

## **MEMORIA DEL TRABAJO FIN DE GRADO**

El emprendimiento y su papel en la economía española. Evolución y políticas de apoyo.

(Entrepreneurship and its role in Spanish economy. Evolution and support policies)

**Autor/es:**

D<sup>a</sup> Áurea Patricia Gómez Montesdeoca, 45727382-R

D<sup>a</sup> Miriam Fernández Moreno, 54109043-W

D<sup>a</sup> Sofía González Mesa, 78631809-F

**Tutor/a:** Dra. M<sup>a</sup> Olga González Morales

**Grado en ECONOMÍA**  
**FACULTAD DE ECONOMÍA, EMPRESA Y TURISMO**  
**Curso académico 2016/2017**

San Cristóbal de La Laguna  
Convocatoria de Julio 2017

## RESUMEN

Este trabajo trata de establecer la relación entre la actividad empresarial y el crecimiento económico en España, y la incidencia del comportamiento de la misma tras la crisis económica.

Después de explicar el concepto de empresario, su clasificación y lo que la teoría económica ha publicado sobre dicha relación, se analiza el comportamiento del nivel de emprendimiento desde varias perspectivas y se finaliza desarrollando las líneas de actuación públicas que fomentan esta actividad.

La metodología utilizada se basa en estudios gráficos de datos previamente elaborados a partir de las estadísticas de los principales indicadores de la actividad emprendedora en España, el crecimiento económico y el gasto en investigación y desarrollo como factor complementario al emprendimiento.

Por ello, se ha concluido que existen ciertas pautas de comportamiento sobre dichos indicadores, los cuales se han visto afectados por la actual crisis económica. No obstante, las políticas de fomento del emprendimiento han intentado paliar estos efectos, así como contribuir a reducir los déficits del ecosistema emprendedor español. Sin embargo, los datos ponen en cuestión la eficacia de las mismas.

Palabras clave: Políticas de emprendimiento, actividad empresarial, ecosistema del emprendimiento.

## ABSTRACT

This paper tries to establish the relationship between business activity and economic growth in Spain, and the incidence of its behavior after the financial crisis.

Once the entrepreneur concept, its evolution and publications about this relationship by means of the economic theory are explained, the behavior of the level of entrepreneurship of various perspectives is analyzed and finally the public lines of action that promote this activity are developed.

The methodology used is based on graphical studies of previously obtained data from the statistics of the main indicators of the entrepreneurial activity in Spain, the economic growth and the expenditure on research and development as a complementary factor to entrepreneurship.

Therefore, it has been concluded that there are some behavior patterns in such indicators, which have been affected by the current financial crisis. However, policies promoting entrepreneurship have tried to mitigate these effects, as well as contribute to ease shortages of the Spanish entrepreneurial ecosystem. Nevertheless, the data cast doubt on their effectiveness.

Key words: Undertaking Policies, business activity, entrepreneurial ecosystem.

## ÍNDICE DE CONTENIDO

1.	INTRODUCCIÓN	4
2.	CONCEPTO Y ENFOQUES DEL EMPRENDIMIENTO	5
2.1	Clasificación y tipos de emprendimiento	7
2.2	Teorías del desarrollo económico. El papel del emprendedor	8
3.	LA ACTIVIDAD EMPRENDEDORA EN ESPAÑA	11
3.1	Ecosistema del emprendedor	11
3.2	Evolución/Análisis de la actividad emprendedora en España	13
3.2.1	La actividad emprendedora y las teorías de crecimiento económico	14
3.2.2	La actividad emprendedora y la creación de empresas	16
3.3	Posicionamiento de España frente al resto del mundo	18
4.	LAS LÍNEAS DE ACTUACIÓN PÚBLICAS	20
4.1	Plan de acción sobre emprendimiento 2020	23
4.2	Programas nacionales de reforma de España 2013-2017	24
4.3	La actividad emprendedora y la eficacia de la política de fomento del emprendimiento	27
5.	CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	29
6.	REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	32
	ANEXOS	36
	ANEXO I. Plan de Acción sobre Emprendimiento 2020	36
	ANEXO II. Tablas de datos de las gráficas 1 al 10	38

## ÍNDICE DE CUADROS

<b>Cuadro 1:</b>	Características del Emprendedor	5
<b>Cuadro 2:</b>	Enfoques teóricos sobre la función empresarial y la creación de empresas	7
<b>Cuadro 3:</b>	Enfoques de las Teorías del desarrollo económico	9
<b>Cuadro 4:</b>	Déficits del ecosistema del emprendimiento en España	12
<b>Cuadro 5:</b>	Economías del GEM por región geográfica y nivel de desarrollo económico, 2016	19
<b>Cuadro 6:</b>	Condiciones del Marco emprendedor, año 2016	21
<b>Cuadro 7:</b>	Líneas de actuación públicas de apoyo al emprendimiento año 2013	25
<b>Cuadro 8:</b>	Líneas de actuación públicas de apoyo al emprendimiento año 2014	25
<b>Cuadro 9:</b>	Líneas de actuación públicas de apoyo al emprendimiento año 2015	26
<b>Cuadro 10:</b>	Líneas de actuación públicas de apoyo al emprendimiento año 2016	27
<b>Cuadro 11:</b>	Nuevas líneas de actuación públicas de apoyo al emprendimiento año 2017	27

## ÍNDICE DE FIGURAS

<b>Figura 1:</b>	El ecosistema del Emprendimiento	11
<b>Figura 2:</b>	Desafíos del Emprendimiento en España	13
<b>Figura 3:</b>	El proceso emprendedor según el GEM	14
<b>Figura 4:</b>	Fases del desarrollo económico	18
<b>Figura 5:</b>	Marco conceptual del GEM	21
<b>Figura 6:</b>	Estructura de la Política Económica para el fomento del emprendimiento	23
<b>Figura 7:</b>	Estructura de la Política Económica para el fomento del emprendimiento en el Marco Comunitario	23
<b>Figura 8:</b>	Estructura de la Política Económica para el fomento del emprendimiento en el Marco Nacional	24

## ÍNDICE DE GRÁFICAS

<b>Gráfica 1:</b>	Relación entre el porcentaje del gasto en I+D sobre el PIBpm y la TAE [España 2001-2016]	14
<b>Gráfica 2:</b>	Comparación entre la tasa de variación interanual de la TAE y del PIBpm [España 2007-2015]	15
<b>Gráfica 3:</b>	Porcentaje de altas por condición jurídica [España 2007 - 2015]	16
<b>Gráfica 4:</b>	Porcentaje de empresas por condición jurídica sobre el total de altas [España 2015]	16
<b>Gráfica 5:</b>	Flujo de altas y bajas de personas físicas [España 2001-2015]	17
<b>Gráfica 6:</b>	Motivación de la TAE desglosada en TAE por oportunidad, TAE por necesidad y otras motivaciones (%). [España 2007-2015]	17
<b>Gráfica 7:</b>	Comportamiento del desempleo frente a la TAE [España 2005-2016]	28
<b>Gráfica 9:</b>	Porcentaje de altas (personas físicas) por número de asalariados [España 2007-2015]	29

## 1. INTRODUCCIÓN

En la actualidad, el concepto de emprendimiento ha adquirido una mayor relevancia debido a la necesidad de la población de lograr su independencia y estabilidad económica. Esa necesidad surge principalmente por los altos índices de desempleo, que dan lugar a que las personas inicien sus propios negocios, pasando de ser empleados a empleadores. Así pues, los Gobiernos pretenden encontrar, a través del fomento del emprendimiento, alternativas de creación de empleo que reduzcan la alta tasa de paro y fomenten el crecimiento económico.

No obstante, diversos autores económicos, desde años atrás, han intentado buscar los factores que influyen en el crecimiento económico de un país de cara a estimularlo e impulsarlo en ciertos periodos. Así, la teoría económica, desde un enfoque macroeconómico, ha desarrollado modelos de crecimiento, los cuales se conformaban principalmente con variables de carácter cuantitativo, siendo las variables cualitativas poco consideradas en el análisis, principalmente debido a la falta de información estadística, y, en algunos casos, por la difícil cuantificación. Sin embargo, a partir de mediados de la década de los años 80, los modelos de crecimiento endógeno ofrecen una perspectiva alternativa a la considerada hasta el momento, incluyendo nuevos factores en el análisis, entre los que se encuentra al emprendedor como variable cualitativa. Este hecho ha supuesto la aparición o ampliación de información estadística sobre la actividad emprendedora, así como un mayor margen de maniobra para los decisores políticos en cuanto a incidir sobre los factores que contribuyen al crecimiento económico del país.

Por ello, el emprendimiento supone un factor importante, no solo de cara al crecimiento económico, sino a la creación/generación de empleo, motivando que, en momentos de crisis económica como la actual, los decisores políticos consideren llevar a cabo medidas o acciones cuya finalidad sea el incremento o el fomento de la actividad emprendedora.

Este trabajo, por tanto, analiza la actividad emprendedora en España, para ello podemos distinguir dos partes, un marco teórico y marco analítico. El marco teórico se localiza en el segundo apartado, donde se concreta el concepto de emprendimiento y su evolución, así como la importancia que ha adquirido con el paso del tiempo como factor en las teorías de desarrollo económico.

En cuanto al marco analítico, está desarrollado en el apartado tres, que estudia el comportamiento de la actividad empresarial en España desde varias perspectivas y su posición frente a otras economías con características similares. En el apartado cuatro se resume las líneas de actuación públicas más recientes llevadas a cabo para estimular esta actividad, poniéndose en cuestión la eficacia de las mismas a través de un análisis gráfico.

Por último, se han establecido ciertas recomendaciones basadas en las conclusiones que se han podido extraer del análisis.

## 2. CONCEPTO Y ENFOQUES DEL EMPRENDIMIENTO

La definición de emprendimiento se ha estudiado no solo desde distintos campos de conocimiento, sino desde varias perspectivas, siendo, por tanto, un término difícil de especificar y de definir. Desde un enfoque económico, el emprendimiento se ha definido en base a la importancia de las cualidades/características que se supone debe tener un emprendedor.

Se debe señalar que el término emprendedor, ha ido evolucionando con el tiempo desde la aparición de los primeros autores hasta la actualidad, siendo la palabra francesa “*Entrepreneur*” atribuible a *Cantillon*, la que definía al empresario en los siguientes términos; “*Los empresarios son los comerciantes... de lana y cereales, los panaderos, carniceros, artesanos y mercaderes... que compran artículos alimenticios y materias primas del campo, para elaborarlos y revenderlos gradualmente, a medida que los habitantes los necesitan*”(Cantillon, 1755, p.18).

Anteriormente, otros autores habían destacado una o varias cualidades que un emprendedor debía poseer, como es el caso de *Jenofonte*, al mostrar la importancia del liderazgo, o de *San Bernardino de Siena*, con la aceptación del riesgo y la coordinación de las acciones económicas.

En el cuadro 1 se muestran las aportaciones más destacadas desde la óptica de diversos autores clásicos, en relación a las características del emprendedor:

**Cuadro 1: Características del Emprendedor**

Emprendedor	
Características	Principales autores
Asume Riesgos	Cantillon, Cole, Hawley, Knight, Mill, Mises, San Bernardino de Siena, Shackle y Thtinen
Aporta Recursos Financieros	Bohm-Bawerk, Mises, Pigou y Smith
Innova	Bentham, Schmoller, Schumpeter, Shackle, Sombart, Thtinen y Weber
Toma Decisiones	Cantillon, Cole, Keynes, Marshall, Menger, Mises, Schultz, A. Walker y Wieser
Lidera un Sector	Marshall, Jenofonte, Saint-Simon, Say, Schumpeter, Sombart, A. Walker, F. Walker, Weber y Wieser
Gestiona o Supervisa	Marshall, Menger, Mill y Say
Organiza y Coordina los recursos Económicos	Clark, Coase, Davenport, San Bernadino de Sierra, Say, Schumpeter, Sombart, Weber y Wieser
Posee una empresa	Hawley, Pigou, Quesnay y Wieser
Utiliza los Factores de Producción	Keynes, A. Walker, F. Walker y Wieser

Fuente: Galindo y Méndez (2008)

Es necesario destacar algunas de estas aportaciones como las de *Say* (1840), *Mill* (1848) y *Marshall* (1882). Estos autores consideran al empresario un cuarto factor de producción, que se une a los factores tradicionales.

Cabe destacar el aporte principal de *Schumpeter* (1919), quien considera al empresario innovador un factor importante para el desarrollo económico. Según señalan Galindo y Méndez (2008), el “*espíritu emprendedor*” caracteriza a la persona innovadora, este concepto hace referencia a aquella actitud de los empresarios bajo un mercado competitivo, que asume riesgos y

realiza nuevas combinaciones de factores. Esta última idea se relaciona con el concepto de crecimiento económico, especificando que el emprendedor es el encargado de realizar los cambios enfocándolo hacia la práctica y haciendo hincapié en que debe haber transformaciones innovadoras hacia productos prácticos que conllevan un alto riesgo económico.

