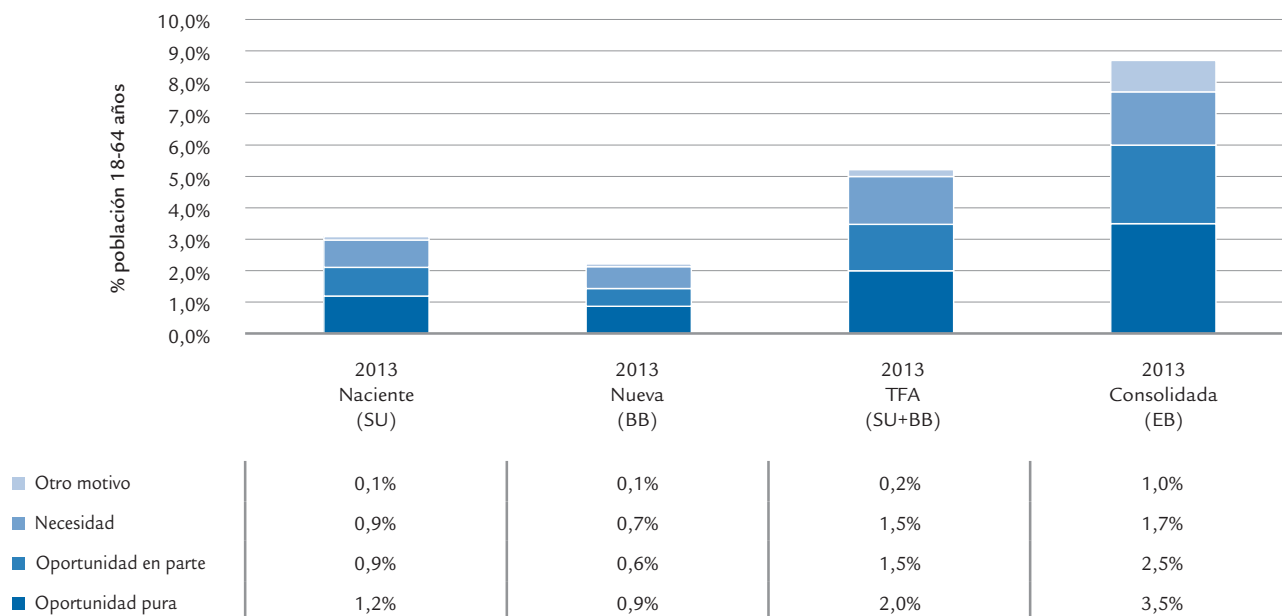
emprendedores nuevos por oportunidad representaron alrededor del 1,5%.

Por el contrario, los emprendedores en fase inicial motivados por la necesidad representaron el 1,5% de la población adulta, de los cuales aproximadamente el 0,9% correspondía a emprendedores nacientes por necesidad, y aproximadamente el 0,7% correspondía a emprendedores nuevos por necesidad. Finalmente, los empresarios consolidados identificados en 2013 que en su momento emprendieron por oportunidad representaron el 6% de la población de 18-64 años, mientras que aquellos que emprendieron motivados por la necesidad representaron el 1,7%.

Tomando sólo a quienes componen el índice TEA, el 66,84% de los emprendedores en fase inicial en 2013 declaró que había emprendido por oportunidad, mientras que el 29,24% declaró que lo había hecho por necesidad exclusivamente y el 3,92% por otros motivos. Entre aquellos que quieren explotar una oportunidad de negocio, la mayoría buscaba mayor independencia (42,07%) o aumentar los ingresos (33,21%). Sólo el 16,19% buscaba mantener los ingresos actuales, mientras que el restante 8,52% perseguía una oportunidad por otras razones (véase el Gráfico 1.2.8).

De acuerdo al Gráfico 1.2.9, en los últimos años la necesidad como motivo para emprender ha aumentado su peso relativo entre los emprendedores en fase inicial hasta alcanzar casi el 30% de los casos. Este dato resulta preocupante si se tiene en cuenta que antes del 2010 los emprendedores en fase inicial motivados exclusivamente por la necesidad representaban alrededor del 15% del total. Como es de esperar, este aumento de los emprendedores por necesidad ha supuesto una disminución del peso que presentan los emprendedores por oportunidad, que en el último año ha caído desde el 72,3% hasta el 66,8%. En otras palabras, por cada dos emprendedores en fase inicial por oportunidad identificados en 2013 existía casi un emprendedor por necesidad.

⁵ Para una reflexión más extensa sobre la distinción entre emprendimiento por necesidad y emprendimiento por oportunidad, así como su impacto económico, véase el trabajo de Acs (2006).

Gráfico 1.2.7. El proceso emprendedor en España en 2013 según el motivo para emprender

Entre los emprendedores en fase inicial cuya motivación para emprender ha sido la de aprovechar una oportunidad, el interés que ha prevalecido a lo largo del tiempo ha sido, en primer lugar, la búsqueda de una mayor independencia, seguido de la búsqueda

de un aumento de ingresos. Sin embargo, desde 2009 la necesidad de mantener los ingresos ha cobrado mayor importancia ganando peso relativo, mientras que la búsqueda de una mayor independencia ha ido perdiendo peso (véase el Gráfico 1.2.10).

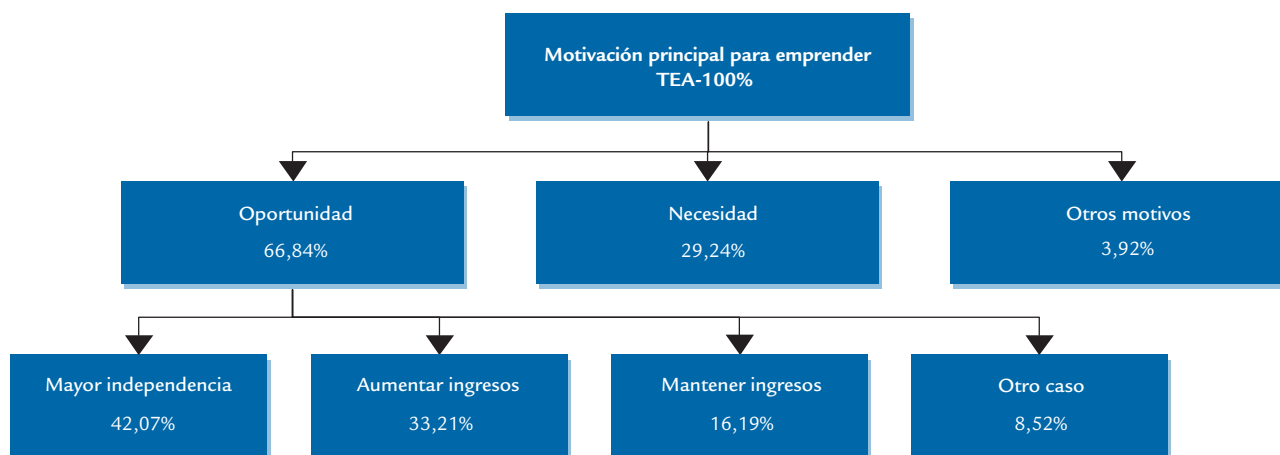
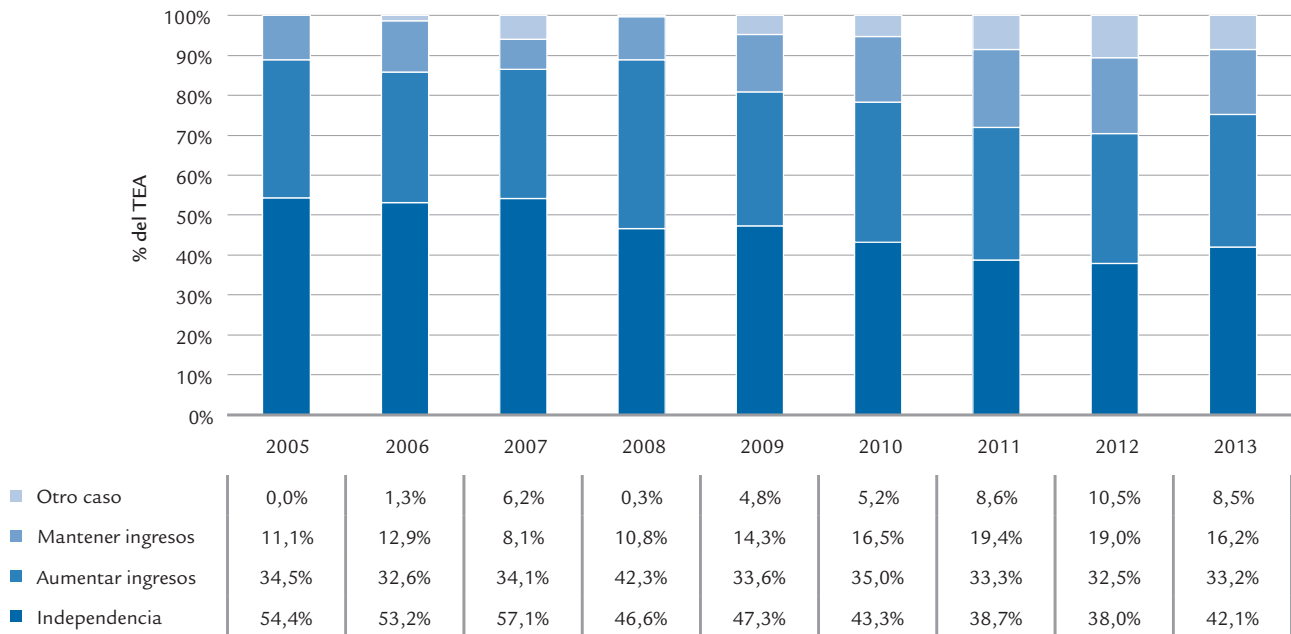
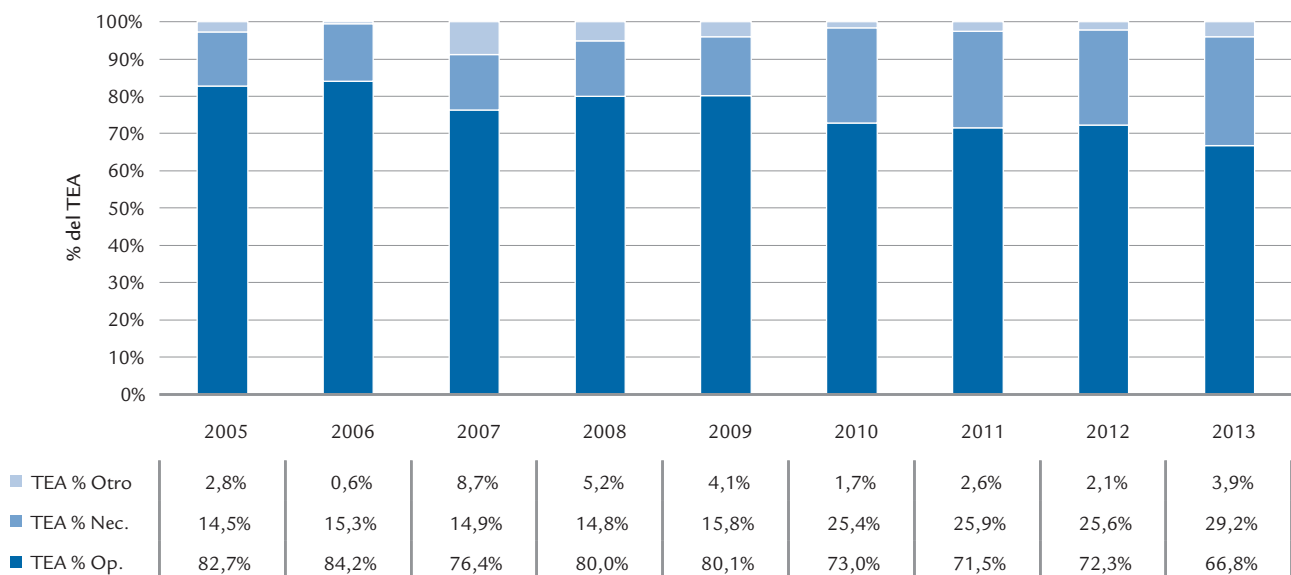
Gráfico 1.2.8. Distribución de la TEA en función del principal motivo para emprender

Gráfico 1.2.9. Evolución del índice TEA en España durante el periodo 2005-2013 según el motivo para emprender**Gráfico 1.2.10.** Evolución del índice TEA por oportunidad en España durante el periodo 2005-2013 según las razones que complementan el aprovechamiento de una oportunidad para emprender

1.2.4. Perfil de las personas involucradas en el proceso emprendedor

A la hora de estudiar la actividad emprendedora, una pregunta relevante es ¿cómo son las personas involucradas en la puesta en marcha y crecimiento de nuevas empresas? A continuación se describen las principales características demográficas que definen a los emprendedores identificados por el proyecto GEM en España durante los últimos años, distinguiéndolos en función de la fase del proceso emprendedor en la que se encuentran.

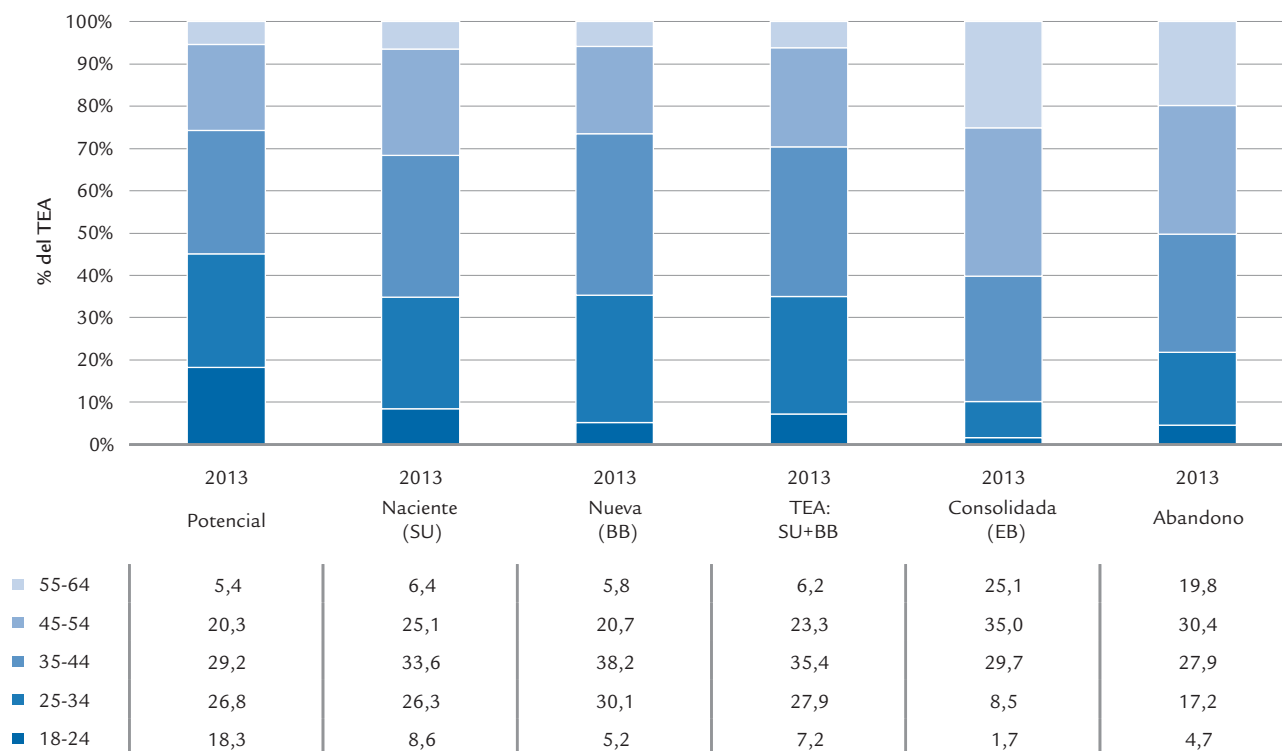
Distribución por edad

La edad de los emprendedores varía según la fase de proceso emprendedor en la que se encuentran. En España, el colectivo más joven es el de los

emprendedores potenciales con una media de edad en 2013 de 36,4 años, seguidos de los emprendedores en fase inicial con una edad de aproximadamente 39, años. En concreto, en el caso de los emprendedores nacientes la edad media en 2013 fue de 39,2 años, mientras que en el caso de los emprendedores nuevos fue de 38,7 años. Los empresarios consolidados en cambio presentaron una media de edad de 47,4 años, que es superior a la edad media de 44,3 años que tienen las personas involucradas en cierres de empresas en el último año.

El Gráfico 1.2.11 muestra la distribución por edades de los distintos tipos de emprendedores identificados en España en 2013. La franja de edad en la que más se concentran los emprendedores potenciales y en fase inicial, tanto nacientes como nuevos, es de entre 35 y 44 años (29,2 y 35,4% del total, respec-

Gráfico 1.2.11. Distribución por edad de los colectivos emprendedores en España en 2013



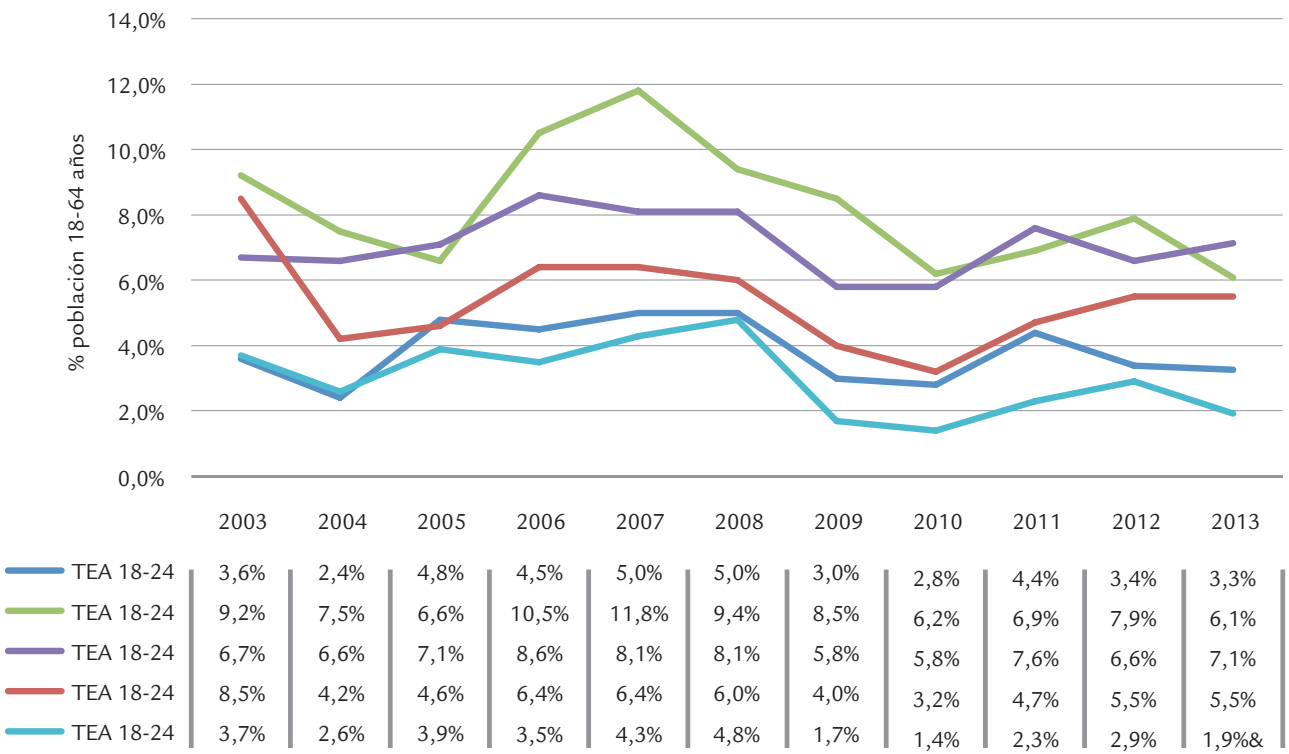
tivamente). Por el contrario, la franja de edad en la que más se concentran los emprendedores consolidados es de entre 45 y 54 años (35,0% del total), al igual que aquellos que han abandonado una actividad empresarial en el último año (30,4% del total).

Los emprendedores en fase inicial no sólo se concentran en el tramo de 35 a 44 años, sino que en general la población dentro de dicho tramo de edad parece más propensa a emprender que el resto. Como muestra el Gráfico 1.2.12, que recoge el índice TEA según la edad, el 7,1% de la población de 35 a 44 años estaba involucrada en actividades emprendedoras en 2013. Este porcentaje está claramente por encima tanto del TEA general, como del TEA específico para el resto de grupos de edad. En el caso de la población de 25 a 34 años el TEA del 2013 supuso el 6,1%, mientras que en la

población de 45 a 54 años supuso el 5,5%. Por el contrario, los tramos de edad en los que se observa un TEA más bajo a lo largo del tiempo son el de 18 a 24 años y el de 55 a 64 años.

No obstante, antes del 2010 el porcentaje de emprendedores era mayor entre la población de 25 a 34 años que entre la población de 35 a 44 años. Este cambio de tendencia durante los últimos años pone de manifiesto en cierta forma la importancia que durante la crisis ha cobrado la experiencia previa para emprender, ya que es de esperar que en promedio las personas dentro del tramo de 35 a 44 años cuenten con mayor experiencia que las de los tramos de edad inferiores. Asimismo, los datos muestran la existencia de una relación no lineal entre la edad y la actividad emprendedora, ya que se observa un punto de inflexión a partir

Gráfico 1.2.12. Evolución índice TEA por edades en España durante el periodo 2003-2013



del cual mayor edad no supone mayor propensión a emprender.

Distribución por género

Los resultados del proyecto GEM en 2013 reflejan que emprender en España sigue siendo una actividad dominada principalmente por los hombres. En 2013 alrededor de seis de cada diez emprendedores en cualquiera de las fases del proceso emprendedor eran de género masculino. Por lo que se observa en el Gráfico 1.2.13, la participación de la mujer en actividades emprendedoras en 2013 fue incluso menos común entre los empresarios consolidados y las personas que habían abandonado una actividad empresarial en el último año (37,4 y 34,1% del total, respectivamente).

Al estimar el índice TEA según el género, se puede observar también que la población de hombres es

con diferencia más propensa a emprender que la de mujeres (véase el Gráfico 1.2.14). En general, el TEA masculino ha variado entre el 5,4 y el 9,7% durante el periodo 2004-2013, mientras que el TEA femenino ha variado entre el 2,9 y el 6,0%. Aunque el TEA de ambos colectivos muestra una evolución similar a la del TEA de la población en general, en el 2012 el TEA femenino disminuyó mientras que el TEA masculino aumentó. Sin embargo, ocurrió lo contrario en 2013, con lo que el gap de género se redujo ligeramente.

Distribución por nivel de educación

La distribución por nivel de educación mostrada en el Gráfico 1.2.15 refleja que en 2013 más de un tercio de los emprendedores potenciales tenía algún tipo de formación superior de licenciado, ingeniero o equivalente (30,0% del total), o contaba con formación de postgrado bien sea en máster o doctorado (5,9%

Gráfico 1.2.13. Distribución por género de los colectivos emprendedores en España en 2013

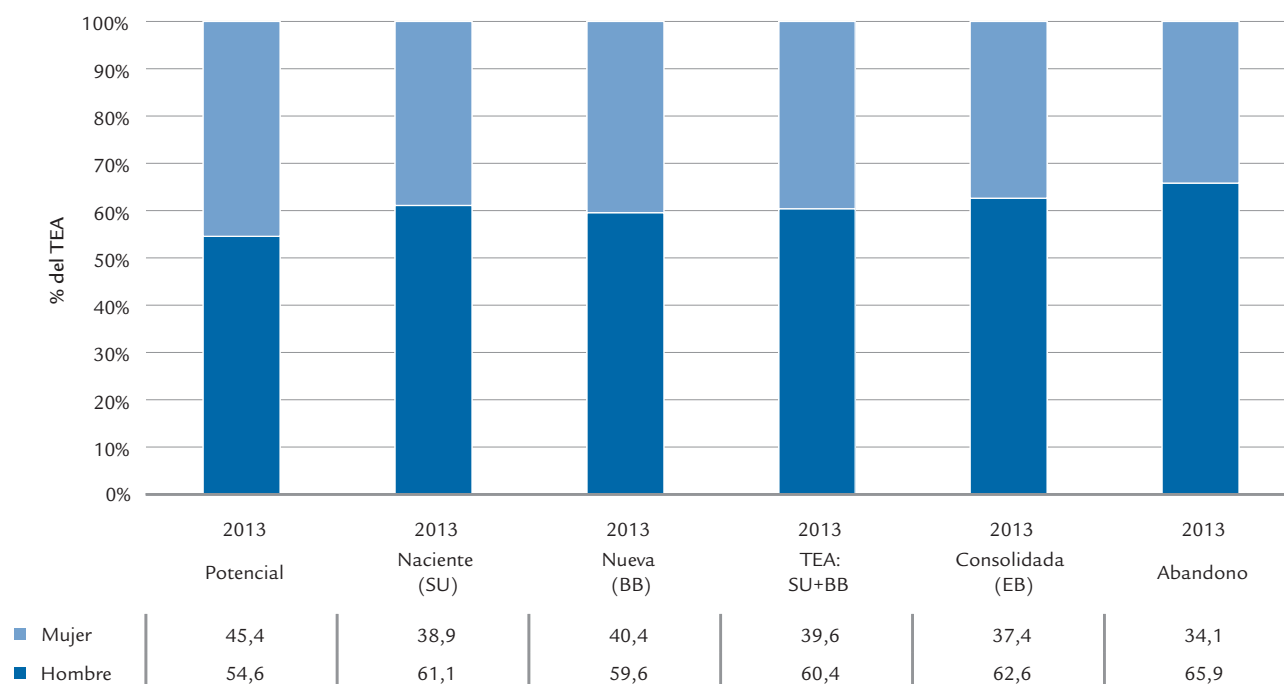


Gráfico 1.2.14. Evolución índice TEA por género en España durante el periodo 2004-2013

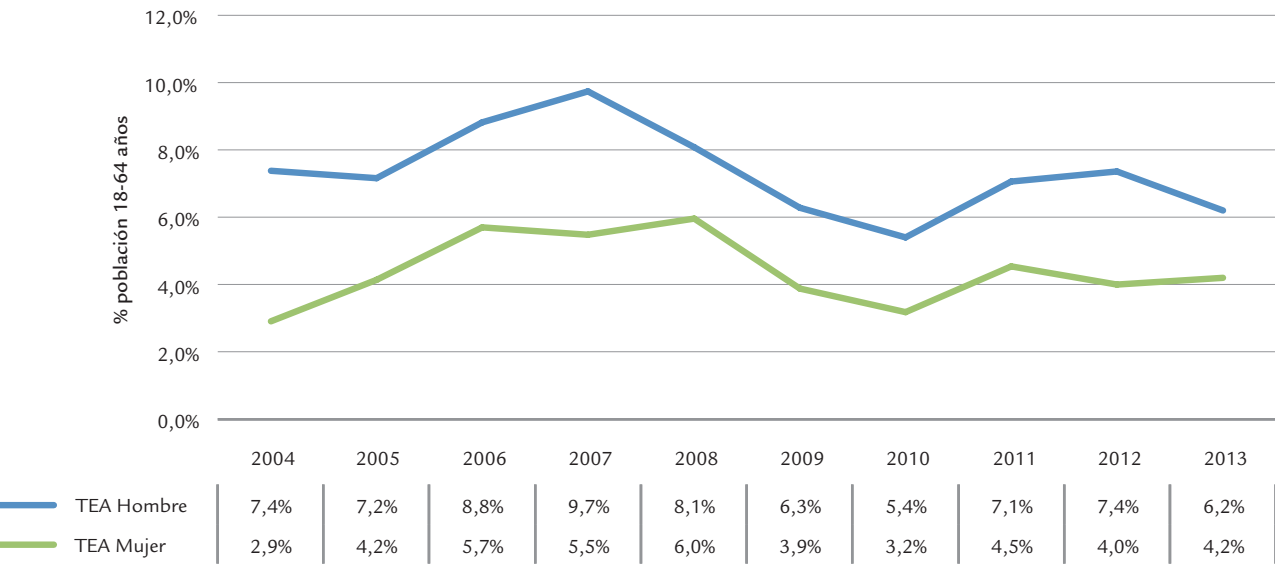
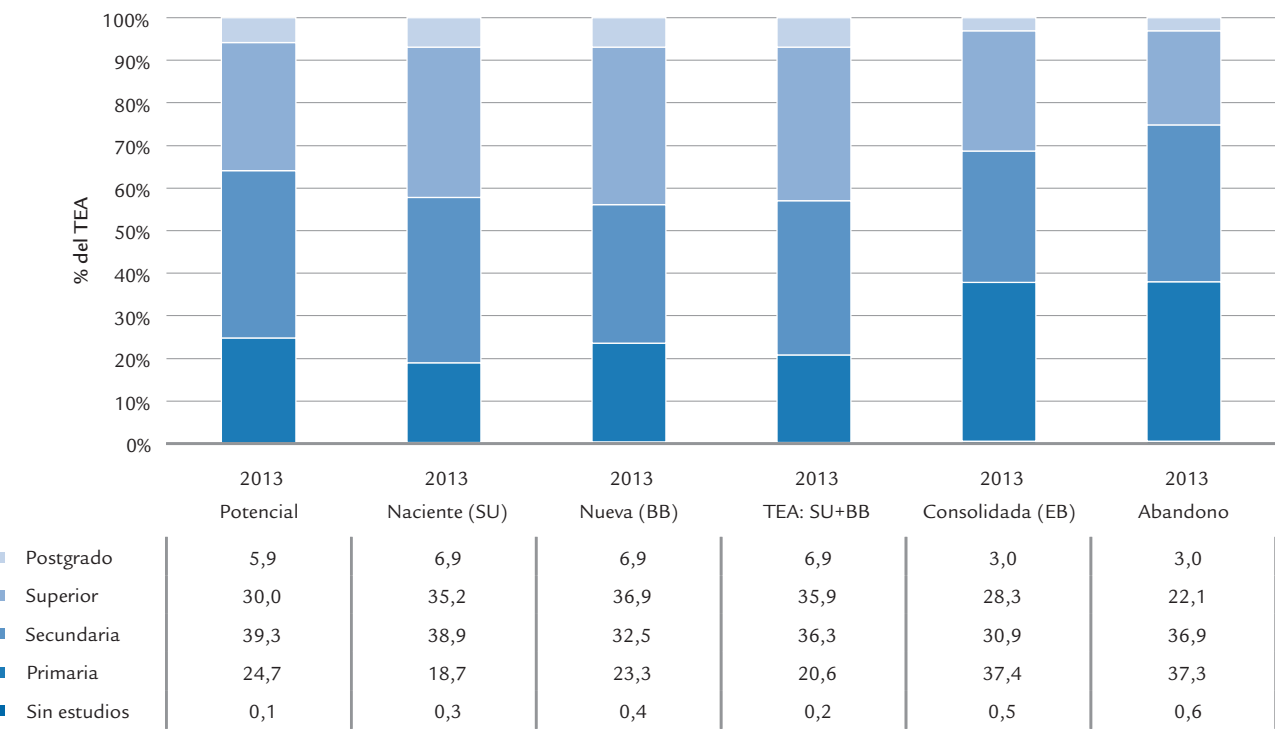


Gráfico 1.2.15. Distribución de los colectivos emprendedores por nivel de educación en España en 2013



del total). En el caso de los emprendedores nacientes y nuevos en su conjunto, es decir, aquellos que están en fase inicial, el 35,9% tenía formación superior, mientras que el 6,9% tenía formación de postgrado.

En cambio, el porcentaje de empresarios consolidados con estudios superiores o de postgrado en 2013 fue ligeramente menor que en el caso de los emprendedores (28,3 y 3,0% del total, respectivamente), mientras que entre las personas que han vendido, cerrado o abandonado un negocio en los últimos 12 meses el porcentaje de quienes tenían formación superior o formación de postgrado fue incluso menor (22,1 y 3,0% del total, respectivamente). No obstante, en todos los casos las personas con formación primaria o secundaria representaron más de la mitad de los distintos colectivos de emprendedores en 2013.

Si se atiende a la formación específica para emprender, el colectivo que en 2013 declaró estar forma-

do para emprender en mayor medida fue el de los emprendedores nacientes (50,2% del total). Tanto los emprendedores potenciales como los emprendedores nuevos afirmaron tener formación específica en una mayor proporción que los empresarios consolidados y las personas que habían abandonado una actividad empresarial recientemente (véase el Gráfico 1.2.16). En consecuencia, las personas que se encuentran en las primeras fases del proceso emprendedor hoy en día parecen estar mejor formadas que los colectivos que se encuentran en etapas más avanzadas dentro del proceso emprendedor.

La estimación del TEA por nivel educativo ofrece otra perspectiva. Agrupando los niveles educativos en tres grupos (bajo –sin estudios y primaria–; medio –secundaria–; y superior –superior y de postgrado–), la propensión a emprender a lo largo de los últimos años ha sido mayor entre las personas de 18-64 años con un nivel de educación superior, seguido por las personas con nivel de educación

Gráfico 1.2.16. Distribución de los colectivos emprendedores en España en 2013, según si cuenta con educación específica para emprender

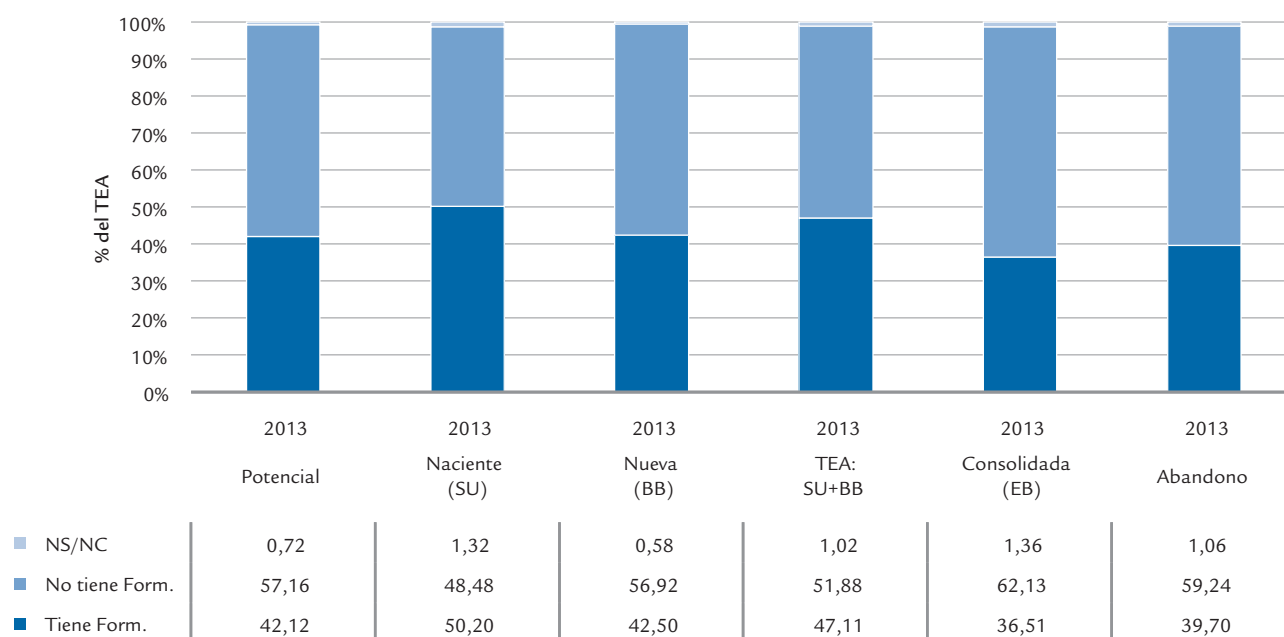
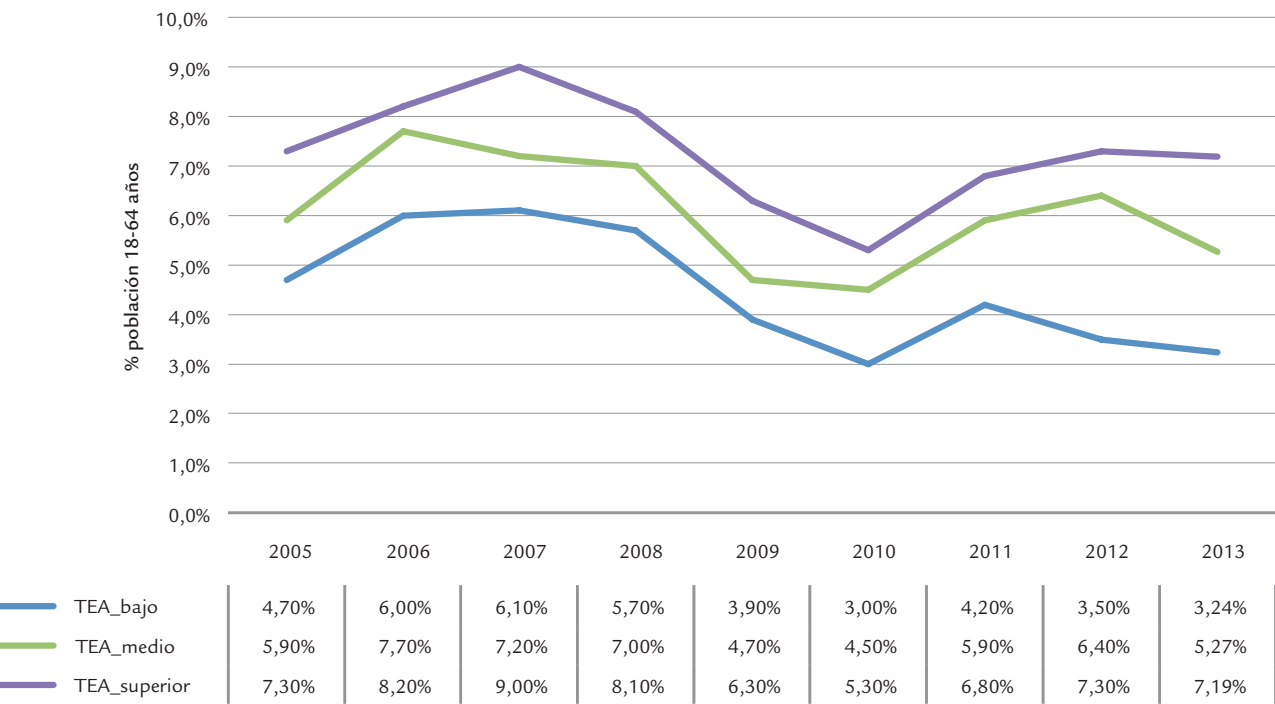


Gráfico 1.2.17. Evolución índice TEA por nivel de educación en España durante el periodo 2005-2013



medio y, por último, las personas con nivel de formación bajo (véase el Gráfico 1.2.17).