Ahora bien, si atendemos a la visión actualizada del emprendimiento y del emprendedor, se deben señalar a los economistas *Shapiro*, *Baumol*, *Wennekers* y *Thurik*, los cuales continuaron definiendo y redefiniendo estos conceptos.

Desde la visión de *Shapiro* (1984), las características del empresario se basan en la toma de iniciativa, la acumulación de recursos, la administración, la autonomía, la toma de riesgo y la interacción en un proceso dinámico con factores sociales, psicológicos, culturales, económicos y situacionales.

Según el planteamiento principal de *Baumol* (1990), éste considera que existen diferentes clases de emprendedores, agrupándolos en productivos, improductivos y destructivos. Los empresarios productivos son individuos creativos, ingeniosos y buscan los medios más apropiados para aumentar su riqueza, poder y prestigio. En cuanto a los empresarios improductivos, se trata de individuos cuya labor beneficia solamente a sí mismo, sin aportar nada a la sociedad, en cambio el emprendedor destructivo recibe su nombre al operar al margen de la ley, perjudicando el bienestar general. Los diferentes tipos de emprendedores se deciden según el entorno que les rodea.

Finalmente, desde la óptica de *Wennekers* y *Thurik* (1999), se conceptualiza el emprendimiento como la capacidad y el deseo de los individuos, dentro o fuera de las organizaciones, de crear nuevas oportunidades económicas e introducir sus ideas en los mercados, haciendo, por tanto, frente a la incertidumbre, tomando decisiones sobre la localización y la forma y usando los recursos y las instituciones.

Actualmente, diferentes organismos internacionales llevan a cabo definiciones propias del concepto de emprendedor o actividad emprendedora, a modo de ejemplo la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE, 2016, p.16), propone que *“los emprendedores son aquellas personas (propietarias de empresas) que buscan generar valor, a través de la creación o expansión de actividad económica, identificando y explotando nuevos productos, procesos o mercados”*.

Por otra parte, el Proyecto de investigación Global Entrepreneurship Monitor (GEM) constituye la más importante red mundial sobre emprendimiento. En España, el GEM está conformado por 18 equipos de investigadores del entorno académico y empresarial, nucleados en la Asociación RED GEM España, que estudian el comportamiento de la dinámica emprendedora. El GEM define a la población involucrada en un proceso emprendedor como *“aquellas personas que han iniciado un negocio, así como las que son propietarias de negocios establecidos”* (GEM, 2015, p. 41).

Una vez definido el término emprendedor desde varias ópticas, en los siguientes epígrafes se establecerán, primero, la clasificación y aportes de este término en función del campo de conocimiento, y, segundo, su contribución a las teorías de desarrollo económico.

## 2.1. CLASIFICACIÓN Y TIPOS DE EMPRENDIMIENTO

La actividad emprendedora, por tanto, al igual que el concepto de emprendedor, no solo se ha estudiado bajo la perspectiva de diversas ramas de conocimiento, sino que, dentro de cada una de ellas, se ha hecho distinción entre análisis del emprendimiento en tres niveles: nivel micro, nivel meso y nivel macro.

El cuadro 2 recoge las diferentes aportaciones en lo que ha emprendimiento se refiere, que han dado lugar a su vez a la clasificación del emprendedor según el campo teórico al que se haga referencia.

**Cuadro 2:** Enfoques teóricos sobre la función empresarial y la creación de empresas

		ENFOQUES			
		Económico	Psicológico	Sociocultural o institucional	Generencial
NIVEL DE ANÁLISIS					
MICRO (Nivel Individual)	- La función empresarial como cuarto factor de producción - Tª del beneficio del empresario	- Tª de los rasgos de personalidad - Tª psicodinámica de la personalidad del empresario		- Tª de la eficiencia- X de Leibenstein - Tª del comportamiento del empresario - Modelos del proceso de la creación de empresas	
MESO (Nivel de Empresa)	- Tª de los costes de transacción		- Tª de redes - Tª de la incubadora - Tª evolucionista	- Modelos del éxito de la nueva empresa - Modelos de generación y desarrollo de nuevos proyectos innovadores	
MACRO (Nivel global de la Economía)	<b>Tª del desarrollo económico de Schumpeter</b>	- Tª del empresario de Kizner	- Tª del desarrollo económico de Weber - Tª del cambio social - Tª de la ecología poblacional - Tª institucional		

Fuente: Veciana (1999)

En el presente trabajo, y debido a que se trata de un análisis del emprendimiento a nivel nacional, en concreto de España, nos centraremos a partir de ahora en el enfoque económico a nivel macro.

Es por ello que, según Galindo y Méndez (2008), bajo este enfoque, se considera que existen tres tipos de emprendedores: el innovador, el que relaciona la oportunidad y el beneficio y el que asume riesgos.

1. *El innovador*, siguiendo la postura de Schumpeter (1950, 1961). La actividad emprendedora supone una innovación en la introducción de un nuevo producto, organización o proceso, y cuando se deja de innovar, se deja de ser empresario.

Schumpeter define a este tipo de emprendedores como la persona que tiene capacidad e iniciativa para proponer y realizar nuevas combinaciones de medios de producción, es decir, que sea capaz de generar y gestionar innovaciones dentro o fuera de las organizaciones.

Según esta última idea podemos distinguir dos tipos de innovador según su localización dentro o fuera de la organización: el (intra)emprendedor –también denominado “*corporate entrepreneurship*” o “*intrapreneurship*”-, es aquel trabajador que genera ideas innovadoras

desde el interior de la propia empresa, beneficiándose a sí mismo y a la empresa dónde trabaja, o el emprendedor fuera de la organización.

La motivación del (intra)emprendedor se basa en introducir innovaciones que modifican profundamente algún área económica o social sin que su objetivo principal sea el ganancial. Según señaló el Foro Económico Mundial (2017), una de las ventajas de ser este tipo de emprendedor se basa en no arriesgar el patrimonio personal ya que se nutre del capital y estructura de la compañía y ésta mejora su competitividad, crecimiento, da lugar a creación de empleo...

2. *El que aprovecha las oportunidades de beneficio*, expuesto por Kirzner (1973, 1999). El empresario trata de aprovechar las oportunidades de beneficio y corrige los errores cometidos en el pasado. Existe una relación con las instituciones que proporciona la estructura de incentivos y el nivel de competitividad, y los emprendedores facilitan el progreso económico.
3. *El que asume riesgos*, postura defendida por Knight (1921). Lo esencial de la función empresarial es asumir la incertidumbre que se deriva del beneficio del empresario. Es necesario saber gestionar la incertidumbre y asumir el riesgo existente para estimular al ahorrador dudoso a que ceda sus recursos.

Existe, además, otro tipo de emprendedor que aparece de forma paralela en el siglo XXI y que del que solo haremos mención, el denominado Emprendedor Social. Se caracteriza por una persona creativa y una determinación igual a los emprendedores de negocios, pero su motivación es crear valor para el bien común o para cambiar el mundo de forma profunda y duradera.

## 2.2. TEORÍAS DEL DESARROLLO ECONÓMICO. EL PAPEL DEL EMPRENDEDOR

La teoría del desarrollo económico se ha establecido desde varias ópticas explicando los factores que inciden en el crecimiento económico de un país.

Por un lado, podemos encontrar la visión de Adam Smith, el cual consideraba el crecimiento económico como resultado de la especialización y división del trabajo, o, como lo exponían los primeros modelos de crecimiento neoclásico, a través del cambio tecnológico exógeno.

Por otro lado, sólo bajo el punto de vista de *Schumpeter* (1934) -aporte teórico del enfoque económico a nivel Macro-, se sostenía la figura del emprendedor como agente principal de un continuo proceso de transformaciones en la producción. Es por ello que los conceptos de emprendedor y desarrollo económico se encuentran en esta teoría tan íntimamente ligados que resulta extremadamente difícil exponer una idea sin simultáneamente expresar la otra (ver cuadro 3).

**Cuadro 3:** Enfoques de las Teorías del desarrollo económico

	ENFOQUES	VISIÓN
Teoría del Desarrollo económico	ADAM SMITH	Especialización y división del trabajo
	SCHUMPETER	Figura del emprendedor como agente motor
	MODELOS DE CRECIMIENTO NEOCLÁSICOS	Cambio tecnológico

Relación con la actividad emprendedora

Fuente: Elaboración propia

Hoy en día, la naturaleza exacta de la relación entre la actividad emprendedora y el crecimiento económico de un país sigue sin conocerse de forma precisa. A excepción de la Teoría económica de Schumpeter, el fenómeno del emprendimiento ha quedado excluido de los modelos macroeconómicos que intentan dar explicación al crecimiento económico, simplemente este fenómeno se ha tratado como parte de los residuos de dichos modelos al no ser atribuibles a ningún input productivo (Baumol, 1993).

Sin embargo, los *modelos de crecimiento económico neoclásicos* han sufrido ciertas transformaciones, derivando en modelos donde el papel del emprendedor es un factor a tener en cuenta.

A partir de la II Guerra Mundial se comenzó a prestar especial atención al crecimiento económico de los países ante la necesidad de un crecimiento sostenible en países ricos y al desarrollo económico de los países más pobres.

Antes de este acontecimiento, estos modelos postulaban que el crecimiento económico era proporcional a la inversión que un país realizaba, es decir, la acumulación de capital resultante de la inversión era fundamental, de ahí que se considerara que la ayuda extranjera por parte de los países ricos hacia los más pobres fuese de vital importancia para que estos pudiesen crecer económicamente.

Después de la II Guerra Mundial, en 1957, *Solow* publicó su modelo de crecimiento económico, en este caso el crecimiento de la producción ( $Y(t)$ ) se derivaba del progreso tecnológico ( $A(t)$ ), el cual se generaba por la interacción de trabajo ( $L(t)$ ) y capital físico ( $K(t)$ ) (*Solow* 1956, 1957), es decir, *Solow* consideraba que la inversión por sí sola no podría mantener el crecimiento, este se agotaría debido a que el capital físico presentaba rendimientos decrecientes y, por tanto, solo el progreso tecnológico podría mantener un crecimiento económico a largo plazo, sin embargo, este componente quedaba fuera del contexto económico, se trataba de una variable exógena del modelo, y, por tanto, no conseguía explicar el crecimiento económico.

$$Y(t) = A \cdot F(L(t), K(t))$$

A finales de los años 80 y ya en la década de los años 90, *Romer* (1990, 1994) desarrolló la idea de *Solow* a través de la "*Teoría del crecimiento endógeno*", la cual sí consideraba el progreso tecnológico como variable endógena. *Romer* incluía en su teoría mecanismos que vinculaban el capital humano ( $L$ ) con la creación de nuevas tecnologías ( $A$ ), dando lugar a que el progreso tecnológico no quedase fuera del modelo (*Jovanovic y Rob*, 1989, *Romer*, 1990).

En la teoría formulada por *Romer*, se contemplaba que el gasto en I+D (investigación y desarrollo) producía un conocimiento que conducía al cambio tecnológico, que, a su vez, daba lugar a un proceso de aprendizaje entre los individuos de la sociedad aumentando así su capacidad para producir más (*learning by doing*), por tanto, se generaba una externalidad positiva que daba lugar a un cambio tecnológico sostenible y creciente a largo plazo que supondría un crecimiento económico que no acabase por agotarse.

$$Y(t) = F(A(t) \cdot L(t), K(t))$$

No sólo la teoría anterior hacía comprender la importancia que tenía la aparición y la propagación del cambio tecnológico en el crecimiento económico de un país, sino, además, se pasó desde una perspectiva donde la importancia radicaba en la inversión en capital físico, hacia otra donde también se tenía en cuenta en mayor medida el capital humano. Sin embargo, se seguía sin tener en cuenta el papel del emprendedor (Minniti y Levesque, 2008), no obstante, a finales de los años 90, el hecho de no poder explicar el crecimiento en aquellos países cuyo gasto en I+D no era relevante y, por el contrario, en países donde el crecimiento económico era bajo pero el gasto en I+D abundante, ha llevado a incorporar el papel del emprendedor en los modelos de crecimiento (Acs *et al.*, 2004 y 2005; Minniti y Levesque, 2010).

*Michelacci* (2003) propone un modelo de crecimiento endógeno donde el cambio tecnológico se deriva tanto de los investigadores como de quienes lo transforman en innovación, estos son los emprendedores. Este autor establece cierta relación donde explica que, cuando los rendimientos de la innovación son bajos, es debido a una asignación de recursos al emprendimiento muy baja y, como resultado, los rendimientos en I+D también son bajos.

↓ *Asignación de recursos a emprendedores* = ↓ *Rto. innovación*

A su vez, *Acs et al.* (2004) consideraban que la teoría de crecimiento endógeno aportaba un crecimiento impulsado por el capital humano a través del desbordamiento del conocimiento, pero no explicaba la forma en que ocurría este hecho, por ello sugerían la existencia de un filtro que convirtiese el conocimiento en lo que denominaban como “*conocimiento económicamente relevante*”. Este filtro se da a través del emprendimiento, siendo, por tanto, un mecanismo de conversión de conocimiento a conocimiento comercializable.

*Conocimiento* → *Emprendedores* → *Conocimiento Comercializable*

Las recientes publicaciones sobre crecimiento económico se centran en el papel de los emprendedores como agentes que transfieren al mercado los descubrimientos tecnológicos basados en la investigación. En este contexto, *Gancia y Zilibotti* (2005) o *Minniti y Levesque* (2010) demuestran que el crecimiento económico surge cuando aumenta el número de emprendedores, siendo el emprendimiento el elemento facilitador esencial del proceso, ya sea imitando un producto o tecnología existente o transformando una nueva invención en un cambio tecnológico comercializable.

En conclusión, los emprendedores son actores económicos que hacen posible el crecimiento económico de un país (*Acs et al.* 2004, *Schumpeter* 1934) y el tipo de emprendedor predominante será resultado de las características que determinarán el ecosistema del emprendedor presente en un país (*Goel y Ram*, 1994; *Gong y Keller*, 2003).

### 3. LA ACTIVIDAD EMPRENDEDORA EN ESPAÑA

Este apartado se dividirá en tres epígrafes que se interrelacionan entre sí. Para empezar, se tratará lo que se denomina “ecosistema del emprendedor”, haciendo referencia al entorno que envuelve el emprendimiento, e incidiendo en el caso español. A continuación, se analizará la evolución de la actividad emprendedora en España, enfocada desde su contribución a las teorías de crecimiento endógeno y su relación en cuanto a la creación de empresas. Finalmente, se posicionará a España frente al resto del mundo en referencia al nivel de iniciativa empresarial.

#### 3.1 ECOSISTEMA DEL EMPRENDEDOR

Según el GEM Spain (2014), se entiende por “*Ecosistema del Emprendedor*” al conjunto de relaciones complejas entre entidades y personas emprendedoras con sus entornos tecnológicos, académicos, sociales, políticos y económicos, estimulantes para el desarrollo de iniciativas emprendedoras. El ecosistema del emprendimiento, por tanto, trata del tejido social formado por agentes, así como por instituciones que se articulan entorno a las principales etapas de la creación de una empresa, donde un papel relevante en la misma es la financiación necesaria, la cual puede ser tanto pública como privada –riesgo o capital patrimonial, capital semilla o *bussines angels*-.

*“Según Iceberg, un ecosistema de emprendimiento además de redes de personas y organizaciones se compone de varios dominios: una cultura favorable a la innovación, liderazgos claros, capital humano de calidad, mercados desarrollados y una gama de apoyos institucionales y de infraestructura tanto públicos como privados (GEM España, 2014)” (ver figura 1).*

**Figura 1:** El ecosistema del Emprendimiento



Fuente: Elaboración propia a partir del GEM España (2014)

Se debe tener en cuenta que existen diferentes tipos de ecosistemas del emprendedor dependiendo de los rasgos y características propias de cada economía. Es por ello que *Bustillo y Mateos (2014)*, en su artículo “*Los ingredientes del ecosistema español*”, explican que existen déficits en la economía española capaces de limitar el entorno del ecosistema de los emprendedores. Un resumen de los déficits y problemas se pueden consultar en el cuadro 4.

**Cuadro 4:** Déficit del ecosistema del emprendimiento en España

<b>DÉFICIT</b>	<b>PROBLEMA CONCRETO</b>
Gobierno	Falta de flexibilidad en la contratación laboral
Organización emprendedora	Inexistencia de organizaciones que apoyen a los emprendedores.
Capital Financiero	Dificultades para obtener financiación, sobre todo privada.
Capital humano	Carencia de personal especializado y de motivación
Historia de éxito	No hay señas de éxito para los emprendedores a nivel nacional
Primeros clientes	No apuestan por los productos de los emprendedores, principalmente por parte de nuestras propias administraciones públicas y las grandes empresas

**Fuente:** Elaboración propia a partir de Bustillo y Mateos (2014).

Si analizamos el caso español, a pesar de todo lo mencionado anteriormente, en 2015 se pone de manifiesto que ciudades como Madrid, Barcelona y Valencia destacan como los grandes ecosistemas del emprendimiento en España. Según *González (2015)*, estas comunidades son las que más financiación reciben por su iniciativa en creación de start-up. El término start-up significa “puesta en marcha” y se puede definir como el periodo inicial de una empresa, el comienzo o arranque de un nuevo negocio (según el GEM (2015), son empresas nacientes con tres meses de actividad). Estas comunidades destacan en aspectos como la innovación, la constitución de un mercado para esas ideas emprendedoras, la internacionalización de las mismas y el papel del factor humano dentro de los start-up, es decir, los déficits de la economía española no son tan notables en estas comunidades.

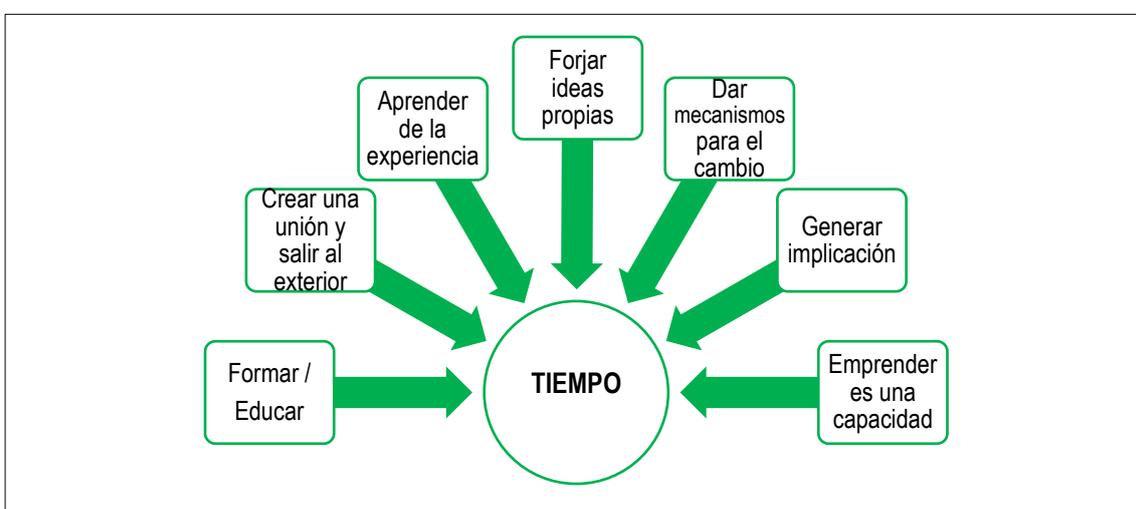
No obstante, el ecosistema del emprendimiento español, no solo presenta los déficits planteados anteriormente, sino que éste es inmaduro, surgiendo la pregunta: “¿qué necesita España para potenciar su ecosistema emprendedor?”. Según *Megias (2014)*, la respuesta es muy difícil de determinar y este autor expone la necesidad de asentar el sistema del emprendedor sobre una buena base. Por ello declara que, para conseguirlo, España debe alcanzar los siguientes retos:

- Adquirir experiencia mediante el aprendizaje (no copiar).
- Generar ideas y formas de pensar propias, aunque éstas se basen en sus inicios en las experiencias de otros.
- Descartar la idea de emprender por necesidad.
- Crear una estructura empresarial unida, buscando más la calidad del tejido empresarial que la cantidad de empresas que los conforman.
- Establecer los mecanismos necesarios para un modelo productivo innovador y basado en el talento.

- Ayudar al modelo empresarial naciente por parte de las empresas consolidadas, donde se destaca la colaboración entre entidades, organismos y programas.
- Hacer que los empresarios piensen de forma más global y extendida y no solo en el mercado nacional.
- Formar a los futuros emprendedores desde las primeras etapas educativas, ofreciéndoles la visión emprendedora desde jóvenes.

En definitiva, cambiar el modelo del emprendedor no se soluciona en lo que dura una legislatura, sino que el *tiempo*, es el factor principal en este tipo de cambios, englobando todos esos desafíos que se deben superar (ver figura 2).

**Figura 2:** Desafíos del Emprendimiento en España



Fuente: Elaboración propia a partir de Megias (2014).

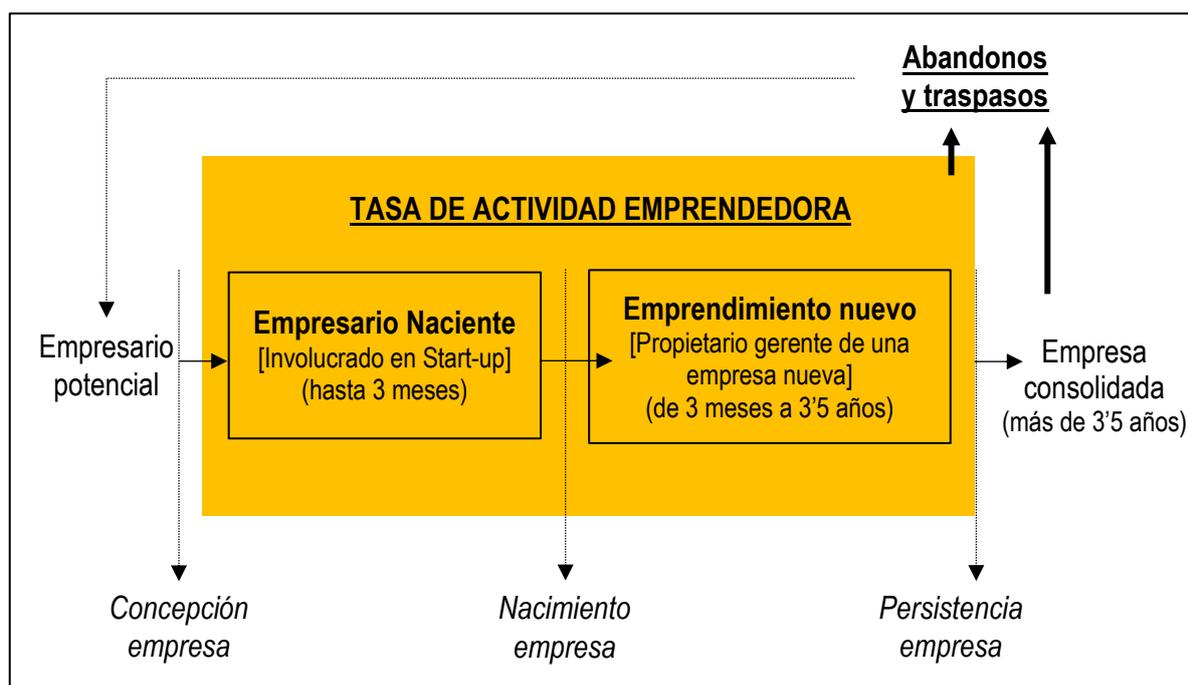
### 3.2 EVOLUCIÓN/ANÁLISIS DE LA ACTIVIDAD EMPRENDEDORA EN ESPAÑA

En apartados anteriores, las recientes publicaciones sobre los elementos que motivaban el crecimiento económico de un país exponían que la actividad emprendedora era un factor a tener en cuenta, además la actual crisis económica, visible en España desde 2008, hace recalcar la importancia que la actividad emprendedora desempeña en la recuperación económica.

En este epígrafe trataremos, de forma empírica, de analizar el comportamiento del emprendimiento en España y su evolución, analizando el impacto que la crisis económica actual ha tenido sobre la actividad emprendedora.

Como indicador del nivel de emprendimiento en España, nos basaremos en la Tasa de actividad emprendedora (TAE), la cual recoge todas las iniciativas empresariales de menos de tres años y medio que existen en el mercado. Nos centraremos en los datos recogidos en el *GEM Spain* donde el proceso emprendedor se representa en la figura 3.