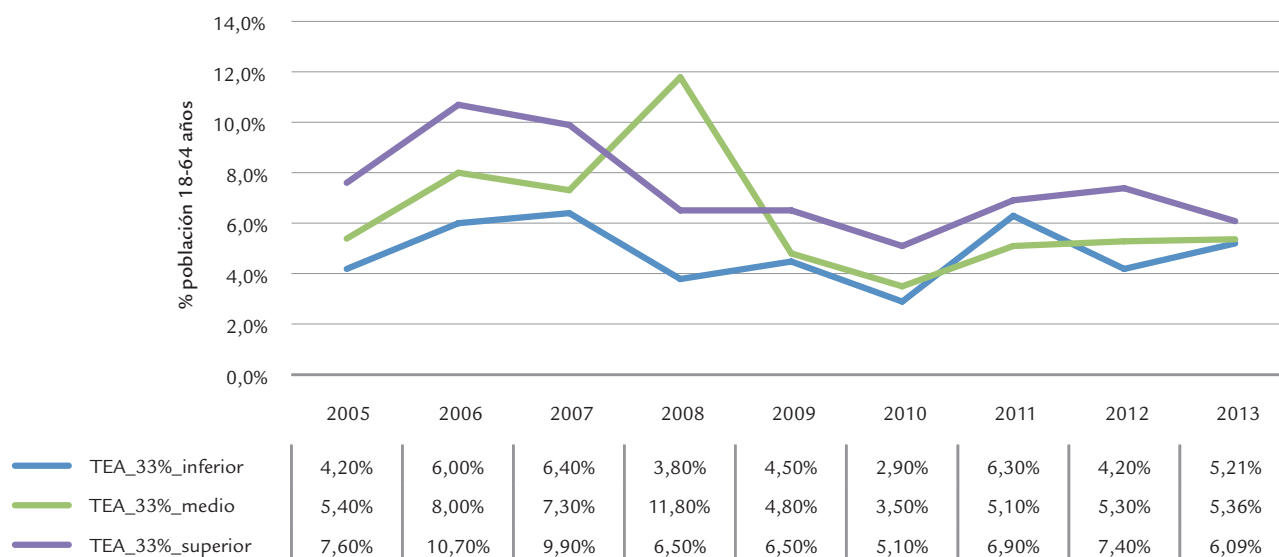
Curiosamente, el estancamiento o caída de la actividad emprendedora a raíz de la crisis actual se empezó a notar desde el 2007 entre las personas con niveles de educación bajo y medio, y desde el 2008 entre las personas con nivel de educación superior. En el último año, mientras el TEA específico de la población con nivel de educación superior se ha mantenido con apenas una ligera disminución, el TEA específico de la población con niveles educativos medio y bajo ha disminuido de forma más pronunciada.

Distribución por nivel de renta

El Gráfico 1.2.18 muestra la evolución del TEA específico para la población que se encuentra en el tercio inferior, medio y superior del nivel de renta

en España durante el periodo 2005-2013. Aunque no se observa un patrón constante a lo largo de todo el periodo, desde el 2009 el nivel de actividad emprendedora de la población del tercio superior de renta ha sido mayor que el nivel de actividad emprendedora de la población que se encuentra en los tercios inferiores.

No obstante, entre 2012 y 2013 la actividad emprendedora de la población en el tramo superior de renta ha disminuido del 7,4% al 6,1%, mientras que en el tramo medio de renta se ha mantenido en torno al 5,4% y en el tramo de renta bajo ha aumentado del 4,2% al 5,2%. En este sentido, las personas con rentas bajas parecen haber aumentado su propensión para emprender en el último año, lo que puede estar relacionado con el aumento en el último año del peso que presentan los emprendedores en fase inicial por necesidad ya comentado en los apartados anteriores.

Gráfico 1.2.18. Evolución índice TEA por nivel de renta en España durante el periodo 2005-2013

1.2.5. Financiación de la actividad emprendedora naciente

Un elemento fundamental para el desarrollo de toda actividad emprendedora es la financiación. La búsqueda de financiación especialmente para las primeras etapas del proceso emprendedor es una tarea que no resulta ser sencilla. Por un lado, la financiación bancaria no está disponible hasta que los proyectos de negocio logran consolidarse lo suficientemente como para tener activos tangibles propios que puedan ser ofrecidos como garantía. Por otro lado, en el entorno español no existen aún mercados alternativos de capital bien desarrollados que canalicen inversión hacia proyectos emprendedores nacentes una vez que han sido agotados los ahorros o el capital disponible por el propio emprendedor.

Desde el punto de vista de la demanda, la Tabla 1.2.1 describe las necesidades de financiación de los proyectos de negocio de los emprendedores nacentes en España en 2013. En promedio, el capital semilla de los proyectos nacentes en

España durante el 2013 fue de 52.159 euros. Debido a la enorme dispersión que existe en las necesidades de capital semilla, que en 2013 varió desde los trescientos euros hasta el millón y medio de euros, la media de este indicador cambia notablemente de año a año. Por ejemplo, en 2012 el capital semilla medio registrado fue de 753.861 euros, lo que supone que en el último año las necesidades financiación han bajado más del 90%. Sin embargo, si en lugar de la media se utiliza la mediana, se puede observar que el 50% de los proyectos ha necesitado una inversión de al menos 19.480 euros, mientras que el restante 50% ha necesitado cantidades que pudieron ser superiores a dicha cifra. Por otro lado, la cantidad de capital semilla necesario que más se repite ha sido de 300 euros.

En promedio, los emprendedores han aportado a sus proyectos de negocio nacentes una media de 20.809 euros de su propio bolsillo. En términos porcentuales, la inversión hecha por los emprendedores nacentes en 2013 ha representado una media del 68,36% del capital semilla requerido por sus proyectos de negocio. Si se tiene en

Tabla 1.2.1. Características y distribución del capital semilla para proyectos de negocio nacientes en España en 2013

	Capital semilla necesario por los proyectos nacientes	Capital semilla aportado por los emprendedores nacientes	Capital semilla aportado por los emprendedores nacientes
Media	52.159,21	20.808,64	68,86%
Mediana	19.479,91	10.000,00	83,33%
Moda	3.000,00	3.000,00	100,00%
Desv. Típica	140.449,61	33.579,83	34,11%
Mínimo	300,00	3.000,00	0,00%
Máximo	1.500.000,00	33.579,83	100,00%
Percentiles 10	2.863,08	1.000,00	20,00%
20	4.000,00	2.500,00	33,33%
30	6.000,00	3.000,00	50,00%
40	10.000,00	5.000,00	50,00%
50	19.479,91	10.000,00	83,33%
60	25.000,00	15.000,00	100,00%
70	35.000,00	20.000,00	100,00%
80	60.000,00	30.000,00	100,00%
90	100.000,00	50.000,00	100,00%

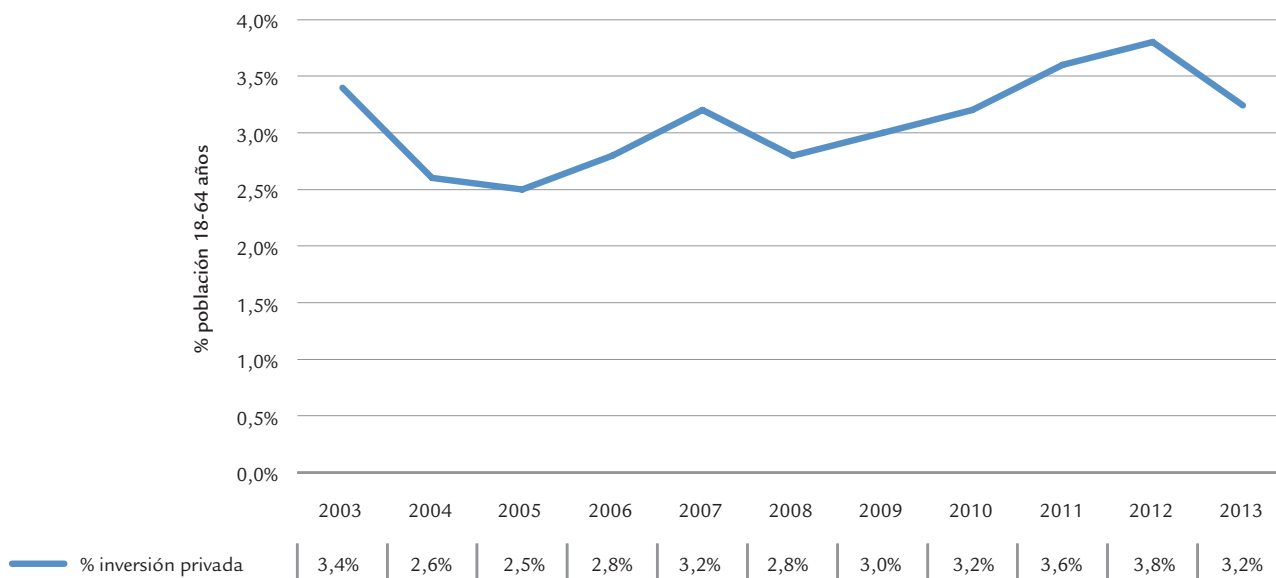
cuenta la mediana, el 50% de los emprendedores nacientes ha invertido al menos 10.000 euros con fondos propios, mientras que, la cantidad invertida con fondos propios más común ha sido de 3.000 euros, cifra que coincide con el capital mínimo que requiere una Sociedad de Responsabilidad Limitada.

Si nos fijamos en el porcentaje invertido, en 2013 aproximadamente 4 de cada 10 emprendedores nacientes aportaron el 100% del capital semilla con fondos propios. En consecuencia, más de 5 por cada 10 emprendedores nacientes necesitaron fondos ajenos para poner en marcha su negocio. En comparación con años anteriores, el 2013 ha traído consigo un mayor número de emprendedores nacientes que ponen el 100% del capital semilla. Sin embargo, esto no es más que el reflejo de que en el mercado existe dificultad para obtener fondos ajenos y que, por lo tanto, una mayor proporción de emprendedores debe aportar la totalidad de la inversión que necesitan sus proyectos de negocios.

Desde el punto de vista de la oferta de financiación, los resultados del proyecto GEM en 2013 reflejan que el 3,2% de la población de 18-64 años ha actuado como inversor privado en negocios de otros en los que no cuenta con una participación directa en la propiedad. Más concretamente, el 2,3% de la población adulta manifiesta que además de haber invertido dinero ha aportado valor al negocio (p. ej., conocimiento y redes de contacto).

La inversión media hecha por los inversores privados identificados en 2013 ha sido de 26.283,71 euros. El 50% de estos inversores ha hecho una inversión de al menos 7.883,21 euros, siendo 3.942 euros la cantidad invertida que más se repite entre los encuestados. Si se observa la evolución de los últimos años, se puede apreciar que el porcentaje de inversores privados identificados en 2013 representa una caída con respecto al 2012, año en que los inversores privados alcanzaron el 3,8% de la población tras varios años de aumento de este colectivo (véase el Gráfico 1.2.19).

Gráfico 1.2.19. Evolución del porcentaje de la población de 18-64 años que ha invertido en negocios de terceras personas en los últimos tres años en España durante el periodo 2003-2013



1.2.6. Benchmarking internacional y por Comunidades Autónomas de la actividad emprendedora

Aprovechando la posibilidad de comparación con otros entornos que ofrece el proyecto GEM, a continuación se analiza la posición de España a nivel internacional con respecto a los distintos indicadores del proceso de actividad emprendedora. Como se puede observar en la Tabla 1.2.2, las economías basadas en los factores de producción, que habitualmente se encuentran en vías de desarrollo, son las que experimentan los valores más altos en los distintos indicadores del proceso emprendedor. En particular, países del África subsahariana como Nigeria, Ghana, Malawi, Uganda, Angola y Botsuana alcanzaron en 2013 unos índices TEA por encima del 20%, y unos porcentajes de emprendedores potenciales por encima del 40%. Sin embargo, una parte importante de la actividad emprendedora naciente, nueva y total en este tipo de países suele estar motivada por la necesidad. El porcen-

taje de emprendedores potenciales en las economías basadas en los factores varió en 2013 entre el 25,48% (en el caso de India) y el 70,99% (en el caso de Malawi), mientras que el índice TEA varió entre el 9,88% (también en el caso de India) y el 39,86% (en el caso de Nigeria). En cuanto al porcentaje de empresarios consolidados, éste se movió entre el 3,44% (en los casos de Libia y Botsuana) y el 36,09% (en el caso de Uganda); mientras que el porcentaje de personas involucradas en cierres empresariales en estos países se situó entre el 1,41% (en el caso de India) y el 28,23% (en el caso de Malawi).

Las economías basadas en la eficiencia, que también suelen situarse como economías en vías de desarrollo pero con una mejor posición competitiva, mostraron un TEA promedio del 14,5% en 2013. En este caso, los países latinoamericanos fueron los que dentro de este grupo de economías mostraron las tasas de actividad emprendedora total más altas, por encima de la media del 14,5% en la mayoría de los casos. Los países latinoamerica-

Tabla 1.2.2. Porcentaje de la población adulta con intención de emprender e involucrada en negocios en fase inicial (TEA), negocios consolidados y cierres de actividad empresarial en 2013. Análisis por tipo de economía

		Emprendedor potencial	Emprendedor naciente	Emprendedor nuevo	TEA	Empresario consolidado	Abandono empresarial
Economías basadas en los factores de producción	Media	46,66	8,88	12,37	20,89	13,77	9,49
	Angola	47,03	8,03	14,68	22,23	8,52	8,81
	Botsuana	60,68	11,01	10,17	20,85	3,44	14,93
	Filipinas	44,96	12,00	6,73	18,52	6,61	9,36
	Gana	41,35	8,45	17,74	25,82	25,93	6,53
	India	25,48	5,08	4,86	9,88	10,66	1,41
	Irán	30,47	6,78	6,27	12,79	10,86	3,47
	Libia	64,08	6,63	4,69	11,15	3,44	5,50
	Malawi	70,99	10,06	18,78	28,11	12,03	28,23
	Nigeria	41,02	20,01	20,66	39,86	17,51	5,53
	Uganda	58,40	5,63	20,00	25,21	36,09	18,10
	Vietnam	28,80	4,05	11,45	15,35	16,35	2,50
Economías basadas en la eficiencia	Media	28,30	8,39	6,38	14,46	7,97	2,92
	Argentina	34,89	10,23	6,21	16,17	9,78	3,68
	Bosnia	25,24	5,75	4,64	10,34	4,51	3,69
	Brasil	29,41	5,12	12,61	17,31	15,44	2,77
	Chile	47,32	15,37	9,62	24,33	8,46	5,45
	China	16,62	5,23	8,89	14,02	11,04	1,98
	Colombia	57,17	13,63	10,34	23,71	5,85	2,96
	Croacia	24,09	6,33	1,98	8,27	3,28	2,78
	Ecuador	49,44	25,30	13,59	35,97	17,99	6,22
	Eslovaquia	20,30	6,11	3,61	9,52	5,39	3,36
	Estonia	22,87	8,79	4,54	13,11	5,01	1,30
	Guatemala	40,04	7,62	4,85	12,28	5,07	2,44
	Hungría	17,35	5,99	3,75	9,68	7,20	2,46
	Indonesia	39,65	5,70	20,41	25,52	21,20	1,85
	Jamaica	40,22	7,96	6,02	13,75	6,28	5,79
	Letonia	26,75	8,09	5,26	13,25	8,84	1,81
	Lituania	25,66	6,07	6,35	12,43	8,34	1,80
	Macedonia	30,90	3,35	3,53	6,63	7,29	2,53
	Malasia	13,33	1,46	5,18	6,60	6,03	1,20
	México	23,51	11,90	3,29	14,83	4,18	4,76
	Panamá	34,68	15,39	5,25	20,64	3,50	2,78
	Perú	38,29	17,84	5,94	23,38	5,42	3,28
	Polonia	21,39	5,14	4,34	9,28	6,47	2,59
	Rumania	26,82	6,20	4,21	10,13	5,35	3,44
	Rusia	4,70	3,05	2,76	5,75	3,41	1,44
	Sudáfrica	15,45	6,58	4,05	10,59	2,86	3,92
	Surinam	15,22	4,35	1,44	5,80	2,09	0,67
	Tailandia	23,49	7,87	10,43	17,66	28,02	2,34
	Uruguay	27,71	8,54	5,69	14,08	4,91	2,43

Tabla 1.2.2. Porcentaje de la población adulta con intención de emprender e involucrada en negocios en fase inicial (TEA), negocios consolidados y cierres de actividad empresarial en 2013. Análisis por tipo de economía (cont.)

	Emprendedor potencial	Emprendedor naciente	Emprendedor nuevo	TEA	Empresario consolidado	Abandono empresarial
Media	14,85	4,79	3,43	8,11	6,86	1,88
Alemania	8,90	3,07	2,00	4,98	5,07	1,00
Bélgica	9,20	3,06	1,93	4,92	5,94	0,98
Canadá	17,05	7,79	4,70	12,19	8,44	2,64
Corea del Sur	13,64	2,65	4,25	6,85	9,01	1,77
Eslovenia	14,68	3,58	2,87	6,45	5,68	1,92
España	9,35	3,09	2,20	5,21	8,39	1,40
Estados Unidos	16,64	9,16	3,73	12,73	7,49	2,47
Finlandia	9,31	2,75	2,69	5,29	6,65	1,26
Francia	13,73	2,73	1,84	4,57	4,09	1,27
Grecia	8,94	3,25	2,26	5,51	12,60	4,08
Irlanda	14,71	5,55	3,84	9,25	7,50	1,87
Israel	26,71	5,30	4,78	10,04	5,94	3,16
Japón	7,05	2,23	1,49	3,72	5,71	1,15
Luxemburgo	19,24	6,00	2,78	8,69	2,39	1,97
Noruega	6,23	2,90	3,40	6,25	6,15	1,15
Países bajos	10,28	4,67	4,77	9,27	8,68	1,59
Portugal	15,97	4,22	4,16	8,25	7,72	1,73
Puerto Rico	16,76	6,56	1,83	8,28	2,03	1,32
República Checa	15,28	4,89	2,67	7,33	5,26	2,22
Singapur	20,27	6,39	4,43	10,68	4,20	1,86
Suecia	11,02	5,87	2,46	8,25	6,03	1,74
Suiza	11,31	4,55	3,70	8,18	9,96	1,36
Taiwán	29,13	3,28	4,99	8,16	8,28	1,91
Trinidad y Tobago	30,95	11,38	8,50	19,48	11,40	3,37

nos también mostraron en 2013 los porcentajes de emprendedores potenciales más altos dentro de las economías basadas en la eficiencia, con Colombia a la cabeza (57,17%). En este tipo de economías basadas en la eficiencia el índice TEA varió en 2013 entre el 5,75% (en el caso de Rusia) y el 35,97% (en el caso de Ecuador), mientras que el porcentaje de emprendedores potenciales varió entre el 4,70% (en el caso de Rusia) y el 57,17% (en el caso de Colombia). Por su parte, el porcentaje de empresarios consolidados se situó entre el 2,86% (en el caso de Sudáfrica) y el 28,02% (en el caso de Tailandia), mientras que el porcentaje de personas

involucradas en cierres empresariales en estos países se situó entre el 0,67% (en el caso de Surinam) y el 6,22% (en el caso de Ecuador).

Finalmente, en las economías basadas en la innovación, entre las que se encuentra España, los indicadores del proceso emprendedor muestran valores más moderados. Por ejemplo, el TEA promedio en estos países es de 8,11%, y en la mayoría de países no supera el 10% a excepción de EE.UU., Canadá, Trinidad y Tobago, Israel y Singapur. No obstante, la actividad emprendedora motivada por la necesidad es mucho menos importante en estos países

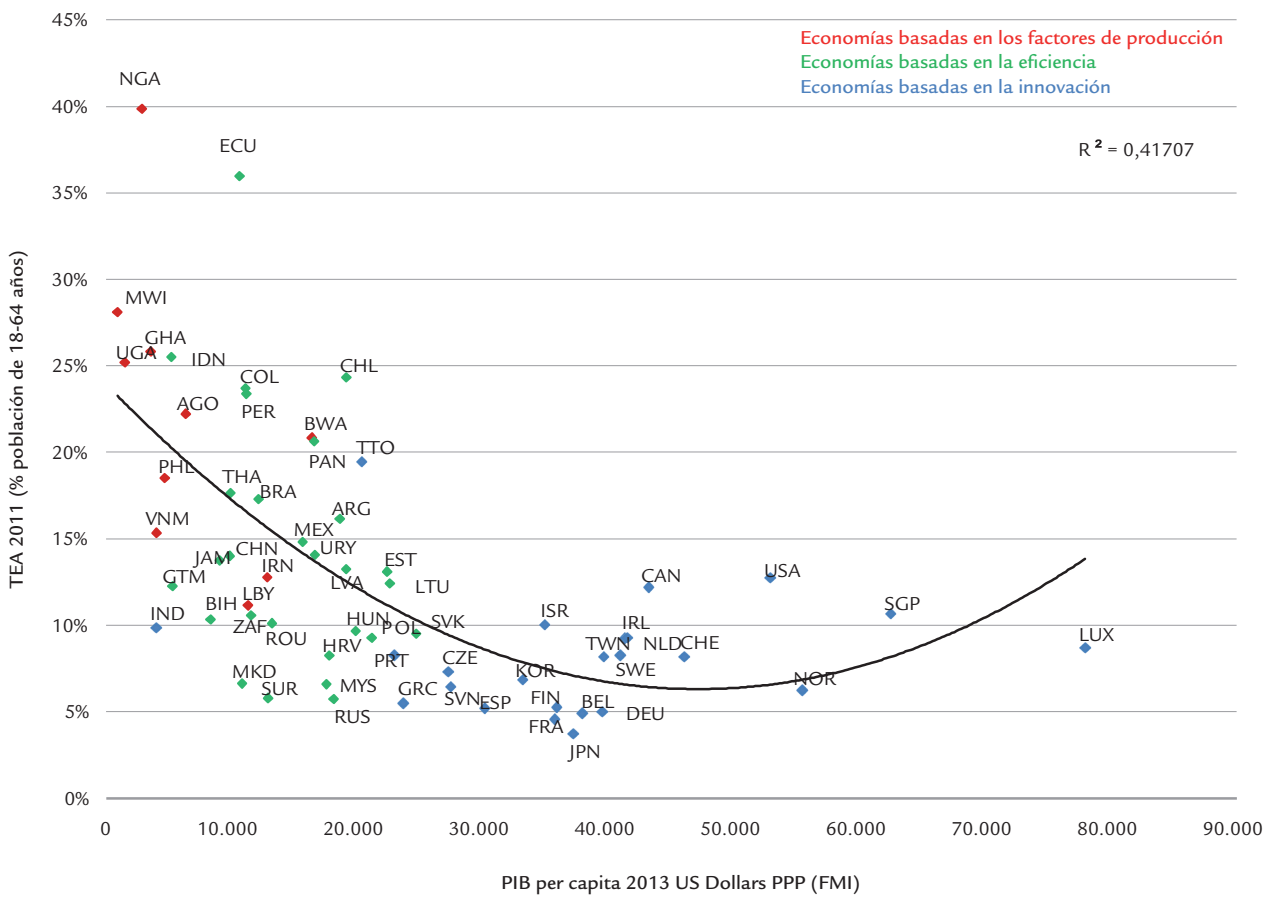
que en las economías basadas en los factores y en la eficiencia.

Los emprendedores potenciales en las economías basadas en la innovación representaron en 2013 entre el 6,23% (en el caso de Noruega) y el 30,95% (en el caso de Trinidad y Tobago) de la población de 18-64 años. En cambio, el índice TEA varió entre el 3,72% (en el caso de Japón) y el 19,48% (en el caso de Trinidad y Tobago). Por último, mientras el porcentaje de empresarios consolidados varió entre el 2,03% (en el caso de Puerto Rico) y el 12,60% (en el caso de Grecia), el porcentaje de per-

sonas involucradas en cierres empresariales varió entre el 0,98% (en el caso de Bélgica) y el 4,08% (en el caso de Grecia).

La relación entre la actividad emprendedora total y el nivel de desarrollo de los países participantes en el proyecto GEM se observa mejor en el Gráfico 1.2.20. Los porcentajes más altos de emprendedores en fase inicial se encuentran en los países con menor PIB *per cápita*, pero a medida que aumenta el poder adquisitivo la actividad emprendedora disminuye hasta llegar a un punto de inflexión a partir del cual vuelve a aumentar en las economías que

Gráfico 1.2.20. Relación cuadrática entre el indicador TEA y el nivel de desarrollo medido en PIB *per cápita* en 2013



avanza hacia estados de desarrollo superiores, en los que la competitividad depende de la comercialización de innovaciones. No obstante, en 2013 esta relación en forma de “U” no parece tan acusada como en años anteriores en los que se daba mejor una correlación más alta. Entre las economías basadas en la innovación que muestran niveles de actividad emprendedora por encima de la media de su nivel de desarrollo se encuentran Luxemburgo, Singapur y Estados Unidos.

En el Gráfico 1.2.21 se puede observar la posición comparativa de España con respecto al resto de economías basadas en la innovación, así como de las Comunidades Autónomas en cada uno de los indicadores del proceso de actividad emprendedora en 2013. En general, España se encuentra por debajo de la media de otros países de su mismo nivel de desarrollo en cuanto al porcentaje de emprendedores potenciales, el nivel actividad emprendedora naciente, nueva y total, y el porcentaje de personas involucradas en cierres empresariales. Sin embargo, su posición en cuanto al porcentaje de empresarios consolidados la ubica por encima de la media de las economías basadas en la innovación. Curiosamente, en España el porcentaje de la población identificada como empresarios consolidados es mayor que el de la población contabilizada dentro de la actividad emprendedora total. Otros países que muestra este mismo patrón de manera acentuada son Grecia, Japón, Suiza, Corea del Sur y Finlandia.

También dentro del territorio español existe variedad a nivel regional en los distintos indicadores del proceso emprendedor. Por ejemplo, el porcentaje de emprendedores potenciales de las Comunidades Autónomas varió en 2013 entre el 6,02 y el 11,67%, siendo Islas Canarias, Murcia, Cataluña y Andalucía las Comunidades Autónomas en las que más emprendedores potenciales se identificaron dentro de la población de 18-64 años, y País Vasco, Navarra, Castilla y León y Galicia las comunidades en las que menos emprendedores potenciales se identificaron.

Asimismo, el Gráfico 1.2.22 presenta como el índice TEA varió en 2013 entre el 2,96% y el 7,04%, con La Rioja, Islas Baleares, Cataluña e Islas Canarias liderando la clasificación, y País Vasco, Ceuta, Castilla y León y Cantabria entre las comunidades peor posicionadas según este indicador. Cabe destacar que La Rioja, Islas Baleares, Cataluña e Islas Canarias no sólo son las comunidades que lideraron la tasa de actividad emprendedora total en 2013, sino también las comunidades en las que el TEA por oportunidad resultó ser mayor (5,05, 4,71, 4,41 y 4,46%, respectivamente). Por el contrario, las comunidades en las que se registraron los mayores niveles de TEA por necesidad fueron Melilla (3,53%), Murcia (2,50%) y Extremadura (2,20%).

En lo que respecta al porcentaje de empresarios consolidados, este se movió en 2013 entre el 5,36 y el 12,57%, aunque en este caso fueron Extremadura, La Rioja, Castilla-La Mancha y Castilla y León las comunidades que en esta lista lideraron, mientras que Ceuta, Islas Canarias, Melilla y Madrid quedaron al final de la clasificación. Finalmente, Baleares, Islas Canarias, Andalucía y Extremadura fueron las comunidades en las que se identificó el mayor porcentaje de personas involucradas en cierres de empresas, que alcanzó un máximo del 2,52% en 2013; mientras que Madrid, Galicia, La Rioja y Navarra fueron las comunidades en las que se registró el menor valor en este indicador, que supuso un mínimo del 0,75%.

1.3. Aspiraciones de la actividad emprendedora

Numerosos estudios sobre la demografía empresarial sugieren que las nuevas empresas creadas por los emprendedores son frágiles y afrontan dificultades para superar los primeros años de existencia. Muchos autores coinciden en que, aproximadamente, la mitad de las nuevas empresas creadas sobreviven los primeros cinco años de existencia (la otra mitad cierran el negocio), y son muy pocas las

Gráfico 1.2.21. Posicionamiento de España a nivel internacional (en comparación con otras economías basadas en la innovación), y de las Comunidades Autónomas, en función del porcentaje de emprendedores potenciales, nacientes, nuevos de las personas involucradas en cierres de empresas en 2013

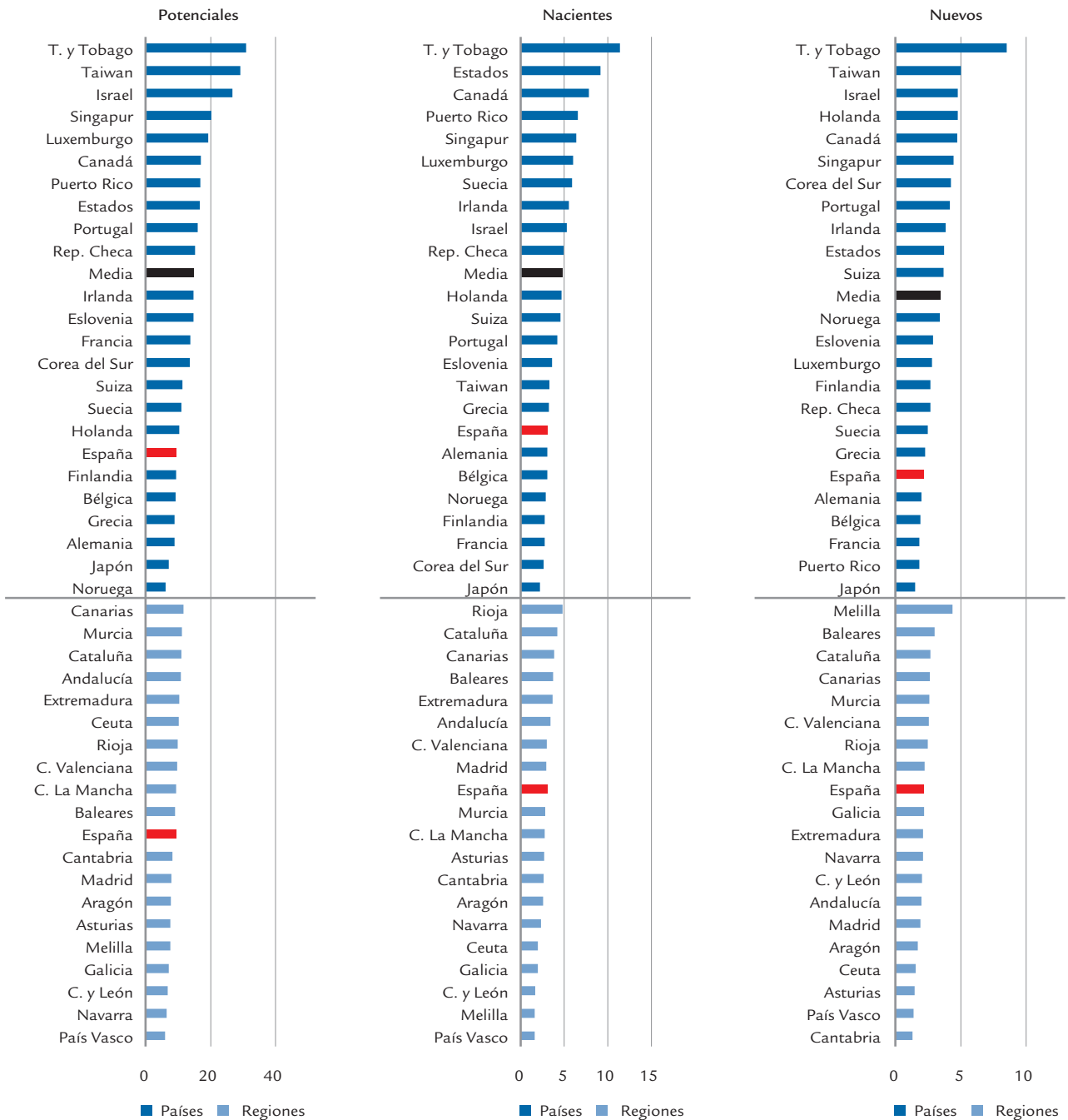
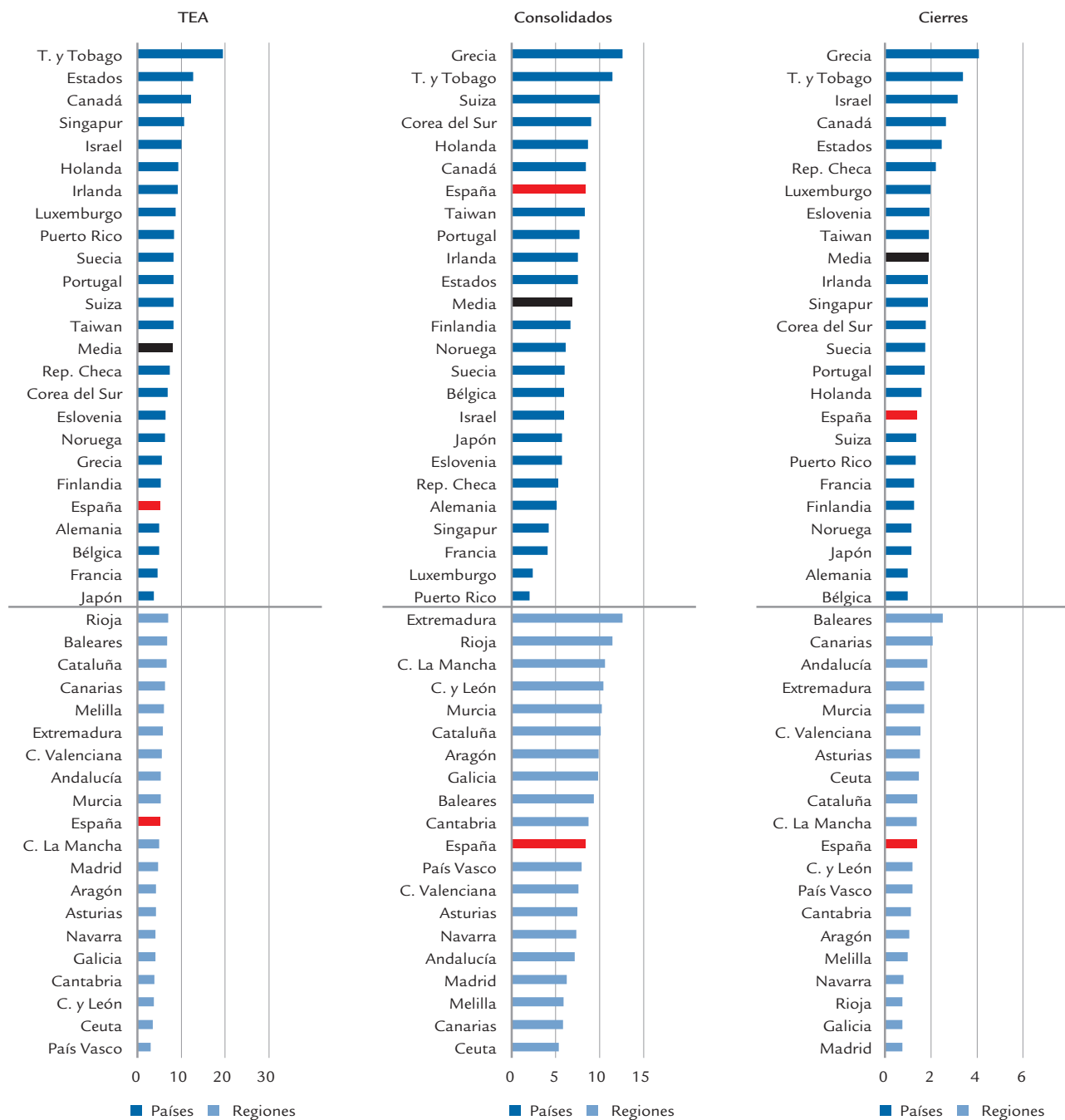


Gráfico 1.2.22. Posicionamiento de España a nivel internacional (en comparación con otras economías basadas en la innovación) y de las Comunidades Autónomas en función del porcentaje de emprendedores en fase inicial (TEA) y consolidados, y de las personas involucradas en cierres de empresas en 2013



que logran crecer. Algunos datos aportados por reconocidos organismos y fundaciones (OCDE, *Kauffman Foundation*...) revelan que el porcentaje de empresas de alto crecimiento (del total de empresas) ronda el 1-2%.

La escalabilidad de los nuevos negocios no sólo depende de los emprendedores (o de las características de la organización recién creada), sino también de las condiciones del entorno. Si el contexto local es propicio para propagar la creatividad, impulsar la innovación, inyectar financiación, etc., la escalabilidad de las empresas creadas por los emprendedores puede ser más rápida y potente.

¿Pero cuántos son los emprendedores españoles que aspiran a hacer crecer sus negocios? ¿De qué forma crecen? ¿Sus proyectos de negocio son innovadores? ¿Tienen clientes en el extranjero? Las respuestas a todas estas preguntas nos pueden arrojar un poco de luz acerca del impacto de la actividad emprendedora en fase inicial que recoge el indicador TEA del proyecto GEM en España. Además, resulta interesante poder comparar la composición de la actividad emprendedora en España con la de otros países. Igualmente, es importante captar las diferencias que en este sentido existen dentro de España entre las distintas Comunidades Autónomas que la componen. Toda esta información se ofrece en las secciones que pasamos a explicar a continuación.

1.3.1. Aspectos generales del negocio

Las actividades económicas que desarrollan las empresas creadas por los emprendedores identificados en el proyecto GEM están experimentando un cambio paulatino durante esta última década. Cada vez se observa una menor actividad emprendedora en los sectores extractivos y transformador, y un mayor dinamismo en sectores de servicios a empresas y servicios dirigidos al consumo. El embate de la crisis y la consistencia en los resultados del indicador TEA y de los empresarios consolidados según la actividad económica de sus negocios dejan patente este patrón. La recesión económica no ha hecho más que acentuar esta tendencia. Tres cuartas partes de los negocios emprendedores en fase inicial y consolidada se dedican a actividades económicas concentradas en sectores de servicios a empresas y al consumo, lo que refleja la tercerización constante de la economía española (véase la Tabla 1.3.1).

Las nuevas empresas, comúnmente, nacen con un pequeño tamaño. En general, la mayoría de los nuevos negocios se constituyen en clave de autoempleo o de empresas con 2-3 empleados. Se estima que las micro pymes (empresas de hasta 10 empleados) alcanzan el 94% de la población empresarial y que las pymes (empresas de hasta 250 empleados) llegan al 99% del tejido empresarial. Nues-

Tabla 1.3.1. Distribución de los emprendedores en fase inicial (TEA) y consolidados en España por el sector de actividad de sus proyectos de negocio en 2013

Negocios en fase inicial (0 a 42 meses)					Negocios consolidados (más de 42 meses)				
Año	Extractivo	Transformador	Servicios	Consumo	Año	Extractivo	Transformador	Servicios	Consumo
2006	6,40%	29,90%	24,80%	39,00%	2006	9,00%	38,50%	17,90%	34,60%
2007	4,70%	28,00%	26,00%	41,30%	2007	10,90%	32,30%	18,10%	38,70%
2008	8,30%	25,20%	23,10%	43,40%	2008	11,70%	34,60%	14,90%	38,80%
2009	4,80%	25,90%	12,80%	56,50%	2009	12,40%	24,20%	17,30%	46,10%
2010	4,30%	21,40%	25,70%	48,60%	2010	9,80%	29,00%	19,50%	41,80%
2011	5,50%	18,10%	23,10%	53,30%	2011	10,70%	32,60%	16,20%	40,50%
2012	3,80%	18,40%	25,60%	52,20%	2012	10,60%	26,90%	20,80%	40,80%
2013	3,51%	14,95%	27,94%	53,59%	2013	12,90%	23,63%	20,78%	42,69%

tros datos corroboran esta estimación (véase la Tabla 1.3.2). Es más, desde la entrada en la reciente crisis económica, nos encontramos con cada vez más empresas nuevas de menor tamaño. Aproximadamente nueve de cada diez negocios emprendedores en fase inicial y consolidados son de un tamaño de hasta cinco empleados y la opción del autoempleo ha aumentado en ambos casos desde que la crisis ha comenzado a azotar a la economía española.