**Figura 3: El proceso emprendedor según el GEM**



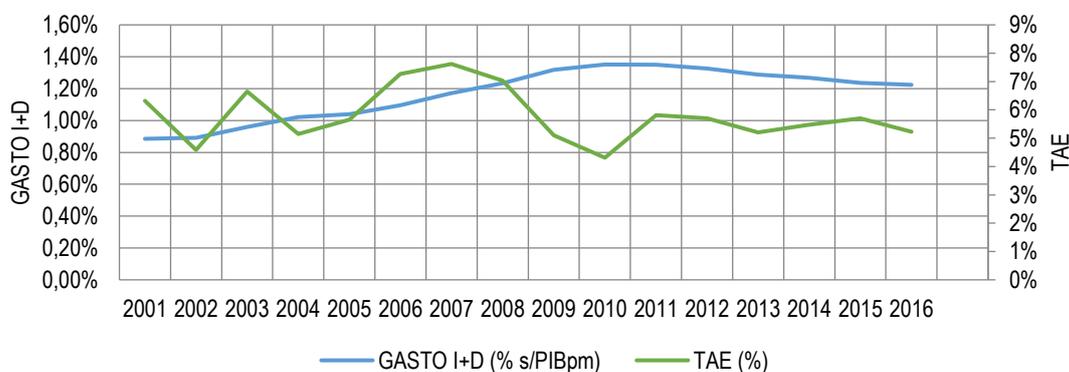
Fuente: GEM España (2015)

### 3.2.1 LA ACTIVIDAD EMPRENDEDORA Y TEORÍAS DEL CRECIMIENTO ECONÓMICO

En este subepígrafe que relaciona el crecimiento de la actividad económica con el papel del emprendedor, se seguirán dos enfoques, el de Michelacci y el de Acs.

Michelacci (2003) propone un modelo de crecimiento endógeno, en el que el progreso tecnológico se deriva de la relación existente entre el gasto en I+D y de quienes convierten la investigación en innovación, siendo esto posible gracias a los emprendedores. La gráfica 1 presenta la comparación entre el porcentaje de gasto en I+D en relación al PIBpm y la TAE de España, en el periodo comprendido desde 2001 hasta 2016.

**Gráfica 1. RELACIÓN ENTRE EL PORCENTAJE DEL GASTO EN I+D SOBRE EL PIBpm Y LA TAE [España 2001-2016]**

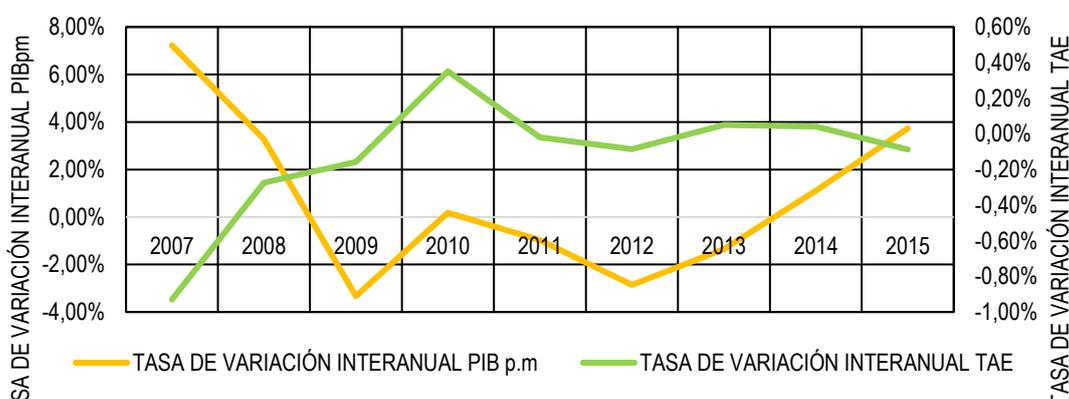


Fuente: Elaboración propia a partir de datos extraídos del Eurostat y el GEM España

Se puede observar un cambio de tendencia desde que la crisis económica se hizo notar en España. A partir del año 2007 y siguiendo el planteamiento de Michelacci (2003), la TAE comienza a disminuir, lo que de forma probable a derivado en que los rendimientos del gasto en I+D sean inferiores a los años precedentes, a pesar de contar con un gasto superior al periodo anterior al año 2007. Es decir, a partir de este año, la caída de la actividad emprendedora en España ha podido derivar en bajos rendimientos de la innovación y por tanto de la I+D, que han podido dar lugar a un lento avance del cambio tecnológico.

Si nos basamos en el crecimiento económico, indicado a través de la tasa de variación interanual del PIBpm, y lo comparamos con tasa de variación interanual de la TAE (ver gráfica 2), la brecha entre ambos indicadores desde el año 2007 va aumentado exponencialmente con el tiempo hasta aproximadamente 2009, siendo a partir de finales de 2012 aproximadamente, donde ambos indicadores vuelven a converger hasta el último año analizado, 2015.

**Gráfica 2. COMPARACIÓN ENTRE LA TASA DE VARIACIÓN INTERANUAL DE LA TAE Y DEL PIBpm**  
[España 2007-2015]



Fuente: Elaboración propia a partir de datos extraídos GEM España e INE

Si se considera la teoría expuesta por Michelacci, desde el año 2013 hasta 2015, la recuperación de la TAE, unido al gasto realizado en I+D, han podido derivar en unos rendimientos de la innovación que han favorecido el crecimiento económico, haciendo por tanto que la brecha existente entre la tasa de variación interanual del PIBpm y la de la TAE se reduzca.

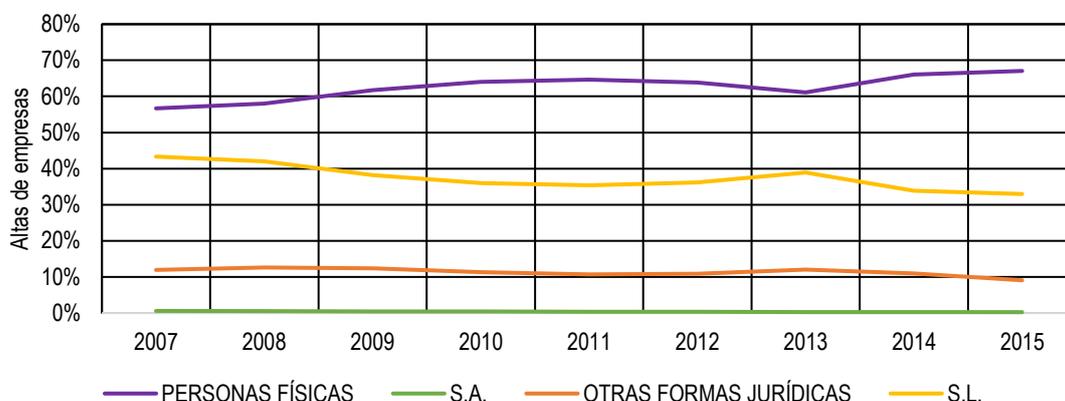
Por otro lado y siguiendo el enfoque de Acs *et al.* (2004), el crecimiento económico es impulsado por el capital humano. Como exponía Romer, el gasto en I+D conducía al cambio tecnológico a través de un proceso de aprendizaje entre los individuos de una sociedad, mediante lo que estos autores denominaban “desbordamiento de conocimiento”. En este caso, los emprendedores actuaban como un filtro en el que el conocimiento derivado, era transformado por los mismos en conocimiento comercializable.

Si relacionamos ambas graficas 1 y 2, la disminución de la TAE desde el año 2007 daría lugar a una menor posibilidad de convertir ese conocimiento, derivado del gasto en I+D, en conocimiento comercializable, ocasionando una divergencia entre la tasa de variación interanual de la TAE y del PIBpm. A partir del año 2012, surge un fuerte crecimiento de la tasa de variación interanual del PIBpm junto con una mejora de la TAE en los años precedentes, hasta 2015, lo que en cierto modo nos permite concluir, que como predice la teoría económica, los emprendedores son actores económicos que hacen posible el crecimiento económico de un país.

### 3.2.2 LA ACTIVIDAD EMPRENDEDORA Y LA CREACIÓN DE EMPRESAS

Si representamos la actividad emprendedora en base al número total de altas de empresas españolas, cabe destacar la condición jurídica de las mismas.

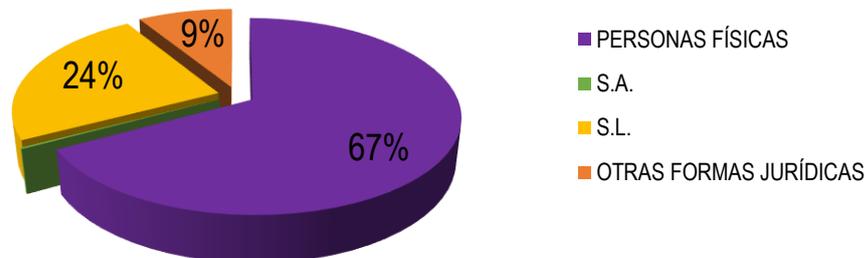
**Gráfica 3. PORCENTAJE DE ALTAS POR CONDICIÓN JURÍDICA**  
[España 2007 - 2015]



**Fuente:** Elaboración propia a partir de los datos extraídos del INE (DIRCE)

La gráfica 3, nos indica que, desde el año 2007 e incluso antes, han predominado altas de empresas cuya condición jurídica son personas físicas, por ello a partir de este momento trabajaremos con esta clase de condición. A modo de ejemplo, la gráfica 4 refleja que en 2015 estas empresas representaban aproximadamente el 67% del número total de altas en España.

**Gráfica 4. PORCENTAJE DE EMPRESAS POR CONDICIÓN JURÍDICA SOBRE EL TOTAL DE ALTAS**  
[España 2015]



**Fuente:** Elaboración propia a partir de los datos extraídos del INE (DIRCE)

De esta situación se ha considerado conveniente calcular los flujos de altas y bajas de Fariñas *et al.* (1992), la cual ha sido adaptada a la condición jurídica de personas físicas.

$$TAPF_t = \frac{NAPF_t}{NPF_{t-1}} \quad TBPF_t = \frac{NBPF_t}{NPF_{t-1}}$$

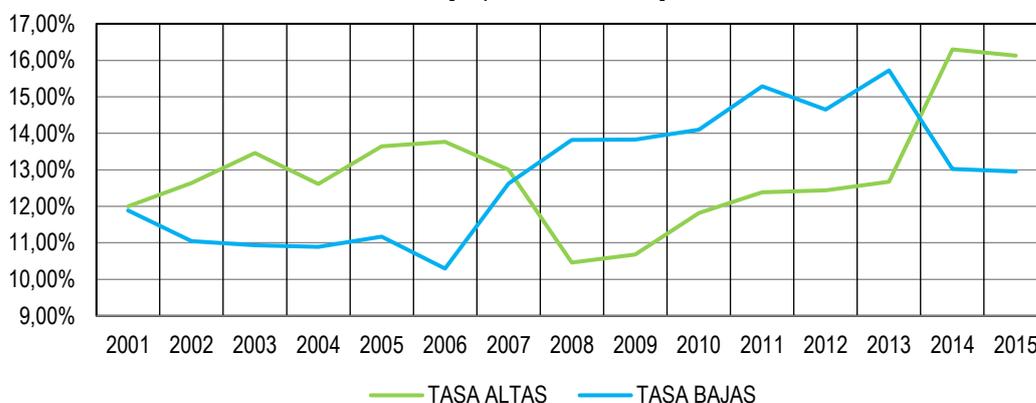
**TAPF<sub>t</sub>** → Tasa bruta de altas de personas físicas en una región durante el año t  
**NAPF<sub>t</sub>** → N° de personas físicas que se dan de alta en una región durante el año t  
**NPF<sub>t-1</sub>** → N° total de personas físicas existentes en una región durante el año t-1  
**TBPF<sub>t</sub>** → Tasa bruta de bajas de personas físicas en una región durante el año t  
**NBPF<sub>t</sub>** → N° de personas físicas que se dan de baja en una región durante el año t

**Fuente:** Fariñas (1992)

Así, se han elaborado los flujos de altas y bajas de personas físicas desde el año 2001 hasta 2015, y se han representado en la gráfica 5, pudiendo distinguirse dos periodos. Por un lado, el periodo comprendido entre 2001 y 2007, siendo el flujo de altas superior al de bajas, y mostrando este comportamiento en aquellos periodos donde se recoge un mayor crecimiento económico. Por otro lado, se distingue el periodo comprendido del 2007 a la primera mitad del año 2013, donde el comportamiento es contrario al de la fase expansiva anteriormente mencionada, momento en el que se produce un alto abandono en el mercado por parte de estos empresarios.

Cabe mencionar la pequeña recuperación de la tasa de altas desde mediados de 2013 hasta 2015. Este comportamiento se debe a las oportunidades y necesidades que observan los empresarios.

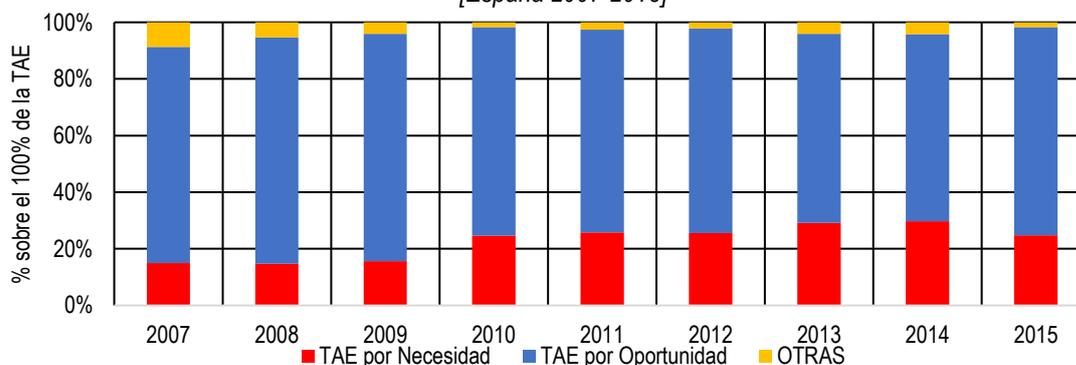
**Grafica 5. FLUJO DE ALTAS Y BAJAS DE PERSONAS FÍSICAS**  
[España 2001-2015]



**Fuente:** Elaboración propia a partir de los datos extraídos INE (DIRCE, varios años)

En referencia a esta última idea, el GEM desglosa la TAE por las motivaciones que llevan a una persona a emprender, pudiendo distinguir entre la TAE por necesidad, TAE por oportunidad que engloba, conseguir una mayor independencia de negocio y mantener o aumentar los ingresos, y otras motivaciones que representan la disponibilidad de las habilidades directivas y empresariales.

**Gráfica 6. MOTIVACIÓN DE LA TAE desglosada en TAE por oportunidad, TAE por necesidad y otras motivaciones (%)**  
[España 2007-2015]



**Fuente:** Elaboración propia a partir de datos extraídos GEM España

La gráfica 6, refleja así el porcentaje sobre el 100% de la TAE que responde a cada motivación, encontrando que, a pesar de que la actividad emprendedora en su mayoría responde a la oportunidad de crear una empresa, desde la crisis económica, se ha visto un crecimiento de la necesidad en sustitución de la oportunidad.

A partir del año 2009, esta tendencia de la TAE deriva en un aumento de empresas creadas por necesidad, fundadas por personas desempleadas o con serias dificultades para incorporarse al mercado laboral, *“las cuales por norma general no son lo suficientemente competitivas como para prolongar su actividad más allá de los primeros cinco años críticos de existencia”* (Dorronsoro, 2015).

### 3.3 POSICIONAMIENTO DE ESPAÑA FRENTE AL RESTO DEL MUNDO

Una vez analizada la evolución y el comportamiento de la actividad emprendedora en España, en este epígrafe se pretende dar una visión de la situación en el año 2016 del emprendimiento a nivel mundial.

Se debe destacar, como hace el GEM, la relación existente entre el desarrollo económico de un país y su nivel de emprendimiento. Este informe explica que el nivel de actividad emprendedora impulsada por la necesidad tiende a ser superior en aquellos países con un bajo nivel de desarrollo, ya que esto supone una baja productividad consecuencia de la incapacidad para crear empleos de forma sostenible (GEM, 2012). En cuanto un país se va desarrollando y sus sectores productivos crecen, el nivel de actividad emprendedora por necesidad va disminuyendo de forma progresiva, dado que se generan más oportunidades de trabajo (Ver figura 4).

**Figura 4:** Fases del desarrollo económico



**Fuente:** Elaboración propia a partir de Bosma, Wennekers y Amarás (2012)

Por tanto, en el cuadro 5, se recogen los países participantes del GEM 2016, clasificados en tres grupos en función de la fase de desarrollo económico en la que se encuentre y, además, se puede distinguir entre las distintas regiones geográficas a las que pertenecen. Así, se puede establecer un ranking pudiendo comparar la TAE entre economías, según su nivel de desarrollo económico y su ubicación geográfica.

En cuanto a las economías impulsadas a través de los recursos básicos de producción, podemos observar un nivel de actividad emprendedora superior al de los dos grupos restantes.

**Cuadro 5:** Economías del GEM por región geográfica y nivel de desarrollo económico, 2016

	Economías impulsadas por Los Factores	Economías impulsadas por la Eficiencia	Economías impulsadas por la Innovación
<b>ÁFRICA</b>	Burkina Faso 33,50% Cameron 27,60% Senegal	Egipto 14,30% Marruecos 5,60% Sur de África 6,90%	
<b>ASIA Y OCEANÍA</b>	India 10,60% Irán 12,80% Kazajstán s. d	China 10,30% Georgia 8,60% Indonesia 14,10% Jordania 8,20% Libano 21,20% Malasia 4,70% Arabia Saudí 11,40% Tailandia 17,20% Turquía 16,10%	Australia 4,60% Hong Kong 9,40% Israel 11,30% Qatar 7,80% Corea 6,70% Taiwán 8,20% Emiratos Árabes 5,70%
<b>LATINO AMÉRICA Y EL CARIBE</b>		Argentina 14,5 Belice 14,50% Brasil 19,60% Chile 24,20% Colombia 27,40% Ecuador 31,80% El salvador 14,3 Guatemala 5,00% Jamaica 9,90% Panamá 13,20% Perú 25,10% Uruguay 14,10%	Puerto Rico 10,30%
<b>EUROPA</b>	Rusia 6,30%	Bulgaria 4,80% Croacia 8,40% Hungría 7,90% Letonia 14,20% Macedonia 6,50% Polonia 10,70% Eslovaquia 9,50%	Austria 9,60% Chipre 12% <b>Estonia 16,20%</b> Finlandia 6,70% Francia 5,30% Alemania 4,60% Grecia 5,70% Irlanda 10,90% Italia 4,40% Luxemburgo 9,20% Países bajos 11% Portugal 8,20% Eslovenia 8% <b>España 5,20%</b> Suiza 8,20% Reino Unido 8,80%
<b>AMÉRICA DEL NORTE</b>			<b>Canadá 16,70%</b> Estado Unidos 12,60%

Fuente: Elaboración propia a partir del GEM España (2016)

Sin embargo, si nos centramos en las economías basadas en la innovación, entre las que se encuentra España y las principales potencias europeas, se observa como no se cuenta con

ningún país africano participe en el GEM 2016. En general, destaca Canadá y Estonia con una TAE del 16,70% y 16,20% respectivamente, así como Estados Unidos, que ocupa la tercera posición, pero con un nivel inferior en lo que a TAE se refiere, 12,60%.

Por el contrario, España, ocupa uno de los últimos lugares (5,20%), solo supera a Italia, Alemania y Australia. No obstante, no solo está al final del ranking en cuanto a las economías basadas en la innovación, sino de toda la clasificación, donde presenta el puesto 60 de 66 economías contempladas.

A pesar de que en el año 2009 las economías consideradas en el GEM eran menos que en el año 2016, España presentaba un nivel similar en cuanto a TAE, un 5'1%, sin embargo, su posición respecto al resto de países era relativamente superior, superaba no solo a Italia y Alemania, sino a otros países como Francia, Dinamarca, Rumania, Serbia, Bosnia Herzegovina o Rusia en cuanto a ubicación geográfica, además, y teniendo en cuenta al resto de continentes Hong Kong, Malasia o Arabia Saudí, cabe destacar que Australia no fue considerada en este año. En el caso de solo tener en cuenta las economías basadas en la innovación, España superaba a Italia, Alemania y Francia, entendiéndose como ya se ha mencionado que no se cuenta a la economía australiana.

Este hecho pone de manifiesto, que España necesita profundizar mucho más en materia de emprendimiento, haciendo mayores esfuerzos para *“sacar el mayor partido posible a la innovación y el emprendimiento, de la forma más económica y sostenible posible”* (Jiménez, 2014).

Dado que el emprendimiento contribuye al crecimiento económico de las naciones y deriva en generación de empleo, es necesaria la aplicación de políticas públicas de fomento y potenciación de dicha actividad. Pero este beneficio solo se logrará con la aplicación de buenas políticas públicas, cuyas acciones estén encaminadas a corregir los déficits del ecosistema del emprendedor, así como paliar los efectos que la actual crisis esté provocando sobre el bajo nivel de la actividad empresarial en España.

Así pues *“...en España se ha puesto en valor la importancia de las iniciativas gubernamentales encaminadas a impulsar el emprendimiento, aunque la falta de coordinación entre ellas les impida ser más eficientes”* (Medina, 2016).

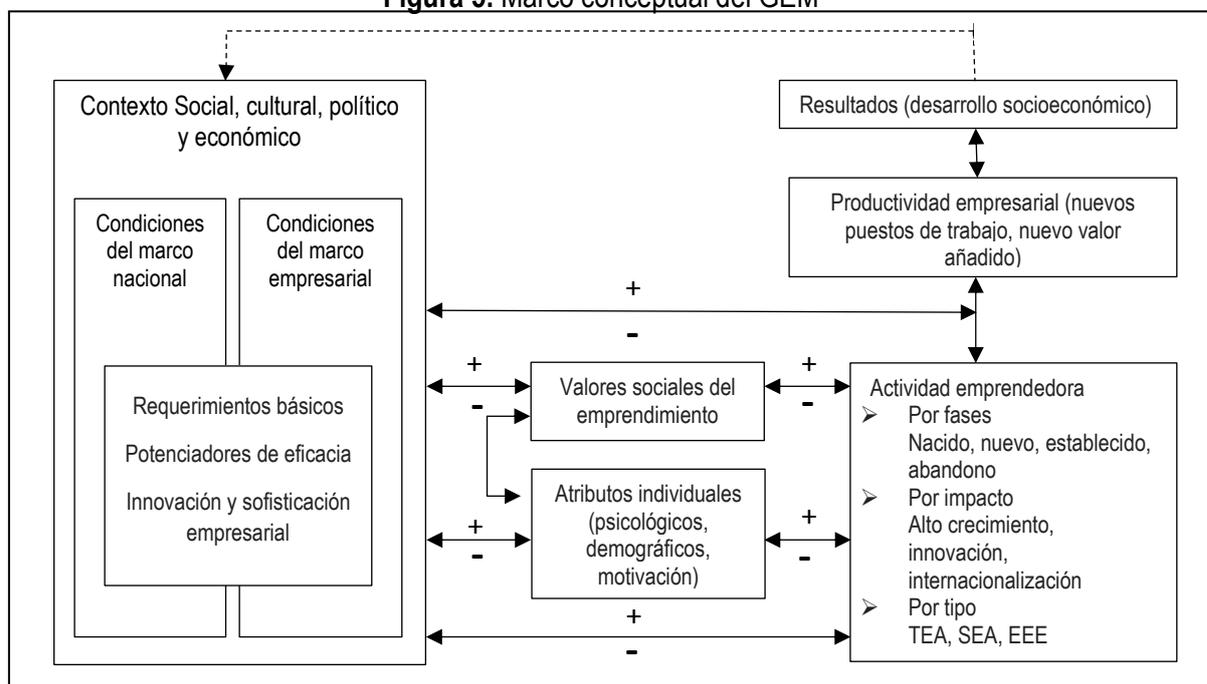
#### 4. LÍNEAS DE ACTUACIÓN PÚBLICAS. Política económica y emprendimiento

El emprendimiento es un factor relevante para crear empleo y, sobre todo, en las economías basadas en la innovación, por lo que se establece una relación entre la iniciativa emprendedora y los distintos objetivos de la Política Económica. Por ello, surge la necesidad por parte del Gobierno de crear estrategias que recojan las líneas de actuación o acciones cuyo fin sea la consecución del incremento o fomento de la actividad emprendedora.

El GEM (2017) muestra, en la figura 5, cuál es el marco conceptual que rodea el comportamiento del emprendimiento. Por un lado, en el contexto social, cultural, político y económico se establecen las políticas y líneas de actuación públicas enfocadas hacia el emprendimiento. Mientras tanto, por el otro lado se encuentra la actividad emprendedora por fase, impacto y tipos, que desempeña una función principal en la productividad empresarial y, finalmente, en el

desarrollo socioeconómico. A su vez, entre ambos grupos se encuentra el ecosistema del emprendedor, sin embargo, también existe una relación directa de las políticas sobre el marco emprendedor

**Figura 5. Marco conceptual del GEM**



Fuente: GEM (2017)

Además, el GEM no solo plantea este marco conceptual, sino que, a través del cuadro 6, señala cuáles son las condiciones del marco emprendedor, reflejando los componentes del ecosistema del emprendimiento en el total de países que configuran el GEM 2016, destacando Europa y España. Estos componentes son proporcionados por la Encuesta Nacional de Expertos, mediante escala Likert de 1 (altamente insuficiente) a 9 (altamente suficiente).