La actividad emprendedora que se desarrolla en España está mayoritariamente inscrita en el Registro Mercantil. No obstante, los datos sugieren que los emprendedores no registran de inmediato sus respectivos negocios (véase la Tabla 1.3.3). Debemos tener en cuenta que sólo aquellos emprendedores que deciden constituir una sociedad mercantil están obligados a inscribir su negocio en el Registro Mercantil, mientras que los autónomos no

están obligados. Según los datos aportados por el proyecto GEM en 2013, seis de cada diez emprendedores nacientes no habrían inscrito su negocio en el Registro Mercantil. En este último año se ha detectado que un 10% de los empresarios consolidados no tiene su negocio registrado (porcentaje que se duplica con respecto a 2012).

Los datos mostrados ponen de manifiesto, por un lado, que los negocios de los emprendedores en España arrancan sus actividades en sectores como servicios dirigidos a empresas y al consumo, donde existen menores barreras a la entrada y a la salida; y, por otro lado, que estos negocios cuentan con tamaños inferiores a los observados en años anteriores a la crisis (ha aumentado la alternativa de autoempleo). El alta de un nuevo negocio en el Registro Mercantil se produce tarde y, en ocasiones, probablemente para aquellos que no tienen obligación de hacerlo, no llega a producirse.

Tabla 1.3.2. Distribución de los emprendedores en fase inicial (TEA) y consolidados en España por el tamaño en empleo de sus proyectos de negocio en 2013

Negocios en fase inicial (0 a 42 meses)					Negocios consolidados (más de 42 meses)				
Año	Sin empleados	1-5 empleados	6-19 empleados	20 y más empleados	Año	Sin empleados	1-5 empleados	6-19 empleados	20 y más empleados
2006	20,80%	66,80%	10,90%	1,50%	2006	29,60%	51,20%	14,30%	4,90%
2007	43,50%	42,50%	11,60%	2,50%	2007	49,80%	34,30%	11,90%	4,00%
2008	40,00%	43,10%	14,00%	2,90%	2008	49,50%	33,80%	12,70%	4,00%
2009	40,70%	49,80%	7,30%	2,20%	2009	35,50%	49,40%	11,30%	3,80%
2010	66,00%	27,90%	4,90%	1,20%	2010	39,70%	48,60%	8,70%	2,90%
2011	70,70%	25,00%	3,30%	1,00%	2011	39,20%	46,80%	10,10%	4,00%
2012	57,10%	36,40%	5,70%	0,80%	2012	47,40%	39,70%	9,90%	2,90%
2013	52,20%	39,56%	5,09%	3,15%	2013	49,67%	38,11%	9,13%	3,10%

Tabla 1.3.3. Registro mercantil de los nuevos negocios

	2012		2013	
	Sí	No	Sí	No
Negocios de emprendedores nacientes	35,50%	64,50%	40,59%	59,41%
Negocios de emprendedores nuevos	85,20%	14,80%	83,99%	16,01%
Negocios de emprendedores en fase inicial	56,00%	44,00%	58,09%	41,91%
Negocios de empresarios consolidados	96,00%	4,00%	90,02%	9,98%

En un periodo de crisis, donde los cierres de empresa aumentan y la creación de empresas decrece, los nuevos emprendedores entrantes en la economía habrán de ser más productivos si éstos desean sobrevivir y crecer ante condiciones y exigencias del mercado cada vez más severas. Sin embargo, estos datos recabados en el año 2013, que describen la actividad emprendedora total y los negocios consolidados en España, demuestran que los nuevos entrantes corren el riesgo de desaparecer al cabo de pocos años, y que su aportación para asentar los cimientos de una nueva economía a la salida de la crisis es débil.

1.3.2. Expectativas de crecimiento

Superar el periodo crítico de los primeros cinco años de existencia, conocido como el “valle de la muerte”, es un reto que no está al alcance de todos los emprendedores. Son aproximadamente la mitad quienes lo superan. La gran mayoría de estos se conforman con sobrevivir y perdurar en el mercado sin aspiraciones para crecer. Sin embargo, en toda economía existe un número reducido de emprendedores que lanzan proyectos cuya escalabilidad es muy pronunciada en un periodo muy corto. Se trata de emprendedores que aspiran a crecer, y lo que es más importante, aciertan a la hora de hacerlo. Nos estamos refiriendo a empre-

dedores con negocios de alto potencial de crecimiento. El criterio aplicado por la OCDE (2008) establece que una empresa cuyo crecimiento en empleo o facturación sea superior al veinte por ciento durante tres años consecutivos se considera como una empresa *high-growth* o de alto potencial de crecimiento. Conviene hacer un pequeño matiz, ya que esta definición puede ser más restrictiva cuando se le aplican unos tamaños de entrada mínimos (por ejemplo, un tamaño mínimo de diez empleados para aplicar el criterio). De esta forma, se considera que una empresa es gacela cuando una nueva empresa cumple esa condición durante sus primeros cinco años de existencia. En la economía (universal) existen pocas empresas gacela. Por lo tanto, cabe esperar que nos encontremos con tasas modestas de emprendedores que (realmente) aspiren a crecer.

Una aproximación a la medición del potencial de alto crecimiento son las aspiraciones de empleo esperado a cinco años vista que recoge el proyecto GEM (véase la Tabla 1.3.4). Los datos obtenidos en el año 2013 revelan que aumenta el porcentaje de indecisos, es decir, de aquellos que no visionan el tamaño de su empresa en un plazo de cinco años. Esto se deberá en gran parte al elevado grado de incertidumbre que padece la coyuntura económica actual. De todas formas, destaca el dato de que

Tabla 1.3.4. Distribución de los emprendedores en fase inicial (TEA) y consolidados en España por el tamaño de empleo esperado a cinco años en 2013

Negocios en fase inicial (0 a 42 meses)						Negocios consolidados (más de 42 meses)					
Año	No sabe	Sin empleo	1-5 empleados	6-19 empleados	20 y más empleados	Año	No sabe	Sin empleo	1-5 empleados	6-19 empleados	20 y más empleados
2006	5,10%	8,90%	64,40%	17,50%	4,20%	2006	1,80%	23,20%	53,90%	14,60%	6,50%
2007	6,30%	23,80%	48,70%	16,80%	4,40%	2007	15,10%	38,70%	29,10%	12,80%	4,30%
2008	6,20%	19,70%	50,50%	18,50%	5,20%	2008	12,70%	38,10%	31,40%	13,00%	4,70%
2009	12,40%	19,50%	51,50%	12,70%	4,20%	2009	17,60%	29,70%	39,50%	9,40%	3,90%
2010	13,60%	21,30%	54,00%	7,90%	3,10%	2010	19,40%	26,70%	42,80%	8,50%	2,60%
2011	22,60%	12,10%	44,90%	15,50%	4,90%	2011	18,30%	26,90%	40,60%	10,20%	4,10%
2012	17,10%	28,80%	41,40%	9,70%	3,00%	2012	19,70%	35,70%	33,80%	7,80%	3,80%
2013	16,21%	22,37%	46,46%	10,53%	4,42%	2013	21,87%	39,64%	28,22%	7,13%	3,14%

cada vez hay un porcentaje inferior de emprendedores que aspiran a desarrollar una empresa con más de cinco empleados (entre un 10-15% de los emprendedores en fase inicial y consolidados encuestados). Estos datos dan a entender que la actividad emprendedora está perdiendo fuerza como fuente generadora de empleo ya que no solamente se emprende menos, sino que la ambición para generar nuevos puestos de trabajo también decae. Y esta tendencia es más notoria desde el momento que se desencadena la crisis. Este comportamiento implica que quienes disponen de un puesto de trabajo deberán ser más productivos, ya que la economía sufre de una elevada tasa de desempleo y si se pretende preservar (o perjudicar lo menos posible) el bienestar de los ciudadanos. Los emprendedores y sus empleados, no son una excepción a esta máxima.

1.3.3. Orientación innovadora

Debido al reducido tamaño que, por lo general, ostentan los negocios de los emprendedores, resulta difícil para estos beneficiarse de economías de escala y, por tanto, les es complicado competir vía costes y con mayor eficiencia contra empresas ya consolidadas y de superior tamaño. No por ello los emprendedores deben renunciar a competir en el

mercado. Una alternativa para el emprendedor es la de diferenciarse de la competencia, la de innovar, desarrollar nuevas tecnologías, etc., de forma que el emprendedor haga lo que sus competidores (actuales y potenciales) no puedan o deseen hacer. La diferenciación es una condición necesaria, pero no suficiente, para competir en el mercado. Los márgenes de beneficio dependen de la capacidad de vender a precios superiores y producir a costes inferiores a los de la competencia, y todo ello de forma permanente en el tiempo, para lo que se requiere el desarrollo de unas competencias básicas distintivas de los emprendedores y sus nuevas empresas. Nos referimos a intangibles generadores de valor que deberán forjar los emprendedores conforme avanza su negocio.

Con el objeto de captar el grado de diferenciación aplicado en los negocios resultantes de la actividad emprendedora, una de las preguntas que dirigimos a los emprendedores es qué porcentaje de sus clientes opina que su producto o servicio es novedoso. Los datos apuntan a que el grado de novedad se ha reducido; en especial desde el momento que estalló la crisis (véase la Tabla 1.3.5). Así, por ejemplo, antes de la crisis aproximadamente la mitad de los emprendedores en fase inicial encuestados opinaba que su producto/servicio no era novedoso. Sin embargo, en estos últimos

Tabla 1.3.5. Distribución de los emprendedores en fase inicial (TEA) y consolidados en España por el grado de novedad de sus productos y servicios en 2013

Negocios en fase inicial (0 a 42 meses)				Negocios consolidados (más de 42 meses)			
Año	No innovadora	Algo innovadora	Completamente innovadora	Año	No innovadora	Algo innovadora	Completamente innovadora
2006	52,20%	29,80%	18,00%	2006	61,80%	27,40%	10,80%
2007	51,40%	28,30%	20,30%	2007	64,70%	24,10%	11,30%
2008	48,90%	30,60%	20,60%	2008	64,30%	22,60%	13,10%
2009	63,30%	17,20%	19,40%	2009	79,60%	10,00%	10,40%
2010	69,20%	19,90%	10,80%	2010	83,80%	6,60%	9,60%
2011	64,50%	19,20%	16,30%	2011	84,60%	8,20%	7,10%
2012	58,30%	22,60%	19,20%	2012	85,40%	10,10%	4,40%
2013	66,38%	18,91%	14,71%	2013	89,63%	6,87%	3,50%

cuatro años se observa que son ya dos terceras partes de los emprendedores en fase inicial quienes comparten esa opinión. Es más, este porcentaje es de un 85% entre los empresarios consolidados, quienes tienen una visión más realista del funcionamiento del mercado al haber estado interactuando con los clientes y competidores durante más tiempo.

En ocasiones, la novedad de los productos/servicios guarda relación con el desarrollo y/o aplicación de nuevas tecnologías por parte de los emprendedores. Los datos muestran que los emprendedores españoles se apoyan mayoritariamente en tecnologías cuyo nivel de obsolescencia es superior a los cinco años. Un 70,98% de los emprendedores en fase inicial manifiesta que la tecnología con la que trabajan tiene más de cinco años de antigüedad. Una vez más, los que ya se consideran empresarios consolidados serían los menos adeptos a las tecnologías más recientes (véase la Tabla 1.3.6). Por otro lado, uno de cada diez emprendedores en fase inicial estaría utilizando nuevas tecnologías (de antigüedad inferior a un año). Obsérvese que éste es otro aspecto a tener en cuenta, ya que un buen uso de la tecnología facilita el logro de mayores cotas de productividad. Pero si no se utilizan (o desarrollan)

nuevas tecnologías, y además si los proyectos emprendedores no aspiran a crecer (en empleo, ventas, etc.), el bienestar del país puede verse negativamente afectado. Si bien los emprendedores pueden contribuir a transformar una economía (una sociedad) con la generación de nuevos productos/servicios/tecnologías, nuestros datos no muestran indicios suficientes como para pensar que la actividad emprendedora española apunte en esa dirección.

Si la diferenciación lograda por los emprendedores fuese óptima, el grado de competencia percibida pasaría a ser prácticamente nulo (véase la Tabla 1.3.7). Un 10% de los emprendedores en fase inicial percibe que no encara ninguna competencia en el mercado, a diferencia de un 5,42% de los que tienen negocios consolidados (que han pagado salarios por más de 42 meses). Tal vez, los nuevos entrantes son más optimistas y al cabo de un tiempo de haber estado en el mercado se hacen con una composición del lugar más precisa. Curiosamente, las percepciones de más o menos competencia para antes y después de la entrada en recesión económica no han variado. Esto refleja que los emprendedores sienten que la amenaza de la competencia no es sensible a los vaivenes de los ciclos económicos.

Tabla 1.3.6. Distribución de los emprendedores en fase inicial (TEA) y consolidados en España por la antigüedad de las tecnologías utilizadas en 2013

Negocios en fase inicial (0 a 42 meses)				Negocios consolidados (más de 42 meses)			
Año	Última generación (< 1 año)	1 a 5 años	Más de 5 años	Año	Última generación (< 1 año)	1 a 5 años	Más de 5 años
2006	0,20%	17,90%	81,90%	2006	0,00%	27,10%	72,90%
2007	10,60%	16,80%	72,60%	2007	9,50%	22,10%	68,40%
2008	9,50%	17,70%	72,80%	2008	6,50%	25,30%	68,20%
2009	14,50%	18,50%	67,00%	2009	9,50%	14,40%	76,10%
2010	7,50%	16,80%	75,70%	2010	5,00%	7,60%	87,40%
2011	14,80%	18,60%	66,60%	2011	6,90%	11,60%	81,50%
2012	12,50%	19,10%	68,30%	2012	6,80%	13,10%	80,10%
2013	11,98%	17,04%	70,98%	2013	3,35%	8,65%	88,01%

Tabla 1.3.7. Distribución de los emprendedores en fase inicial (TEA) y consolidados en España según la competencia percibida en el mercado en 2013

Negocios en fase inicial (0 a 42 meses)				Negocios consolidados (más de 42 meses)			
Año	Sin competencia	Poca competencia	Mucha competencia	Año	Sin competencia	Poca competencia	Mucha competencia
2006	8,90%	30,70%	60,40%	2006	5,90%	25,80%	68,40%
2007	9,40%	32,10%	58,50%	2007	5,10%	24,90%	70,00%
2008	9,80%	33,30%	56,90%	2008	6,10%	23,90%	70,00%
2009	13,50%	31,90%	54,60%	2009	6,10%	25,70%	68,20%
2010	8,00%	31,90%	60,10%	2010	5,20%	23,00%	71,80%
2011	16,30%	35,50%	48,20%	2011	4,40%	25,30%	70,30%
2012	13,50%	39,50%	47,10%	2012	7,30%	22,70%	70,00%
2013	11,19%	37,31%	51,49%	2013	5,42%	23,38%	71,19%

1.3.4. Orientación internacional

En economías avanzadas, se observa un número creciente de empresas que deciden facturar en mercados extranjeros durante sus primeros años de existencia. De hecho, muchas empresas nacen concebidas internacionalmente (conocidas como *born-globals*). Si las empresas logran diferenciarse, lo lógico es que aprovechen la ventaja comparativa derivada de la diferenciación en el mercado más amplio posible. Ello significa que los emprendedores han de estar capacitados para llegar a los mercados internacionales con sus productos/servicios/tecnologías diferenciadas. Con la crisis, la actividad emprendedora en España parece haberse concen-

trado cada vez más en el mercado local (doméstico). Una cuarta parte de los emprendedores en fase inicial factura a clientes extranjeros, a diferencia de casi un 40% que lo hacía antes de la crisis. Se observa una tendencia similar entre los empresarios con negocios consolidados. Es decir, alrededor de una quinta parte factura a clientes extranjeros desde que entramos en crisis, mientras que antes de la crisis era una tercera parte quien vendía a clientes de otros países (véase la Tabla 1.3.8).

Toda esta información sobre la aspiración a crecer de los emprendedores españoles refleja que desde la entrada en recesión económica se ha producido un deterioro en la ambición para expandir nuevos

Tabla 1.3.8. Distribución de los emprendedores en fase inicial (TEA) y consolidados en España según la orientación internacional en 2013

Negocios en fase inicial (0 a 42 meses)					Negocios consolidados (más de 42 meses)				
Año	75-100%	25-75%	1-25%	No exporta	Año	75-100%	25-75%	1-25%	No exporta
2006	6,90%	12,50%	19,90%	60,70%	2006	4,80%	9,00%	21,20%	65,10%
2007	8,20%	13,90%	21,20%	56,70%	2007	3,80%	8,60%	25,90%	61,80%
2008	7,50%	12,70%	23,40%	56,40%	2008	3,60%	7,80%	23,40%	65,20%
2009	4,10%	8,70%	15,40%	71,80%	2009	3,30%	6,00%	12,70%	77,90%
2010	2,40%	3,40%	21,20%	73,00%	2010	1,80%	2,60%	18,30%	77,30%
2011	3,70%	3,60%	15,60%	77,10%	2011	1,80%	1,80%	13,10%	83,30%
2012	6,90%	7,10%	11,50%	74,50%	2012	3,90%	3,30%	11,60%	81,30%
2013	4,84%	4,44%	17,94%	72,79%	2013	1,71%	3,58%	20,53%	74,18%

negocios. Estamos siendo testigos de una tercerización de la economía, de proyectos emprendedores de menor tamaño con escasa motivación para expandirse, de menor alcance internacional de mercados, de menos innovación y desarrollo tecnológico, etc. lo que genera dudas sobre la senda de crecimiento que habrá de seguir el país para recuperarse de la actual coyuntura.

1.3.5. Benchmarking *internacional y por Comunidades Autónomas de las aspiraciones de la actividad emprendedora*

La Tabla 1.3.9 presenta los principales indicadores sobre las expectativas de crecimiento, la orientación innovadora y la orientación internacional de los emprendedores en fase inicial (TEA) por tipo de economía. Sectorialmente, el porcentaje de em-

prendedores españoles en fase inicial que ofrecen servicios orientados a las empresas y al consumidor está por encima de la media de las diversas economías (salvo en el caso de orientados al consumidor en las economías basadas en los factores de producción).

En cuanto a las aspiraciones de crecer (más de cinco empleos en los próximos 5 años), el porcentaje de los emprendedores españoles en fase inicial con esta aspiración (14,95%) está por debajo de la media de las economías basadas en los factores de producción (18,42%), en la eficiencia (25,17%) y en innovación (26,23%). Por otro lado, el porcentaje de emprendedores españoles en fase inicial que producen productos completamente nuevos para sus clientes es inferior a la media en las distintas economías. Además, claramente están orientados a un mercado doméstico en mayor medida que la media observada por tipo de economía.

Tabla 1.3.9. Porcentaje de emprendedores en fase inicial (TEA) con expectativas de crecimiento, orientación innovadora y orientación internacional en 2013. Análisis por tipo de economía

		Distribución sectorial				Expectativas crecimiento	Orientación Innovadora			Orientación internacional			
		Extractivo	Transformación	Servicios a empresas	Servicios al consumidor	+ de 5 empleados en 5 años	Completamente	Alta	Ninguna	No exporta	1-25%	25-75%	75-100%
Economías basadas en los factores de producción	Media	8,79	16,61	5,28	69,32	18,42	15,67	23,00	61,33	70,24	20,74	5,55	3,47
	Angola	0,97	11,61	6,24	81,18	18,23	20,88	34,83	44,29	48,58	28,12	10,53	12,77
	Botsuana	13,69	21,40	9,84	55,07	33,10	9,95	22,90	67,15	50,38	37,72	8,33	3,57
	Filipinas	13,70	16,06	1,72	68,52	10,84	9,55	12,25	78,19	76,80	16,35	5,66	1,18
	Gana	8,16	22,41	3,93	65,49	8,04	16,97	21,36	61,67	83,14	11,24	4,83	0,79
	India	8,28	26,75	7,29	57,68	29,24	1,95	19,82	78,23	88,96	8,06	1,90	1,08
	Irán	12,79	24,43	8,65	54,14	33,64	19,19	28,02	52,79	53,54	32,10	9,50	4,87
	Libia	5,66	9,66	0,69	83,99	1,18	47,98	6,93	45,09	90,53	4,90	2,47	2,10
	Malawi	5,41	16,43	5,41	72,75	26,01	9,34	22,54	68,11	64,15	25,96	7,98	1,91
	Nigeria	4,06	10,29	5,28	80,37	6,26	25,96	29,14	44,90	65,24	23,48	3,97	7,31
	Uganda	19,78	8,61	1,78	69,84	7,35	6,06	8,97	84,97	83,14	12,02	3,61	1,23
	Vietnam	4,25	15,03	7,19	73,53	28,66	4,56	46,25	49,19	68,21	28,15	2,32	1,32

Tabla 1.3.9. Porcentaje de emprendedores en fase inicial (TEA) con expectativas de crecimiento, orientación innovadora y orientación internacional en 2013. Análisis por tipo de economía (cont.)

		Distribución sectorial				Expectativas crecimiento	Orientación Innovadora			Orientación internacional			
		Extractivo	Transformación	Servicios a empresas	Servicios al consumidor	+ de 5 empleados en 5 años	Completamente	Alta	Ninguna	No exporta	1-25%	25-75%	75-100%
Economías basadas en la eficiencia	Media	8,12	27,35	12,83	51,71	25,17	15,31	27,32	57,37	55,47	30,17	9,03	5,33
	Argentina	0,96	26,83	17,57	54,64	25,84	7,20	15,69	77,12	79,26	17,28	2,51	0,95
	Bosnia	24,42	30,79	9,72	35,07	35,26	15,66	15,42	68,92	42,57	36,57	12,70	8,16
	Brasil	1,07	28,75	7,32	62,86	9,72	0,00	1,21	98,79	98,56	1,04	0,38	0,03
	Chile	3,09	24,43	15,06	57,42	35,73	46,72	38,02	15,27	18,53	67,60	10,13	3,74
	China	1,74	11,23	10,24	76,78	27,37	16,68	45,98	37,34	77,53	21,65	0,43	0,39
	Colombia	8,67	52,18	12,43	26,73	57,51	37,18	46,15	16,68	13,97	71,61	9,63	4,80
	Croacia	13,27	22,58	22,30	41,86	30,66	8,05	21,87	70,09	16,09	42,91	21,05	19,94
	Ecuador	7,27	16,43	7,90	68,40	18,35	24,77	20,49	54,74	92,92	6,07	0,34	0,67
	Eslovaquia	5,48	33,80	24,46	36,25	29,40	7,86	43,58	48,56	12,92	65,94	15,18	5,96
	Estonia	6,83	31,83	22,18	39,16	26,72	16,11	33,09	50,80	31,41	42,55	15,24	10,80
	Guatemala	0,00	22,82	6,60	70,57	4,22	23,98	38,91	37,11	65,72	26,32	5,23	2,73
	Hungría	13,19	26,84	21,53	38,44	26,77	5,91	21,12	72,97	36,83	40,97	16,32	5,89
	Indonesia	3,83	11,47	3,60	81,10	4,43	0,20	23,11	76,68	99,09	0,46	0,44	0,00
	Jamaica	9,28	40,84	4,67	45,21	6,29	5,22	19,33	75,46	43,41	40,22	6,57	9,80
	Letonia	12,13	29,98	23,11	34,78	42,37	14,99	37,02	48,00	32,41	34,18	22,73	10,69
	Lituania	7,67	33,49	24,21	34,63	35,55	13,09	30,31	56,60	30,85	43,17	17,10	8,89
	Macedonia	13,84	41,50	12,04	32,62	31,09	8,59	17,64	73,77	34,57	36,54	20,26	8,63
	Malasia	13,50	15,70	8,13	62,67	14,95	7,79	24,74	67,47	80,20	19,80	0,00	0,00
	México	0,42	12,97	5,44	81,17	22,17	9,40	24,82	65,78	90,41	5,02	3,65	0,91
	Panamá	1,55	21,77	6,37	70,30	13,28	8,55	14,97	76,48	76,85	19,86	1,61	1,67
	Perú	4,61	17,94	4,10	73,35	20,76	20,90	15,12	63,98	65,77	28,36	3,41	2,46
	Polonia	5,33	45,32	14,94	34,41	39,05	18,86	45,73	35,41	21,04	55,38	14,05	9,53
	Rumania	21,17	21,99	17,78	39,06	43,79	13,58	33,29	53,13	29,64	38,56	20,51	11,29
	Rusia	5,28	32,60	12,07	50,05	26,53	10,16	18,89	70,95	91,34	3,01	1,05	4,60
	Sudáfrica	7,26	22,66	12,46	57,62	27,62	39,53	28,52	31,95	49,68	24,01	15,45	10,86
	Surinam	21,75	43,82	2,61	31,82	5,58	1,27	21,17	77,56	55,26	34,97	7,60	2,17
	Tailandia	8,65	15,20	7,69	68,46	16,47	9,83	49,03	41,14	92,89	5,25	1,48	0,37
	Uruguay	4,95	30,02	22,67	42,36	27,29	36,56	19,77	43,67	73,52	15,45	7,72	3,32

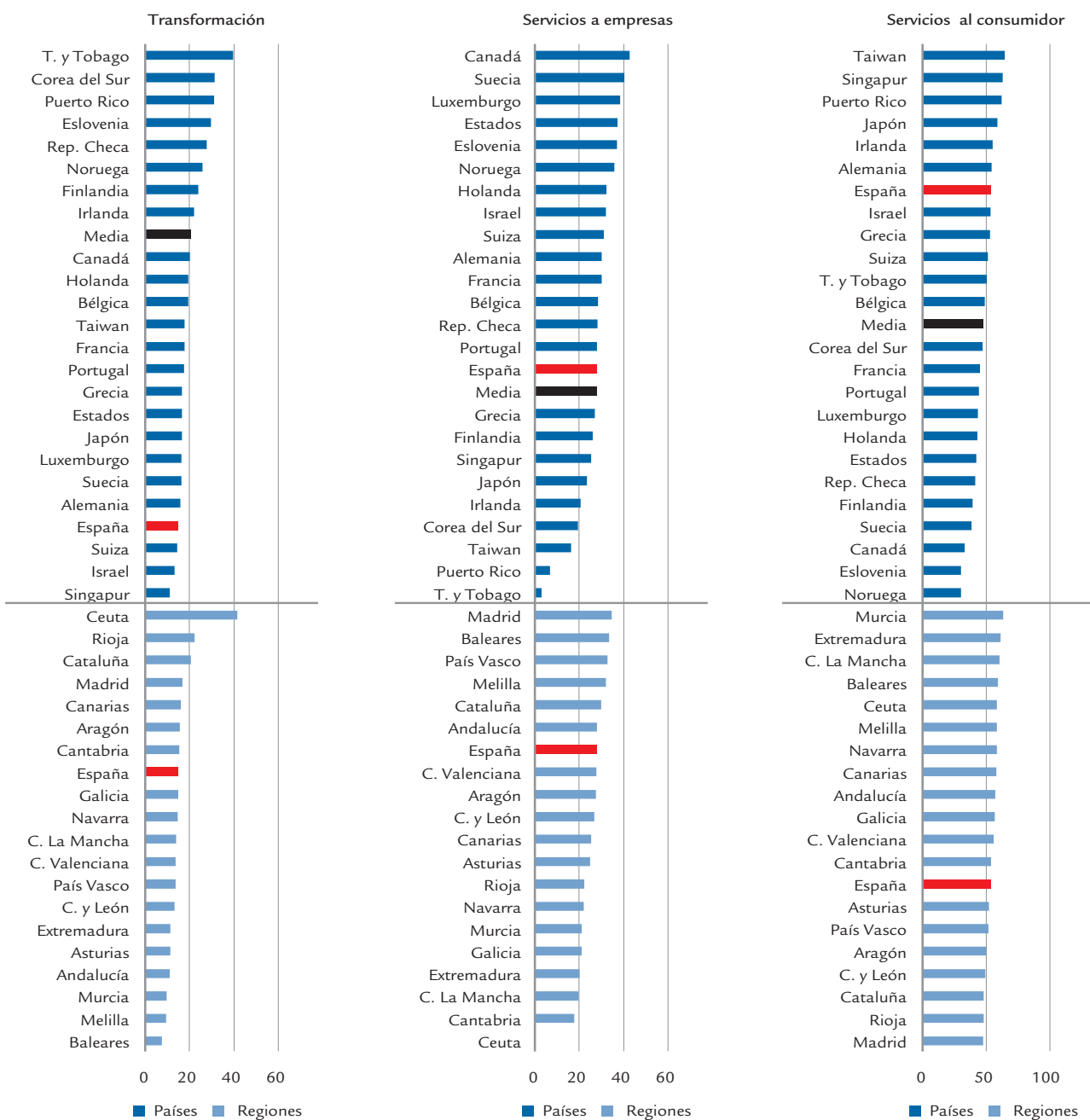
Tabla 1.3.9. Porcentaje de emprendedores en fase inicial (TEA) con expectativas de crecimiento, orientación innovadora y orientación internacional en 2013. Análisis por tipo de economía (cont.)

		Distribución sectorial				Expectativas crecimiento	Orientación Innovadora			Orientación internacional			
		Extractivo	Transformación	Servicios a empresas	Servicios al consumidor	+ de 5 empleados en 5 años	Completamente	Alta	Ninguna	No exporta	1-25%	25-75%	75-100%
Economías basadas en la Innovación	Media	3,84	20,63	27,80	47,74	26,23	17,42	27,28	55,29	39,03	41,96	11,17	7,84
	Alemania	0,05	15,87	30,10	53,97	22,26	14,66	26,07	59,27	45,90	37,97	11,11	5,02
	Bélgica	3,49	19,34	28,35	48,83	21,23	21,11	17,23	61,66	27,58	44,00	17,08	11,34
	Canadá	3,97	20,22	42,64	33,18	33,66	18,51	29,50	52,00	15,77	69,97	7,17	7,09
	Corea del Sur	2,26	31,26	19,49	46,99	27,73	7,42	42,15	50,42	53,81	34,11	8,29	3,78
	Eslovenia	3,39	29,66	36,93	30,01	35,25	15,20	32,43	52,38	26,22	47,51	10,75	15,52
	España	3,51	14,95	27,94	53,59	14,95	14,71	18,91	66,38	72,79	17,94	4,44	4,84
	Estados Unidos	4,03	16,50	37,19	42,28	30,37	18,28	26,29	55,43	15,16	73,57	7,51	3,77
	Finlandia	10,46	24,01	26,09	39,45	20,79	14,09	32,09	53,82	59,03	29,98	6,99	4,00
	Francia	7,02	17,71	30,10	45,18	21,26	9,79	27,11	63,09	44,99	36,42	12,50	6,09
	Grecia	3,35	16,57	27,04	53,03	8,10	17,28	30,61	52,11	44,32	42,59	6,07	7,02
	Irlanda	2,38	22,10	20,50	55,03	34,85	27,03	19,06	53,91	40,77	33,71	12,33	13,19
	Israel	1,50	13,21	31,91	53,37	29,24	22,27	34,95	42,78	46,87	28,86	11,38	12,89
	Japón	1,15	16,48	23,54	58,82	41,76	16,66	38,81	44,53	40,25	48,53	10,12	1,09
	Luxemburgo	1,70	16,37	38,42	43,51	19,63	17,15	46,00	36,84	11,75	54,29	19,32	14,64
	Noruega	8,33	25,83	35,83	30,00	19,20	8,80	17,60	73,60	60,33	23,14	7,44	9,09
	Países bajos	5,30	19,46	32,13	43,11	15,03	21,87	22,21	55,92	46,54	39,12	8,90	5,44
	Portugal	10,05	17,53	28,02	44,40	27,10	15,34	30,76	53,90	27,11	43,16	17,73	12,00
	Puerto Rico	0,00	31,04	6,77	62,19	13,76	19,90	14,91	65,19	53,14	36,47	7,36	3,04
	R. Checa	2,66	27,78	28,20	41,36	27,96	17,52	34,57	47,90	19,65	64,10	11,22	5,03
	Singapur	0,88	11,06	25,32	62,74	51,15	11,80	22,43	65,77	12,51	50,78	22,25	14,46
	Suecia	4,85	16,31	40,36	38,48	13,99	14,45	31,08	54,47	42,90	34,95	12,57	9,59
	Suiza	3,23	14,42	30,96	51,39	16,00	13,82	31,62	54,55	19,34	52,88	20,37	7,41
	Taiwán	1,27	17,80	16,29	64,64	52,29	55,37	16,32	28,31	46,94	33,04	10,00	10,02
	T. y Tobago	7,24	39,54	2,96	50,27	31,90	5,15	12,07	82,78	63,06	29,86	5,23	1,84

La distribución sectorial del indicador TEA o actividad emprendedora total en fase inicial es similar a la de Suiza, Alemania, Israel, Japón y Grecia (véase

el Gráfico 1.3.1). Es decir, los emprendedores en fase inicial cuyos negocios se concentran en los sectores Extractivo y Transformación, no alcan-

Gráfico 1.3.1. Posicionamiento de España a nivel internacional (en comparación con otras economías basadas en la innovación), y de las Comunidades Autónomas, en función del porcentaje de emprendedores en fase inicial (TEA) con negocios en los sectores de transformación, servicios orientados a empresas y servicios orientados al consumo en 2013



zan el 20% del tejido emprendedor. El restante se distribuye en las actividades de Servicios dirigidos al consumidor y a empresas.

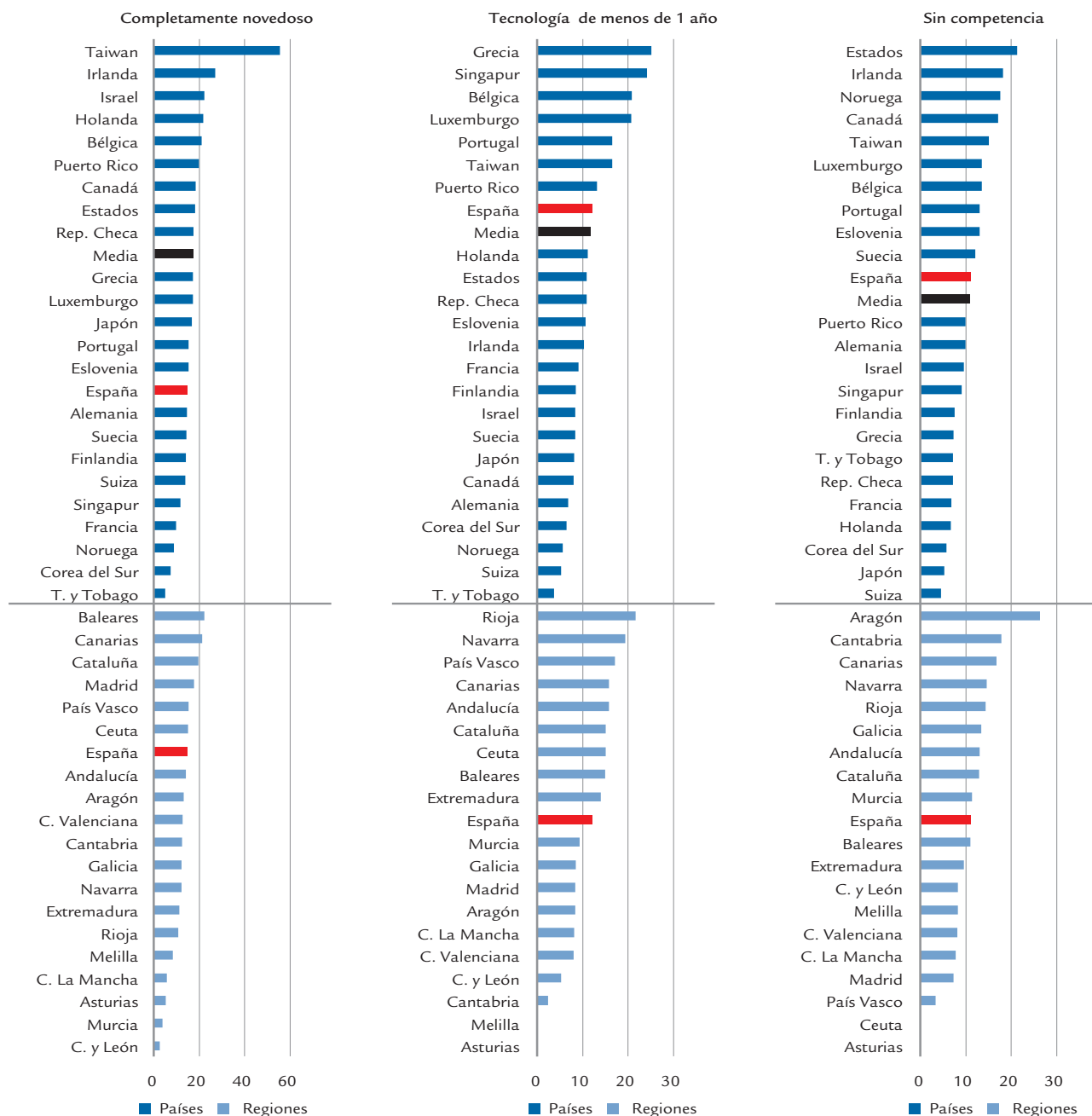
Mientras el porcentaje promedio del total de emprendedores en fase inicial en el sector de Transformación de las economías avanzadas es de casi un 20% (cinco puntos porcentuales por encima del porcentaje español; 15%), el porcentaje promedio del TEA en el sector de Consumo es de casi un 47% (seis puntos porcentuales por debajo del porcentaje español; 53%). Las economías basadas en los factores de producción destacan por su reseñable porcentaje de actividad emprendedora en el sector extractivo, y las economías basadas en la eficiencia lo hacen por el peso relativamente elevado de emprendimiento en el sector de Transformación. Por otro lado, casi el 26% de los emprendedores en fase inicial provenientes de economías avanzadas basadas en la innovación espera contar con más de cinco empleados en un plazo de cinco años. En España, esta cifra es de un 15%; una de las más bajas de este *ranking*. Holanda, Suiza y Suecia reflejan porcentajes similares al obtenido en España. Este porcentaje del 15% es incluso inferior a la cifra que arrojan como promedio las economías basadas en la eficiencia y en los factores de producción. Por el contrario, países como Singapur, Taiwán y Japón muestran unos porcentajes superiores al 40%. Es decir, más de cuatro de cada diez emprendedores estiman que dentro de cinco años contará con más de cinco empleados.

Otra característica que distingue a la actividad emprendedora de los países es su apuesta por la innovación y la tecnología. Algunos países sobresalen del resto por la novedad que los emprendedores traen al mercado. Así, por ejemplo, Japón, Taiwán, Luxemburgo e Israel evidencian un elevado porcentaje de emprendedores en fase inicial (entre 55-70%) que manifiestan que su producto/servicio es novedoso para los clientes (véase el Tabla 1.3.2). Esta cifra es del 33% en España, claramente inferior al 46% de las economías basadas en la innovación.

Igualmente, países como Singapur, Taiwán y Luxemburgo destacan por contar con 2-3 emprendedores en fase inicial de cada diez que hacen uso de tecnología punta (tecnología cuya antigüedad es inferior al año). En España, es un 12% de los emprendedores el que manifiesta que utiliza tecnología punta, siendo esta cifra similar a la del promedio de las economías basadas en la innovación y a la de países como Holanda, Estados Unidos y Francia. Si nos fijamos en la amenaza que puede suponer la competencia, observamos que curiosamente un 11% de los emprendedores españoles opina que ningún otro negocio ofrece el mismo producto/servicio en el mercado; cifra similar al promedio de las economías basadas en la innovación y a la de países como Alemania, Suecia y Singapur. En cambio, aproximadamente la mitad de los emprendedores revela que muchos competidores ofrecen el mismo producto/servicio; este porcentaje se asemeja al promedio de las economías basadas en la innovación.

Un aspecto importante a valorar, de creciente actualidad, es la orientación hacia los mercados extranjeros por parte de los emprendedores. No todos los países tienen la misma inclinación hacia la internacionalización. En general, los países pertenecientes a economías basadas en la innovación arrojan cifras de internacionalización temprana bastante elevadas (véase el Gráfico 1.3.3). Un 64% de emprendedores en fase inicial en estos países indica haber facturado a clientes extranjeros, mientras que esa cifra es solamente de un 28% en España (esta última cifra es similar al promedio de los países cuya economía está basada en los factores de producción). Es más, dos de cada diez emprendedores en fase inicial provenientes de economías basadas en la innovación cuentan con más de un 25% de clientes extranjeros, mientras que en España solamente lo hace uno de cada diez emprendedores (es decir, la mitad). Estos datos denotan que la actividad emprendedora española no está muy orientada hacia mercados internacionales a diferencia de otros países pertenecientes a economías desarrolladas. Así, países como Estados Unidos,

Gráfico 1.3.2. Posicionamiento de España a nivel internacional (en comparación con otras economías basadas en la innovación), y de las Comunidades Autónomas, en función del porcentaje de emprendedores en fase inicial (TEA) con negocios que en 2013 ofrecían un producto nuevo para todos los clientes, que usaban tecnologías con menos de un año de antigüedad y que no tenían competencia



Japón y Finlandia reflejan unas cifras parecidas a la española en lo que se refiere a la orientación internacional de la actividad emprendedora total en fase inicial (véase el Gráfico 1.3.3). Sería difícil pensar que hoy en día el mercado español es capaz de aportar una demanda suficiente como para que los emprendedores puedan desarrollar sus actividades dentro del territorio nacional; por el contrario, lo que cabría la posibilidad de que los emprendedores carezcan de habilidades directivas para la internacionalización.

En resumen, podemos afirmar que a tenor de los datos recabados en 2013, la actividad emprendedora española en comparación a la de otros países de características similares (economías basadas en la innovación) destaca por su definida orientación hacia sectores de Servicios dirigidos a Empresas y Consumo, por su bajo grado de novedad de los productos/servicios que desarrollan los emprendedores, por su inferior vocación internacional, y por la escasa ambición para lograr un negocio de al menos cinco empleados en el medio-largo plazo.

Por Comunidades Autónomas, se puede observar que el porcentaje del TEA en el sector Extractivo es más acentuado en algunas comunidades como el Principado de Asturias, Cantabria, Castilla y León (véase el Gráfico 1.3.1). Mientras en estas regiones uno de cada diez emprendedores en fase inicial desarrolla su actividad en este sector, el promedio en España es de un 3% del total de emprendedores. El emprendimiento en el sector de Transformación destaca en Cataluña, Ceuta y la Rioja. Estas comunidades tienen una proporción del TEA en el sector de Transformación superior al 20%; ligeramente por encima del peso de 15% que tiene esta actividad económica en el TEA de España. Islas Baleares, Comunidad de Madrid, País Vasco y Melilla destacan por su comparativamente superior peso del TEA dentro del sector de Servicios dirigidos a empresas. Y Castilla-La Mancha, Extremadura y Murcia evidencian porcentajes de actividad emprendedora total en fase inicial por encima del 60% en el sector de servicios orientados al Consumo;

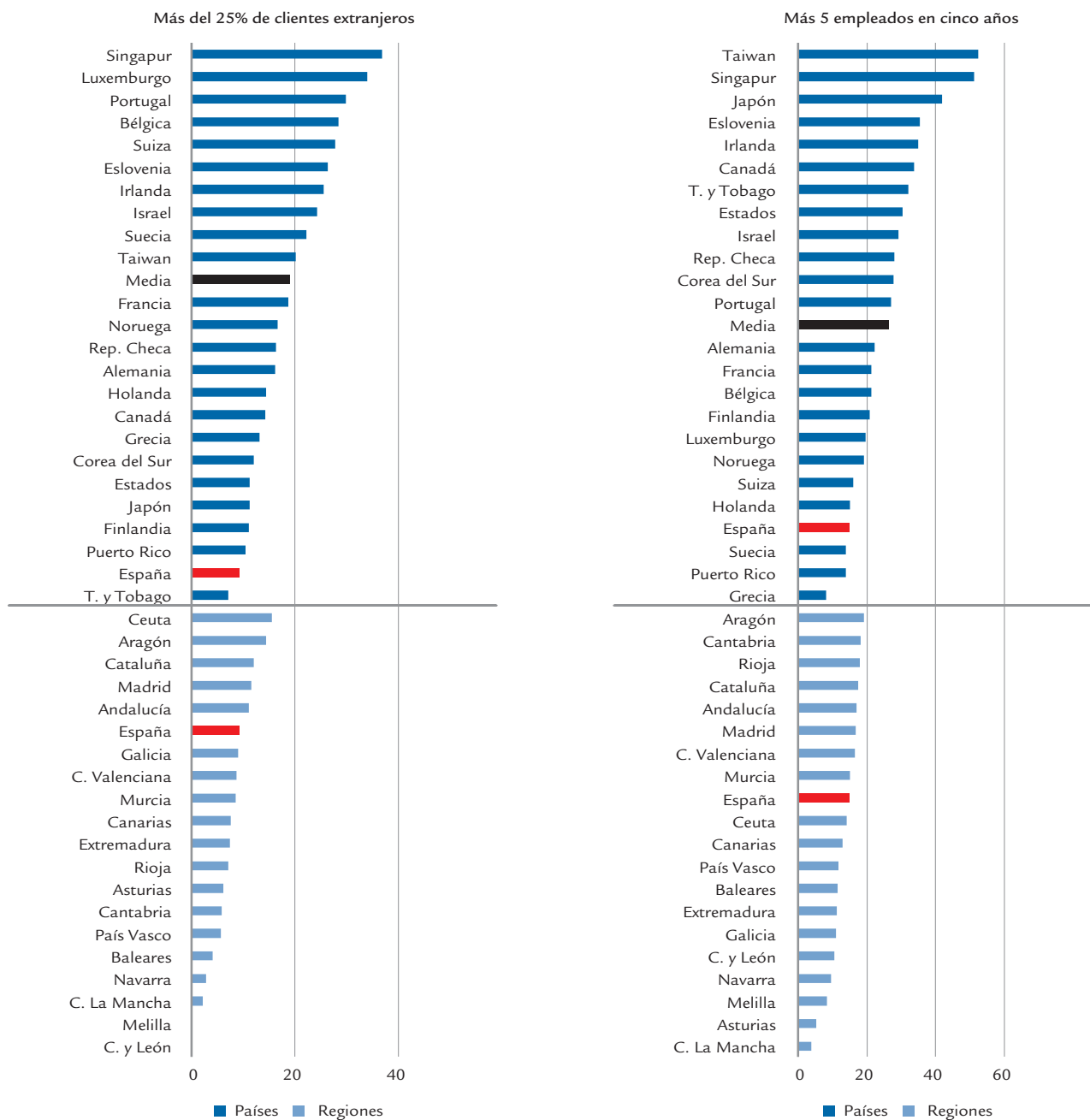
claramente por encima del promedio del 53% del TEA concentrado en este sector en España.

La actividad emprendedora, en cierta medida, refleja la especialización sectorial que existe en los distintos territorios del estado y las apuestas que se están realizando para la transición hacia una nueva economía. Además, muchos emprendedores españoles no esperan disponer de más de cinco empleados a cinco años vista, pero hay algunas regiones donde observamos una representación más amplia de emprendedores con la intención de rebasar ese tamaño. Así, por ejemplo, Aragón, Cantabria, Cataluña y La Rioja son comunidades donde un 17-19% de los emprendedores en fase inicial encuestados estiman que dentro de cinco años van a contar con más de cinco empleados. Esta cifra es de un 3-5% para el Principado de Asturias y Castilla-La Mancha. No olvidemos que, como promedio, un 15% de los emprendedores españoles aspira a tener un negocio con más de cinco empleados dentro de cinco años (porcentaje que alcanza el 26% en 2013 de los emprendedores pertenecientes a economías basadas en la innovación).

Como promedio, aproximadamente un tercio de los emprendedores españoles manifiesta que ofrece un nuevo producto/servicio a los clientes (véase el Gráfico 1.3.2). En regiones como Cataluña, Navarra y La Rioja este porcentaje se eleva a un 43-50%. En cambio, ocho de cada diez emprendedores de Castilla-La Mancha, Principado de Asturias, Murcia y Melilla declaran que su producto/servicio no es novedoso en el mercado. El uso y desarrollo de tecnologías punta (las disponibles en el último año) por parte de los emprendedores destaca en regiones como Navarra, País Vasco y La Rioja, donde dos de cada diez emprendedores en fase inicial afirman su aplicación (cifra que duplica el promedio del estado).

En el caso opuesto, nos encontramos con regiones como Castilla y León, Castilla-La Mancha, Murcia y Melilla donde el uso de la tecnología es muy limitado. La novedad del producto/servicio y el desarro-

Gráfico 1.3.3. Posicionamiento de España a nivel internacional (en comparación con otras economías basadas en la innovación), y de las Comunidades Autónomas, en función del porcentaje de emprendedores en fase inicial (TEA) con negocios que en 2013 tenían más del 25% de sus clientes en el exterior y que esperaban tener más de 5 empleados en cinco años



llo tecnológico guardan relación con el grado de diferenciación alcanzado en el mercado a los ojos de los clientes (y competidores). En ese sentido, la mitad de los emprendedores españoles en fase inicial opina que muchos competidores ofrecen los mismos productos/servicios, o parecidos a los suyos. Sin embargo, en Comunidades Autónomas como Aragón y Cantabria seis de cada diez emprendedores en fase inicial expresan que sus productos son novedosos y que ningún competidor (o muy pocos) ofrecen sus productos/servicios en el mercado. En cambio, seis de cada diez emprendedores en fase inicial del Principado de Asturias y de La Rioja indican lo contrario. Es decir, muchos competidores se dirigen a los mismos clientes.

La orientación internacional de los emprendedores no se manifiesta por igual en todas las regiones españolas. Siete de cada diez emprendedores españoles en fase inicial declara no facturar a clientes extranjeros (véase el Gráfico 1.3.3). Hay regiones donde esta cifra llega a ser superior. Por ejemplo, ocho de cada diez emprendedores en fase inicial venden solamente a clientes locales en Comunidades Autónomas como Canarias, Extremadura, Murcia, La Rioja y País Vasco. Sin embargo, hay otras Comunidades Autónomas donde la disposición para abordar clientes extranjeros es claramente superior. Nos referimos a comunidades como Cataluña, Comunidad de Madrid, Aragón, Andalucía y Ceuta. Un 8% de los emprendedores catalanes en fase inicial facturan por encima del 75% de las ventas a clientes extranjeros. Un 15% de los emprendedores en fase inicial en Melilla tiene por encima del 25% de sus clientes localizados en el extranjero. En estos dos ejemplos, la vocación a internacionalizarse de un grupo de emprendedores es muy evidente; además, el peso de ese grupo de emprendedores con mentalidad y actitud internacional es claramente superior en estas dos regiones en comparación al resto de las Comunidades Autónomas.

A modo de resumen, conforme a los datos recogidos se constata cierta disparidad regional en cuan-

to a las características de los negocios puestos en marcha por los emprendedores en España. Hemos comprobado que la distribución sectorial de la actividad emprendedora sigue patrones diferentes en distintos territorios. Seguramente, la actividad emprendedora responde al legado histórico del tejido empresarial de cada comunidad autónoma. Así mismo, las expectativas para disponer de cierto tamaño empresarial en el medio-largo plazo son desiguales. A lo sumo, uno de cada cinco emprendedores estima que podrá contar con un negocio de al menos cinco empleados dentro de cinco años. Con la salvedad de Navarra, en general los productos/servicios ofrecidos por los emprendedores españoles en fase inicial no son novedosos, no utilizan ni desarrollan tecnologías modernas de última generación y compiten en el mercado con muchas empresas rivales. Es decir, se produce una apuesta débil por la diferenciación en clave de innovación en general. Los clientes a quienes dirigen sus productos/servicios están localizados en un entorno próximo, dentro de España, y el empeño comprometido para atender a clientes extranjeros es anecdótico salvo en territorios como Cataluña y Melilla.

1.4. Conclusiones

El año 2013 ha supuesto una continuidad de la crisis en España, con unos efectos que se han notado principalmente a nivel social. Por un lado, las tasas de paro han alcanzado cifras históricas, sobre todo entre la población joven. Por otro lado, la educación y la sanidad pública han vuelto a sufrir recortes presupuestarios, mientras que la desigualdad parece haber aumentado el número de personas en situación de pobreza y riesgo de exclusión. Pese a esto, las exportaciones han aumentado de manera significativa, lo que unido a una caída de las importaciones ha generado un superávit en la Balanza Comercial. Además, la bolsa se ha recuperado y la confianza empresarial ha aumentado.

Dentro de este contexto, la actividad emprendedora en España ha experimentado una pequeña caída en el año 2013. De esta manera, tras haber tocado fondo en 2010, el porcentaje de personas involucradas en negocios de menos de 42 meses no termina de repuntar. Lo que parecía un punto de inflexión y el inicio de la recuperación de la actividad emprendedora se ha quedado, por lo tanto, a medio camino. El esfuerzo puesto desde distintos ámbitos en el fomento del emprendedor no está dando los resultados que serían deseables. La caída de la demanda y la financiación son elementos que pueden explicar los resultados hallados. Como consecuencia de una menor demanda y de la falta de confianza del mercado financiero, la capacidad de las personas para llevar a cabo sus proyectos puede verse limitada. Sin embargo, lo que más preocupa es que el peso de los emprendedores motivados por la necesidad ha aumentado. Una posible causa detrás de esta tendencia es sin duda el desempleo, que está forzando a las personas a emprender al no encontrar una mejor opción de ocupación laboral.

Los datos recabados en el estudio GEM 2013 llevado a cabo en España, también sugieren que en la actual coyuntura, la actividad emprendedora emerge un menor ímpetu para crecer y competir globalmente que en años anteriores. Los proyectos son de menor tamaño, la apuesta por la innovación es más tímida, la orientación hacia clientes extranjeros es menos decidida y todo ello redundando en una menor capacidad para hacer crecer los proyectos lanzados durante esta época de crisis. Esto coincide con que, como ya se ha dicho, dentro del reducido colectivo emprendedor aumenta el segmento de emprendedores que lanzan un negocio motivados por una necesidad de subsistir en un entorno socioeconómico difícil y complejo.

Emprender no es una tarea fácil. Por el contrario, conlleva unos costes de entrada que hay que cubrir, independientemente de si se trata de una decisión motivada por la necesidad o no. Es de esperar que

los negocios motivados por la necesidad tengan una menor probabilidad de supervivencia debido a que los emprendedores que hay detrás pueden abandonar la actividad a la hora de encontrar una mejor opción de trabajo o, simplemente, fracasar al no tener una oportunidad de negocio estratégicamente definida. En este último caso, el riesgo de que la situación de una persona que emprende por necesidad empeore durante el periodo de crisis hace necesario detenerse a reflexionar sobre cómo evitar que esto suceda.

Por otro lado, debido al aumento del cierre de empresas, las firmas que sobreviven y las nuevas empresas han de ser más productivas si lo que se desea es restablecer el nivel de bienestar de los ciudadanos de comienzos de este siglo. Si desembocásemos en un tejido emprendedor frágil y escasamente competitivo (con cada vez un número menor de emprendedores, y además con emprendedores menos competitivos) difícilmente se podría aportar mucho a una salida inminente de la crisis. Es por tanto importante adoptar medidas para sensibilizar y concienciar a la ciudadanía que emprender es una salida profesional digna en nuestra sociedad actual, ofrecer programas de capacitación para lanzar y desarrollar nuevos negocios, aportar las condiciones necesarias para propiciar la escalabilidad de las empresas y favorecer la integración de colectivos en riesgo de exclusión social al tejido emprendedor.

Los entrevistados para la edición GEM 2013, nos han dado a conocer sus opiniones sobre los valores, percepciones y aptitudes emprendedoras de la población española. Dada su naturaleza de carácter más estructural, no es extraño observar tendencias casi constantes en la mayoría de los indicadores durante los últimos nueve años. Resulta interesante que, después de dos años con tendencias a la baja, haya aumentado el porcentaje de la población española que percibe la existencia de oportunidades de negocio; porcentaje equipa-

rable a la cifra correspondiente al año 2009. Esto puede deberse a que los periodos de incertidumbre suelen ser momentos propicios para explorar y explotar oportunidades de negocio en diversos mercados. Aunque, en contraste, haya disminuido considerablemente el porcentaje de españoles que considera que emprender en España es una buena opción profesional. Es posible que en la actual coyuntura, la población española emigre y decida emprender en el extranjero. Según las estadísticas poblacionales, este es un fenómeno social que ha ido en aumento en los últimos años y que requiere ser estudiado en profundidad en futuras ediciones. Además, porque la Ley de Emprendimiento aprobada en España en 2013, en su apartado de apoyo a la internacionalización, regula la atracción de talento extranjero, pero no se contemplan medidas para retener el talento emprendedor español.

1.5. Referencias

- Acs, Z.J. (2006): New firm formation and the region: Empirical results from the United States. In *Entrepreneurship, Growth, and Innovation*. USA: Springer, pp. 105-133.
- Banco Mundial (2013): *Doing Business 2013. Regulaciones inteligentes para pequeñas y medianas empresas*. Obtenida el 20 de diciembre de 2013, de <http://espanol.doingbusiness.org/~media/GIAWB/Doing%20Business/Documents/Annual-Reports/Foreign/DB13-spanish.pdf>.
- Katz, J. y Gartner, W.B. (1988): Properties of emerging organizations. *Academy of management review*, 13(3), 429-441.
- Kelley, D., Bosma, N.S. y Amorós, J.E. (2011): *Global Entrepreneurship Monitor 2010*. Babson College. London Business School.
- OECD (2008): *Eurostat-OECD Manual on Business Demography Statistics*. European Communities/OECD. Obtenida el 20 de noviembre de 2012, de <http://www.oecd.org/std/business-stats/eurostat-oecdmanualonbusiness-demographystatistics.htm>.
- PWC (2013): *Paying Taxes 2013. The global picture*. PWC & the World Bank/IFC. Obtenida el 20 de diciembre de 2013, de <http://www.pwc.com/gx/en/paying-taxes/assets/pwc-paying-taxes-2013-full-report.pdf>.

Anexo 1.1. Glosario

La tasa de emprendedores con empresas nacientes se calcula como el porcentaje de la población adulta (entre 18 y 64 años) en cada país/región, propietarios o copropietarios fundadores de empresas de nueva creación con una vida inferior a los 3 meses, es decir, cuyo periodo de pago de salarios no exceda los 3 meses

La tasa de emprendedores con empresas nuevas representa el porcentaje de la población adulta (entre 18 y 64 años) en cada país/región/ciudad, propietarios o copropietarios fundadores de aquellas empresas cuya actividad emprendedora haya supuesto el pago de salarios por un periodo entre 3 y 42 meses.

TEA (Total Entrepreneurial Activity) o tasa de emprendedores con empresas en fase inicial (nacientes y nuevas) se calcula como el porcentaje de la población adulta (entre 18 y 64 años) en cada país/región, propietarios o copropietarios fundadores de empresas de nueva creación que hayan persistido en el mercado por un periodo comprendido entre los 0 y 42 meses (3,5 años). Este indicador aglutina a los dos conceptos anteriores, por lo que para realizar su cálculo definitivo, se eliminan las duplicaciones que puedan producirse en cuanto a aquellas personas adultas que estén implicadas al mismo tiempo en las dos tipologías de empresa (Naciente y Nueva).

La tasa de empresarios con empresas consolidadas representa el porcentaje de la población adulta (entre 18 y 64 años) en cada país/región, fundadores de empresas cuya actividad haya supuesto el pago de salarios por un periodo superior a los 42 meses.

La variable denominada **abandonos** de empresa refleja el porcentaje de población adulta (entre 18 y 64 años) en cada país/región que declararon haber cerrado o traspasado un negocio en los últimos 12 meses.

Los emprendedores por oportunidad son aquellas personas que crean una empresa motivadas por

la identificación, desarrollo y explotación de una oportunidad única de negocio.

Los emprendedores por necesidad son aquellas personas que crean una empresa motivadas por la ausencia de una alternativa laboral mejor o falta de empleo.

Denominamos **intraemprendimiento** a la creación de empresas por otras empresas existentes.

Denominamos **inversores informales** a aquellas personas que han invertido en otros negocios en los últimos 3 años, siendo ajenas a estos negocios y sin valerse de un mecanismo contractual o institucional (se excluyen las inversiones en bolsa, fondos de inversión...).

Anexo 1.2. Ficha técnica del estudio: Encuesta APS

La distribución de las 24.600 entrevistas de la muestra total se han distribuido como se observa en la tabla inferior.

Los datos que se han utilizado en la confección de este informe pertenecen al Proyecto *Global*

Entrepreneurship Monitor (GEM) que es un consorcio compuesto, en la edición 2013, por equipos investigadores de las siguientes naciones: Alemania, Angola, Argentina, Bélgica, Bosnia y Herzegovina, Botswana, Brasil, Canadá, Colombia, Corea, Croacia, Chile, China, Ecuador, Eslovaquia, Eslovenia, Estados Unidos, Estonia, Filipinas, Finlandia, Francia, Gana, Grecia, Guatemala, Hungría, India, Indonesia, Irán, Irlanda, Israel, Jamaica, Japón, Latvia, Libia, Lituania, Luxemburgo, Macedonia, Malasia, Malawi, Méjico, Nigeria, Noruega, Países Bajos, Panamá, Perú, Polonia, Portugal, Puerto Rico, Reino Unido, República Checa, Rumania, Rusia, Singapur, Sudáfrica, Suecia, Suiza, Surinam, Tailandia, Taiwán, Trinidad y Tobago, Uganda, Uruguay y Vietnam. Asimismo, son componentes regionales del Proyecto, los equipos de: Andalucía, Aragón, Canarias, Cantabria, Castilla y León, Castilla-La Mancha, Cataluña, Comunidad Valenciana, Extremadura, Galicia, Madrid, Murcia, Navarra, País Vasco, nueve regiones de Chile, una de Méjico, una de Colombia y siete de Canadá. Los nombres de los miembros de todos los equipos españoles están publicados en la parte introductoria de este informe y en los informes del resto de naciones participantes que pueden obtenerse en: <http://www.gemconsortium.org/>.

Ficha técnica de la encuesta a la población de 18-64 años

Universo	Población residente en España de 18 a 64 años								
Población objetivo	30.722.016 individuos								
Muestra	24.600 individuos								
Margen de confianza	95,5%								
Error muestral	± 0,62% para el conjunto de la muestra								
Varianza	Máxima indeterminación (P=Q=50%)								
Periodo de realización de encuestas	Mayo-Julio de 2013								
Metodología	Encuesta telefónica asistida por ordenador (sistema CATI)								
Trabajo de campo	Instituto Opinòmetre								
Grabación y creación de base de datos	Instituto Opinòmetre								

Muestra total	Género		Edad					Ámbito Geográfico	
	Hombre	Mujer	18-24	25-34	35-44	45-54	55-64	Rural*	Urbano
24.600	12.473	12.127	2.818	5.756	6.312	5.531	4.183	3.839	20.761

Nota: * Municipios de hasta 5.000 habitantes.

2

El entorno emprendedor

El marco conceptual GEM y la literatura sobre emprendimiento otorgan al entorno un papel de indiscutible relevancia tanto en el fomento de la actividad emprendedora como en su impacto en el desarrollo económico de un territorio. Sin duda, para lograrlo se requiere de un marco institucional que facilite y propicie una cultura emprendedora en todos los ámbitos: individual, organizacional y territorial. En este sentido, a través de la opinión de un grupo de expertos, el proyecto GEM diagnostica anualmente el estado de una serie de condiciones del entorno para emprender.

En referencia a los aspectos metodológicos, en el año 2013 participaron 36 expertos de reconocido prestigio clasificados en función de su representatividad en cada una de las condiciones del entorno consideradas. De esta manera, cada uno de ellos dieron su opinión respecto al conjunto de las condiciones mencionadas, por medio de un cuestionario (escalas *Likert* de 5 puntos: 1 = completamente falso; 5 = completamente cierto)⁶. Además, a dichos expertos se les preguntó a través de cuestiones abiertas (sin una lista de opciones previamente definida) por su opinión acerca de los principales obstáculos y apoyos relativos a la actividad emprendedora en el territorio. Por último, se les planteó que reflexionaran al respecto de tres propuestas que a su juicio serían recomendables para mejorar el contexto emprendedor nacional.

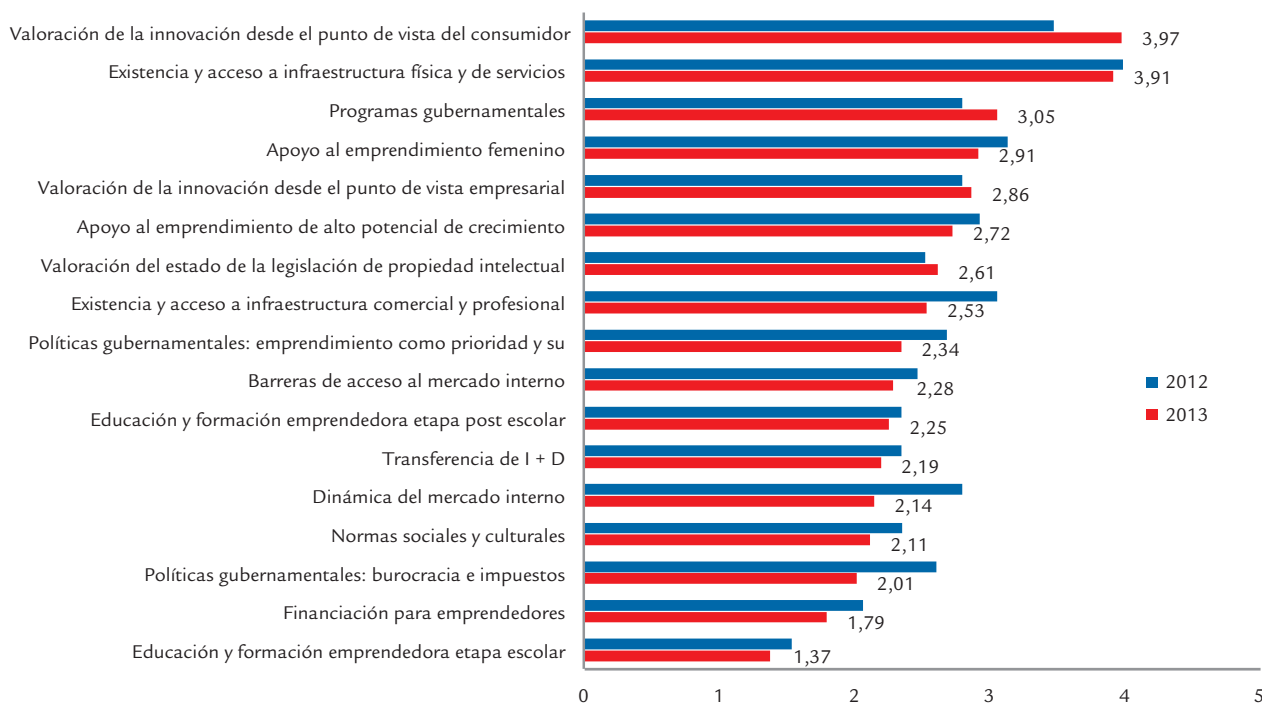
2.1. Valoración de las condiciones del entorno para emprender en España

Según los expertos españoles entrevistados en 2013, la valoración media (de 1 a 5) de las condiciones del entorno sigue siendo poco favorable para emprender (véase el Gráfico 2.1.1).

Al igual que el año anterior, la mayoría han obtenido una valoración media inferior a 3. Específicamente las condiciones del entorno que han recibido las más bajas valoraciones han sido: la educación y formación emprendedora en la etapa escolar (1,37), el apoyo financiero (1,79), las políticas gubernamentales asociadas con la burocracia e impuestos (2,01), las normas sociales y culturales (2,11), la dinámica del mercado interno (2,14) y la transferencia de I + D (2,19). Aunque condiciones como la valoración de la innovación desde el punto de vista empresarial (2,86) y el apoyo al emprendimiento femenino han recibido una valoración muy cercana a la media. En contrapartida, una vez más, el acceso a la infraestructura física (3,91) y la valoración de la innovación desde el punto de vista del consumidor (3,97) continúa recibiendo la mejor valoración. Además, aunque con leves disminuciones en las valoraciones con respecto al año anterior, continúan aprobando otras condiciones como los programas gubernamentales (3,05).

Por otro lado, cabe destacar que el análisis dinámico de las condiciones del entorno confirma que su evolución ha empeorado entre el año 2012

⁶ Las valoraciones que superan la media de 3 puntos se pueden considerar favorables; mientras que las que no la superan, deben considerarse como desfavorables.

Gráfico 2.1.1. Valoración media de los expertos entrevistados sobre las condiciones del entorno para emprender en España, año 2013

y 2013. En particular, de las 17 condiciones del entorno, la valoración de la innovación por el consumidor (de 3,47 a 3,97), los programas gubernamentales (de 2,79 a 3,05), la valoración de la innovación por el empresario (de 2,79 a 2,86) y la valoración de la propiedad intelectual (de 2,51 a 2,61) presentan una mejora; mientras que el acceso a la infraestructura física se mantiene estable. El resto de condiciones se caracteriza por su retroceso respecto a años anteriores (véase la Tabla 2.1.1).

A partir de lo anterior, de las conclusiones que se extraen de la evolución de las condiciones del entorno destaca la firme implicación de diversos agentes en el diseño e implantación de programas en las distintas fases del proceso emprendedor. Sin embargo, las valoraciones que han recibido

las políticas fiscales y la burocracia continúan siendo de las más bajas valoraciones. Esto refleja que, a pesar de los esfuerzos realizados, los expertos aún consideran que la efectividad de las políticas fiscales y la burocracia no es suficiente para crear empresas e impulsar su crecimiento en España. En particular, que las diversas trabas administrativas y los impuestos⁷ obstaculizan tanto la puesta en marcha como el crecimiento y consolidación de las iniciativas emprendedoras.

⁷ Según el informe *Paying Taxes* 2013 que publica conjuntamente el PWC y el Banco Mundial, la carga fiscal total de las empresas en España asciende aproximadamente al 58% de los ingresos antes de impuestos (p. ej., cotizaciones a la Seguridad Social e impuesto sobre sociedades). Posicionando a España como la tercer economía Europea con impuestos más altos para las empresas (PWC, 2013).

Tabla 2.1.1. Evolución de las valoraciones medias de los expertos entrevistados sobre condiciones del entorno para emprender en España (periodo 2005-2013)

Condiciones del entorno	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	Situación
Valoración de la innovación: consumidor				3,46	3,25	3,60	3,35	3,47	3,97	Mejora
Acceso a infraestructura física y de servicios	3,64	3,61	3,56	3,54	3,67	3,61	3,46	3,98	3,91	Estable
Programas gubernamentales	3,01	3,17	3,13	3,10	3,06	2,49	2,72	2,79	3,05	Mejora
Apoyo al emprendimiento femenino		3,18	3,30	3,11	3,32	2,81	3,01	3,13	2,91	Empeora
Valoración de la innovación: empresarial				3,09	2,90	2,68	2,62	2,79	2,86	Mejora
Apoyo al alto potencial de crecimiento	3,05	3,06	3,04	3,02	3,15	2,54	2,66	2,92	2,72	Empeora
Valoración de la propiedad intelectual	2,89	2,83	2,92	2,76	2,81	2,65	2,57	2,51	2,61	Mejora
Acceso a infraestructura comercial y profesional	3,26	3,18	3,23	2,98	3,06	2,86	2,58	3,04	2,53	Empeora
Políticas gubernamentales: prioridad y su apoyo	2,69	2,84	2,90	2,73	2,60	2,40	2,06	2,68	2,34	Empeora
Barreras de acceso al mercado interno	2,70	2,97	2,76	2,60	2,68	2,30	2,16	2,46	2,28	Empeora
Educación y formación emprendedora (etapa post)	2,75	2,82	2,82	2,81	2,65	2,26	2,34	2,34	2,25	Empeora
Transferencia de I+D	2,52	2,51	2,53	2,60	2,42	2,24	2,13	2,34	2,19	Empeora
Dinámica del mercado interno	2,16	2,29	2,09	2,40	2,50	2,55	2,69	2,79	2,14	Empeora
Normas sociales y culturales	2,74	2,69	2,74	2,80	2,45	2,27	2,21	2,34	2,11	Empeora
Políticas gubernamentales: burocracia e impuestos	2,81	2,79	2,80	2,56	2,34	2,21	2,21	2,59	2,01	Empeora
Financiación para emprendedores	2,54	2,57	2,67	2,58	2,20	2,08	2,06	2,06	1,79	Empeora
Educación y formación emprendedora (etapa escolar)	1,87	2,01	2,00	1,91	1,73	1,58	1,56	1,52	1,37	Empeora

Asimismo, se observa que el *apoyo financiero*⁸ sigue siendo una de las condiciones peor valoradas por los expertos. Una evidencia de esto se observa en el apartado 1.2.1 donde se exponen algunas de las razones que influyeron en el abandono de las actividades empresariales; siendo la dificultad para obtener financiación, la que predominó en el 12,14% de los casos de abandono identificados. Además, el escenario económico se complica por los diversos recortes en los presupuestos públicos y también por la incertidumbre de los mercados financieros que cada vez hacen más difícil el acceso a créditos a través de distintas restricciones.

Sin duda, esto se refleja en las dificultades de las empresas para acceder a nuevas fuentes de financiación y más aún para hacer frente a las condiciones de incertidumbre que caracterizan a las épocas de crisis económica (p. ej., disminución de la demanda, difícil acceso al crédito, etc.). En los últimos años, en España se han observado diversos esfuerzos en esta línea tales como subvenciones a fondo perdido, subvenciones para la creación, y el funcionamiento de redes de *business angels*.

De igual manera, *la educación y la formación* se mantienen como una de las asignaturas pendientes. Para ello, sería importante reforzar el espíritu emprendedor y la reducción de barreras psicológicas/culturales en las primeras etapas del proceso emprendedor

⁸ Para un mayor detalle y análisis revisar el *Capítulo 4: Financiación del proceso emprendedor en España. Retos y Desafíos*.

a través de todos los niveles educativos e incluso en los programas de capacitación empresarial.

2.2. Análisis de los obstáculos, apoyos y recomendaciones a la actividad emprendedora en España

Los expertos entrevistados también contribuyen en el Informe GEM a través de preguntas abiertas⁹ relacionadas con las condiciones del entorno específico que influyen en la actividad emprendedora. A continuación, se presentan las opiniones de los expertos entrevistados relativas a los principales obstáculos que, según su criterio, actúan como frenos de la actividad emprendedora, los apoyos más importantes que estarían favoreciendo dicha actividad y, por último, las recomendaciones o medidas para mejorar el contexto para emprender en España.

Según la opinión de los expertos españoles entrevistados, en 2013 los tres principales obstáculos para emprender en España continúan siendo el acceso a la financiación (82,9%), las políticas gubernamentales (42,9%), y las normas sociales y culturales (37,1%) (véase la Tabla 2.2.1). En su conjunto, el apoyo financiero y las políticas gubernamentales son de naturaleza coyuntural y recogen la difícil situación económica que ha estado experimentando nuestra economía en los últimos años. Por noveno año consecutivo, el principal obstáculo del entorno a la actividad emprendedora es la financiación. Si bien, incluso en épocas de estabilidad económica

(periodo 2005-2008) esta condición ha sido identificada como el principal obstáculo. En un contexto de crisis y recesión económica (periodo 2009-2013), resulta aún más complicado acceder a las fuentes de financiación, no sólo en la etapa de creación de nuevas empresas, sino también en la puesta en marcha de estrategias de crecimiento, consolidación y supervivencia de empresas establecidas.

De igual manera, las normas sociales y culturales fueron el tercer obstáculo para emprender. Por su naturaleza, esta condición es más estructural que coyuntural. De ahí que no sea extraño que, desde las primeras ediciones del Informe GEM, esta condición esté ocupando las primeras posiciones en el *ranking*. Esto podría reflejar que la sociedad española no ha sufrido grandes cambios en los aspectos culturales con influencia en el emprendimiento.

En base a la opinión de los expertos españoles entrevistados, en 2013, los tres principales apoyos del entorno a la actividad emprendedora han sido la crisis económica (54,5%), las políticas gubernamentales (45,5%) y el estado del mercado laboral (30,3%) (véase la Tabla 2.2.2). Los expertos españoles coinciden en que las condiciones del mercado laboral impulsa la actividad emprendedora. Sin duda, en épocas de crisis económica dicha condición cobra especial protagonismo ya que se vincula directamente con el lanzamiento de un negocio por necesidad. Hecho que se puede corroborar en el apartado 1.2.3 relacionado con las motivaciones para emprender ya presentado en este informe, donde se observa que ha ganado peso el número de emprendedores en fase inicial (TEA) que emprenden por una necesidad (desempleo).

Al respecto, los estudios sobre el crecimiento económico evidencian que, en épocas de recesión económica el efecto en la actividad emprendedora es muy ambiguo (Audretsch y Thurik, 2001). Mientras que algunos autores como Evans y Leighton (1990) encuentran que los niveles más altos de desempleo sirven de catalizador para la creación de empresas, otros autores como Audretsch y Fritsch

⁹ Cada experto puede mencionar hasta 3 temas que considere que pueden ser obstáculos, apoyos y recomendaciones a la actividad emprendedora. De esta manera, se estima el porcentaje de cada obstáculo sobre el total de respuestas. Hasta el 2012, esto se estimaba a través de tablas de multi-respuesta. A partir del 2013, los tres temas propuestos han sido previamente clasificados a partir del listado de 21 temas definidos por el equipo GEM-NES internacional y luego se ha estimado el porcentaje de cada grupo sobre el total de respuestas.