**Cuadro 6: Condiciones del marco emprendedor, año 2016**

Ítem (1 = muy insuficiente y 9 = altamente suficiente)	Total países GEM	Europa	España
Financiación	4,2	4,4	<b>4,0</b>
Políticas gubernamentales: apoyo y relevancia	4,2	4,0	<b>3,0</b>
Políticas gubernamentales: impuesto y burocracia	4,0	4,0	<b>3,2</b>
Programas de emprendimiento gubernamentales	4,3	4,5	5,1
Educación emprendedora en la etapa escolar	3,1	3,3	<b>2,7</b>
Educación emprendedora en la etapa post-escolar	4,6	4,6	<b>3,5</b>
Transferencias de I+D	3,8	4,1	4,4
Infraestructura comercial y legal	4,9	5,2	5,4
Dinámica del mercado interior	4,9	4,9	4,5
Cargas del mercado interior o regulación de entrada	4,2	4,5	4,6
Infraestructuras físicas	6,5	6,8	5,7
Normas culturales y sociales	4,7	4,3	4,5

Fuente: Elaboración propia a partir del GEM (2017)

La valoración del marco emprendedor que realiza el emprendedor pone de manifiesto que España se encuentra por debajo de la media, tanto europea como del total de países del GEM, en los siguientes ítems: Educación emprendedora en la etapa escolar (2,7), Políticas gubernamentales de apoyo y relevancia (3,0) y de impuestos y burocracia (3,2), Educación emprendedora en la etapa post-escolar (3,5) y Financiación (4,0).

Por ello, se hace necesaria la formulación de Políticas Económicas que regulen y estructuren el marco emprendedor, que ayuden a un mejor posicionamiento de España frente al resto de las economías impulsadas por la innovación. En los últimos años y en concreto a raíz de la crisis económica actual, el emprendimiento se ha posicionado como un componente clave en cualquier estrategia de recuperación, dando lugar a un replanteamiento de las políticas de emprendimiento hacia un enfoque sistémico. Es decir, la complejidad de la actividad económica, cada vez mayor, ha provocado la necesidad de aplicar un enfoque complejo en el diseño de las políticas de emprendimiento.

Para diseñar la Política Económica, atendiendo a Cuadrado Roura (2010), ésta se estructura en fines, objetivos e instrumentos y, en referencia a las políticas de fomento del emprendimiento, la Política Económica tendrá como objetivo alcanzar el crecimiento económico, con el objetivo último de incrementar el empleo.

Sin embargo, en los últimos años y en concreto, a raíz de la crisis económica actual, el emprendimiento se ha posicionado como un componente clave en cualquier estrategia de recuperación, dando lugar a un replanteamiento de las políticas de emprendimiento hacia un enfoque sistemático, es decir, la complejidad de la actividad económica es cada vez mayor, provocando la necesidad de aplicar un enfoque complejo en el diseño de las políticas de emprendimiento para hacer frente a estos entornos.

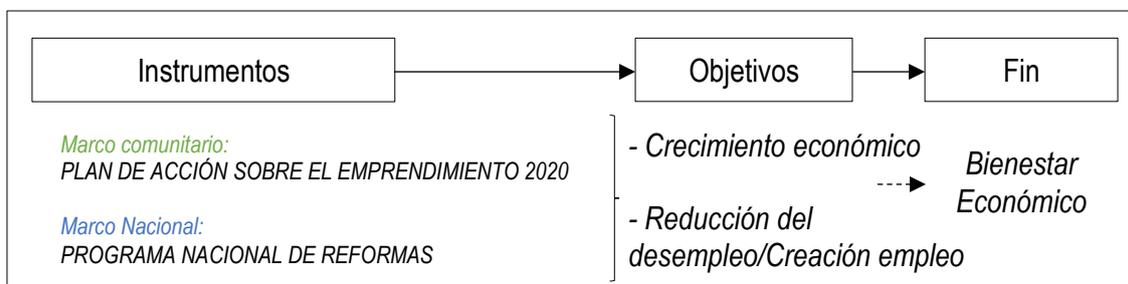
A la hora de formular las acciones o medidas de Política Económica en materia de emprendimiento, se deben tener en cuenta una serie de factores o aspectos que inciden sobre el comportamiento del emprendedor, a la hora de incentivarlo a desarrollar una nueva actividad (Galindo 2006).

1. La formación de la sociedad, que favorece la asimilación rápida de los avances tecnológicos entre otros aspectos.
2. Un clima social propicio para el desarrollo de la actividad emprendedora (Ecosistema del emprendedor).
3. Las expectativas que los emprendedores se formulan respecto a la situación económica del país.
4. El papel del sector exterior de cara a la eliminación de barreras a los flujos de capital y de personas, permitiendo la introducción de nuevas tecnologías y dando lugar a una mayor competitividad.
5. El papel de las instituciones financieras a la hora de facilitar la financiación.
6. El efecto que pueden tener la política fiscal y monetaria sobre los emprendedores.

Respecto a las políticas para fomentar el emprendimiento en el contexto español, como Estado miembro de la Unión Europea, se debe hacer distinción entre el marco comunitario y el marco

nacional. Haciendo alusión a la **Unión Europea**, se presenta un resumen del “*Plan de acción sobre emprendimiento 2020*” (Comisión Europea, 2012) y, en cuanto al **marco nacional**, nos centraremos en el “*Plan nacional de reformas*” (Ministerio de Economía, Industria y Competitividad, 2017) (ver figura 6).

**Figura 6:** Estructura de la Política Económica para el fomento del emprendimiento



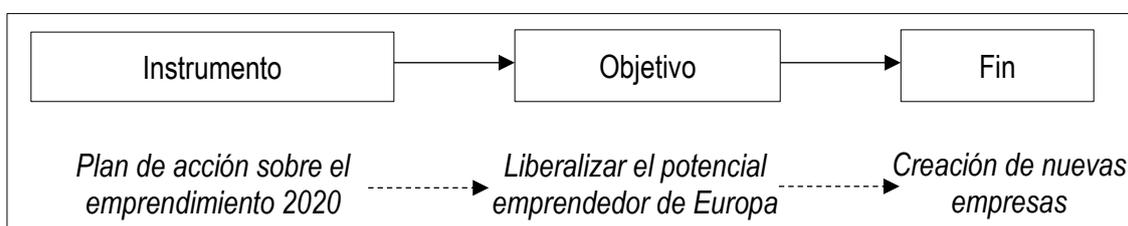
Fuente: Elaboración propia a partir de Cuadrado Roura (2010)

#### 4.1. PLAN DE ACCIÓN SOBRE EMPRENDIMIENTO 2020

Las políticas públicas están formadas por acciones que pueden formalizarse como planes, por tanto, estos son instrumentos que articulan dichas acciones consideradas prioritarias para alcanzar los objetivos de la Política Económica.

La Comisión Europea pretende fomentar el emprendimiento a través del denominado “*Plan de acción sobre el emprendimiento 2020*”. El objetivo de dicho plan es liberalizar el potencial emprendedor de Europa, eliminando los obstáculos existentes en la creación de nuevas actividades y revolucionando la cultura empresarial. El objetivo último es la creación de nuevos negocios, así como generar un ambiente favorable para las empresas ya existentes de cara a permitir su crecimiento y que puedan prosperar. Este proceso se observa de forma esquematizada en la figura 7.

**Figura 7:** Estructura de la Política Económica para el fomento del emprendimiento en el Marco Comunitario



Fuente: Elaboración propia

El plan cuenta con una serie de acciones cuya implementación nacional se llevará a cabo a través de un representante de la PYME -Pequeñas y Medianas Empresas- nombrado por el Gobierno Nacional. Estas acciones clave o intervenciones inmediatas, se realizarán entorno a tres áreas (ver Anexo I):

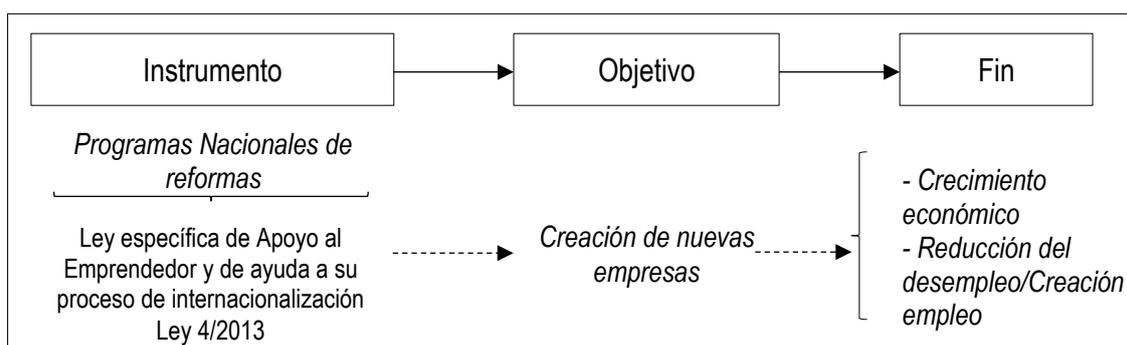
1. La educación y la formación empresarial

2. La eliminación de barreras en las administraciones existentes y el apoyo a las empresas en fases cruciales de su ciclo de vida.
3. Reavivando la cultura empresarial europea, fomentando así la generación de nuevas empresas

#### 4.2. PROGRAMAS NACIONALES DE REFORMAS DE ESPAÑA 2013 – 2017

Los instrumentos de política para el emprendimiento en España se basan, principalmente, en las políticas de reforma (ver figura 8). Éstas hacen referencia a “las modificaciones en las instituciones, reglas, costumbres, leyes, normas o estándares sociales, que son las que definen en sentido amplio su estructura económica y condicionan las actuaciones de los agentes económicos, sus expectativas y motivaciones, al establecer los derechos, incentivos y deberes que les enmarcan y dirigen hacia unos resultados sociales que se consideran deseables” (Parejo *et al.*, 1995, p. 37).

**Figura 8:** Estructura de la Política Económica para el fomento del emprendimiento en el Marco Nacional



Fuente: Elaboración propia

Se debe hacer mención, que España presenta ciertas debilidades estructurales que influyen en las cifras de desempleo y, en concreto, en un alto nivel de desempleo estructural. Este tipo de desempleo afecta especialmente a los colectivos con mayores dificultades de inserción laboral, por ejemplo, el caso de los jóvenes. Por ello, los programas de reformas nacionales presentan bastantes medidas de apoyo al emprendimiento joven.

El Programa Nacional de Reforma del año 2013, contenía una Ley específica de Apoyo al Emprendedor y de ayuda a su proceso de internacionalización, con la que se pretendía generar/crear un entorno propicio para la creación de empresas. Esta Ley se resume con respecto a las medidas y objetivos para el fomento del emprendimiento a través del cuadro 7. Las acciones recogidas estuvieron diseñadas para lograr un mejor aprovechamiento de los recursos disponibles y para que la financiación llegase a los agentes económicos, siendo en concreto un apoyo a los emprendedores. Como consecuencia de ello, se tomaron medidas específicas de apoyo al emprendimiento que se basaron en la creación de una línea de crédito a través del Instituto de Crédito Oficial (ICO) y de mejora del marco fiscal (Estrategia de emprendimiento y empleo joven 2013-2016).

**Cuadro 7:** Líneas de actuación Públicas de apoyo al emprendimiento año 2013

OBJETIVOS	INSTRUMENTOS	MEDIDAS /ACCIONES
Mejorar la formación, el marco judicial para los emprendedores y facilitar los mecanismos burocráticos	Formación y Judicial	Crear la figura del ERL* y la de la SLFS* y crear el punto de atención al emprendedor.
Apoyar en materia de deducciones fiscales	Fiscales	Aplicar deducciones por reinversión de los beneficios y por I+D. e instaurar el IVA por criterio de caja.
Impulsar la financiación de los emprendedores	Financieras	Eliminar el MARF* y flexibilizar la regulación y la financiación a los proyectos internacionales.
Fomentar el crecimiento del tejido empresarial	Crecimiento	Eliminar las barreras a la contratación y establecimiento de actividades exentas a la obtención de licencia municipal.
Mejorar e impulsar la apertura exterior al comercio, es decir, generar una internacionalización de la economía española	Internacionalización	Cambiar el sistema de visados y de residencias para conseguir mayor atracción a la inversión exterior.
*SLFS: Sociedad limitada de formación sucesiva *ERL: Emprendedor de Responsabilidad Limitada *MARF: Mercado Alternativo de Renta Fija		

Fuente: Elaboración propia a partir del Programa Nacional de Reforma de España 2013

Cabe señalar que estas no son las únicas medidas, surgen otras que también estaban dirigidas a fomentar el emprendimiento entre los jóvenes menores de 30 años, por ello se fijaron para este grupo diferentes acciones: la fijación de una cuota fija durante 6 meses a la Seguridad Social, la compatibilización de la prestación de desempleo con el inicio de una nueva actividad emprendedora, permitiendo la utilización de ese capital para el inicio de la misma, mejorar la protección de los autónomos (estos podían volver a cobrar su prestación por desempleo si se producía la baja de la actividad antes de 5 años) e incentivar la contratación de empleados experimentados, por parte de empresarios jóvenes.