Tabla 2.2.1. Evolución de los obstáculos a la actividad emprendedora en España, según la opinión de los expertos entrevistados en el periodo 2005-2013

Obstáculos a la actividad emprendedora en España, ordenados por orden de dificultad en 2013	% sobre el total de respuestas	2013	2012	2011	2010	2009	2008	2007	2006	2005
Apoyo financiero	82,9%	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Políticas gubernamentales	42,9%	2	2	2	2	2	4	3	3	3
Normas sociales y culturales	37,1%	3	3	3	3	3	3	2	2	2
Educación, formación	22,9%	4	5	5	4	5	2	7	10	8
Capacidad emprendedora	17,1%	5	6	6	8	6	6	9	7	5
Apertura de mercado, barreras	14,3%	6	7	8	7	8	12	8	9	10
Crisis económica	14,3%	6	-	-	-	-	-	-	-	-
Costes laborales, acceso y regulación	11,4%	7	-	-	-	-	-	-	-	-
Acceso a la información	8,6%	8	-	-	-	-	-	-	-	-
Programas gubernamentales	5,7%	9	7	8	7	8	8	12	12	11
Estado del mercado laboral	5,7%	9	7	8	8	9	8	11	13	13
Acceso a infraestructura física	2,9%	10	8	9	9	-	7	6	8	6
Clima Económico	2,9%	10	4	4	5	4	5	4	4	4
Transferencia de I + D	0,0%	11	7	6	9	8	9	5	6	9
Infraestructura comercial y profesional	0,0%	11	7	7	6	6	7	5	5	7
Composición percibida de la población	0,0%	11	8	9	7	7	10	10	11	12
Contexto político, institucional y social	0,0%	11	7	9	8	9	11	13	14	14
Corrupción	0,0%	11	-	-	-	-	-	-	-	-
Desempeño de pequeñas, medianas y grandes empresas	0,0%	11	-	-	-	-	-	-	-	-
Internacionalización	0,0%	11	-	-	-	-	-	-	-	-
Otros	0,0%	11	-	-	-	-	-	-	-	-

Nota: Hasta el 2012, se estimaba a través de tablas de multi-respuesta. A partir del 2013, los tres temas propuestos han sido previamente clasificados a partir del listado 21 temas definidos por el equipo GEM-NES internacional y luego se ha estimado el % de cada grupo sobre el total de respuestas.

(1994) han encontrado que el desempleo reduce la cantidad de actividad emprendedora.

Considerando la opinión de los expertos españoles, por cuarto año consecutivo, las tres principales recomendaciones para la mejora de las condiciones del entorno de la actividad emprendedora son: las políticas gubernamentales (63,6%), el apoyo financiero (48,5%) y la educación y formación de la población (45,5%). Estas recomendaciones deben contextualizarse en el uso eficiente y a la austeri-

dad de los recursos públicos que suele experimentar en épocas de crisis y recesión económica, es decir, tener en cuenta que debido a la escasez de los recursos disponibles, será necesario destinar los mismos a aquellas finalidades estratégicamente más relevantes (véase la Tabla 2.2.3).

Resulta interesante que los expertos españoles entrevistados continúen recomendando que la educación y formación sea atendida y reforzada. Esta condición representa una de las principales fuentes

Tabla 2.2.2. Evolución de los apoyos a la actividad emprendedora en España, según la opinión de los expertos entrevistados en el periodo 2005-2013

Apoyos a la actividad emprendedora en España, ordenados por orden de importancia en 2013	% sobre el total de respuestas	2013	2012	2011	2010	2009	2008	2007	2006	2005
Crisis económica	54,5%	1								
Políticas gubernamentales	45,5%	2	2	6	2	2	2	1	2	2
Estado del mercado laboral	30,3%	3	3	1	6	8	6	12	11	12
Capacidad emprendedora	21,2%	4	1	3	7	7	8	7	9	9
Programas gubernamentales	18,2%	5	5	2	1	1	1	2	1	1
Educación, formación	15,2%	6	3	4	2	3	3	5	5	4
Normas sociales y culturales	15,2%	6	4	6	8	5	6	9	6	6
Contexto político, institucional y social	15,2%	6	8	9	10	10	10	8	7	13
Apoyo financiero	12,1%	7	9	5	5	9	4	4	4	5
Infraestructura comercial y profesional	9,1%	8	7	9	6	8	6	13	13	10
Transferencia de I+D	6,1%	9	6	7	3	10	5	11	10	11
Apertura de mercado, barreras	3,0%	10	7	9	9	6	9	10	12	7
Costes laborales, acceso y regulación	3,0%	10								
Acceso a la información	3,0%	10								
Acceso a infraestructura física	0,0%	11	9	8	7	9	8	6	8	8
Clima Económico	0,0%	11	1	7	4	4	7	3	3	3
Composición percibida de la población	0,0%	11	8	9	10	11	11	14	14	14
Corrupción	0,0%	11								
Desempeño de pequeñas, medianas y grandes empresas	0,0%	11								
Internacionalización	0,0%	11								
Otros	0,0%	11								

Nota: Hasta el 2012, se estimaba a través de tablas de multi-respuesta. A partir del 2013, los tres temas propuestos han sido previamente clasificados a partir del listado 21 temas definidos por el equipo GEM-NES internacional y luego se ha estimado el % de cada grupo sobre el total de respuestas.

de capital humano innovador y emprendedor para impulsar el rejuvenecimiento y la transformación del tejido empresarial español (Guerrero y Urbano, 2011). De igual manera, los programas y normas sociales y culturales ocupan la cuarta posición en las recomendaciones según la opinión del 18,2% de los expertos entrevistados.

Un aspecto importante a destacar es que, durante la última década, gran parte de los apoyos presupuestarios en materia de emprendimiento han

estado orientados a atender la etapa de creación de empresas y tan sólo unos cuantos a las etapas de sensibilización y de consolidación. Una posible explicación ha sido que la mayoría de las acciones públicas han estado enfocadas en la obtención de resultados en el corto plazo. Por ello, la Ley de apoyo al emprendimiento considera diversas medidas orientadas a fomentar el espíritu emprendedor en la educación primaria, secundaria, formación profesional y universitaria. De esta manera, en el mediano y largo plazo, se podrían observar resul-

Tabla 2.2.3. Evolución de las recomendaciones a la actividad emprendedora en España, según la opinión de los expertos entrevistados en el periodo 2005-2013

Recomendaciones que pueden favorecer la actividad emprendedora en España, ordenados por orden de importancia en 2013	% sobre el total de respuestas	2013	2012	2011	2010	2009	2008	2007	2006	2005
Políticas gubernamentales	63,6%	1	1	1	1	3	2	2	2	4
Apoyo financiero	48,5%	2	3	2	3	4	3	4	4	2
Educación, formación	45,5%	3	2	3	3	2	1	1	1	1
Programas gubernamentales	18,2%	4	3	4	4	1	4	3	3	3
Normas sociales y culturales	18,2%	4	5	4	6	7	5	5	5	5
Acceso a la información	9,1%	5								
Transferencia de I + D	6,1%	6	7	5	5	5	6	6	6	6
Capacidad emprendedora	6,1%	6	6	6	8	9	10	10	11	10
Internacionalización	6,1%	6								
Costes laborales, acceso y regulación	6,1%	6								
Infraestructura comercial y profesional	3,0%	7	4	8	8	6	7	9	8	9
Apertura de mercado	3,0%	7	8	7	7	10	11	12	9	11
Mercado Laboral	3,0%	7	8	8	8	11	13	11	12	12
Infraestructura física	0,0%	8	9	5		8	8	8	7	7
Clima Económico	0,0%	8	8	8		12	12	14	14	13
Composición de la población	0,0%	8	9	8		13	14	13	13	14
Contexto político, institucional y social	0,0%	8	7	8		8	9	7	10	8
Crisis económica	0,0%	8								
Corrupción	0,0%	8								
Desempeño de pequeñas, medianas y grandes empresas	0,0%	8								

Nota: Hasta el 2012, se estimaba a través de tablas de multi-respuesta. A partir del 2013, los tres temas propuestos han sido previamente clasificados a partir del listado 21 temas definidos por el equipo GEM-NES internacional y luego se ha estimado el % de cada grupo sobre el total de respuestas.

tados en la identificación de oportunidades y capacidad emprendedora.

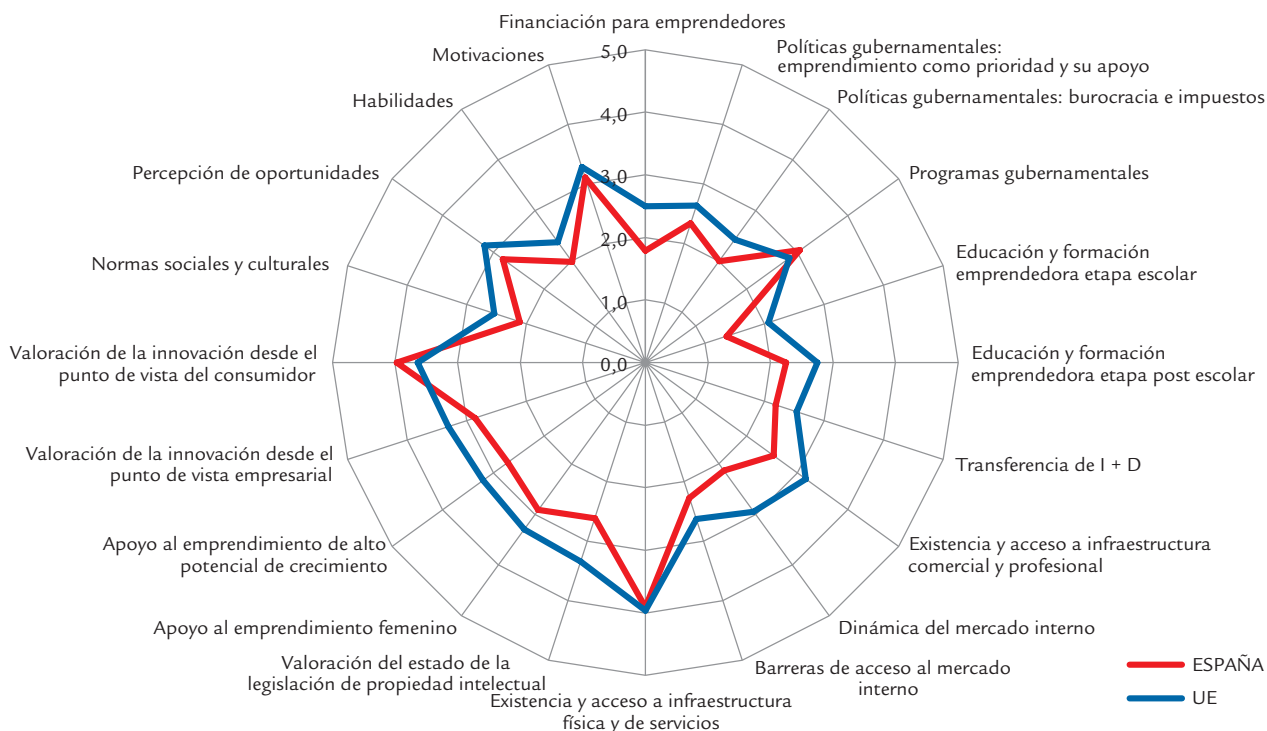
2.3. Benchmarking internacional y por Comunidades Autónomas sobre las condiciones del entorno para emprender

A continuación se presenta la valoración comparativa de las condiciones del entorno según la opinión de los 540 expertos entrevistados en 15 países

europeos basados en la innovación¹⁰, y de los 36 expertos españoles entrevistados durante el año 2013 (véase el Gráfico 2.2.1). En general, la mayoría de las condiciones del entorno en España están por debajo de la valoración media de los países europeos participantes en la encuesta a expertos. En concreto, las mayores diferencias se presentan

¹⁰ Países Europeos basados en la innovación que han participado en la encuesta NES 2013: Alemania, Bélgica, Eslovaquia, Eslovenia, España, Finlandia, Francia, Grecia, Irlanda, Italia, Luxemburgo, Países Bajos, Portugal, Reino Unido y Suecia.

Gráfico 2.2.1. Valoración media de los expertos sobre las condiciones del entorno para emprender en España, año 2013



en condiciones como la dinámica de mercado (2,14 vs. 2,95%), la valoración de la propiedad intelectual (2,61 vs. 3,34%), la financiación para emprendedores (1,79 vs. 2,50%) y la educación en etapa escolar (1,37 vs. 2,07%). Concretamente, la dinámica de mercado es la condición del entorno emprendedor español con la valoración más baja respecto a la media europea. En cuanto a las condiciones del entorno mejor valoradas en España respecto a la valoración media en los países de la Unión Europea basados en la innovación, destacan tan sólo la valoración de la innovación por el empresario (3,97 vs. 3,64%) y los programas gubernamentales (3,05 vs. 2,84%).

La Tabla 2.3.1 recoge la valoración comparativa de las condiciones del entorno según la opinión de los expertos europeos, españoles y en cada una de las

Comunidades Autónomas. En general, a nivel europeo, tan sólo nueve condiciones del entorno han obtenido valoraciones favorables igual o por encima a 3 (infraestructura comercial, infraestructura física, percepción de oportunidades, motivaciones, valoración de la propiedad intelectual, apoyo al emprendimiento femenino, al alto potencial de crecimiento y la valoración de la innovación tanto por el consumidor como por el empresario); mientras que la media española sólo presenta este tipo de valoraciones en cuatro condiciones (programas gubernamentales, motivaciones, valoración de la innovación por el consumidor y acceso a infraestructura física). Aunque estas valoraciones varían al ser analizadas por Comunidades Autónomas.

Por regiones, en su mayoría, las condiciones del entorno mejor valoradas respecto a la media de paí-

Tabla 2.3.1. Valoración de las condiciones para emprender en países de la Unión Europea basados en la innovación, en España y en sus Comunidades Autónomas en 2013

	Europa		Comunidades Autónomas														
	Países de la UE		España	Andalucía	Aragón	Canarias	Cantabria	Castilla y León	Castilla-La Mancha	Cataluña	C. Valenciana	Extremadura	Galicia	Madrid CA.	Murcia	Navarra	País Vasco
Financiación para emprendedores	2,5	1,8	1,9	2,3	1,9	1,8	1,8	2,0	1,9	1,9	1,9	2,1	1,9	2,3	1,8	2,2	2,2
Políticas gubernamentales: prioridad y apoyo	2,6	2,3	3,0	2,6	2,6	2,7	2,5	3,0	2,5	2,5	3,0	2,6	2,6	2,6	2,5	2,7	3,1
Políticas gubernamentales: burocracia	2,4	2,0	2,1	2,3	2,2	2,2	2,6	2,3	2,2	2,3	2,2	2,3	2,3	2,3	2,1	2,5	2,5
Programas gubernamentales	2,8	3,1	3,0	3,0	2,9	2,9	3,0	2,7	3,1	3,0	2,9	2,9	2,7	3,0	2,9	3,3	3,3
Educación y formación(etapa escolar)	2,1	1,4	1,7	1,9	1,9	1,9	2,0	1,8	2,1	1,8	1,9	1,7	1,7	1,9	2,2	1,8	1,9
Educación y formación (etapa post escolar)	2,8	2,3	2,5	2,7	3,2	3,0	3,0	2,6	2,7	2,8	2,6	2,5	2,7	2,7	2,8	2,9	2,8
Transferencia de I+D	2,5	2,2	2,5	2,8	2,4	2,3	2,3	2,5	2,4	2,4	2,5	2,6	2,3	2,8	2,5	2,5	2,7
Infraestructura comercial y profesional	3,2	2,5	3,0	3,2	3,0	2,8	3,0	2,8	3,0	3,0	2,9	2,9	3,0	3,2	3,0	2,8	3,4
Mercado interno: dinámica	2,9	2,1	2,4	2,9	2,5	2,7	2,7	2,5	2,6	2,8	2,7	2,5	2,4	2,9	2,8	2,6	2,5
Mercado interno: barreras	2,6	2,3	2,5	2,6	2,4	2,5	2,4	2,3	2,4	2,5	2,4	2,5	2,3	2,6	2,3	2,6	2,8
Acceso a infraestructura física	3,9	3,9	3,8	3,9	3,8	3,8	3,8	3,6	3,6	3,7	3,6	3,8	3,9	3,9	3,9	3,9	4,0
Normas sociales y culturales	2,5	2,1	2,2	2,4	2,5	2,5	2,6	2,4	2,5	2,5	2,5	2,4	2,2	2,4	2,5	2,4	2,7
Percepción de oportunidades	3,2	2,8	3,0	2,7	2,8	2,3	2,7	2,8	3,0	3,0	2,4	2,7	2,8	2,7	2,5	2,8	3,1
Habilidades	2,4	2,0	2,2	2,1	2,2	2,1	2,2	2,0	2,1	2,3	2,3	2,2	2,1	2,1	2,2	2,4	2,5
Motivaciones	3,3	3,1	2,7	3,0	3,0	2,9	3,3	2,7	3,0	3,2	2,6	3,0	2,9	3,0	2,9	2,6	3,1
Valoración propiedad intelectual	3,3	2,6	2,7	2,9	3,1	2,7	2,9	2,6	2,6	2,8	3,0	2,7	2,5	2,9	2,7	3,0	2,9
Apoyo al emprendimiento femenino	3,3	2,9	3,1	3,2	3,2	3,3	3,1	2,9	3,2	3,2	3,3	3,2	2,9	3,2	3,0	3,2	3,2
Apoyo al alto potencial de crecimiento	3,2	2,7	2,8	3,1	2,8	3,0	2,9	2,7	3,0	2,9	2,9	3,0	2,8	3,1	3,1	2,9	3,4
Valoración de la innovación: empresarial	3,3	2,9	3,0	3,3	2,9	2,8	3,2	2,9	3,0	3,2	3,1	2,9	3,2	3,3	3,3	3,2	3,6
Valoración de la innovación: consumidor	3,6	4,0	3,5	3,6	3,4	3,3	3,5	3,6	3,6	3,7	3,5	3,6	3,7	3,6	3,5	3,2	3,7

ses europeos basados en innovación se observan en las comunidades de: Madrid, País Vasco, Navarra, Aragón y Murcia. En contrapartida, las peor valoradas se dan en Andalucía, Canarias, Cataluña, Extremadura y Galicia ya tan sólo presentan con tres indicadores por encima de la media. En concreto, las condiciones peor valoradas por los expertos de las diversas Comunidades Autónomas han sido:

(i) la financiación respecto a la valoración de los expertos del resto de países de la Unión Europea (2,5%), aunque en casi todas las comunidades presentan una mejor valoración de esta condición del entorno al compararla con la valoración media de los expertos españoles (1,8%); y (ii) la percepción de oportunidades respecto a la media europea (3,2%) aunque también mejor valorados que la me-

dia española (2,8%) con la excepción de comunidades como Aragón, Cantabria, Castilla León, Extremadura, Galicia, Murcia y Navarra.

Además, resulta de interés que las valoraciones de los expertos a nivel nacional sean más bajas que las valoraciones de los expertos en cada comunidad autónoma. Esto claramente evidencia las diferencias o peculiaridades que pueden presentar las condiciones del entorno en cada una de las Comunidades Autónomas; salvo en casos particulares como los programas gubernamentales o motivaciones para emprender que tienden a presentar valoraciones con mayor variabilidad dada su naturaleza.

2.4. Conclusiones

Algunos expertos defienden que la actividad emprendedora puede ser un mecanismo adecuado para afrontar los impactos de la crisis económica. Por ello, el emprendimiento ha sido un tema importante en las actuaciones públicas en los últimos años, aunque aún hay un camino por recorrer, y más aún cuando los recursos públicos son escasos. Por ello, es de vital importancia canalizar dichos recursos públicos de manera eficiente, equilibrada y sostenible. Particularmente, orientándolos hacia una mejora de las condiciones del entorno que favorezcan un firme repunte en la actividad emprendedora, de sus aspiraciones y que además se refuercen los valores, percepciones y aptitudes de la población española. Ante todo, atendiendo las

barreras y aumentando los incentivos en las diversas etapas del proceso emprendedor (identificación de oportunidades, creación y crecimiento) y considerando además las diversas tipologías de emprendimiento (autoempleo, innovador, tecnológico, intraemprendimiento, etc.). Todo ello, sin descuidar la política de promoción en el ámbito de la I+D+i e internacionalización, que permitirá competir y mantener la fortaleza del tejido empresarial consolidado. Según la opinión de expertos españoles entrevistados en 2013, se dan los cimientos para conseguir un entorno emprendedor más favorable, aunque es necesario seguir trabajando en temas como la simplificación administrativa, y una mayor dotación de incentivos fiscales y apoyos financieros.

2.5. Referencias

- Audretsch, D.B. y Thurik, R. (2001): *Linking entrepreneurship to growth*. OECD working papers.
- Audretsch, D.B. y Fritsch, M. (1994): The geography of firm births in Germany. *Regional Studies*, 28, 359–365.
- Evans, D. y Leighton, L. (1990): Small business formation by unemployed and employed workers. *Small Business Economics*, 2, 313–330.
- Guerrero, M. y Urbano, D. (2011): *The Creation and Development of Entrepreneurial Universities in Spain: An Institutional Approach*. New York: Nova Publishers.
- PWC (2013): Paying Taxes 2013. The global picture. PWC & The World Bank / IFC. Obtenida el 20 de diciembre de 2013, de <http://www.pwc.com/gx/en/paying-taxes/assets/pwc-paying-taxes-2013-full-report.pdf>.



Parte 2

Temas monográficos

La novedad de esta edición consiste en la incorporación de una sección con estudios monográficos. Se han seleccionado dos trabajos que desarrollan temas de gran actualidad como la Ley de Emprendedores recientemente entrada en vigor en España y la financiación del proceso emprendedor. Para ello se ha contado con colaboradores expertos en los temas citados, entre los cuales se encuentran académicos ajenos al equipo de investigación GEM España. La Dirección Técnica de este proyecto desea agradecer a los autores colaboradores que han participado en la redacción de los capítulos monográficos de este informe.

3.1. Objetivos y metodología

En esta parte del informe que se presenta tiene como objetivo valorar la Ley 14/2013 de apoyo a los emprendedores y su internacionalización. La amplitud de la norma¹¹ y sus objetivos de cambio estructural –de impulso de las iniciativas emprendedoras, productividad, crecimiento e internacionalización empresarial, entre otros– trascienden el cambio normativo. Tal y como recoge su exposición de motivos, busca: “*un cambio de mentalidad en el que la sociedad valore más la actividad emprendedora y la asunción de riesgos*”. Todo ello, justifica sobradamente el trabajo realizado que ofrece un amplio material para la reflexión sobre la eficacia de la norma en el entorno emprendedor. Para ello, se ha combinado:

- El análisis y resumen de la Ley, para la elaboración de un documento sintético con las 18 novedades principales, sus objetivos, acciones contempladas y artículos de referencia (ver apartado 3.2).
- Sobre cada una de estas novedades, se hizo una pregunta a un panel de expertos –que se deta-

lla más adelante– para valorar su eficacia en una escala *Likert* (1 nada eficaz a 5 muy eficaz). Siguiendo la metodología GEM, también se solicitó a cada miembro del panel que valorase la contribución de la Ley (1 muy baja a 5 muy alta) a la mejora del entorno para emprender y expresaran su opinión general sobre la citada normativa, destacando sus puntos fuertes y débiles.

- Para el panel se seleccionaron 43 expertos pertenecientes a diversos ámbitos: 5 académicos (principalmente catedráticos de derecho, de economía y empresa); 6 profesionales relacionados con la administración pública (registradores, técnicos de fomento, etc.); 6 consultores; 15 directivos y profesionales (entre ellos varios notarios); y 13 empresarios (la mayoría pertenecientes a la Asociación de Jóvenes Empresarios de prácticamente todas las Comunidades Autónomas). Las respuestas se recogieron en un cuestionario telemático entre el 7 y 19 de noviembre de 2013.
- Además, se han incluido 3 artículos de opinión: el primero, que ofrece la visión de Enrique Sanjuán y Muñoz, magistrado especialista en asuntos mercantiles por el CGPJ y profesor asociado de Derecho Mercantil de la Universidad de Málaga, sobre uno de los temas relevantes del fenómeno emprendedor, el fracaso y el tratamiento de la insolvencia en la Ley (Anexo 3.1); el segundo desde la perspectiva sindical de Rodolfo Benito Valenciano, Presidente de la *Fundación 1º de Mayo* (Anexo 3.2); y el tercero del ámbito empresarial, de Pilar Andrade, Presidenta de la *Confederación Española de Jóvenes Empresarios* (CEAJE) y Ángel Luis Gómez, Secretario General de CEAJE (Anexo 3.3).

* Catedrático de Organización de Empresas, Director de la Cátedra de Emprendedores de la Universidad de Cádiz.

** Profesora Titular de Organización de Empresas, Directora de la Cátedra de Emprendedores de la Universidad Pablo Olavide.

*** Licenciado en Derecho, Fundación Universidad Empresa de la Provincia de Cádiz.

¹¹ La ley es un texto amplio con 76 artículos y 31 disposiciones adicionales y finales, que trata diversas materias, esencialmente del ámbito mercantil, fiscal y administrativo. Sus novedades se complementan con el Real Decreto Ley 4/2013.

3.2. Ley de emprendedores: resumen y principales novedades

El siguiente resumen se ha estructurado de acuerdo con los 5 Títulos recogidos en la norma (véase la Tabla 3.2.1):

- Apoyo a la iniciativa emprendedora.
- Apoyos fiscales y materia de Seguridad Social a los emprendedores.

- Apoyo a la financiación de los emprendedores.
- Apoyo al crecimiento y desarrollo de proyectos empresariales.
- Internacionalización de la economía española.

De entre ellos, se destacan las 18 medidas, que fueron sometidas a la valoración de los expertos. Dentro de cada medida se muestra el objetivo que persigue y las principales novedades que plantea.

Tabla 3.2.1. Principales medidas de la Ley de Emprendedoras

Apoyo a la iniciativa emprendedora	
1. Educación en emprendimiento	
Objetivo	Promover a través del sistema educativo la cultura del emprendimiento y lograr que el profesorado reúna las competencias y habilidades necesarias para este fin.
Novedades	El profesorado deberá adquirir competencias y habilidades relativas al emprendimiento. Las universidades fomentarán la iniciación de proyectos empresariales, facilitando información y ayuda a los estudiantes. Se abre la puerta para la creación de la mini empresa o empresa de estudiantes como herramienta pedagógica.
2. Emprendedor de Responsabilidad Limitada	
Objetivo	Superar la aversión al riesgo empresarial limitando la responsabilidad patrimonial por las deudas generadas en la actividad.
Novedades	Limitación de la responsabilidad de la vivienda habitual siempre que su valor no supere los 300.000 euros. Las tasas registrales son 64 euros, lo que no supone un coste excesivo para el emprendedor. Las deudas de derecho público no están plenamente exentas. Hay que formular y someter a auditoría las cuentas anuales, lo que supone un coste económico para el emprendedor de responsabilidad limitada.
3. Sociedad Limitada de Formación Sucesiva	
Objetivo	Facilitar la constitución de sociedades sin necesidad de realizar un desembolso inicial.
Novedades	Permite capitalizar sociedades tanto por debajo de 3.000 euros como por una cuantía más alta sin necesidad de hacer un desembolso inicial. Limitaciones a la hora de aplicar los beneficios y las retribuciones de los administradores hasta que no se produzca el desembolso total del capital social. Responsabilidad solidaria en caso de liquidación por el desembolso del capital mínimo.
4. Puntos de Atención al Emprendedor	
Objetivo	Facilitar y agilizar los trámites de inicio, ejercicio y cese de la actividad empresarial a través de estas Ventanillas Unicas.
Novedades	Crear una red de Puntos de Atención al Emprendedor con capacidad para gestionar los trámites de constitución. Procedimiento administrativo para la inscripción y constitución de ERL y SRL a través de los PAE y se incorpora al procedimiento la agenda electrónica notarial que será de obligado cumplimiento para el notario. Se amplía la forma de constituir las sociedades más allá de lo recogido en el RDL 13/2010. Se está impulsando el desarrollo de un portal denominado “Emprende en Tres” para coordinar diferentes trámites y procedimientos de ámbito estatal, autonómico y local. Es necesario un desarrollo reglamentario del Reglamento del Registro Mercantil y la elaboración de un formato estandarizado de estatutos sociales.

Tabla 3.2.1. Principales medidas de la Ley de Emprendedoras (cont.)

5. Acuerdo extrajudicial de pagos	
Objetivo	Establecer una medida que pueda favorecer una segunda oportunidad empresarial.
Novedades	Plazo de tres meses para alcanzar un acuerdo extrajudicial a través de la figura del mediador mercantil.
	Evita el proceso judicial y el colapso de los juzgados de lo mercantil.
	El plan de pago no podrá superar los 3 años y la quita no podrá ser superior al 25%.
	Se exige un acuerdo con el 60% del pasivo para que el acuerdo sea válido.
Apoyos fiscales y seguridad social	
6. Régimen Especial Criterio de Caja	
Objetivo	Paliar los problemas de liquidez y de acceso al crédito de las empresas.
Novedades	Permite optar por el régimen optativo en el IVA del criterio de caja conforme al cual los sujetos pasivos del impuesto pueden optar por retrasar el devengo de sus operaciones comerciales hasta el momento del cobro.
	Existe una fecha límite para el devengo que es el 31 de diciembre del año inmediato posterior.
	No podrán acogerse a este régimen los sujetos pasivos con más de 2.000.000 de euros de volumen de operaciones al año y/o sujetos pasivos cuyos cobros respecto de un mismo destinatario superen la cuantía de 100.000 euros.
7. Deducción por inversión de beneficios	
Objetivo	Fomentar la capitalización empresarial y la inversión en activos nuevos afectos a actividades económicas.
Novedades	Deducción de una cuota íntegra del IS 10% ó 5% para entidades de reducida dimensión sobre beneficios del ejercicio.
	Hay que dotar una reserva por la misma cuantía.
	Los elementos deben permanecer durante cinco años.
8. Deducción por actividades de I + D e Innovación Tecnológica (IT)	
Objetivo	Mejorar la aplicación práctica de los actuales incentivos fiscales vinculados a las actividades de I + D e IT.
Novedades	Equipara la situación a países de nuestro entorno.
	Quedan excluidos los límites de deducción en I + D e IT en el IS a cambio de aplicarse un 20% en su importe.
	Pero se aplica un límite cuantitativo de 1 millón de euros para IT y 3 millones para I + D.
	No es posible su aplicación a empresas más pequeñas que tributen al tipo súper reducido.
9. Patent Box	
Objetivo	Favorecer la cesión de patentes y de otros derechos de explotación derivados de la propiedad industrial.
Novedades	Se amplía la deducción desde el 50 hasta el 60% del IS por la cesión de patentes y otros derechos de explotación económica derivados de la propiedad industrial.
	Se dota a la deducción de mayor control fiscal para evitar fraudes.
	Se permite solicitar a la Administración Tributaria acuerdos previos para calificación de activos.
	Equipara la situación a países de nuestro entorno.
	Hay cuestiones que están pendientes de desarrollo reglamentario (por ejemplo, el acuerdo previo de valoración de la Administración Tributaria).
10. Fomento de la inversión por <i>business angels</i>	
Objetivo	Favorecer la captación por empresas de nueva creación de fondos propios procedentes de inversores <i>business angels</i> que aporten capital inteligente.
Novedades	Se crea una nueva deducción por inversión en empresas de nueva o reciente creación: 20% con un máximo de 50.000 euros.
	La participación en la sociedad debe mantenerse un mínimo de 3 años y un máximo de 12 años, y no puede ser superior al 40% del capital social.
	La deducción nunca será aplicable a los familiares de los socios.

Tabla 3.2.1. Principales medidas de la Ley de Emprendedoras (cont.)

11. Pluriactividad Trabajadores por Cuenta Propia y por Cuenta Ajena	
Objetivo	Acabar con la penalización que actualmente existía con los trabajadores en situación de pluriactividad.
Novedades	Mejora considerablemente la situación de los trabajadores en pluriactividad con bonificaciones del 50% durante los 18 primeros meses y del 75% durante los siguientes 18 meses. Es incompatible con cualquier otra bonificación, por ejemplo, la tarifa plana.
12. Tarifa plana en las cuotas de la Seguridad Social	
Objetivo	Reducir el coste de inicio de una actividad empresarial.
Novedades	Se amplía la ayuda que se tenía para los jóvenes menores de 30 años con bonificaciones a la Seguridad Social del 80, 50 y 30% durante 18 meses. La bonificación deja de surtir efecto si se produce la contratación de trabajadores por cuenta ajena. No aclara las dudas que han generado las altas en el RETA de Socios de Sociedades Mercantiles.
Apoyo a la financiación de los emprendedores	
13. Acuerdos de refinanciación	
Objetivo	Flexibilizar la posibilidad de alcanzar acuerdos de refinanciación de empresas en difícil situación.
Novedades	El registrador, antes del nombramiento del experto que debe fiscalizar el proceso, puede solicitar presupuesto previo a varios expertos para después inclinarse por el que le parezca más adecuado. Se abarata el coste del experto que debe verificar el acuerdo de refinanciación.
14. Bonos de internacionalización	
Objetivo	Creación de un nuevo instrumento financiero a emitir por las entidades de crédito que favorezca la financiación a la internacionalización.
Novedades	Las entidades de créditos podrán “empaquetar” los créditos concedidos bajo determinados requisitos y siempre que hayan sido destinados a la internacionalización de empresas emitiendo títulos para su venta.
Apoyo al crecimiento y desarrollo de proyectos empresariales	
15. Simplificación de cargas administrativas	
Objetivo	Reducción de las cargas administrativas a las que se enfrentan los emprendedores.
Novedades	Se limita a una encuesta por año las solicitudes de información por parte del Instituto Nacional de Estadística. Se aumenta a 25 trabajadores el límite para que el empresario desarrolle personalmente las funciones de prevención de riesgos laborales. Desaparece los libros de visitas físicos de la Inspección de Trabajo y Seguridad Social. Se autorizan los apoderamientos electrónicos por parte de administradores o apoderados de sociedades mercantiles o por ERL. Se amplían hasta 500 metros cuadrados la superficie máxima de establecimientos exentos de licencias municipales y a 43 actividades adicionales la lista de actividades exentas de licencias municipales. Hay diversas cuestiones pendientes de desarrollo reglamentario (por ejemplo, libro de visitas). No se habla de la simplificación de cargas administrativas en el ámbito autonómico y local.
16. Contratación pública con emprendedores	
Objetivo	Eliminar obstáculos al acceso de los emprendedores a la contratación pública.
Novedades	Eleva los umbrales para la clasificación en los contratos de obras y servicios desde 350.000 euros hasta 500.000 euros para contratos de obra, y desde 120.000 euros hasta 200.000 euros. La garantía puede constituirse mediante retención del precio si lo prevé el pliego. El pliego puede establecer que toda la aportación inicial de documentación administrativa se sustituya por una declaración responsable. Se reducen plazos para devolución de garantías o para optar a la resolución contractual.

Tabla 3.2.1. Principales medidas de la Ley de Emprendedoras (cont.)

17. Simplificación de los requisitos para la Información financiera	
Objetivo	Flexibilizar las exigencias de contabilidad de las empresas de menor dimensión.
Medidas	Se elevan los umbrales a partir de los cuales se pueden formular cuentas anuales abreviadas para empresas que cumplan dos de las tres circunstancias siguientes durante dos ejercicios consecutivos: que el activo no supere los 4 millones de euros, que el importe neto no supere los ocho millones, o que el número medio de trabajadores empleados no sea superior a 50.
	Se elevan los umbrales a partir de los cuales se necesita auditor de cuentas para empresas que cumplan dos de las tres circunstancias siguientes durante dos ejercicios consecutivos: que el activo no supere los 2,85 millones, que el importe neto no supere los 5,7 millones que el número medio de trabajadores empleados no sea superior a 50.
Internacionalización de la economía española	
18. Movilidad internacional	
Objetivo	Pretende atraer inversores y emprendedores extranjeros facilitando sus permisos de residencia.
Novedades	Se concede un permiso de residencia (que no de trabajo) durante un año para extranjeros que quieran llevar a cabo los trámites previos para desarrollar una actividad emprendedora.
	Será una actividad emprendedora aquella que cuente con un informe favorable de la Administración General del Estado. Este informe valorará la creación de puestos de trabajo, el perfil profesional, el plan de negocio o el valor añadido o grado de innovación del proyecto.

Fuente: Real Decreto Ley 4/2013.

3.3. Valoración por los expertos de la eficacia de la Ley y de su impacto sobre el entorno emprendedor

El análisis de la información obtenida refleja, de manera general, que los expertos valoran¹² de manera tibia la eficacia prevista de la Ley. La valoración general alcanza los 3,29 puntos y en ninguna categoría de medidas se alcanza los 3,5 puntos de valoración. Aún más bajas son las puntuaciones en relación con su impacto en el entorno para emprender; como se observa en el apartado 3.3.2 la valoración media es de 2,85 puntos sobre 5, lo que significa que la mayoría de los expertos son más bien escépticos sobre la capacidad de la Ley para cambiar las condiciones del entorno para emprender.

¹² La escala de medición original de este apartado es *Likert* de 5 puntos, donde 1 = completamente falso y 5 = completamente cierto.

3.3.1. Eficacia de la Ley

Las 5 categorías de medidas han sido valoradas por encima del 3 por parte de todos los grupos de expertos (véase la Tabla 3.3.1 y el Gráfico 3.3.1), sin que pueda decirse que dicho aprobado raso alcance el nivel de entusiasmo (ninguna de ellas logra un resultado medio de 4). Son las medidas relativas a Internacionalización (2,91) y Financiación (2,97) las que generan expectativas menos optimistas en los expertos.

En el grupo de Apoyo a la Iniciativa Emprendedora (véase el Gráfico 3.3.2), la posibilidad de establecer un Acuerdo Extrajudicial de Pagos es la medida de la que se espera una mayor eficacia. Es interesante destacar que fue el grupo de Empresarios el que otorgó una calificación más alta (4,08) (véase la Tabla 3.3.1). La iniciativa trata de favorecer una segunda oportunidad empresarial, una cuestión a la que el grupo de emprendedores y empresarios es especialmente sensible. Resulta curioso, sin embar-

Tabla 3.3.1. Valoraciones de las medidas de la Ley por grupos de expertos

Medidas de la Ley	Académicos	Administración	Consultores	Directivos y Profesionales	Empresarios	Media Total
Apoyo a la Iniciativa Emprendedora	3,00	3,14	3,19	3,07	3,40	3,19
1. Educación en Emprendimiento	3,00	2,67	2,71	3,18	3,25	3,02
2. Emprendedor de Responsabilidad Limitada	3,00	3,33	2,86	3,00	3,00	3,02
3. Sociedad Limitada de Formación Sucesiva	3,17	3,17	3,67	2,91	3,23	3,19
4. Puntos de Atención al Emprendedor	2,83	3,33	3,29	3,18	3,46	3,26
5. Acuerdo extrajudicial de pagos	3,00	3,20	3,43	3,09	4,08	3,45
Apoyos Fiscales y Seguridad Social	3,33	3,31	3,49	3,55	3,47	3,45
6. Régimen Especial Criterio de Caja	4,00	4,00	3,00	3,82	4,08	3,81
7. Deducción por Inversión de Beneficios	3,17	3,00	3,43	3,55	3,54	3,40
8. Deducción por actividades de I+D e Innovación Tecnológica	3,67	3,17	3,43	3,18	3,23	3,30
9. Patent Box	3,33	3,00	3,43	3,36	2,92	3,19
10. Fomento de la Inversión por <i>business angels</i>	3,50	2,83	4,00	3,73	3,15	3,43
11. Pluriactividad Trabajadores por Cuenta Propia y Ajena	3,00	3,50	3,43	3,45	3,54	3,42
12. Tarifa Plana en las cuotas de la Seguridad Social	2,67	3,67	3,71	3,73	3,85	3,60
Apoyo a la Financiación de los Emprendedores	3,00	3,00	3,00	2,95	2,96	2,97
13. Acuerdos de Refinanciación	3,33	3,40	3,43	3,00	3,08	3,19
14. Bonos de Internacionalización	2,67	2,60	2,57	2,90	2,85	2,76
Apoyo al Crecimiento y Desarrollo de Proyectos Empresariales	3,06	3,12	3,67	3,55	3,54	3,44
15. Simplificación de cargas administrativas	3,17	3,17	4,00	3,45	3,46	3,47
16. Contratación Pública con Emprendedores	2,83	3,00	4,00	3,70	3,62	3,50
17. Simplificación Requisitos Información Financiera	3,17	3,20	3,00	3,50	3,54	3,34
Internacionalización de la Economía Española	3,00	2,67	3,14	3,09	2,69	2,91
18. Movilidad Internacional	3,00	2,67	3,14	3,09	2,69	2,91
Media total por grupos de expertos	3,14	3,16	3,36	3,32	3,36	3,29

go, que una de las principales novedades de la Ley, el Emprendedor de Responsabilidad Limitada, haya generado una respuesta tan tibia. Es posible que los condicionantes que impone la Ley para esta limitación de la responsabilidad patrimonial estén contrarrestando el potencial esperado de la medida. De igual forma, la Sociedad Limitada de For-

mación Sucesiva, otra de las medidas estrella de la Ley, parece que se valora con cierta cautela por parte de los expertos.

El capítulo relativo a Apoyo Fiscal y Seguridad Social (véase el Gráfico 3.3.3) es la categoría mejor valorada. Dentro de la misma, el Régimen Especial

Gráfico 3.3.1. Valoración de las cinco medidas

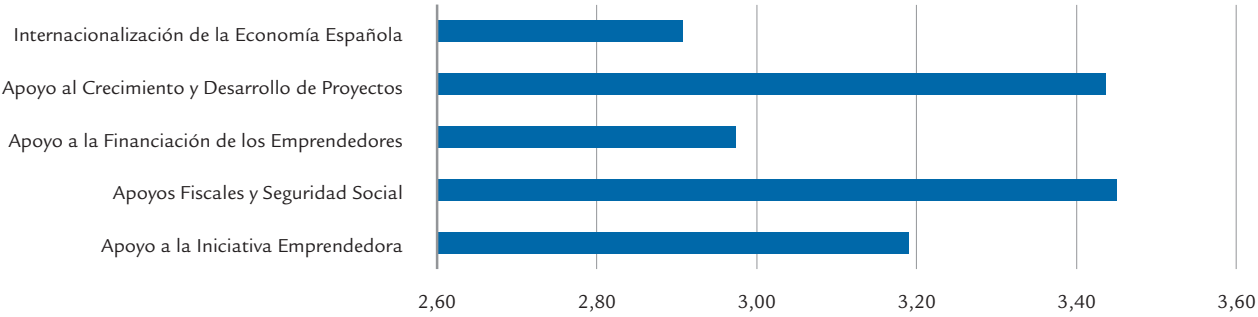


Gráfico 3.3.2. Apoyo a la iniciativa Emprendedora

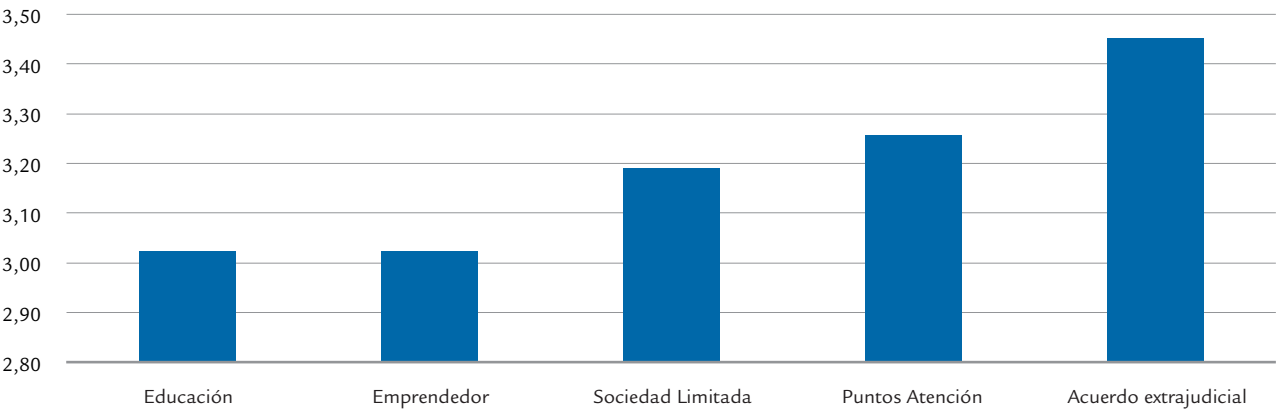
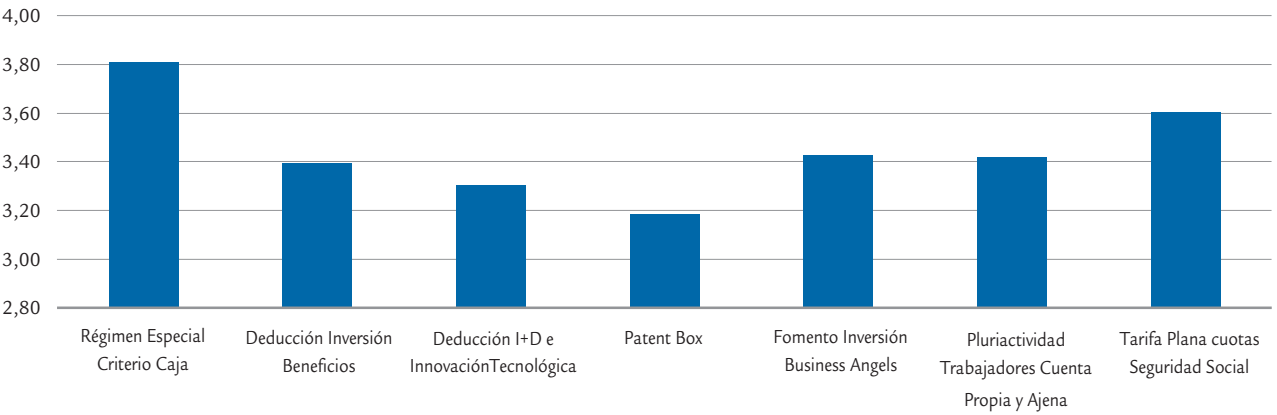


Gráfico 3.3.3. Apoyo Fiscal y Seguridad Social



del Criterio de Caja, que viene siendo una de las reclamaciones más importantes de los empresarios y emprendedores en los últimos años, es la medida mejor valorada por los expertos. La tarifa plana en las cuotas de la Seguridad Social y la deducción fiscal para el fomento de la inversión por los *business angels* son otras dos medidas demandadas por diferentes colectivos y cuya puesta en marcha es de las más valoradas positivamente. Es interesante destacar que las medidas directamente conectadas con la innovación (Deducción por I+D y *Patent Box*), aunque aprueban, son las que despiertan menor entusiasmo. Es probable que su posible contribución para un emprendimiento de alto potencial, se esté viendo eclipsado por otras medidas que, aún no teniendo un carácter tan estratégico (Criterio de Caja o Cuotas a la Seguridad Social), ayudan a resolver algunos de los graves problemas a los que se enfrentan actualmente las pequeñas empresas.

Las categorías de Apoyo a la Financiación y la de Internacionalización son las peor valoradas. Dentro de la primera, los expertos esperan una mayor eficacia de los Acuerdos de Refinanciación que de la creación de los Bonos de Internacionalización. En

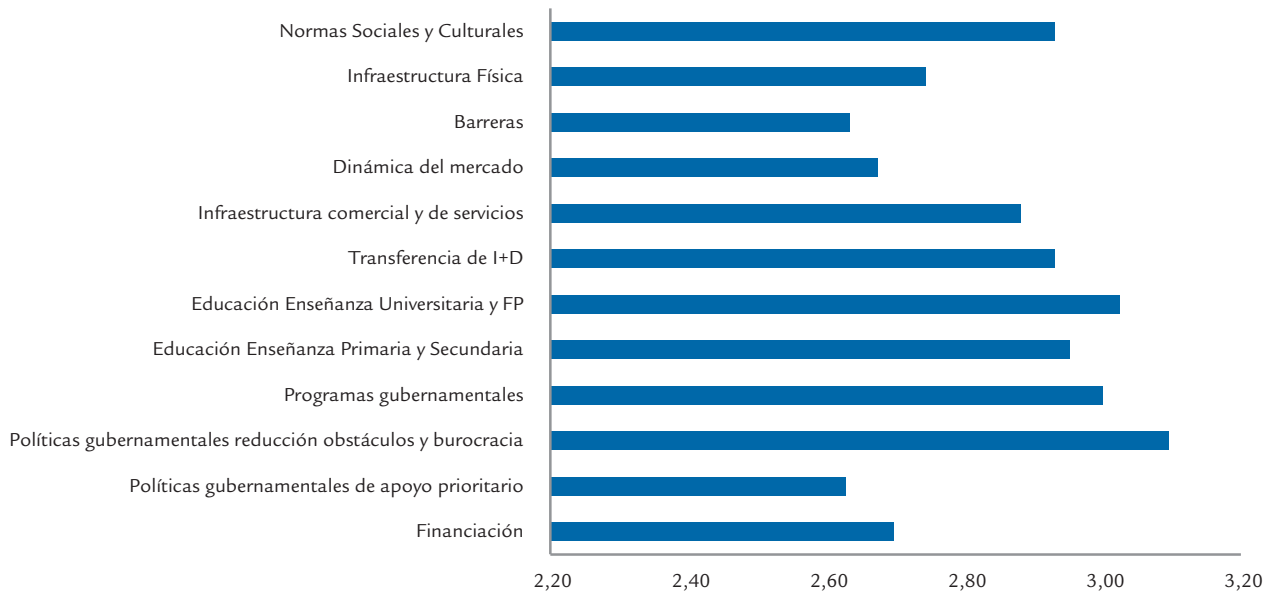
la segunda, la eficacia esperada de la Movilidad Internacional, que tiene como objetivo atraer inversores y emprendedores extranjeros (2,91), sitúa a esta categoría como la menos eficaz de los cinco grupos contemplados en la Ley. Dentro del grupo de Medidas, Apoyo al Crecimiento y Desarrollo de Proyectos Empresariales, se espera una mayor eficacia de aquellas que tratan de reducir los obstáculos para el acceso a la Contratación Pública, un mercado tradicionalmente inaccesible para las pequeñas empresas. En cuanto a las medidas establecidas para la Simplificación de cargas administrativas en diversos ámbitos (licencia municipal, información al INE, función de prevención de riesgos laborales, entre otras), también alcanzan valores por encima de la media.

3.3.2. Impacto de la Ley sobre el entorno emprendedor

Para esta parte del análisis, se tomaron como referencia los doce ejes estratégicos del entorno que se valoran en el informe GEM, y se pidió a los expertos que valoraran el impacto de la Ley sobre cada uno de tales ejes (véase la Tabla 3.3.2 y el Gráfico 3.3.4).

Tabla 3.3.2. Valoraciones de los factores del entorno para emprender

Factores del entorno para emprender	Académicos	Administración	Consultores	Directivos y Profesionales	Empresarios	Media Total
Financiación	2,33	2,67	3,29	2,64	2,62	2,70
Políticas gubernamentales apoyo prioritario	2,17	2,50	2,43	2,82	2,85	2,63
Políticas gubernamentales reducción obstáculos por tasas y burocracia	3,00	2,83	2,86	3,36	3,17	3,10
Programas gubernamentales: fomento creación y crecimiento empresas	3,17	2,83	2,83	2,82	3,23	3,00
Educación en Enseñanza Primaria y Secundaria	3,17	2,67	3,00	2,80	3,08	2,95
Educación en Enseñanza Universitaria y FP	3,00	2,67	2,71	3,18	3,25	3,02
Transferencia de I+D	3,33	2,83	3,29	2,73	2,77	2,93
Infraestructura comercial y de servicios	2,60	2,67	3,14	2,82	3,00	2,88
Dinámica del mercado	2,50	2,33	3,00	2,73	2,69	2,67
Barreras acceso al mercado	3,00	2,50	2,17	2,70	2,69	2,63
Infraestructura Física	2,50	2,67	3,00	2,82	2,69	2,74
Normas Sociales y Culturales	2,83	2,67	2,71	3,00	3,15	2,93
Media total por grupos de expertos	2,80	2,65	2,87	2,87	2,93	2,85

Gráfico 3.3.4. Impacto de la Ley en el entorno para emprender

La valoración media en este caso fue menor (2,85), lo que expresa un escepticismo generalizado sobre el ambicioso objetivo de la Ley de cambiar los condicionantes estructurales del fenómeno emprendedor.

Puede destacarse la mayor valoración en lo relativo a las Políticas Gubernamentales tendentes a reducir los obstáculos por tasas y burocracia (3,10), en la que el grupo de Empresarios y Emprendedores es el más optimista (3,17); el del impacto sobre las Enseñanzas Universitarias y de Formación Profesional (3,02), donde nuevamente Empresarios y Emprendedores tienen las expectativas más altas (3,25); y los Programas Gubernamentales de fomento de la creación y crecimiento de empresas (3,00), también con la más alta puntuación por parte del mismo grupo (3,23).

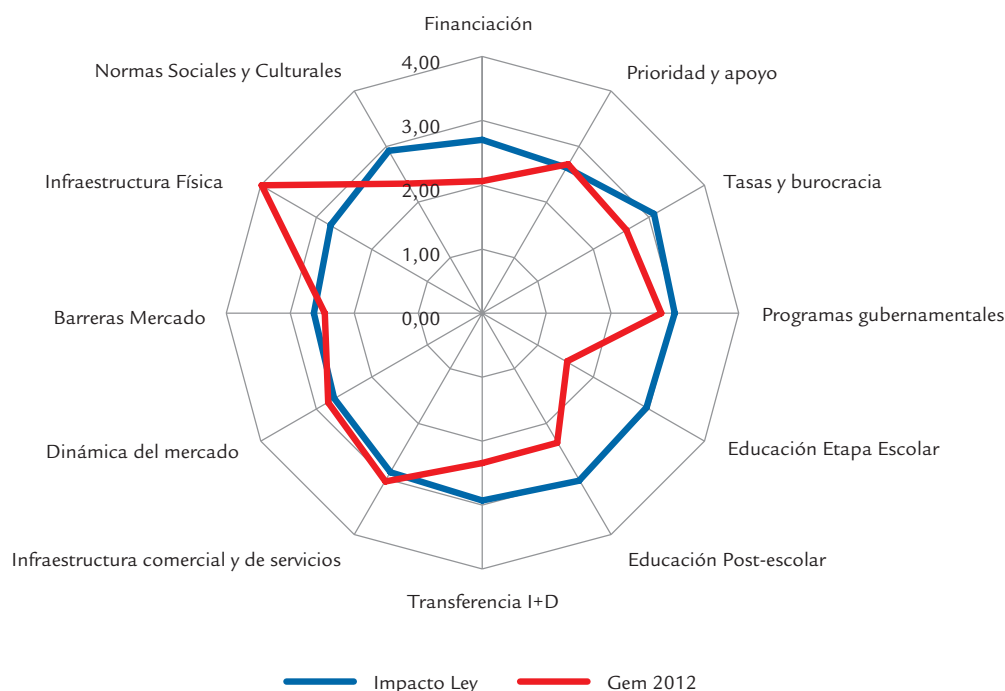
En el Gráfico 3.3.5 se comparan las valoraciones obtenidas con la que hicieron los expertos de las condiciones del entorno en el GEM 2012. Se observan diferenciales positivos de valoración en los ejes

estratégicos relacionados con educación, tasas y burocracia, transferencia, financiación, normas sociales y culturales, y políticas gubernamentales, mientras que en el resto son negativas o prácticamente inexistentes.

3.3.3. Resultados de la pregunta abierta: valoración cualitativa de los expertos

Las respuestas a la pregunta abierta sobre la valoración general de la Ley que se les pedía a todos los expertos entrevistados sobre los puntos fuertes y débiles de la misma, completa el análisis cualitativo. En resumen, y en la relación a los puntos fuertes, una mayoría de expertos coinciden en que la Ley representa un paso adelante en relación a la reducción de los costes iniciales de los emprendedores, que agiliza los procesos de creación y tramitación de las empresas y remueve algunas trabas burocráticas. También se señala como positivo que favorece el espíritu emprendedor en la sociedad, que presta atención al impulso del mismo en el ámbito educa-

Gráfico 3.3.5. Impacto esperado de la Ley en el Entorno Emprendedor



tivo y su interés por la internacionalización. Respecto a sus debilidades, son variadas las apreciaciones del panel. Las respuestas más relevantes apuntan a las limitaciones de la Ley y su retraso, a la escasa atención que presta al problema financiero, a que no se dota la misma de recursos presupuestarios, que no se contempla el emprendimiento de alto potencial y que la limitación de la responsabilidad del empresario no se atiende suficientemente.

De manera más detallada, una parte importante del panel la ve insuficiente y opina que ha aparecido con retraso o que su efectividad se verá condicionada a su desarrollo. Así, se afirma: “La Ley, junto con aspectos indudablemente positivos en otros se queda a medio camino, dejando demasiadas cuestiones pendientes de un posterior desarrollo reglamentario”. Abundando en esta insuficiencia, se apunta: “La falta de coherencia sistemática de la Ley, porque sus disposiciones normativas no están estructuradas, como sería deseable, atendiendo a

los dos principales objetivos de la norma, es decir, separando aquellas dirigidas a propiciar el inicio de actividades empresariales y de aquellas otras orientadas a facilitar el desarrollo de las que ya están en marcha, sino que las mismas aparecen mezcladas de manera inconexa en los distintos capítulos, dificultando sobremanera la comprensión de la norma”.

El abaratamiento de las cuotas de la Seguridad Social es uno de los aspectos positivos que más se valoran. Pero se hacen observaciones sobre su limitada eficacia en el sentido que no deberían atender a criterios temporales sino de facturación, tomando el ejemplo de otros países como el Reino Unido. Sobre este tema, también se dice que: “Las cotizaciones de autónomos en pluriactividad se presentan como una clara desventaja para emprendedores que inician una actividad compatibilizándola con un trabajo por cuenta ajena”. La segunda cuestión más señalada está relacionada con los problemas de financiación, piedra angular para los emprendedores y empresarios,

que la Ley no resuelve. Otro de los aspectos más señalados es que aunque la Ley pretende reducir la burocracia, no se espera que lo vaya a conseguir. En este sentido, se cita que: *“Tampoco se profundiza, lo que es un error, en la eficaz eliminación de trabas locales y autonómicas, muchas de ellas duplicadas con las estatales”*. O de una manera más contundente que se cae en lo que se desea evitar, señalando la complejidad de la Ley: *“...prueba de ello es que se considere necesario emitir una Ley ¡de casi 100 páginas! para no remover ninguna de las trabas burocráticas que impiden que una idea se convierta en empresa... El emprendimiento no necesita ninguna Ley más allá del Código Civil y el derecho privado”*.

Dos de sus medidas estrella, la *empresa de Responsabilidad Limitada* y la *Sociedad en Formación*, son vistas como avances pero también con limitaciones en sus diseños que impedirán una utilización significativa por parte de los emprendedores. Con respecto a las medidas para facilitar la constitución de sociedades se advierte que *“la constitución a través del CIRCE, que es la alternativa que plantea la nueva Ley, ya resultó un fracaso con las Sociedades Limitadas Nueva Empresa”* y en relación a los Puntos de Atención al Emprendedor que: *“todavía hay muchos que no se han adaptado a la reforma de la Ley de emprendedores”*. La intención de atender a la educación en emprendimiento es valorada positivamente pero no se espera que tenga importantes réditos sin una acción persistente en el tiempo que vaya acompañada de recursos y profesorado experto, a la vez que contemple un mayor acercamiento y colaboración entre universidades y empresas.

Hay un conjunto de respuestas que critican la excesiva generalidad de la Ley que *“no contempla ni incentiva el emprendimiento de mayor potencial, desarrollado en colaboración con medianas o grandes empresas”*. Resta eficacia, según otras respuestas, el que no se contemple ni discrimine fenómenos de índole diverso como el emprendimiento desde una perspectiva de género o iniciativas colectivas (cooperativas). Estas apreciaciones pueden estar fundadas en la mejorable concepción que destila la Ley de la naturaleza del proceso emprendedor y especialmente de su di-

námica: su diversidad y sus distintas fases y etapas críticas. Así, se señala que: *“Existe una tendencia en esta normativa a presuponer que toda actividad emprendedora es viable y, en ese sentido, se relega la necesidad de apoyar al emprendedor en las fases iniciales de estudio e impulso de la idea empresarial”*.

En cuanto a las relaciones contractuales con la Administración, se valora positivamente la intención de abrir puertas a emprendedores y pequeñas empresas pero se opina que *“...la exigencia en la clasificación de los contratos de obras y servicios no representa y queda lejos del impulso a la contratación de pymes por parte del sector público en niveles óptimos”*. Una observación que se repite es que la mejor manera de relacionarse con la Administración sería agilizando sus pagos.

3.4. Conclusiones: ¿un cambio de mentalidad?

El objetivo último de este trabajo ha sido ofrecer un documento para la reflexión y discusión que permita profundizar en el reto que persigue la Ley: *“un cambio de mentalidad en el que la sociedad valore más la actividad emprendedora y la asunción de riesgos”*. El interés por promover una transformación del entorno emprendedor y resolver los problemas que dificultan la creación y desarrollo de nuevas empresas, ha dado como resultado una norma cuya aplicación requerirá la participación de múltiples agentes (centros educativos, notarios, registradores, administraciones públicas, sistema financiero, etcétera).

Esta visión integral del fenómeno del emprendimiento es un aspecto valorable en la norma pero la hace, a su vez, excesivamente compleja, pudiendo llegar a convertirse en una importante fuente de obstáculos para alcanzar los objetivos planteados. Máxime si no contempla los correspondientes recursos presupuestarios y acciones de diálogo y coordinación con los agentes sociales e instituciones que aborden el aspecto sistémico de impulsar la mentalidad emprendedora (Sarasvathy y Venkataraman, 2011).

Como recogen las opiniones del panel de expertos consultados, estos aspectos, no aparecen suficientemente contemplados en la Ley. Así, se pierde la oportunidad de hacer una Ley más innovadora, mejor estructurada y moderna, basada en planteamientos más actuales y amplios del fenómeno emprendedor –como fenómeno social y no sólo individual– relacionados con sus aspectos dinámicos, la necesidad de prestar más atención a sus fases iniciales y a los semilleros de proyectos innovadores y de alto valor añadido, la creación de valor compartido (Porter y Kramer, 2011; Sennett, 2012) y la reorientación de los objetivos empresariales hacia la búsqueda de fuentes de ventajas competitivas más complejas, algo que –a pesar de las novedades puntuales que valoran los expertos– no está suficientemente presente en los planteamientos de la Ley.

Es por ello que, en general, los expertos han realizado una valoración muy cauta sobre los logros que esperan de la Ley. Aunque había despertado expectativas ambiciosas, las opiniones recabadas rebajan el nivel de entusiasmo inicial. Se realizan algunas consideraciones positivas hacia aspectos concretos, pero abundan las críticas. Igualmente, las valoraciones cuantitativas sobre la eficacia de las medidas no alcanzan notas altas en ningún caso, y el efecto sobre el entorno emprendedor no llega al nivel medio de valoración que podría considerarse como aprobado. Todo ello, conduce a preguntarse si la acción legislatora es suficiente para abordar el cambio de mentalidad e impulso del fenómeno emprendedor que persigue la Ley y que responde a múltiples variables. Sólo el desarrollo y aplicación efectiva de la norma permitirá responder a esta pregunta y conocer hasta qué punto conformará el entorno emprendedor y conseguirá desarrollar el ecosistema que realmente facilite e impulse la creación y el desarrollo de nuevas empresas. Será, por tanto, dentro de unos años cuando se pueda valorar los resultados de la Ley, algo que esperamos poder recoger en los futuros informes anuales de GEM.

3.5. Referencias

- Porter, M. y Kramer, M. (2011): Creating Shared Value. *Harvard Business Review*. Obtenida el 20 de diciembre de 2013, de <http://hbr.org/2011/01/the-big-idea-creating-shared-value/ar/pr>.
- Sarasvathy, S.D. y Venkataraman, S. (2011): Entrepreneurship as Method: Open Questions for an Entrepreneurial Future. *Entrepreneurship: Theory & Practice*, January, 113-135.
- Sennett, R. (2012): *Juntos. Rituales, placeres y política de cooperación*. Anagrama.

Anexo 3.1. El proyecto empresarial en la reforma de la Ley de emprendedores y las medidas de apoyo en supuestos de insolvencia. Enrique Sanjuán y Muñoz, Magistrado especialista en asuntos mercantiles por el CGPJ. Profesor Asociado de Derecho Mercantil de la Universidad de Málaga

Análisis general de los instrumentos favorecedores de la continuidad empresarial en supuestos de crisis

Desde el comienzo de la crisis económico-financiera y más aún en los primeros años del segundo decenio del presente siglo se ha venido hablando, en nuestro sistema, de “segunda oportunidad o *fresh start*” y de la necesidad de un sistema protector frente a la insolvencia en supuestos de voluntad y viabilidad en la refinanciación o “*fresh money*”, con un doble compromiso: en primer lugar, a los efectos de consolidar una cultura emprendedora que module el instrumento de insolvencia como uno más entre todos aquellos de los que dispone el empresario para atender los supuestos de crisis; y, por otro lado, para afrontar una situación que había enquistado (quizás sin necesidad de hablar en pasado) las probabilidades de emprendimiento frente a los posibles fracasos de las iniciativas internas de tipo empresarial (*intrapreneurship*).

Todo ello fundamentado en la función empresarial como función general (social¹³) coincidente con la acción humana misma desde su origen etimológico (*in prehendendo-endi-ensum*) coincidente con descubrir, ver, percibir, darse cuenta de, atrapar. Esta segunda oportunidad (o más aún) sitúa uno de los aspectos tratados en la normativa aprobada por la Ley 14/2013 de 27 de septiembre de apoyo a los emprendedores y su internacionalización de entre la que destacamos varios apartados: (1) la cultura del emprendimiento, (2) los instrumentos favorecedores de la creación empresarial, (3) los medios de restablecimiento de la iniciativa interna, y (4) la atracción de la información y el conocimiento perspicaz (*alertness*) de quienes tienen dicha capacidad de aprehensión. En definitiva, de saber captar y canalizar la iniciativa y favorecer el desarrollo de la misma frente a las posibles contingencias que necesariamente son el devenir de la realidad comercial. Uno de los instrumentos de los que se ha dotado (o mejorado) –por el legislador– al empresario parte de la modificación de la normativa de insolvencia y por ello de la Ley Concursal¹⁴ mediante la introducción de los denominados Acuerdos Extrajudiciales de Pago (AEP). Junto a ellos los instrumentos ya reformados en 2009 y 2011¹⁵ de supuestos de refinanciación general o profesional (vs. acreedores financieros), también ahora flexibilizados, que la doctrina engloba –en conjunto– dentro de los medios o institutos preconcursales que permiten el establecimiento de escudos protectores¹⁶ favorecedores de las nuevas medidas adoptadas para la continuidad de la actividad. Otra de las reformas

que ahora se dibujan en la normativa emprendedora se focaliza en la que hemos llamado “segunda oportunidad”, desde el intento de eliminar la denominada “muerte civil” del empresario al objeto de garantizar que el fracaso no cause un empobrecimiento y una frustración tales que inhiban al mismo de comenzar un nuevo proyecto y pase a ser –en terminología de la exposición de motivos– “un medio para aprender y progresar”. Aunque de forma limitada se permite esa segunda oportunidad, con remisión de deudas impagadas, siempre que no haya existido una condena que determine la participación dolosa o culposa del empresario en dicha crisis.

1. Desde el derecho comparado hasta la normativa estatal emprendedora. Uno de los errores trascendentales de la nueva normativa –*en lo que a los citados instrumentos favorecedores de la continuidad empresarial se refiere*– parte de la constante referencia a nuestro entorno normativo internacional comparado en un doble sentido: (1) por un lado, en cuanto a no tomar en consideración la idiosincrasia, la realidad propia y las características de nuestro actual tejido empresarial; (2) en segundo lugar, en cuanto a la marginación –con la citada afirmación– de las líneas esenciales del derecho europeo en cuanto al emprendimiento se refiere. Tomando en consideración ese entorno comparado, la nueva normativa que introduce los Acuerdos Extrajudiciales de Pago (AEP) –cuya defectuosa regulación ha planteado una problemática inmediata ingente de cuestiones no resueltas¹⁷– la única característica común a otros es el

¹³ Ver a tal efecto De La Fuente, M. (1983): *El empresario y su función social*. Madrid: Fundación Cánovas del Castillo.

¹⁴ Ley 22/2003 de 9 de julio. BOE 164 de 10 de julio.

¹⁵ Las reformas producidas por el RD 3/2009 y la Ley 38/2011 a la Ley Concursal conllevaron un nuevo régimen protector de los institutos de refinanciación. Finalmente recogidos en el artículo 71.6 LC y en la Disposición Adicional 4ª de la misma.

¹⁶ Pulgar Ezquerro, J. (2011): Acuerdos de refinanciación y escudos protectores en la reforma de la Ley Concursal española 22/2003. *Diario La Ley*, nº 7731.

¹⁷ En este sentido y algunas de ellas: 1) La norma ha entrado en vigor sin estar vigentes las listas de mediadores especializados en mercantil. 2) No se establecen criterios de recusación o tacha de los mismos. 3) No aclara finalmente, por la terminología utilizada, si es posible o no Acuerdos Selectivos de Pago. 4) No establece el carácter voluntario o necesario del denominado concurso consecutivo. 5) No determina quién debe ser el que realice el plan de viabilidad de la empresa. 6) Apertura directamente la fase de liquidación.

intento de flexibilidad que no sabemos si realmente se ha logrado. Así, y en concreto, el concordato italiano¹⁸, los procedimientos de alerta o de mutuo acuerdo franceses¹⁹, los acuerdos extrajudiciales alemanes dentro del proceso de insolvencia (*Insolvenzordnung*)²⁰ o los *schemes of arrangement* (SoA)²¹ tienen semejanza con este nuevo AEP que se ha introducido. Del mismo modo, la refinanciación buscada a través de la flexibilización hasta el 55% (al margen de acreedores con garantía real y créditos públicos) del pasivo de los denominados acreedores profesionales (entidades financieras) resulta ciertamente desproporcionada –por mínima– al objeto de la concurrencia y de defensa de la competencia. Y por último, el criterio seguido para esa segunda oportunidad delimita la existencia de buenos y malos condenando a estos últimos a la exclusión social (sin capacidad de remisión) y a los primeros sujetándolos a límites porcentuales de pagos de deudas y, por tanto, dibujando su posición *in bonis* en función de su capacidad de atender y saldar esos determinados porcentajes.

2. La eficacia regeneradora de las medidas acordadas. Desde los postulados anteriores pode-

ción concursal sin acomodar la fase común. 7) Limita las causas de impugnación al margen del proceso.

¹⁸ El Decreto Legislativo 35 del 14 de marzo de 2005, convertido en Ley nº 80 del 14 de mayo de 2005, instauró la nueva regulación del Concordato Preventivo y la Revocatoria Concursal e incorporó al ordenamiento el Acuerdo de Reestructuración de las Deudas, constituyendo el primer capítulo de la reforma integral del derecho concursal italiano, vigente desde 1942. El actual texto está adaptado al D.Lgs. 12 Settembre 2007, n. 169. D.L. Sviluppo 22 giugno 2012, n. 83 convertido en L. 7 agosto 2012, n. 134 e al D.L. Crescita 2.0 18 ottobre 2012, n. 179, convertido en L. 17 dicembre 2012, n. 221, modificado con la L. di stabilità 24 dicembre 2012, n. 228.

¹⁹ Perechon, F. (2011): La prevención de las crisis en Derecho Francés. *RdCP*, 15-2011, 511-521.

²⁰ Smith, K. (2011): *La reforma concursal alemana de 2011*, pp. 508 a 511.

²¹ Windor (2011): Una visión panorámica de los “schemes of arrangement ingleses”. *Revista de derecho concursal*, nº 15.

mos decir que los citados instrumentos han olvidado dos aspectos importantes a considerar: (1) por un lado, que el centro de la normativa no es la sanción, el castigo, la empresa, el crecimiento o el desarrollo económico sino el ser humano y su perspicacia y capacidad creativa empresarial. Es, por tanto, el individuo en tal forma considerado el que debe constituir la base esencial de cualquier normativa que pretenda configurar un marco existencial adecuado, si de emprendimiento hablamos; el desarrollo económico es consustancial a esto, y (2) en segundo lugar, que cualquier normativa debe estar centrada en el proceso de descubrimiento de las oportunidades de desarrollo que permanecen inexploradas y no en la políticas de mantenimiento de situaciones que constituyan o hayan constituido fracasos empresariales. La captación, que como instrumento fiscal se recoge también en la citada reforma, se delinea sobre uno de los dos pies importantes que cualquier supuesto de este tipo debe considerar; en concreto, la propia norma recoge la captación de fondos propios procedentes de contribuyentes que, además del capital financiero, aporten sus conocimientos empresariales o profesionales adecuados para el desarrollo de la sociedad o a la incentivación en intangibles o investigación; olvida, no obstante, la generación de esas capacidades y conocimientos de emprendimiento a partir de la propia inversión en el conocimiento²² y desde el reconocimiento del carácter creativo de la función empresarial.

3. Acuerdos Extrajudiciales de pagos (AEP). La normativa aprobada nos habla de AEP partiendo de un “mediador” que deberá ser nombrado por registradores o notarios según sea o no inscribible quien se someta al mismo. Parte de efectos generales de paralización de ejecuciones (salvo que afecten a garantías reales

²² No nos referimos a las medidas favorecedoras fiscales de supuestos como la inversión o intangibles que sí existen.

o a créditos públicos) durante el periodo de negociación (tres meses) y establece un proceso *sui generis* de mediación por el que se convoca a una lista de acreedores²³ con el objetivo de firmar un acuerdo con una quita máxima del 25% de los créditos y una espera, también máxima, de tres años²⁴. Todo el proceso es extrajudicial aunque con conocimiento del juez mercantil competente. Finalmente, la firma del acuerdo conlleva la terminación del mismo; sin embargo, la imposibilidad de éste o su incumplimiento conducen a lo que se ha denominado “concurso consecutivo”, en donde el mediador se convierte –por regla general– en administrador concursal y con apertura inmediata de la fase de liquidación. La opción dramática y pendular entre el posible acuerdo o la liquidación supone la menor de las apuestas, conforme a lo dicho, por la capacidad emprendedora como la hemos intentado definir en apartados anteriores.

4. **Refinanciación.** Tras las reformas anteriores de 2009 y 2011 a las que hemos hecho referencia, una nueva se introduce en la disposición adicional cuarta de la Ley concursal para favorecer el acuerdo con los acreedores financieros (profesionales) bajando el porcentaje (nuevamente excluidos aquellos que tienen garantías reales) de las mayorías necesarias del 75 al 55%. De esta forma, se facilita la posibilidad de dichos acuerdos pero también se vincula a un mayor posible número de acreedores disidentes apostando más por la empresa que por la capacidad empresarial en sí misma considerada y tal y como la hemos definido. No obstante, la mayor limitación es la imposibilidad de

estar negociando estos acuerdos, de realizar un AEP o un ASEP con otros acreedores dado que se incompatibiliza en la normativa reguladora de estos últimos, aparentemente sin razón de ser alguna y no cuando se produce en orden inverso.

5. **Fresh Start.–segunda oportunidad.** La segunda oportunidad se delimita, a efectos concursales, siempre que el concurso no hubiera sido declarado culpable (en este caso sin distinguir si el emprendedor está o no afectado) ni condenado por el delito previsto por el artículo 260 del Código Penal (igualmente no se identifica quién) o por cualquier otro delito singularmente relacionado con el concurso y que hayan sido satisfechos en su integridad los créditos contra la masa, y los créditos concursales privilegiados y, al menos, el 25 por ciento del importe de los créditos concursales ordinarios. Si el deudor hubiere intentado sin éxito el acuerdo extrajudicial de pagos, podrá obtener la remisión de los créditos restantes²⁵ si hubieran sido satisfechos los créditos contra la masa y todos los créditos concursales privilegiados. Como vemos se sujeta a una triple condición de insolvencia, bondad y pago porcentual que igualmente margina el proyecto empresarial en favor de la sanción.
6. **Seguridad jurídica en el emprendimiento.** Todo lo anterior motiva necesariamente que la normativa aprobada adolezca, en lo que a los aspectos analizados se refiere, de falta de claridad, insuficiencia e incongruencias importantes que necesitarán de integración por los operadores. Pero esto es contrario a la seguridad jurídica puesto que delimita posibles soluciones diferentes según la hermenéutica de quien la aplique y por ello genera incertidumbres que siempre son perjudiciales para el emprendimiento.

²³ Aunque la *mens legislatoris* parece decantarse por la totalidad de los créditos no excluidos la *mens legis* parece aceptar la posibilidad de Acuerdos Selectivos Extrajudiciales de Pago (ASEP).

²⁴ La propia norma tampoco aclara si esa quita o espera debe ser igual para todos o puede modularse; e incluso tampoco establece nada al respecto de la superación de dichos porcentajes.

²⁵ Resulta llamativa la referencia a “créditos restantes” que parece partir de la remisión de todos ellos y en cuanto no se refieran al acuerdo extrajudicial de pagos.

Anexo 3.2. Valoración sobre la Ley 14/2013 de apoyo a los emprendedores y su internacionalización. Rodolfo Benito Valenciano, Presidente de la Fundación 1º de Mayo, Centro Sindical de Estudios

La crisis económica y sus efectos sobre la estructura empresarial

La destrucción del número de empresas en España en esta etapa de crisis ha sido generalizada pero se está concentrando en las empresas de dimensión intermedia. Con ello, se está agudizando la atomización del tejido productivo, pero también su dualización. El trabajo autónomo o las microempresas pueden ser un cierto refugio a la crisis, pero incluso este “refugio” parece debilitarse a medida que la crisis se prolonga. Es necesario señalar que una parte importante de la destrucción de empresas se ha centrado en el sector de la construcción manifestando que el efecto de “lastre” de la especulación inmobiliaria sigue pesando gravemente en la evolución del tejido empresarial de nuestro país. Este hecho pone en cuestión la consideración de que la destrucción de empleo en España es debida a, fundamentalmente, la falta de “flexibilidad interna” –especialmente por la negociación colectiva– que hubiera permitido implementar medidas que evitaran la destrucción de empleo. La creciente atomización y polarización del tejido empresarial que está provocando la destrucción de empresas y de empleo puede tener graves implicaciones en el fomento de un modelo productivo económica y socialmente sostenible, porque se está eliminando una parte importante de la base potencial para desarrollar una mejora de la competitividad no basada principalmente en la competencia vía precios, sino en la innovación y la cooperación, y con mayores posibilidades de internacionalizar su actividad. Este hecho debería tenerse en cuenta a la hora de analizar el sentido económico y social del fomento de los “emprendedores”, tan superficialmente puesto de moda últimamente. La experiencia internacio-

nal demuestra que en entornos productivos poco estructurados los proyectos emprendedores son de bajo valor añadido, baja cualificación del capital humano y elevada mortandad, especialmente en sus primeros años de desarrollo. Las respuestas a la crisis deben dirigirse prioritariamente a evitar la destrucción del tejido productivo, especialmente de las empresas de tamaño intermedio, y para ello es necesario hacer frente a los problemas crecientes de financiación y de falta de demanda efectiva, agravadas por las políticas de recortes en la inversión en infraestructuras, en investigación e innovación y en educación. Un camino contrario al que se está emprendiendo en los últimos años.