En cuanto al Programa Nacional de Reforma de 2014, se continuó destacando el papel de los jóvenes en el emprendimiento a través de la ya mencionada “Estrategia de Emprendimiento y Empleo joven 2013-2016”, además se introdujo, como medida específica, incentivar la contratación de jóvenes, estableciendo que el impacto sería positivo desde el año uno de implantación. En cualquier caso, en el año 2014 surgieron nuevas medidas de apoyo al emprendimiento que se recogen en el cuadro 8.

**Cuadro 8:** Líneas de actuación Públicas de apoyo al emprendimiento año 2014

OBJETIVOS	INSTRUMENTOS	MEDIDAS /ACCIONES
Reducir los gastos tributarios de las sociedades de nueva creación	Fiscales	Reducir la tributación a un tipo del 15%, reducir los rendimientos netos del 20% y exención completa de las prestaciones por desempleo en el IRPF para los autónomos
Lograr una consolidación futura de la Ley de Fomento de la Financiación Empresarial y mejorar la regulación de las entidades con capital de riesgo.	Financieras	Ofrecer mayor flexibilidad a las PYME y continuar con los créditos ICO*

Crear un plan estratégico de internacionalización de la economía española 2014-2015	Internacionalización	Diversificar los mercados, mejorar el entorno empresarial, simplificación administrativa, facilitación de financiación exportadora, fomento de la innovación, etc.
Mejorar la competitividad de las pymes y ayudar a la internacionalización de las mismas.	Fondos Estructurales	Utilizar los fondos del FEDER
Continuar con el apoyo a la facilitación administrativa, mejorar la creación rápida de sociedades de responsabilidad limitada, etc.	Cargas administrativas	Mantener y crear nuevos puntos de atención al emprendedor
*ICO: Instituto de Crédito Oficial		

Fuente: Elaboración propia a partir del Programa Nacional de Reforma de España 2014

En 2015 volvieron a surgir nuevas modificaciones de la Ley 4/2013 (Ley de apoyo al emprendimiento), la cual supuso un avance hacia el aumento de la eficacia de las administraciones públicas, debido a las mejoras establecidas tras la eliminación de trabas administrativas y a la facilitación en los trámites burocráticos.

En este año 2015, se pudo apreciar, además, nuevas medidas de carácter fiscal, de financiación e internacionalización, y en los fondos estructurales, puesto que estos son los instrumentos más importantes que se dirigen a mejorar el entorno del marco emprendedor. Estas modificaciones se resumen en el cuadro 9.

**Cuadro 9:** Líneas de actuación Públicas de apoyo al emprendimiento año 2015

OBJETIVOS	INSTRUMENTOS	MEDIDAS/ACCIONES
Dinamizar el crecimiento económico y reforzar la competitividad e impulsar la creación de empleo.	Fiscales	Reducir a los autónomos la retención del 21% al 15% y para PYME se crea una nueva reserva de capitalización donde el tipo impositivo será del 20%.
Reestablecer las condiciones normales de préstamo a la economía.	Financiero y de internacionalización	Mantener la actividad del ICO y la del FOND ICO, y reforzar los incentivos a la seguridad social y ampliar las prestaciones por desempleo.
Facilitar el acceso a la financiación de empresas exportadoras y evaluar los resultados de este Plan.		Modificar el FIEX*, el FONPYME* y el CARI*; y evaluar el PEIEE para identificar las reformas necesarias
Mejorar y apoyar la competitividad de las PYME	Fondos Estructurales	Fomentar la inversión productiva y la competitividad empresarial apoyando la internacionalización y promoción al exterior.
*FIEX: Fondo para Inversiones en el Exterior *FONPYME: Fondo para Operaciones de Inversión en el Exterior de la PYME. *CARI: Convenio de Ajuste Recíproco de Intereses.		

Fuente: Elaboración propia a partir del Programa Nacional de Reforma de España 2015

A medida que han pasado los años desde la instauración de la Ley 4/2013, se ha continuado en la misma línea desde su implementación, dando lugar a menores modificaciones en los instrumentos. Esta situación se observa de forma más clara en el transcurso de 2014 a 2016, donde se siguió trabajando en reformas dirigidas a fomentar la actividad emprendedora, a través

de los Fondos Estructurales, como se observa en el cuadro 10. Así mismo cabe señalar que, en 2016, se comienza a considerar al emprendimiento como herramienta de activación laboral, con el objetivo de que un mayor emprendimiento tuviera efectos en la reducción de la tasa de desempleo.

**Cuadro 10:** Líneas de actuación Públicas de apoyo al emprendimiento año 2016

OBJETIVOS	INSTRUMENTOS	MEDIDAS/ACCIONES
Crear empleo	Fondos Estructurales	Reformar la cotización a la Seguridad Social, impulsar la formación de trabajadores, ...
Reducir el nº de personas en situación de riesgo de pobreza y exclusión social.		Aplicar el programa operativo de inclusión social y el programa operativo del fondo de ayuda europea a las personas más desfavorables.

Fuente: Elaboración propia a partir del Programa Nacional de Reforma de España 2016

El último Programa de Reforma Nacional es el del año 2017, este presenta, al igual que en los anteriores, medidas para incentivar la contratación laboral de los jóvenes (este tipo de contratación se fomentó desde el inicio de la Ley 4/2013, y en los Reales Decretos posteriores a esta ley) y, además, se da una visión del emprendimiento como elemento de crecimiento empresarial (ver cuadro 11). Igualmente se seguirá facilitando la financiación a las PYME, a través del fondo ICO global y la internacionalización con la adopción de la Estrategia de internacionalización de la economía española 2017-2027.

**Cuadro 11:** Nuevas Líneas de actuación Públicas de apoyo al emprendimiento año 2017

OBJETIVOS	INSTRUMENTOS	MEDIDAS/ACCIONES
Crear empleo: Integrar a los jóvenes en el mercado de trabajo, facilitar el acceso al trabajo a personas inactivas o desempleadas y promover la igualdad de oportunidades.	Reforma estructural	Utilizar el FSE* y IEJ* para poner en marcha el Programa Operativo de Empleo, Formación y Educación y el Programa Operativo de Empleo Juvenil.
Digitalización económica: Apoyar e impulsar la transformación digital de las empresas. (Incrementar la digitalización para 2020 en más de un 10%)		Crear y consolidar oficinas de transformación digital e impulsar el desarrollo de tecnologías habilitadoras del Plan de desarrollo e innovación del sector TIC.
*FSE: Fondo Social Europeo *IEJ: Iniciativa de Empleo Juvenil		

Fuente: Elaboración propia a partir del Programa Nacional de Reforma de España 2017

Además, en 2017, se ponen en marcha los objetivos para impulsar el emprendimiento y contribuir así a activar y recuperar el empleo, y para ello se propone aprobar una nueva Estrategia de Emprendimiento y Empleo Joven 2017-2020.

#### 4.3. LA ACTIVIDAD EMPRENDEDORA Y LA EFICACIA DE LA POLÍTICA DE FOMENTO DEL EMPRENDIMIENTO

Tras establecer las líneas de actuación pública de cara a fomentar la actividad emprendedora que se han planteado y llevado a cabo en los últimos años en España, analizamos en este

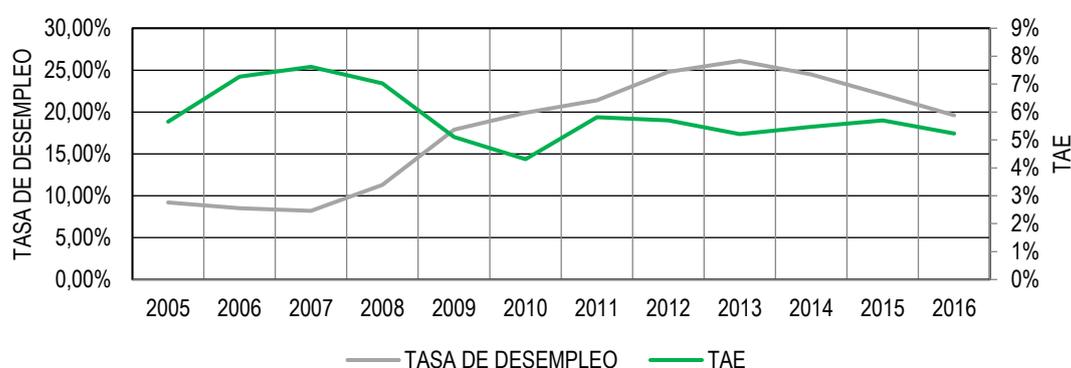
epígrafe la eficacia de las mismas en cuanto al alcance del doble objetivo que pretende conseguir. Para ello se ha relacionado el crecimiento del principal indicador de la actividad empresarial en España (TAE) con ambos objetivos, el crecimiento económico indicado a través de la tasa de variación interanual del PIBpm, y en cuanto a la creación/generación de empleo, a través de la tasa de desempleo. Cabe destacar que se trata de objetivos de Política Económica compatibles y, por tanto, uno engloba al otro.

En referencia al primer objetivo, debemos retornar al comportamiento de la gráfica 2, que nos permite comparar entre la tasa de variación interanual de la TAE y del PIBpm, entre 2007-2015. Se observaba como ya desde 2007 se comienza a dar un cambio de tendencia, donde la TAE comienza a ralentizar su decrecimiento, a la vez que el PIBpm ralentiza su crecimiento, llegando decrecer ya a finales de 2008 aproximadamente.

A pesar de que al final del período analizado, parece que se vuelve a la tendencia inicial de antes de la crisis económica, si nos centramos en el crecimiento de la actividad emprendedora en relación al crecimiento económico, podemos observar que, a pesar de una tendencia creciente de la tasa de variación interanual del PIBpm constante desde el año 2013, la tasa de variación interanual de la TAE no ha respondido. Surgiendo la hipótesis de que las reformas llevadas a cabo desde 2013, en referencia a la estimulación de la actividad emprendedora, no ha derivado en el crecimiento de la misma, siendo, por tanto, el crecimiento económico impulsado es decir, parece que el primer objetivo que la política de fomento del emprendimiento pretendía alcanzar, no se estaba consiguiendo al menos hasta el año 2015.

En cuanto al segundo objetivo, la gráfica 7 refleja la evolución que ha seguido la TAE en relación al comportamiento de desempleo desde el año 2005 hasta 2016. Podemos observar como hasta el año 2007, mientras la ratio de desempleo disminuía, la TAE aumentaba. No obstante, desde que la crisis se hizo patente en España, este comportamiento se invirtió, pasando a crecer el desempleo de forma ininterrumpida hasta el año 2013 y la TAE a caer hasta 2010 y, a pesar de haberse recuperado y mantener una senda más o menos estable, no ha alcanzado el valor que presentaba antes de la crisis.

**Gráfica 7. COMPORTAMIENTO DEL DESEMPLEO FRENTE A LA TAE**  
[España 2005-2016]



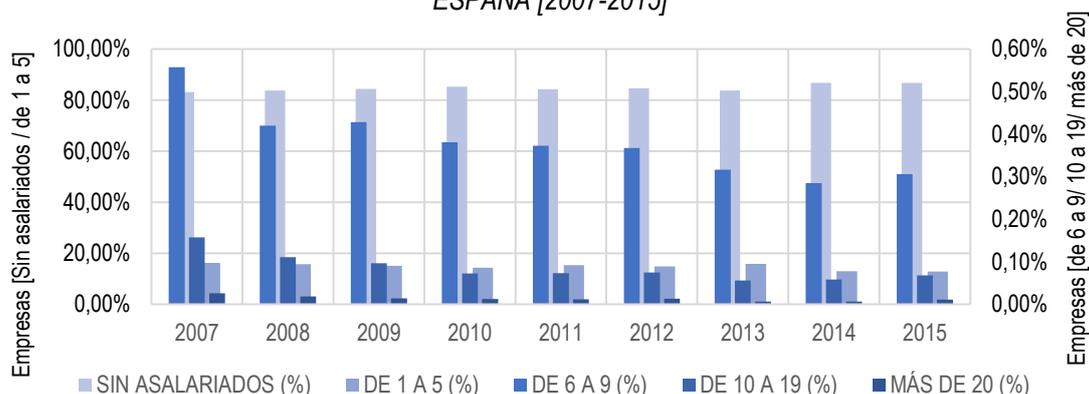
Fuente: Elaboración propia a partir del Eurostat y el GEM Mundial

Este último hecho nos permite observar que la reforma nacional de 2013 y sus medidas en materia de emprendimiento han surtido cierto efecto, pues no solo se observa cierta mejora de la TAE desde entonces hasta el 2015, sino que la tasa de desempleo ha comenzado a disminuir.