La Ley de apoyo a los emprendedores: una valoración general

Los interlocutores sociales han planteado de forma reiterada la necesidad de una estrategia coherente a favor del emprendimiento; es posible afirmar, sin embargo, que la Ley 14/2013 de apoyo a los Emprendedores no cumple en términos generales este objetivo, entre otras razones porque:

- No afronta los principales retos planteados al tejido productivo en el contexto actual, tales como la caída en la demanda agregada y los problemas de acceso a la financiación.
- Define a toda “persona física o jurídica que desarrolle una actividad económica productiva”, apartándose del concepto comúnmente aceptado, que considera emprendedor exclusivamente a las personas físicas que deciden iniciar una actividad económica privada, con independencia de la forma organizativa por la que opten para desarrollarla. La falta de rigor en la definición del objeto de la norma y del ámbito de aplicación explica la falta de coherencia sistemática de la Ley, porque sus disposiciones normativas no están estructuradas, como sería deseable, atendiendo a los dos principales objetivos de la norma, es decir, separando aquellas dirigidas a propiciar el inicio de actividades empresariales

y de aquellas otras orientadas a facilitar el desarrollo de las que ya están en marcha, sino que las mismas aparecen mezcladas de manera inconexa en los distintos capítulos dificultando sobremanera la comprensión de la norma.

- Parte de una visión “individualista” de la figura del emprendedor, desechando el papel que pueden jugar los proyectos empresariales colectivos tales como las cooperativas y sociedades laborales.
- Incluye elementos claramente negativos y discriminatorios (por ejemplo, en relación a los inmigrantes).
- Por último, resulta preocupante que una norma que pretende crear un marco regulatorio favorable a la actividad económica y la creación de empleo no incluya a lo largo del articulado ni una sola mención a la participación de los interlocutores sociales en la toma de decisiones.

Fortalezas y debilidades

En término de fortalezas, pueden valorarse positivamente algunas medidas relativas al inicio de la actividad emprendedora, concretamente las mejoras técnicas respecto a la agilidad en los trámites asociados al inicio y ejercicio de la actividad de empresarios individuales y sociedades. Cabe destacar asimismo, las medidas de apoyo fiscal aunque respondan a finalidades diferentes, ya que persiguen favorecer la inversión en nuevas iniciativas empresariales (deducción en el IRPF), la reinversión de los beneficios empresariales o la inversión en actividades de investigación y desarrollo (deducciones en el Impuesto sobre Sociedades), como facilitar la liquidez a las empresas en el contexto de crisis, en el caso de la introducción opcional de criterio de caja en el devengo del IVA. Resultan convenientes las medidas previstas para impulsar la contratación pública y entiende que van destinadas a las pequeñas y medianas empresas, puesto que son el tamaño empresarial que menos se beneficia de este tipo de contratos dado las barreras exis-

tentes en lo relativo a las garantías y avales. En concreto, se valora positivamente la elevación de los umbrales para la exigencia de la clasificación en los contratos, la menor carga administrativa que se prevé al reducir la documentación que deben presentar los licitadores y las exigencias relativas para evitar la morosidad en los pagos a las pymes. En términos más críticos, además de los elementos generales ya señalados, es posible destacar algunas debilidades específicas de esta Ley. Unas debilidades que en buena medida están determinadas por los problemas de confusión, dispersión y falta de coherencia de esta norma. En particular, dos de los aspectos regulados por esta Ley resultan especialmente negativos desde una perspectiva sindical. Por una parte, en el capítulo dedicado a la eliminación de cargas administrativas innecesarias se establece una modificación de la Ley de prevención de riesgos laborales. Resulta altamente criticable que el legislador haya tratado la seguridad y salud de los trabajadores como una carga administrativa. Además, esta norma no es el marco legal apropiado para introducir modificaciones en materia de prevención de riesgos laborales, ni tampoco para introducir nuevas obligaciones de la inspección de trabajo y Seguridad Social, temas que deberían discutirse en el contexto normativo oportuno de seguridad y salud laboral y en el ámbito del diálogo social correspondiente. Por otra parte, la Ley incluye un capítulo sobre movilidad internacional que regula un nuevo régimen de autorizaciones a la entrada, residencia y trabajo en España de extranjeros en cuya actividad profesional concurren razones de interés económico. Ello representa un hecho especialmente grave por diversos motivos.

- En primer lugar, no parece oportuno haber incluido en esta Ley temas más relacionados con la política de inmigración, contemplados ya en una Ley Orgánica, que con la actividad emprendedora, y que al estar ya regulados en otros cuerpos legales, podrían generar una superposición normativa, además de añadir confusión sobre situaciones ya regulados en su marco normativo

lógico, como las autorizaciones de residencia y de trabajo, así como la regulación de los profesionales altamente cualificados, los investigadores y los trabajadores que efectúen movimientos intraempresariales dentro de la misma.

- En segundo lugar, toda regulación sobre estas materias debería tener en cuenta tanto la normativa comunitaria, como contar con la participación de los interlocutores económicos y sociales en todo el proceso.
- En cuanto al contenido, entre otros aspectos la Ley establece la tramitación acelerada del permiso de residencia a los extranjeros que cumplan determinadas condiciones de carácter económico, tales como la adquisición de más de 2 millones de euros en deuda pública, o la adquisición de una vivienda de precio superior a 500.000 euros, así como a aquellos extranjeros con proyectos empresariales con impacto socioeconómico. A juicio de CCOO, esta medida profundiza abiertamente en la discriminación ante la Ley por motivos económicos o sociales, así como en la de los inmigrantes ya arraigados en nuestro país y a los que no se concede la autorización de residencia (en muchos casos por haber perdido el contrato de trabajo). En este sentido, para CCOO esta nueva modalidad de residencia “por inversión económica” supone el establecimiento de dos categorías distintas de extranjeros ante la Ley: los extranjeros ricos y los trabajadores inmigrantes.

Anexo 3.3. Anverso y reverso de la Ley de emprendedores. Pilar Andrade, Presidenta de CEAJE, y Ángel Luis Gómez, Secretario General de CEAJE (Confederación Española Jóvenes Empresarios)

Hablar de la **Ley 14/2013 de apoyo a los emprendedores y su internacionalización**, supone abordar uno de los hitos normativos de nuestro saturado escenario regulatorio, y situarnos ante uno de los

pretendidos acontecimientos y pilares de impulso de la actividad económica productiva en nuestro país. Sin embargo, aunque todo esto en términos generales puede apreciarse cierto, la conclusión y sensación también general que nos deja la Ley, es que estamos ante un buen ariete, un importante inicio de camino, con líneas significativas, pero que necesita recorrido y profundidad, porque si no se completa y se amplía en las direcciones que apunta o apenas esboza habrá quedado en una declaración de intenciones, o en “fuegos artificiales” de los que si acaso recordaremos el olor a pólvora y lo que iluminó el cielo una noche de verano.

Lo primero llamativo es que una Ley que pretende impulsar y simplificar la actividad emprendedora resulta enormemente compleja y nada sencilla, su estructura es poco ordenada, y su sistemática muy mejorable. Otro impacto inicial es, en términos descriptivos, la calificación tan amplia, casi infinita y por tanto inocua o poco productiva, del concepto emprendedor como aquellos que “...*realizan una actividad económica empresarial o profesional en los términos de la Ley...*”. Podía haber sido mucho más preciso el legislador y menos “contenido” de no ser por ese ánimo subyacente de “jugar” con la ambigüedad de la semántica, esto es, de poder recurrir al emprendedor como eufemismo de empresario sin que se note demasiado. Lo que sí deja claro este artículo 3 es que el empresario es un tipo de emprendedor más que al revés, pero al final se opta por convertir esta figura en un cajón de sastre donde todo puede caber. En nuestra visión esta es una ocasión perdida para poner en relación y en valor el emprendimiento y la empresa, al empresario emprendedor, y de “hilar” la actividad emprendedora con la actividad empresarial como destino y camino más competitivo.

En ese anverso positivo de la Ley encontramos varias estrellas o “divas” dignas de todas las “luces” proyectadas desde el gobierno. Así, debemos destacar como grandes contenidos de esta norma la figura del Emprendedor de Responsabilidad Limita-

da, la Sociedad Limitada de formación sucesiva, la figura del Mediador extrajudicial y sus facultades; el IVA de Caja, los beneficios y deducciones fiscales por reinversión, dotación de reservas o inversión en I + D + i; el fomento de la inversión privada en empresas de nueva creación con deducciones en el IRPF; la reducción de trabas burocráticas y agilización de trámites con una apuesta por los procesos telemáticos y las medidas de apoyo e impulso a la internacionalización. Ahora bien, el reverso de cada uno de estos estímulos corre el riesgo de ser tenebroso, y ello sea por falta de concreción o detalle, por restricción o limitación del impacto o sus beneficiarios; o por el condicionamiento y requisitos de aplicación... Y, desde luego, existen dos “agujeros negros” en forma de ausencia o debilidad, acechando esta constelación de “estrellas” que si no se corrigen a tiempo pueden apagar los destellos ansiados y ensombrear cualquier camino: la falta de financiación, que no se aborda en la Ley, y el impulso de la competitividad, sostenibilidad y crecimiento de las pymes como piedra angular de presente y futuro.

La financiación apenas se acomete en la norma y ello seguramente por la postura “rocosa”, radicalmente prudente y hasta extremista en cuanto a ajustes y contención del Ministerio de Hacienda. De modo que se despilfarra y desaprovecha una extraordinaria ocasión de pulir, repensar y reconfigurar algunas herramientas existentes para hacerlas verdaderamente eficaces y útiles para la actividad empresarial revisando o modificando su sentido y naturaleza: por ejemplo el ICO, o ENISA... Todo ello en un afán, legítimo y comprensible, pero en cierto modo, desmedido de proteger de más impactos la deuda pública... al menos por este lado. Tampoco resulta contundente algunas de las soluciones financieras que sí incluye, como las Sociedades de Garantía Recíproca, donde es urgente, reformar no ya su dotación y capacidad económica, sino sus criterios de operativa y su filosofía de funcionamiento. Vocación que existe y late en el texto pero que no se concreta más allá de endurecer su credibilidad

en términos presupuestarios. Y sí se propone el MAB como recurso, pero es una realidad u opción actualmente muy lejana a la pyme y a años luz de ser accesible para la micro pyme e inexistente para el perfil que, precisamente, más impulsa la Ley que es el del autoempleo, o el nuevo emprendimiento.

Y el otro antihéroe de esta norma “salvadora” y esperada, lo situamos en el “descuido” o desatención de la empresa y el empresario con actividad económica en marcha, que pocos guiños o soluciones directas encuentra en el texto de la Ley, pues el “foco” de la misma se dirige a esa “nueva actividad o emprendimiento” en su mayor parte. Pero para mayor desbarajuste estratégico, que ponemos en cuarentena albergando la esperanza de que se solucione con nuevas medidas y leyes complementarias, es que ese nuevo emprendimiento no encuentra en el desarrollo de la Ley los escalones íntegros para subir hacia escenarios y plataformas más competitivas, es decir, no se enlaza en la cadena con suficiente contundencia o solvencia el eslabón del que empieza, con el paso a la empresa, ni de la micro a la pyme, ni de la pyme más pequeña a la mediana o a la grande. Faltan resortes, faltan escalones o eslabones... salvo algunas de las medidas fiscales contempladas, aunque no todas, pues la trayectoria empresarial y su temporalidad es uno de los condicionantes para alguna de esas medias.

Pero estamos en tiempos en que conviene aferrarse a visiones positivas y la Ley da motivo para ello, porque puede considerarse un primer paso hacia un horizonte diferente y una pieza interesante para construir un modelo de futuro y con futuro. De modo que el ERL, es una respuesta a una histórica reivindicación empresarial aunque no acoge ni recoge a todos los empresarios emprendedores, y es dudosa su extensión y alcance para aquellos jóvenes empresarios con empresa en activo, que se ven en principio difícilmente integrables en esta figura que evidencia un criterio de equilibrio y proporcionalidad muy elogiable. También el mediador extrajudicial es una propuesta innovadora para

cambiar nuestra cultura de gestión de conflictos y situaciones económicas delicadas en las empresas al simplificar y abaratar un proceso como el que vive la empresa en crisis. Su parte sombría es que tiene que concretarse ese procedimiento y trámite de designación de mediadores que se atribuye al Registro Mercantil, y dotarlo de garantías, transparencia y credibilidad, que también depende de la cualificación de esos profesionales. Las medidas fiscales merecen ese aplauso aunque es menos comprensible la limitación o acotamiento y requisitos de algunos de los beneficios o deducciones. La digitalización de procesos y la simplificación o reducción de trámites burocráticos, es otro de esos elementos dignos de alabanza, pero supeditados a su promoción, implantación y al escepticismo de que su eficacia depende de la implicación de muchos agentes y administraciones de diverso nivel y mentalidad: entidades locales, gobiernos autonómicos, notarios... El apoyo e impulso de la internacionalización es otro de los grandes “oasis” que trata de proponernos la Ley pero, para evitar que sean una simple “ilusión”, la pyme y el emprendedor o el emprendedor con

su pyme requieren de un mercado interno sostenible. El IVA de Caja es sin paliativos la medida más importante de la Ley y con menos matices de claroscuro... Es positiva, necesaria, proporcional y justa, y sólo cabe esperar que su operativa se concrete y sea sencilla, asequible y ágil.

Nuestra conclusión es que esta “Ley heroína y casi heroica” necesita adláteres para asegurar que tiene posibilidades de éxito en su misión, es decir, hace falta una Ley de impulso y sostenibilidad de las pymes que se haga cargo de aquello que le falta a esta Ley y que refuerce aquello que sólo apunta. Y ello también para identificar y asumir una estrategia país que sea algo más que soluciones de emergencia, y que miren al futuro cuidando e impulsando lo valioso de este presente. Somos un país pyme, donde una pyme es poco pero muchas lo son casi todo, y por ello las leyes de empresa y de emprendedores deben ser consecuentes con esta realidad. Aprovechamos y exploremos el camino que se abre con la Ley pero seamos responsables con la necesidad de andar mucho en las direcciones y senderos que desde ella se dibujan o adivinan.

4

Financiación del proceso emprendedor en España. Retos y desafíos

Jon Hoyos Iruarrizaga*

4.1. Problemática asociada a la financiación de empresas en fases tempranas de desarrollo

Tradicionalmente, las pymes se han enfrentado a mayores dificultades de acceso a financiación externa que las empresas de mayor tamaño, debido fundamentalmente a la mayor complejidad que entraña para los prestamistas la evaluación de su calidad crediticia (Ayuso, 2013). Sin embargo, estos problemas se incrementan exponencialmente en el caso de las empresas de nueva creación. La falta de una trayectoria pasada o historial crediticio, la ausencia de garantías o la mayor incertidumbre respecto a la evolución futura del negocio, hacen que las tradicionales asimetrías de información entre *prestamista-prestatario* se manifiesten de manera acusada en este tipo de proyectos (De Meza y Webb, 1987; Stiglitz y Weiss, 1981). Esta problemática se acentúa incluso más en actividades o negocios innovadores/base tecnológica, debido a la naturaleza intangible de su inversión (menores garantías), a la mayor incertidumbre y a la complejidad vinculada a la evaluación del riesgo tecnológico de estas propuestas²⁶ (Figura 4.1.1).

Por otro lado, muchos proyectos *start-up* deben afrontar un periodo crítico inicial vinculado a resul-

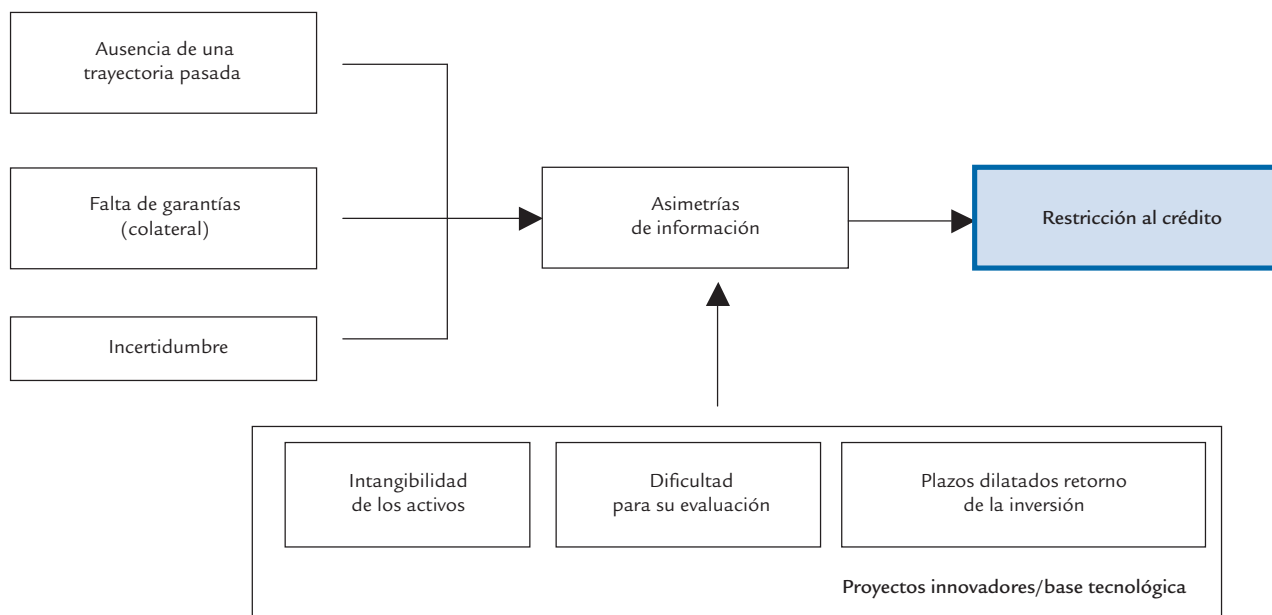
tados esperados negativos (conocido como “valle de la muerte”), que provoca que los préstamos y líneas de crédito no se ajusten al esquema financiero de cobros y pagos que presentan la mayoría de las iniciativas de negocio en sus primeras fases. A ello hay que añadir que los niveles de incertidumbre se multiplican, consecuencia de la incapacidad por parte de las propias entidades financieras para ponderar correctamente los riesgos y poder evaluar la calidad y la viabilidad futura de muchos de estos proyectos. En estas circunstancias, la literatura especializada subraya que la financiación a través de capital (*equity*) se presenta como la mejor alternativa para cubrir el vacío financiero que presentan las empresas en los primeros estadios de su ciclo de vida²⁷ (véase la Figura 4.1.2). Esto es así en la medida en que invierten a riesgo, sin exigencia de avales, y en muchos casos se implican de forma activa en el seguimiento de los proyectos que apoyan.

En cualquier caso, las aportaciones de capital en fases tempranas o *early-stages* es una fuente de financiación muy heterogénea que incluye, los ahorros que son capaces de suministrar los socios fundadores, los fondos que provienen del círculo más próximo al emprendedor –conocidos como *Family, Friends & Fools* (3Fs)–, pero también el segmento más profesionalizado de inversión a través de los fondos de *venture capital*, los inversores inteligentes o *business angels* o, de manera reciente, plataformas

* Universidad del País Vasco.

²⁶ Para mayor detalle, consultar los trabajos de: Berger y Udell (1998); Carpenter y Petersen (2002); Cassar (2004); Colombo y Grilli (2007); Denis (2004); Ueda (2004).

²⁷ Para mayor detalle, consultar los trabajos realizados por: Cosh *et al.* (2009) y Gompers y Lerner (2001).

Figura 4.1.1. Factores desencadenantes de la restricción al crédito en los proyectos de negocio en fases de creación

on-line que canalizan financiación a partir de microaportaciones que provienen de un gran número de pequeños inversores (modelo conocido como *crowdfunding* o financiación en masa)²⁸.

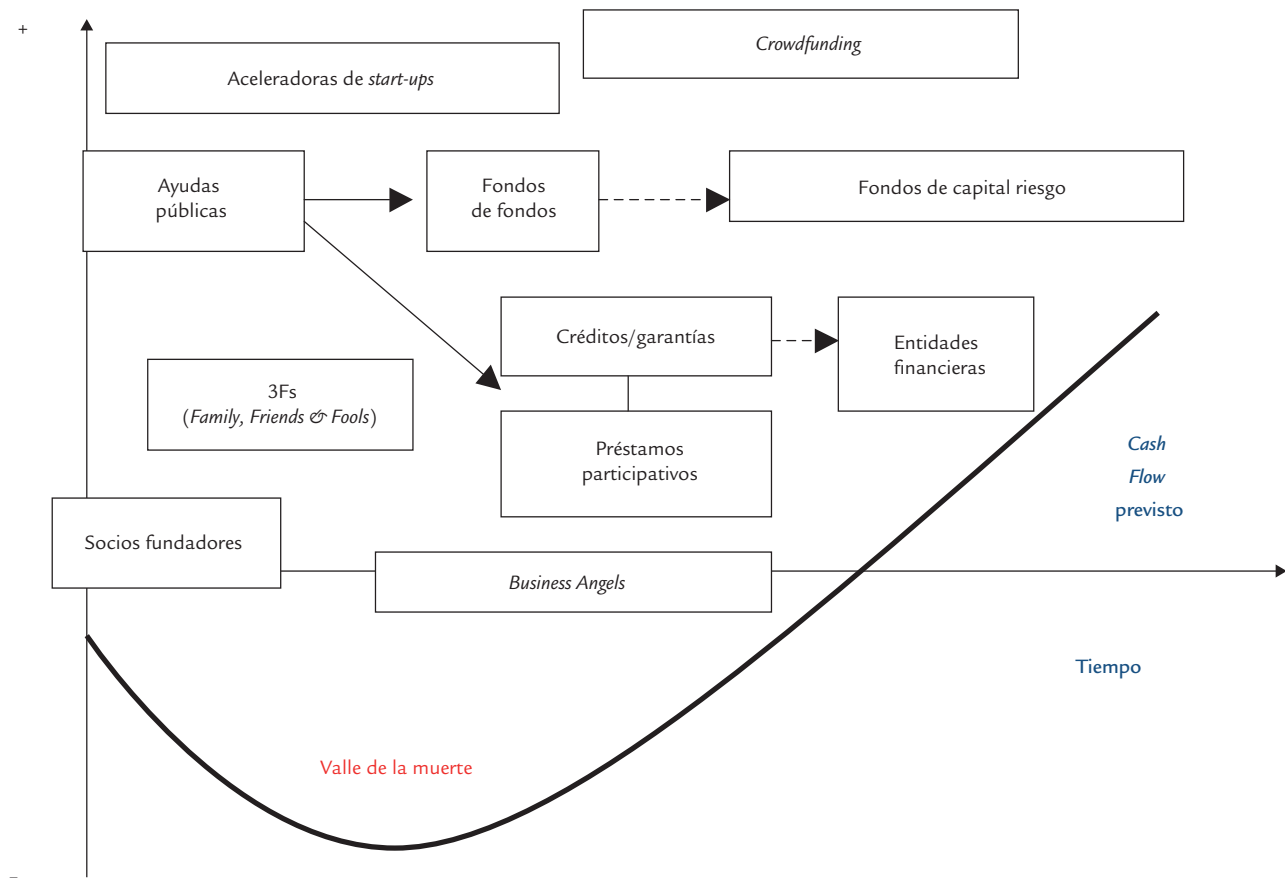
Sin embargo, España es una economía fuertemente bancarizada lo que implica que el tejido empresarial, incluidas las pequeñas empresas, son muy dependientes del crédito que proviene desde las entidades financieras. A diferencia de lo que ocurre en Estados Unidos y otros países europeos, los mercados de capital riesgo han experimentado un desarrollo insuficiente y esto tiene implicaciones directas en el segmento de empresas de reciente creación, ya que inhibe la posibilidad de que nuevos proyectos empresariales de cierto potencial puedan acceder a recursos financieros adecuados y acordes al nivel de riesgo que prevalece en las primeras fases (semilla y arranque).

Junto con el menor desarrollo natural de estos mercados, se detecta una tendencia que apunta a que los fondos de capital riesgo han ido modulando progresivamente su perfil de riesgo hacia compañías más estables, en fases cada vez más maduras (*private equity*), lo que aleja su posición como tomadora de riesgos en empresas en fases tempranas. En estas circunstancias, el segmento informal de financiación adquiere un protagonismo indiscutible en la financiación del proceso emprendedor de cualquier economía (Mason, 2006). La inversión informal incluye a toda persona que de manera directa ha aportado dinero propio para financiar un proyecto emprendedor.

Bajo esta definición, se recogen las 3Fs (*Family, Friends & Fools*), como fuente de financiación de proximidad vía aportaciones provenientes del círculo más cercano a los socios fundadores (amigos, familiares, colegas profesionales, etc.), así como inversores profesionalizados, conocidos como *busi-*

²⁸ Véase Anexo 4.1 y 4.2.

Figura 4.1.2. Fuentes de financiación empresarial en las fases de gestación (semilla y arranque)



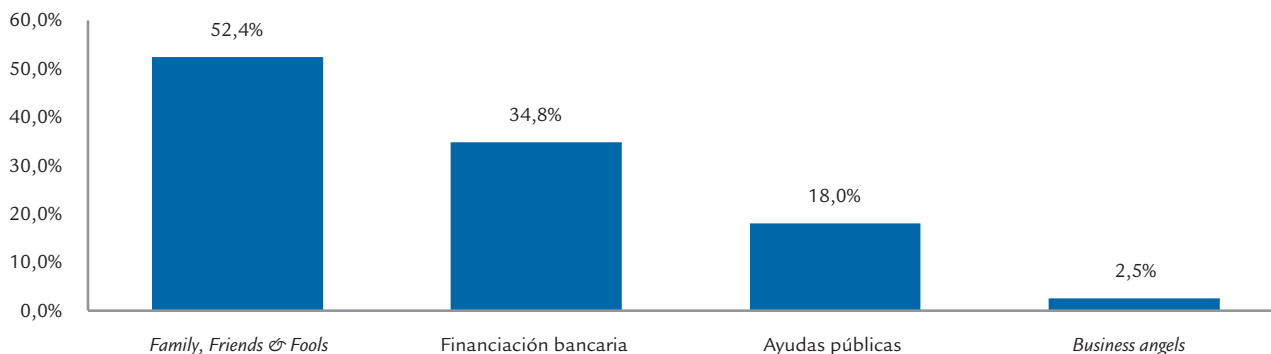
ness angels, que aportan capital con la expectativa de obtener una plusvalía extraordinaria resultado de la revalorización del proyecto en el medio plazo.

Los *business angels* desempeñan un papel fundamental y están llamados a convertirse en una figura clave en la reducción del denominado *equity gap*, esa brecha de financiación que aparece cuando las empresas de nueva creación han agotado sus fondos de proximidad (ahorros personales y 3Fs) pero están en una fase demasiado temprana aún como para recurrir a financiación bancaria en condiciones competitivas o a fondos tradiciona-

les de capital riesgo (Harrison *et al.*, 2010; OCDE, 2011).

En cualquier caso, es necesario subrayar que estas fuentes específicas de financiación no se ajustan al perfil de cualquier proyecto emprendedor, sino que es necesario que la propuesta de negocio cumpla una serie de requisitos en términos de escalabilidad, expectativas de crecimiento y profesionalización del equipo promotor. Esto es así en la medida en que el elevado riesgo asumido debe ser compensado con fuertes expectativas de rentabilidad o retorno futuro. Sin embargo, la gran mayoría de iniciativas emprendedoras, incluidos proyectos de autoem-

Gráfico 4.1.1. Fuentes externas de financiación empleadas por las iniciativas emprendedoras en España. Año 2010. Datos GEM



Fuente: Hoyos (2013).

pleo o autónomos, no responden a este perfil dado que, a pesar de poder ser proyectos viables, no son invertibles para un *business angel*. Para ellos, la banca debería ejercer un papel más proactivo en la provisión de fondos, diseñando una oferta adecuada de microcréditos, y canalizando de manera eficiente las líneas de mediación que dispone el ICO a este respecto.

Para finalizar este primer apartado, el Gráfico 4.1.1 presenta algunos datos que reflejan la manera en que los proyectos emprendedores financian sus necesidades de capital. De acuerdo a datos obtenidos en el marco del proyecto GEM²⁹, las 3Fs se posicionan como la fuente externa de financiación más utilizada por el tejido emprendedor en España. De hecho, más de la mitad de los proyectos de negocio de hasta 3,5 años de vida, recurrieron a las aportaciones de familiares, amigos y compañeros de trabajo como vía para cubrir sus necesidades de capital. Este dato atribuye a la inversión informal un protagonismo superior incluso a la financiación bancaria, ya que tan sólo un 34,8% de los proyectos declararon haber accedido a estos recursos (préstamos y líneas de crédito). Le siguen las ayudas públicas (18%) y los *business angels* (2,5%).

²⁹ Datos recogidos en Hoyos (2013).

4.2. Retos y desafíos de la financiación orientada al proceso emprendedor

A continuación, presentamos una serie de reflexiones y propuestas de actuación identificadas en la literatura sobre el tema y clasificadas en función de las siguientes tres fuentes de financiación: *business angels*, fondos de *venture capital* y financiación de tipo bancario.

4.2.1. Business angels

Mejorar la visibilidad y el desarrollo de la figura del inversor privado

- Es necesario seguir difundiendo la figura del inversor de proximidad o *business angel* en la comunidad emprendedora, potenciando y promoviendo un reconocimiento expreso de la misma como fuente alternativa de financiación para los proyectos *start-up*.
- La crisis financiera acaecida desde el año 2008 debe ser concebida como una oportunidad que debe ser aprovechada para que el segmento *start-up* sea capaz de atraer capital procedente de inversores privados que buscan nuevas alternativas para diversificar sus carteras de inversión. En definitiva, se trataría de hacer que la inversión

Figura 4.2.1. Ley 11/2013 de Apoyo a los Emprendedores. Incentivos fiscales en el impuesto IRPF para *business angels*

DEDUCCIÓN	- Equivalente al 20% de la inversión en IRPF. - Base máx. deducción = 50.000 euros anuales.
CONDICIONES	- Permanencia en el capital: entre 3 y 12 años. - Participación inferior al 40% del capital social. - No pueden ser empresas de la misma actividad que se venía ejerciendo anteriormente mediante otra titularidad.
REQUISITOS DE LAS EMPRESAS PARTICIPADAS	- Ser S.A., S.L. o S. Laboral. - No estar admitida a negociación en ningún mercado organizado. - Excluidas empresas cuya actividad sea la gestión de un patrimonio mobiliario o inmobiliario. - Fondos propios < 400.000 euros.

en *start-ups* sea reconocida y considerada entre la comunidad inversora como una opción más entre el abanico de alternativas de inversión existentes para esos niveles de riesgo.

- El mercado de los *business angels* en España es incipiente si lo comparamos con otros países, adoleciendo de una masa crítica suficiente. Es necesario atraer nuevos inversores e intentar activar el denominado *segmento latente* de inversión³⁰, esto es, personas con perfil y voluntad para invertir pero que actualmente no lo hacen, bien por falta de información, o bien por carecer de una sistemática para buscar e identificar proyectos. Las redes, aceleradoras u otras plataformas de intermediación deben actuar como puntos de encuentro a partir de los cuales poder incorporar al sistema a nuevos inversores.
- No es posible desarrollar una oferta de capital sin iniciativas emprendedoras de calidad. Por ello, la consolidación de una masa crítica de proyectos *start-up*, con potencial de crecimiento, escalabilidad y expansión internacional, incen-

tivará por sí sola la oferta de capital dirigida a este segmento.

- El establecimiento de beneficios e incentivos fiscales puede favorecer el desarrollo de la figura de los *business angels*. En el caso de España, la *Ley de Apoyo a los Emprendedores y su Internacionalización* recoge, en su artículo 26, una serie de ventajas fiscales en el IRPF para aquellos inversores que deciden aportar capital en empresas de reciente creación (véase la Figura 4.2.1). Estos incentivos son sin embargo menores si los comparamos con los que rigen en el Reino Unido³¹ y queda pendiente su extensión a aquellos *business angels* que operan a través de pequeñas sociedades de coinversión, en clara desventaja fiscal frente a las sociedades de capital riesgo.

Profesionalización del segmento

- La profesionalización del inversor es una de las asignaturas pendientes. Son necesarias acciones formativas que mejoren la capacitación y pre-

³⁰ Para mayor detalle, consultar los trabajos de: Coveney y Moore (1998) y Roure (2003).

³¹ En el caso del Reino Unido, la deducción es de hasta un 50% con un límite de 100.000 libras, con las plusvalías exentas y la posibilidad de ventajas adicionales en caso de quiebra de la empresa.

paración de los *business angels*, evitando que la inversión se lleve a efecto sin el conocimiento adecuado. La falta de preparación incrementa considerablemente el riesgo ya que es más probable que la operación acabe en fracaso.

Las acciones formativas deben estar dirigidas a formar y capacitar a los *business angels* en aspectos tales como el conocimiento del proceso de inversión, los criterios para evaluar correctamente un proyecto y determinar los riesgos, la comprensión de los modelos de negocio en distintos sectores, los mecanismos de protección para su participación como accionistas minoritarios o el conocimiento de las implicaciones que supone el seguimiento de los proyectos donde participan. De igual forma, deben interiorizar las ventajas que implica la diversificación así como la coinversión junto a *business angels* más experimentados.

- De manera paralela, es necesario orientar y formar a los emprendedores en las mejores prácticas para dirigirse a inversores de esta naturaleza. Para ello, deben ser capaces de trabajar, conocer y comunicar eficazmente aquellos aspectos que la comunidad inversora suele valorar muy especialmente cuando evalúa un proyecto de negocio. Es el caso de la fortaleza del equipo promotor, la complementariedad de perfiles profesionales, la capacidad para poner en valor la idea de negocio, la escalabilidad del proyecto o el conocimiento de la dinámica y las características del mercado objetivo. De igual forma, es necesario mejorar la preparación de los emprendedores ante la entrada de capital externo. Suele ser habitual que exista una reticencia natural de los equipos promotores a compartir la propiedad, perder autonomía y ver diluida su participación³². En ocasiones, esta actitud puede convertirse en una barrera a la expansión con origen en la propiedad, restringiendo las posibilidades de crecimiento de los proyectos ante la negativa de los emprendedores a abrir la propiedad.

- Las redes, foros y clubs de inversores desempeñan un papel clave en dicha profesionalización entre las partes, logrando una capilaridad a nivel territorial que permita reducir las asimetrías de información, acercando proyectos a inversores potenciales.

La coinversión como mecanismo de diversificación, reducción de riesgos e intercambio de conocimiento

- Es importante que las redes propicien que los *business angels* se agrupen e inviertan de forma sindicada. La coinversión hace posible la financiación de proyectos más ambiciosos y puede ayudar a obtener sinergias, a diversificar riesgos y a avanzar en la línea de la especialización. Es una buena fórmula también para que inversores que no tengan la experiencia suficiente estén acompañados a lo largo del proceso inversor junto a *business angels* más experimentados (*efecto aprendizaje*).
- Las operaciones de coinversión entre varios *business angels* pueden derivar en grupos de inversores que comparten afinidades e intereses en un determinado perfil de proyecto (biotecnología, TICs e Internet, energías renovables, etc.), lo cual puede contribuir a especializar en la medida en que sea posible la oferta de capital disponible. Una de las fórmulas más novedosas de intervención pública en esta materia, se basa precisamente en la articulación de programas de coinversión. Bajo esta fórmula, la participación con fondos públicos se condiciona a la involucración de uno o varios inversores privados, evitando el riesgo de un hipotético efecto desplazamiento o expulsión de la financiación privada. Además, es una fórmula que hace posible ampliar la capacidad inversora de los *business angels*, pudiendo compartir conocimiento y experiencia con fondos institucionales de reconocido prestigio, así como beneficiarse de un marco contractual sencillo y ágil³³ (contratos de coinversión

³² Para mayor detalle, consultar el trabajo publicado por Minola *et al.* (2008).

³³ En el caso del Fondo Isabel la Católica, se crean relaciones contractuales con los *business angels* a través de contratos

estandarizados, procesos de *due-dilligence* sencillos, etcétera).

En el caso de España, se han diseñado recientemente dos mecanismos que utilizan la coinversión para articular la aportación de recursos públicos en esta área³⁴: el programa *Spain-Start-up Co-investment Fund*, liderado por ENISA (Empresa Nacional de Innovación) en coinversión con inversores privados especializados, y el *Fondo Isabel La Católica*, promovido por el *Fondo Europeo de Inversiones* (FEI) y el Instituto de Crédito Oficial (ICO) en el marco de la iniciativa paneuropea EAF (*European Angels Fund*).

- Los mecanismos de coinversión facilitan la diversificación de riesgos. La inversión en *start-ups* implica un elevado riesgo, ya que se realiza en un momento de fuerte incertidumbre, cuando los proyectos de negocio son extraordinariamente débiles y vulnerables, y donde las probabilidades de fracaso son relativamente elevadas. No obstante, es posible mitigar esos niveles de riesgo, por lo menos en parte, diversificando. De esta forma, la posibilidad de que un *business angel* configure una cartera equilibrada de proyectos, limitaría el riesgo, haciendo que las rentabilidades extraordinarias alcanzadas en los proyectos exitosos compensen o cubran las pérdidas en los proyectos fallidos. Para ello, la coinversión se articula como una herramienta eficaz para diversificar riesgos ante presupuestos de inversión limitados.

El crowdfunding como modelo para pequeños inversores

- La filosofía del *crowdfunding* abre la posibilidad de que inversores particulares puedan invertir en el

segmento *start-up* a partir de pequeños desembolsos. En estos momentos ya existen en España diversas plataformas de *crowdfunding* basado en inversión³⁵, que representan un marco de intermediación ágil y transparente entre los proyectos de negocio y la comunidad inversora, facilitando la posibilidad de llevar a cabo inversiones sindicadas entre una multitud de micro inversores por medio de contratos estandarizados.

- Las plataformas de *crowdfunding* hacen posible que un inversor pueda configurar una cartera equilibrada de proyectos de una manera sencilla (efecto diversificación), superando además la proximidad geográfica que caracteriza el segmento informal de financiación. Además, para inversores poco experimentados, es un excelente canal a través del cual poder invertir, ya que la selección y evaluación de la calidad de los proyectos queda en manos de los propios portales, y el seguimiento de las empresas participadas se realiza a través de informes periódicos que vehiculizan las propias plataformas.

4.2.2. Capital riesgo/Venture capital

Incentivos desde el sector público

- El sector público debe ejercer de elemento catalizador en el fomento del *venture capital* en España, adaptando fórmulas implementadas con éxito en países como Reino Unido, Francia o Israel. En concreto, se trataría de crear *fondos de fondos* que actúen como “inversores ancla” con el objetivo de atraer inversores privados nacionales e internacionales y que sirvan como el punto de partida necesario a partir del cual poder desarrollar una masa crítica de fondos de capital riesgo especializados en fases tempranas.

Con este propósito, en el año 2013, el ICO, a través de su sociedad de capital riesgo AXIS, ha

estandarizados de inversión llamados CFAs (*Co-investment Framework Agreements*).

³⁴ Estos programas se crean tomando como referencia algunas iniciativas desarrolladas con éxito en otros países europeos. Es el caso del programa *Business Angels +* (Bélgica), *London Seed Capital* y *Scottish Co-Investment Fund* (Reino Unido) o *Technology Investment Company* (Alemania).

³⁵ Ejemplos de plataformas españolas de *crowdfunding* basado en inversión de *start-ups*: a) Crowdfunder (www.thecrowdfunder.com) y b) Bihoo (www.bihoo.com).

creado FOND-ICO Global, un “fondo de fondos” dotado con 1.200 millones de euros, con el objetivo de alcanzar un efecto multiplicador en la atracción de capital privado³⁶.

Ganar dimensión para promover una oferta de capital especializado

- La existencia de capital especializado resulta clave en la atracción de operadores extranjeros de capital riesgo, cuya predisposición a invertir aumenta exponencialmente cuando la operación se realiza de modo sindicado junto con un fondo local, por su mejor conocimiento y proximidad con el mercado. Para ello, es importante realizar un profundo análisis respecto a aquellos sectores estratégicos sobre los que la economía española desea pivotar las claves de su crecimiento y recuperación futura. Algunas experiencias de éxito en el área de la biotecnología o las energías limpias pueden servir como referencia en este sentido.

En los últimos años, se ha desarrollado una pequeña red de operadores privados de capital riesgo en España, cuya filosofía de inversión está claramente orientada a las fases semilla y arranque. Es el caso, por ejemplo, de *Okuri Ventures*, *Cabiedes & Partner*, *Kibo Ventures*, *Inve-ready*, *Vitamina k*, *Nauta Capital* o *Bullnet Capital*, entre otros. En algunos de estos casos, la creación del fondo deriva de la experiencia particular y la profesionalización de ciertos inversores que actuaron previamente como *business angels*, y en muchos casos, ofrecen capital especializado en sectores específicos (p. ej., Internet y TICs).

³⁶ Se funcionará a través de un sistema de licitación pública, seleccionando los fondos y gestoras de capital riesgo más adecuados. En la primera fase del programa, se activarán 200 millones a través de un contrato junto a seis firmas privadas de capital riesgo. El ICO no será el inversor mayoritario de estos fondos, sino que aportará entre el 30 y el 40% del capital invertido.

Aprovechar el creciente interés de las grandes corporaciones en el segmento *start-up*

- Cada vez son más las grandes empresas que crean fondos corporativos que invierten en empresas de nueva creación con el objetivo de completar algunas de sus capacidades, acceder a innovaciones disruptivas o encontrar sinergias. Las *start-ups* pueden encontrar en este modelo una nueva vía de financiación.
- Empresas como Repsol, Mercadona, Siemens, Iberdrola, Abengoa, Endesa o Everis, son ejemplos de compañías que en los últimos años han creado sus propios fondos para proyectos emprendedores, ofreciendo incluso espacios propios para la aceleración e incubación de las *start-ups* que apoyan. Muchas de ellas ofrecen además capital especializado, orientado a proyectos que estén basados en áreas a las que se dedica la compañía multinacional.
- De manera genérica, las aceleradoras o incubadoras de proyectos emprendedores pueden desarrollar sus propios fondos de capital semilla. Así, los inversores especializados que participan en cada fondo pueden participar de primera mano en la aceleración de los proyectos y acceder a una masa crítica de oportunidades de inversión sobre las que han testado sus expectativas de crecimiento y posibilidades de escalabilidad.

Mejorar las posibilidades o mecanismos de desinversión o salida futura

- La ausencia de mecanismos de salida es uno de los principales obstáculos para el desarrollo del capital riesgo, que ve limitadas o poco claras sus posibilidades de desinversión futura. En este sentido, el desarrollo de una oferta competitiva de capital en el segmento *start-up*, está indisolublemente vinculado a una mejora de las expectativas de desinversión futura por parte de quienes arriesgan su dinero en las primeras etapas de los proyectos de negocio. A diferencia de lo que ocurre en Estados Unidos, en

España, y Europa en general, existe un escaso desarrollo de los mercados de valores, que no cuentan con segmentos que permitan la salida al mercado de empresas desconocidas o en proceso de desarrollo³⁷.

La creación del *Mercado Alternativo Bursátil* (MAB) en el año 2008³⁸, pretendía cubrir este vacío, si bien los resultados obtenidos hasta el momento no han sido del todo positivos. En estas circunstancias, la salida más habitual suele ser la venta de la mayoría del capital a otro grupo inversor así como pactos de recompra de la participación por parte de los socios fundadores.

- Es necesario superar los problemas que pueden hacer fracasar el funcionamiento del *Mercado Alternativo Bursátil* (MAB) en España. El escaso volumen de negociación con la consecuente ausencia de liquidez y mayor riesgo, justifica el establecimiento de incentivos fiscales dirigidos a inversores particulares que adquieran valores de este mercado. Paralelamente, es recomendable incentivar vehículos de inversión específicos que accedan a estos mercados alternativos, así como programas de ayudas dirigidos a minimizar los costes que implica para una pyme acceder al MAB³⁹.
- Es importante que exista una sincronización en el desarrollo de las fuentes de financiación del proceso emprendedor, de tal forma que no sólo es importante el fomento de la financiación más semilla (gestación o el alumbramiento del proyecto), sino que debe asegurarse la existencia de capital disponible en subsiguientes fases (crecimiento, expansión). Cualquier hueco de financia-

ción que se presente a lo largo de esta secuencia, puede resultar letal (véase la Figura 4.2.2), ya que muchos proyectos verían estrangulado su potencial de crecimiento futuro por una falta de recursos financieros adecuados.

4.2.3. Financiación bancaria

Definir el papel que debe asumir la banca en la financiación de emprendedores

- La financiación de tipo bancario debe desempeñar un papel protagonista en la provisión de fondos para proyectos emprendedores que, pese a su viabilidad, no cuentan con el perfil adecuado para recibir inversión de un *business angel* o fondo de capital riesgo. Por lo general, hablamos de proyectos de autoempleo, autónomos o iniciativas emprendedoras orientadas a sectores más maduros, y de menor riesgo.

En este sentido, sería positivo que las entidades financieras diseñasen una oferta personalizada para este segmento, con productos específicos acordes a las necesidades de estos proyectos (microcréditos, préstamos avalados por SGR, etc.). De igual forma, es necesario que la banca para empresas cuente con profesionales especializados, con formación y capacitación para entender estos proyectos y ponderar correctamente sus riesgos.

Soluciones a las fuertes asimetrías de información prestamista-prestatario

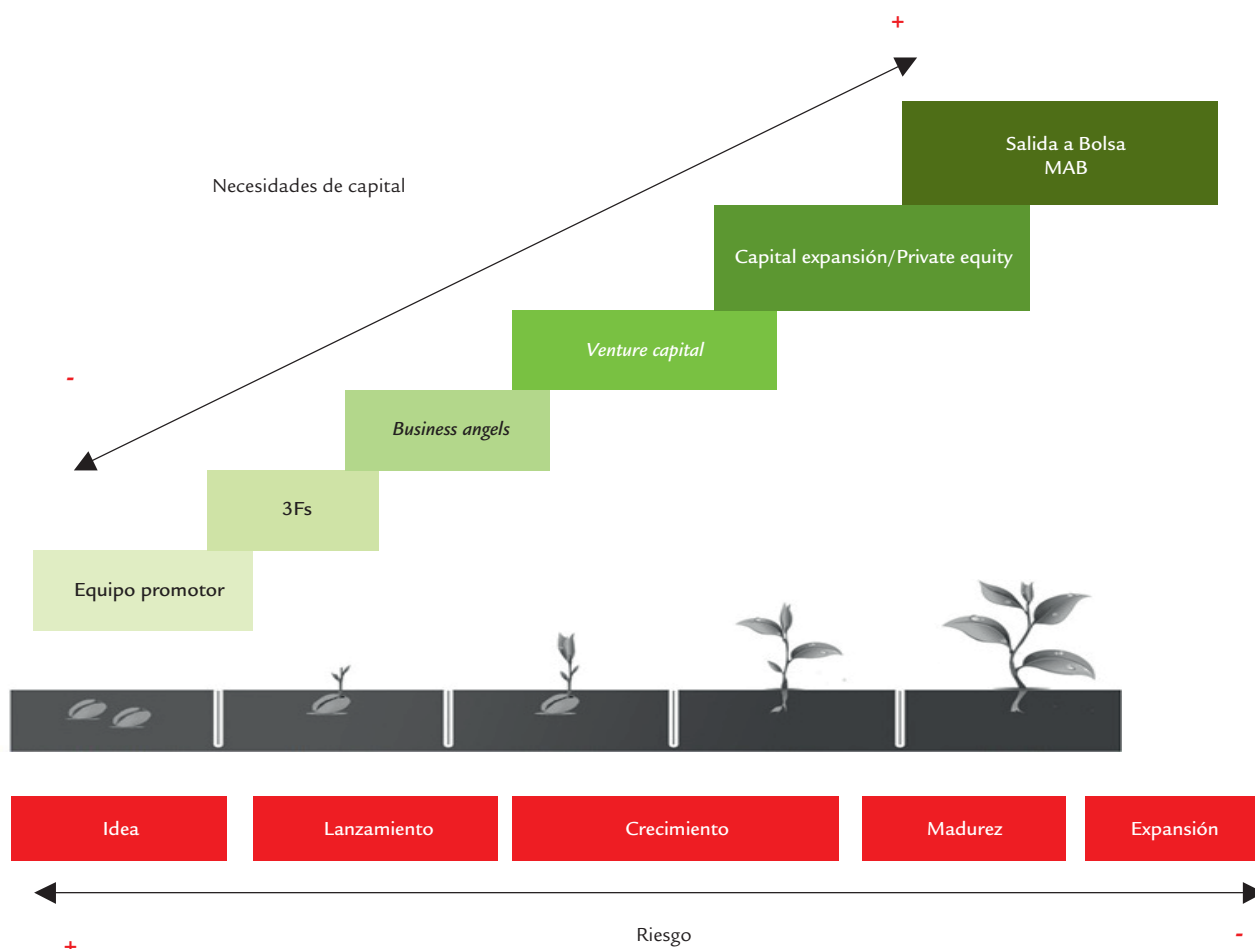
- Gran parte de los problemas idiosincráticos que padecen las pymes en su acceso al crédito, radican en las dificultades que encuentran las entidades financieras para valorar la calidad crediticia del prestatario. Tal y como indica Ayuso (2013), uno de los retos en este ámbito consiste en diseñar mecanismos que conduzcan a una producción regular de información homogénea y de calidad sobre los aspectos más relevantes del negocio en las pymes.

³⁷ Más detalles en Nueno (2009).

³⁸ El *Mercado Alternativo Bursátil* (MAB) está orientado a empresas de reducida capitalización, diseñado específicamente para pymes.

³⁹ Algunas Comunidades Autónomas ofrecen incentivos fiscales dirigidos a inversores que adquieran valores del MAB. Es el caso de Cataluña, Aragón, Madrid y Galicia. Por otro lado, Andalucía, Murcia, Comunidad Valenciana y Galicia, ofrecen programas de ayudas para las pymes que desean iniciar el proceso de incorporación al MAB.

Figura 4.2.2. Proceso secuencial en la financiación de un proyecto emprendedor escalable



En el caso específico de los proyectos de nueva creación, las entidades financieras podrían necesitar de nuevas herramientas o mecanismos de evaluación de riesgos más completos, con los que poder chequear la solidez y la viabilidad de las propuestas.

Mejorar su papel como agentes mediadores frente al ICO u otros programas de la UE

- Es necesario reforzar el papel que desempeñan las entidades financieras como agentes mediado-

res en la canalización de crédito procedentes del ICO u otros programas de la UE. Es el caso, por ejemplo, del *Programa Marco para la Innovación y la Competitividad* de la Comisión Europea y el *Fondo Europeo de Inversiones* (FEI), el cual, mediante un mecanismo de riesgos compartido (UE-banco), concede crédito a empresas de nueva creación, valiéndose de las entidades bancarias adscritas al programa.

En el caso del ICO, la actual operativa (riesgo de impago asumido en su totalidad por el banco), está haciendo que los recursos financieros

que pone a disposición el Estado a través de sus líneas de mediación, estén siendo dispuestos en porcentajes muy por debajo de lo que sería deseable.

En este sentido, quizás podría explorarse la instrumentación de operaciones en las que el ICO comparta con las entidades de crédito una parte del riesgo, si bien ésta no debería ser generalizada ni total, como ocurrió con el “Programa ICO-Directo”⁴⁰, sino limitada y puntual, orientándose exclusivamente a proyectos de negocio viables (suficiente calidad crediticia) pero que experimentan una severa restricción al crédito privado (p. ej., empresas de nueva creación). Este modelo de riesgos compartidos es utilizado en países como Francia o Alemania.

Creación de sus propios fondos de capital riesgo en el segmento *start-up*

- Junto con su papel de prestamista, las entidades financieras también pueden contribuir a reducir la brecha de capital existente en el segmento *start-up*, creando y gestionando sus propios fondos de capital semilla.

4.3. Conclusiones

Los problemas de acceso a la financiación se complican de manera notable en el caso de las empresas de nueva creación. En este sentido, son necesarios nuevos mecanismos de financiación, fundamentalmente a través de capital, que contribuyan a que la empresa afronte con mayores garantías

las primeras fases de desarrollo de los proyectos empresariales. Los fondos de capital semilla, los *business angels* o el *crowdfunding* basado en capital, son algunos ejemplos de fuentes alternativas de financiación en el ecosistema emprendedor, si bien el proyecto debe cumplir ciertos requisitos en términos de escalabilidad, innovación, expectativas de crecimiento o calidad del equipo promotor.

Son varios los desafíos que debe afrontar España en este ámbito. De todos ellos, destacamos el desarrollo una oferta de capital especializado, con fondos y redes de inversores con experiencia en sectores de actividad clave (TICs, biotecnología, energía, etc.), y que actúen como catalizadores en la atracción de capital extranjero. Por otro lado, es importante desarrollar mecanismos de coinversión que hagan posible la diversificación de riesgos, facilitando que los *business angels* puedan compartir experiencias e invertir en varios proyectos *start-up* en un marco de negociación ágil, sencillo y transparente.

4.4. Referencias

- Ayuso, J. (2013): Un análisis de la situación del crédito en España. *Boletín Económico*, octubre, Banco de España, pp. 81-99.
- Berger, A. y Udell, G. (1998): The economics of small-business finance: The roles of private equity and debt markets in the financial growth cycle. *Journal of Banking and Finance*, 22(6-8), 613-673.
- Carpenter, R.E. y Petersen, B.C. (2002): Capital market imperfections, high-tech investment and new equity financing. *Economic Journal*, 112(477), F54-F72.
- Cassar, G. (2004): The financing of business “start-ups”. *Journal of Business Venturing*, 19(2), 261-283.
- Colombo, M.G. y Grilli, L. (2007): Funding gaps? Access to bank loans by high-tech start-ups. *Small Business Economics*, 29(1-2), 25-46.
- Cosh, A.D., Cumming, D. y Hughes, A. (2009): Outside entrepreneurial capital. *Economic Journal*, 119(540), 1494-1533.
- Coveney, P. y Moore, K. (1998): *Business angels: Securing start-up finance*. Chichester: John Wiley & Sons.

⁴⁰ De manera excepcional, el ICO concedió en los años 2010 y 2011 financiación directa a pymes y autónomos a través del programa “ICO-Directo”, siendo la primera línea de concesión de crédito sin intermediarios donde el Estado asumía la totalidad del riesgo de crédito de estas operaciones. La experiencia, sin embargo, no fue positiva (Ayuso, 2013), registrándose unas tasas de morosidad próximas al 30%. El programa fue cancelado en el año 2012.

- De Meza, D. y Webb, D.C. (1987): Too much investment: A problem of asymmetric information. *Quarterly Journal of Economics*, 102(2), 281-292.
- Denis, D.J. (2004): Entrepreneurial finance: An overview of the issues and evidence. *Journal of Corporate Finance*, 10(2), 301-326.
- Gompers, P. y Lerner, J. (2001): The venture capital revolution. *Journal of Economic Perspectives*, 15(2), 145-168.
- Harrison, R., Mason, C. y Robson, P. (2010): Determinants of long-distance investing by business angels in the UK. *Entrepreneurship and Regional Development*, 22(2), 113-137.
- Hoyos, J. (2013): *Financiación del proceso start-up: Un doble enfoque business angel-emprendedor*. Tesis Doctoral. Bilbao: Universidad del País Vasco/Euskal Herriko Unibertsitatea.
- Mason, C.M. (2006): Informal sources of venture finance. En Parker, S. (ed.): *The life cycle of entrepreneurial ventures*. International Handbook Series on Entrepreneurship. USA: Springer, pp. 259-299.
- Minola, T., Minshall, T. y Giorgino, M. (2008): Access to external capital for techno start-ups: Evidences from the UK. *Investment Management and Financial Innovations*, 5(4), 186-199.
- Nueno, P. (2009): *Emprendiendo hacia el 2020: Una renovada perspectiva global del arte de crear empresas y sus artistas*. Barcelona: Deusto.
- OCDE (2011): *Financing high-growth firms: The role of angel investors*. OECD Publishing. doi: [10.1787/9789264118782-en](https://doi.org/10.1787/9789264118782-en).
- Roure, L. (2003): El papel de los *business angel*: Capital inteligente para nuevas empresas. *Revista de Antiguos Alumnos del IESE*, nº septiembre, 16-20.
- Stiglitz, J.E. y Weiss, A. (1981): Credit rationing in markets with imperfect information. *American Economic Review*, 71(3), 393-410.
- Ueda, M. (2004): Bank versus venture capital: Project evaluation, screening and expropriation. *The Journal of Finance*, 59, 601-621.

Anexo 4.1. ¿Qué implica ser un *business angel*?

En las primeras décadas del siglo XX, los empresarios y mecenas que apoyaban financieramente las obras teatrales y musicales en Broadway (Nueva

York), fueron bautizados con el nombre de “ángeles”. En la actualidad, el concepto de “*business angel*” se asocia a personas que arriesgan su dinero financiando proyectos empresariales en fases iniciales, a cambio de una participación accionarial. Sin embargo, junto a la aportación dineraria, reciben lo que se conoce como capital inteligente en forma de conocimiento, experiencia, asesoramiento y red de contactos. De acuerdo con datos recabados por el informe GEM, un 35% de las personas que aportaron capital a proyectos emprendedores en España, declararon a su vez estar transfiriendo conocimiento y experiencia, involucrándose de manera activa en el seguimiento de los proyectos que financian. En este sentido, aproximadamente tres de cada diez inversores informales responderían al perfil de lo que se entiende por *business angel*. En Estados Unidos se trata de una figura muy extendida, siendo relativamente frecuente que empresarios, altos directivos o emprendedores que han vendido su empresa, inviertan capital en proyectos *start-up* con la intención de acompañar al emprendedor y ofrecerle un valor añadido con el que poder revalorizar su propuesta de negocio. Empresas como *Amazon*, *Skype*, *Starbucks* o *Google* tienen en común que contaron con el apoyo de un inversor privado en sus inicios, mucho antes de acceder a rondas de financiación ante fondos de capital riesgo u otros proveedores de financiación.

Los *business angels* no suelen invertir con la intención de perpetuarse en el capital, como sí ocurre en la figura del socio industrial, sino salirse al cabo de varios años cuando el proyecto haya crecido y consolidado su posición en el mercado. Es por ello que valoran positivamente que el negocio se enmarque en un mercado amplio, con posibilidades de crecimiento, ya que la escalabilidad se asocia a una alta rentabilidad. De acuerdo con datos de EBAN, la red europea de *business angels*, España ocupa una posición destacada en el *ranking* de países por volumen de inversión aportada. En concreto, en el año 2012, movilizaron un total de 62,5 millones de euros, tan sólo superado por Reino Unido (68,3 mil.). En lo

que respecta al número de *business angels* (adscritos a redes EBAN), España ocupa la tercera posición en el *ranking* europeo (1.995 inversores), superado únicamente por Reino Unido (4.200) y Francia (4.150) (véase la Figura 4.2.3). Sin embargo, se sabe que existe una parte muy significativa de este colectivo que funciona al margen de estas redes (segmento invisible), lo que dificulta de manera extraordinaria su localización y cuantificación. De acuerdo con

un estudio de la OCDE (2011), tan sólo un 7% de los *business angels* en Europa operarían a través de dichas redes o plataformas. En cualquier caso, se ha intentado hacer una estimación aproximada del volumen de financiación que aportaría el colectivo total de *business angels*, situando dicha cifra en 5.100 mill. de euros en el caso de Europa, frente a 17.500 mill. de euros en el caso de Estados Unidos (datos EBAN. véase la Figura 4.2.4).

Figura 4.2.3. Número de *business angels* que operan a través de redes (BANs) en inversión realizada (en millones de euros). Por países europeos

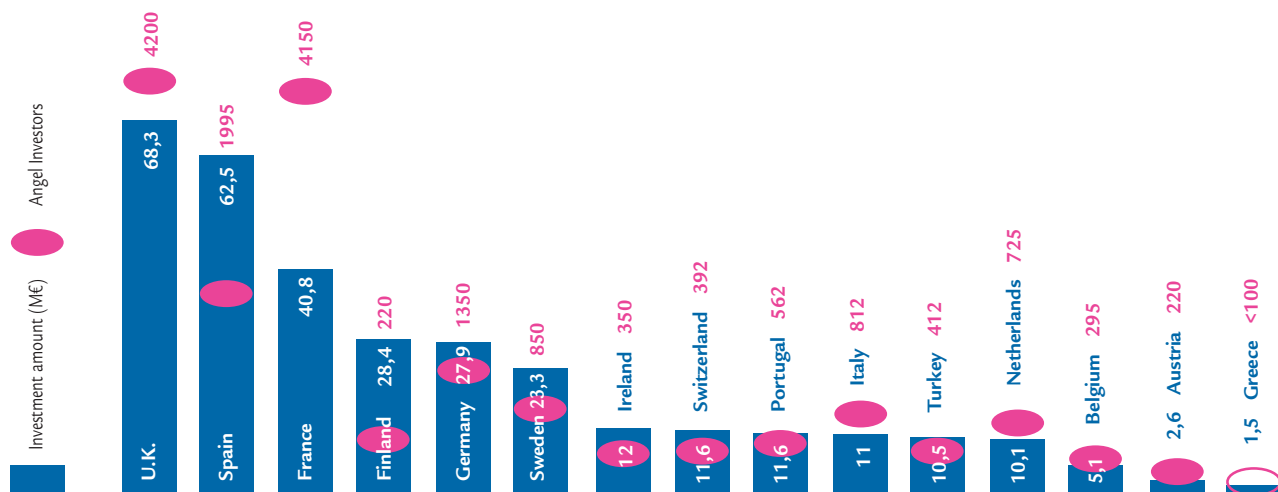
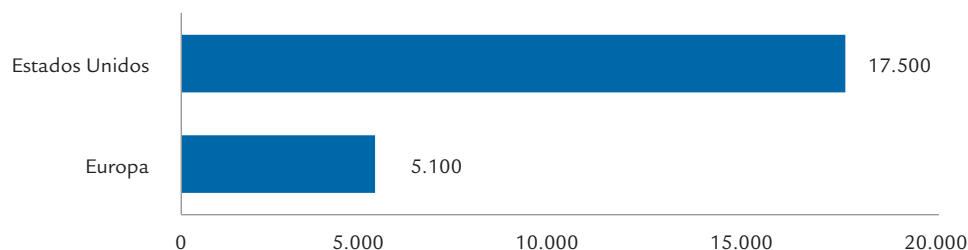


Figura 4.2.4. Estimación de la inversión total movilizada por los *business angels*. Europa y EE.UU. (datos en millones de euros)



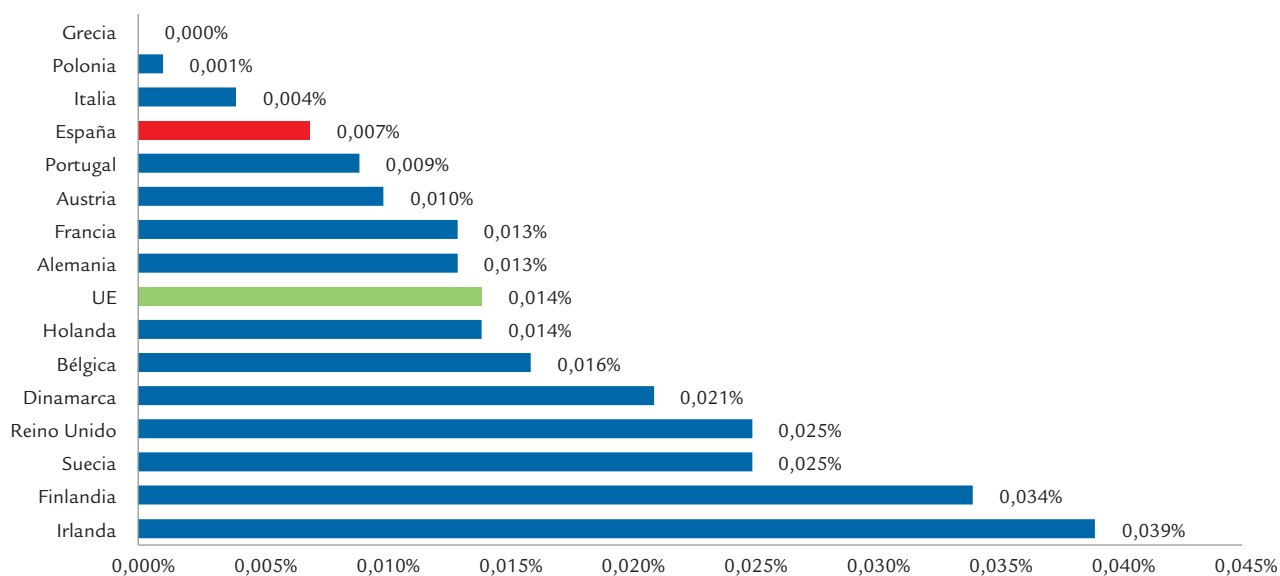
Fuente: Datos EBAN.

Anexo 4.2. Inversión en capital riesgo

De acuerdo con lo que indican los datos macroeconómicos, la inversión en capital riesgo en fases tempranas (semilla y arranque) sigue estando en España muy por debajo de otras economías euro-

peas. En el año 2012, se han invertido recursos por un importe equivalente al 0,007% del PIB, frente 0,014% de media en la UE. Lideran el *ranking* países como Irlanda (0,039%), Finlandia (0,034%), Suecia (0,025%) o Reino Unido (0,025%) (véase el Gráfico 4.1.2).

Gráfico 4.1.2. Inversión en capital riesgo en fases tempranas (Semilla y Arranque). En % sobre el PIB. Año 2012



Fuente: Comisión Europea (<http://ec.europa.eu/enterprise/policies/finance/>).

Listado de temas monográficos

Año	Temática	Participantes	Institución
2013	La ley de Emprendimiento	José Ruiz Navarro	Universidad de Cádiz. GEM Andalucía
		Carmen Cabello Medina	Universidad Pablo Olavide
		Raúl Medina Tamayo	Fundación Universidad Empresa de la Provincia de Cádiz
		Enrique Sanjuán y Muñoz	Magistrado especialista en asuntos mercantiles por el CGPJ
		Rodolfo Benito Valenciano	Presidente de la Fundación 1º de Mayo
		Pilar Andrade	Presidenta de CEAJE
		Ángel Luis Gómez	Secretario General de CEAJE
2013	La Financiación en España	Jon Hoyos	Universidad del País Vasco. GEM País Vasco

Índice de tablas

Tabla 1.1.	<i>Balanced Scorecard</i> GEM España 2013	31
Tabla 1.1.1.	Percepciones, valores y aptitudes para emprender de la población adulta en 2013. Análisis por tipo de economía	43
Tabla 1.2.1.	Características y distribución del capital semilla para proyectos de negocio nacientes en España en 2013	65
Tabla 1.2.2.	Porcentaje de la población adulta con intención de emprender e involucrada en negocios en fase inicial (TEA), negocios consolidados y cierres de actividad empresarial en 2013. Análisis por tipo de economía	67
Tabla 1.3.1.	Distribución de los emprendedores en fase inicial (TEA) y consolidados en España por el sector de actividad de sus proyectos de negocio en 2013	73
Tabla 1.3.2.	Distribución de los emprendedores en fase inicial (TEA) y consolidados en España por el tamaño en empleo de sus proyectos de negocio en 2013	74
Tabla 1.3.3.	Registro mercantil de los nuevos negocios	74
Tabla 1.3.4.	Distribución de los emprendedores en fase inicial (TEA) y consolidados en España por el tamaño de empleo esperado a cinco años en 2013	75
Tabla 1.3.5.	Distribución de los emprendedores en fase inicial (TEA) y consolidados en España por el grado de novedad de sus productos y servicios en 2013	76
Tabla 1.3.6.	Distribución de los emprendedores en fase inicial (TEA) y consolidados en España por la antigüedad de las tecnologías utilizadas en 2013	77
Tabla 1.3.7.	Distribución de los emprendedores en fase inicial (TEA) y consolidados en España según la competencia percibida en el mercado en 2013	78
Tabla 1.3.8.	Distribución de los emprendedores en fase inicial (TEA) y consolidados en España según la orientación internacional en 2013	78
Tabla 1.3.9.	Porcentaje de emprendedores en fase inicial (TEA) con expectativas de crecimiento, orientación innovadora y orientación internacional en 2013. Análisis por tipo de economía	79
Tabla 2.1.1.	Evolución de las valoraciones medias de los expertos entrevistados sobre condiciones del entorno para emprender en España (periodo 2005-2013)	93

Tabla 2.2.1.	Evolución de los obstáculos a la actividad emprendedora en España, según la opinión de los expertos entrevistados en el periodo 2005-2013	95
Tabla 2.2.2.	Evolución de los apoyos a la actividad emprendedora en España, según la opinión de los expertos entrevistados en el periodo 2005-2013	96
Tabla 2.2.3.	Evolución de las recomendaciones a la actividad emprendedora en España, según la opinión de los expertos entrevistados en el periodo 2005-2013	97
Tabla 2.3.1.	Valoración de las condiciones para emprender en países de la Unión Europea basados en la innovación, en España y en sus Comunidades Autónomas en 2013	99
Tabla 3.2.1.	Principales medidas de la Ley de Emprendedoras	104
Tabla 3.3.1.	Valoraciones de las medidas de la Ley por grupos de expertos	108
Tabla 3.3.2.	Valoraciones de los factores del entorno para emprender	110

Índice de figuras

Figura 1.1.	Modelo teórico GEM	28
Figura 1.2.	El proceso emprendedor según el proyecto GEM	29
Figura 1.3.	Las fuentes de información que nutren el observatorio GEM	29
Figura 4.1.1.	Factores desencadenantes de la restricción al crédito en los proyectos de negocio en fases de creación	124
Figura 4.1.2.	Fuentes de financiación empresarial en las fases de gestación (semilla y arranque)	125
Figura 4.2.1.	Ley 11/2013 de Apoyo a los Emprendedores. Incentivos fiscales en el impuesto IRPF para <i>business angels</i>	127
Figura 4.2.2.	Proceso secuencial en la financiación de un proyecto emprendedor escalable	132
Figura 4.2.3.	Número de <i>business angels</i> que operan a través de redes (BANs) en inversión realizada (en millones de euros). Por países europeos	135
Figura 4.2.4.	Estimación de la inversión total movilizada por los <i>business angels</i> . Europa y EE.UU. (datos en millones de euros)	135

Índice de gráficos

Gráfico 1.1.1.	Evolución de la percepción de oportunidades para emprender en los próximos 6 meses	37
Gráfico 1.1.2.	Evolución de la percepción de posesión de conocimientos y habilidades para emprender	38
Gráfico 1.1.3.	Evolución de la percepción del miedo al fracaso cómo un obstáculo para emprender	39
Gráfico 1.1.4.	Evolución de la percepción de la existencia de modelos de referencia	39
Gráfico 1.1.5.	Evolución de la opinión sobre la equidad en los estándares de vida en España	40
Gráfico 1.1.6.	Evolución de la opinión de que emprender es una buena opción profesional en España	41
Gráfico 1.1.7.	Evolución de la opinión de que emprender brinda estatus social y económico en España	41
Gráfico 1.1.8.	Evolución de la opinión sobre la difusión del emprendimiento en medios de comunicación	42
Gráfico 1.1.9.	Índice de cultura de apoyo al emprendimiento en España, comparativa 2012-2013 ..	42
Gráfico 1.1.10.	Percepciones, valores y aptitudes de los españoles respecto al resto de la Unión Europea en 2013	47
Gráfico 1.1.11.	Posicionamiento de España a nivel internacional (en comparación con otras economías basadas en la innovación), y de las Comunidades Autónomas españolas, en función de la percepción de oportunidades y auto-reconocimiento de conocimientos y habilidades para emprender en 2013	48
Gráfico 1.1.12.	Posicionamiento de España a nivel internacional (en comparación con otras economías basadas en la innovación), y de las Comunidades Autónomas españolas, en función de las percepciones relativas al miedo al fracaso y modelos de referencia en 2013	49
Gráfico 1.2.1.	El proceso emprendedor en España en 2013	51
Gráfico 1.2.2.	Abandono de la actividad empresarial en España en 2013	52

Gráfico 1.2.3.	Evolución del porcentaje de la población de 18-64 años que espera emprender en los próximos 3 años en España durante el periodo 2003-2013	53
Gráfico 1.2.4.	Evolución del índice TEA y del porcentaje de la población de 18-64 años involucrada en negocios nacientes y negocios nuevos en España durante el periodo 2003-2013	53
Gráfico 1.2.5.	Evolución del porcentaje de la población de 18-64 años involucrada en negocios consolidados en España durante el periodo 2003-2013	54
Gráfico 1.2.6.	Evolución del porcentaje de la población de 18-64 años que ha abandonado un negocio en los últimos 12 meses en España durante el periodo 2003-2013	54
Gráfico 1.2.7.	El proceso emprendedor en España en 2013 según el motivo para emprender	56
Gráfico 1.2.8.	Distribución de la TEA en función del principal motivo para emprender	56
Gráfico 1.2.9.	Evolución del índice TEA en España durante el periodo 2005-2013 según el motivo para emprender	57
Gráfico 1.2.10.	Evolución del índice TEA por oportunidad en España durante el periodo 2005-2013 según las razones que complementan el aprovechamiento de una oportunidad para emprender	57
Gráfico 1.2.11.	Distribución por edad de los colectivos emprendedores en España en 2013	58
Gráfico 1.2.12.	Evolución índice TEA por edades en España durante el periodo 2003-2013	59
Gráfico 1.2.13.	Distribución por género de los colectivos emprendedores en España en 2013	60
Gráfico 1.2.14.	Evolución índice TEA por género en España durante el periodo 2004-2013	61
Gráfico 1.2.15.	Distribución de los colectivos emprendedores por nivel de educación en España en 2013	61
Gráfico 1.2.16.	Distribución de los colectivos emprendedores en España en 2013, según si cuenta con educación específica para emprender	62
Gráfico 1.2.17.	Evolución índice TEA por nivel de educación en España durante el periodo 2005-2013	63
Gráfico 1.2.18.	Evolución índice TEA por nivel de renta en España durante el periodo 2005-2013 ..	64
Gráfico 1.2.19.	Evolución del porcentaje de la población de 18-64 años que ha invertido en negocios de terceras personas en los últimos tres años en España durante el periodo 2003-2013	66
Gráfico 1.2.20.	Relación cuadrática entre el indicador TEA y el nivel de desarrollo medido en PIB <i>per cápita</i> en 2013	69
Gráfico 1.2.21.	Posicionamiento de España a nivel internacional (en comparación con otras economías basadas en la innovación), y de las Comunidades Autónomas, en función del porcentaje de emprendedores potenciales, nacientes, nuevos de las personas involucradas en cierres de empresas en 2013	71

Gráfico 1.2.22. Posicionamiento de España a nivel internacional (en comparación con otras economías basadas en la innovación) y de las Comunidades Autónomas en función del porcentaje de emprendedores en fase inicial (TEA) y consolidados, y de las personas involucradas en cierres de empresas en 2013	72
Gráfico 1.3.1. Posicionamiento de España a nivel internacional (en comparación con otras economías basadas en la innovación), y de las Comunidades Autónomas, en función del porcentaje de emprendedores en fase inicial (TEA) con negocios en los sectores de transformación, servicios orientados a empresas y servicios orientados al consumo en 2013	82
Gráfico 1.3.2. Posicionamiento de España a nivel internacional (en comparación con otras economías basadas en la innovación), y de las Comunidades Autónomas, en función del porcentaje de emprendedores en fase inicial (TEA) con negocios que en 2013 ofrecían un producto nuevo para todos los clientes, que usaban tecnologías con menos de un año de antigüedad y que no tenían competencia	84
Gráfico 1.3.3. Posicionamiento de España a nivel internacional (en comparación con otras economías basadas en la innovación), y de las Comunidades Autónomas, en función del porcentaje de emprendedores en fase inicial (TEA) con negocios que en 2013 tenían más del 25% de sus clientes en el exterior y que esperaban tener más de 5 empleados en cinco años	86
Gráfico 2.1.1. Valoración media de los expertos entrevistados sobre las condiciones del entorno para emprender en España, año 2013	92
Gráfico 2.2.1. Valoración media de los expertos sobre las condiciones del entorno para emprender en España, año 2013	98
Gráfico 3.3.1. Valoración de las cinco medidas	109
Gráfico 3.3.2. Apoyo a la iniciativa Emprendedora	109
Gráfico 3.3.3. Apoyo Fiscal y Seguridad Social	109
Gráfico 3.3.4. Impacto de la Ley en el entorno para emprender	111
Gráfico 3.3.5. Impacto esperado de la Ley en el Entorno Emprendedor	112
Gráfico 4.1.1. Fuentes externas de financiación empleadas por las iniciativas emprendedoras en España. Año 2010. Datos GEM	126
Gráfico 4.1.2. Inversión en capital riesgo en fases tempranas (<i>Semilla y Arranque</i>). En % sobre el PIB. Año 2012	136

Aunque los datos utilizados en la elaboración de este informe han sido recopilados por la Red Española de Equipos Regionales GEM, su análisis e interpretación es responsabilidad de los autores



Marzo, 2014

EQUIPO GEM ESPAÑA 2013

GEM España



GEM Andalucía



Andalucía Emprende, Fundación Pública Andaluza
CONSEJERÍA DE ECONOMÍA, INNOVACIÓN, CIENCIA Y EMPLEO



GEM Aragón



GEM Canarias



GEM Cantabria



GEM Castilla la Mancha



GEM Castilla y León



GEM Catalunya



Àrea de Desenvolupament Econòmic Local



Departament d'Empresa i Ocupació

GEM Comunidad Valenciana



GEM Extremadura



GEM Galicia



GEM Madrid



GEM Murcia



GEM Navarra



GEM País Vasco



INFORME GEM ESPAÑA 2013

www.gem-spain.com

www.cise.es

 [gemspanafacebook](https://www.facebook.com/gemspanafacebook)

 [@GEM_es](https://twitter.com/GEM_es)