Sin embargo, destaca que la caída presenta una pendiente mayor que el aumento de la TAE, la cual, en el último año, 2016, ha vuelto a disminuir. En conclusión, las políticas han dado lugar a una mejora relativa de la TAE hasta el año 2015, no obstante, no podemos concluir que sea el motivo principal de la reducción del desempleo

Para concluir esta idea, relacionamos la creación de empleo con el apartado que analiza las altas de empresas por condición jurídica (gráfica 3 y 4). Así la gráfica 8, refleja las altas de empresas de personas físicas por número de asalariados en España entre 2007-2015, mostrando que estas empresas no están generando empleo adicional al de la persona que crea la empresa, es decir, el puesto de trabajo de la persona que emprende. Se trata, por tanto, de altas de empresas de personas físicas sin asalariados.

**Gráfica 8. PORCENTAJE DE ALTAS (Personas físicas) POR N° DE ASALARIADOS ESPAÑA [2007-2015]**



**Fuente:** Elaboración propia a partir de datos extraídos del INE (DIRCE)

Además, a medida que avanzamos en el tiempo, el porcentaje de altas de las personas físicas con más de 6 asalariados, va disminuyendo, lo que refleja que no se está generando tanto empleo como antes de la crisis.

## 5. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

### CONCLUSIONES

El término emprendedor ha evolucionado con el tiempo desde los autores clásicos, en función de las características más importantes que se han considerado debían de tener estos agentes económicos. Debido a la gran relevancia adquirida en estos últimos años, y sobre todo a raíz de la crisis económica actual, incluso organismos internacionales de relevancia han llegado a definir o concretar dicho término, y recomendar el fomento del emprendimiento a todos los niveles. Además, desde el año 1999 se han elaborado informes anuales, recogiendo la información relativa a la actividad emprendedora de los diferentes países (GEM).

La clasificación del emprendimiento según el enfoque económico, ha derivado en ciertas aportaciones teóricas, como es el caso de la teoría del desarrollo económico de Schumpeter con gran repercusión en la actividad económica actual. Así mismo, existen otras teorías sobre el desarrollo económico como son los modelos de crecimiento neoclásico, donde el papel del emprendedor se ha considerado por su incidencia en el progreso tecnológico.

Existe lo que se denomina ecosistema del emprendedor, haciendo referencia al tejido social que envuelve la actividad emprendedora. Este puede diferir entre economías, siendo España un país con ciertos déficits que delimita dicha actividad y se pretende corregir mediante las líneas de actuación públicas.

El papel del emprendedor en los modelos de crecimiento endógeno se explica a través de dos enfoques, los cuales relacionan el gasto en I+D, que deriva en innovación, y su repercusión en el progreso tecnológico.

Siguiendo el enfoque de Michelacci, se establece que, si los recursos asignados al emprendimiento son bajos, los rendimientos de la innovación también lo serán, y por tanto el progreso tecnológico responderá en menor medida, repercutiendo de forma escasa en el crecimiento económico. Desde 2007 la TAE comienza a caer, pasando de presentar un 8% a un 5% en 2016, sin embargo, el gasto en I+D en relación al PIBpm aumentó hasta 2011, y a partir de ese momento, a pesar de un ligero descenso, se mantuvo en niveles superiores a los del año 2007. Esto ha supuesto que siguiendo este enfoque, los rendimientos de la innovación, derivados del gasto en I+D, hayan caído a consecuencia de los bajos rendimientos del emprendimiento ocasionados por la disminución de la TAE. Si por el contrario seguimos el enfoque de Acs, quien suponía que la innovación derivada del gasto en I+D daba lugar a un “desbordamiento de conocimiento”, los emprendedores actúan como un filtro convirtiendo ese conocimiento en conocimiento comercializable, que permitiría el avance del progreso tecnológico. El hecho de la disminución de la tasa de actividad emprendedora desde 2007, frente a un mantenimiento relativo del gasto en I+D, ha derivado en que se haya visto limitada la convertibilidad del conocimiento derivado de la innovación, en conocimiento comercializable.

Ambos enfoques explican que desde 2007, las fluctuaciones de la tasa de variación interanual del PIBpm, estén cada vez menos motivadas por la actividad emprendedora.

En cuanto a la actividad emprendedora en relación a las altas de empresas, cabe destacar las altas de empresas de personas físicas, las cuales representan más de la mitad del total de altas de empresas en España en 2015. Se da un claro cambio en la tendencia en los flujos de altas y bajas de dichas empresas desde el año 2007, donde los datos expresan que, en el periodo anterior, los flujos de altas de empresas son mayores a las bajas, y por el contrario, a partir de 2007 y hasta 2015, tiene lugar un alto abandono en el mercado de estas empresas, siendo el flujo de bajas mayor al de altas. Este hecho se refleja en un descenso de la TAE desde 2007.

Ahora bien, si se atiende al posicionamiento de España respecto al nivel de emprendimiento, y al conjunto de países que representa el GEM, en 2009, presentaba una posición más ventajosa a la del año 2016, a pesar de que la TAE presentaba un nivel similar, 5,1% y 5,2% respectivamente. En concreto superaba a 12 economías en 2009, y en 2016 solo a 6, y a pesar de que el número total de economías participes del GEM es distinta en ambos años, parece reflejarse de forma clara, la necesidad de generar políticas de actuación públicas de apoyo al emprendimiento, de cara a la obtención de un mayor beneficio en cuanto a crecimiento

económico y a generación de empleo se refiere, que mejore además el posicionamiento de España frente al mundo.

Sin embargo, si tenemos en cuenta los beneficios que la actividad emprendedora aporta a la economía, cada vez es más necesario que los decisores políticos lleven a cabo políticas económicas de fomento del emprendimiento. Según la valoración establecida por el GEM de las medidas o acciones que influyen sobre las condiciones del marco emprendedor en el año 2016, España se encuentra por debajo de la media europea y de la media de los países del GEM, en 5 de los 12 ítems valorados, entre los que se encuentra la financiación, las políticas gubernamentales y la educación emprendedora. En España, estas acciones no solo deben seguir las directrices de la UE, sino que deben crear unas propias, integradas en los programas de reforma nacional para corregir los problemas patentes en nuestra economía.

Así pues, se han establecido líneas de actuación públicas españolas con dichos programas nacionales de reforma desde 2013 hasta 2017. En términos generales, se utilizaron diversos instrumentos y medidas como objetivos se pretendían alcanzar, y así incidir en los problemas observados y hacer que las políticas sean eficaces. La estrategia inicial, fue crear la Ley específica de Apoyo al Emprendedor y de ayuda a su proceso de internacionalización en 2013, para generar/crear un entorno propicio en la creación de empresas. Durante estos años, se han ido modificando los objetivos y medidas, y reduciéndose los instrumentos utilizados. Se destaca que, en el último programa de reforma (2017), se sigue incentivando la contratación laboral de los jóvenes y se fomenta el emprendimiento, más como un elemento de creación de empleo que para generar crecimiento económico.

En cuanto al primer objetivo de Política Económica (crecimiento económico), desde el año 2013, se ve que la tasa de variación interanual de la TAE ha ralentizado su leve crecimiento, llegando a decrecer entre 2014-2015, sin embargo, la tasa de variación interanual del PIBpm ha experimentado un crecimiento constante desde el 2013. Se podría concluir, que el crecimiento económico hasta 2015 no era consecuencia de la evolución de la actividad emprendedora, y que por tanto, las políticas de fomento del emprendimiento no estaban siendo eficaces en cuanto a este objetivo hasta del año 2015. A partir de 2016, la TAE volvió a caer de nuevo, por lo que si sigue esta tendencia en 2017, seguirá decreciendo, mientras que la tasa de variación interanual del PIBpm seguiría creciendo, en cuyo caso podríamos formular la hipótesis de que sigue sin alcanzarse el crecimiento económico que la actividad emprendedora podría generar.

Atendiendo al segundo objetivo (creación de empleo), la tasa de desempleo se ha reducido desde 2013, y se aprecia que el nivel de emprendimiento podría haber contribuido en parte a este cambio, sin poder concluir que sea el motivo principal. Si se observan las altas de empresas por personas físicas y número de personas contratadas, estas responden fundamentalmente a la creación de las mismas sin asalariados, siendo generado en mayor medida el puesto de trabajo de quien emprende.

En definitiva y teniendo en cuenta que esta es una pequeña aproximación al entorno emprendedor en España, las conclusiones que se pueden aproximar son, que las medidas para fomentar el emprendimiento no han tenido el efecto deseado o esperado como motor de crecimiento y creación de empleo. Por lo tanto, se podría decir que las políticas han sido insuficientes, ya sea en materia de control y análisis de las variables o por el impacto de las mismas a través de los instrumentos o medidas puestas en marcha. Es por ello que a pesar de

que la literatura económica realza el papel del emprendimiento como generador de beneficios tanto de crecimiento económico como de generación de empleo, en España, a causa de la crisis no se están consiguiendo los beneficios esperados, y eso nos lleva a formular las siguientes recomendaciones.

## RECOMENDACIONES

En base al análisis realizado, queremos enfatizar el papel de las líneas de actuación pública de fomento de la actividad emprendedora, las cuales deben hacer hincapié en modificar los componentes del ecosistema del emprendedor español, ya que tiene problemas de limitación a dicha actividad.

Atendiendo a la insuficiencia que presentan las acciones o medidas llevadas a cabo por los decisores políticos españoles en cuanto al fomento del emprendimiento, y dado a los grandes beneficios que se derivarían si se estimulase de forma correcta esta actividad, recomendaríamos que las acciones implementadas girasen en torno a la formación de un capital humano especializado y con motivaciones y habilidades para emprender. En concreto, se recomendaría promover el emprendimiento en todas las etapas educativas, tanto escolar como post-escolar, trabajando todas aquellas actitudes que debe poseer un emprendedor innovador, tales como, trabajar en equipo, proponer problemas y búsqueda de soluciones y haciendo especial hincapié en el fomento de la creatividad.

Por otra parte, se considera que en cuanto a financiación se refiere (instrumento que dejó de modificarse a partir de 2015), debería evaluarse la eficacia de la misma atendiendo a la incidencia que presenta sobre el ecosistema del emprendedor, tratándose de mejorar el acceso a la financiación para los empresarios y ayudándoles al inicio de esta actividad.

Además, se deben de crear nuevas políticas gubernamentales de apoyo y de eliminación de barreras impositivas y burocráticas, puesto que a pesar de que los programas de reformas aún las contienen, siguen existiendo muchos problemas en cuanto a los altos costes de mantenimiento de la actividad empresarial en el mercado laboral, y es por ello que muchas de las empresas que nacen tienen una corta vida.

## 6. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- ACS, Z.J., AUDRETSCH, D.B., BRAUNERHJELM, P. y CARLSSON, B. (2004): "*The missing link: The knowledge filter and entrepreneurship in endogenous growth*". CEPR Discussion paper no 4783, Center for Economic Policy Research, London.
- ACS, Z.J., AUDRETSCH, D.B., BRAUNERHJELM, P. y CARLSSON, B. (2005). "*The knowledge spillover theory of entrepreneurship*". Working paper, Case Western Reserve University.
- ALONSO C. y FRACCHIA E.L. (2009). *El emprendedor Schumpeteriano. Aportes a la teoría económica moderna*. Asociación Argentina de Economía Política. XLIV Reunión Anual. Universidad Austral.
- ALONSO M.J y GALVE C. (2008). *El emprendedor y la empresa: una revisión teórica de los determinantes a su constitución*. Revista científica de la Universidad de Zaragoza, No 26, pp. 5 – 44. Recuperado de: <https://papiro.unizar.es/ojs/index.php/ais/issue/archive>

- BAUMOL, W.J. (1990). "Entrepreneurship: Productive, Unproductive and Destructive". The Journal of Political Economy, no 98, pp. 893-921.
- BAUMOL, W.J. (1993). "Formal entrepreneurship theory in economics: Existence and Bounds". Journal of Business Venturing, vol. 8, no 3, pp. 197-210.
- BUSTILLO, A. (2016). *¿Está España en la 'Champions League' del emprendimiento?* Expansión.com, Madrid. Recuperado de: <http://www.expansion.com/emprededoresempleo/emprededores/2016/09/07/57d05722e2704e6f778b462c.html>
- BUSTILLO, A. y MATEOS, M. (2014). *Los Ingredientes para el ecosistema de emprendimiento español*. Expansión.com, Madrid. Recuperado de: <http://www.expansion.com/2014/05/30/emprededoresempleo/empredimiento/1401472841.html>
- CANTILLÓN, R. (1755). "Essai sur la nature du commerce en général". París. p. 18 (libro traducido).
- COMISIÓN EUROPEA. COM (2012) 795 final. *Plan de Acción sobre Emprendimiento 2020*. Bruselas.
- CUADRADO, J.R. (2010). *Objetivos, instrumentos y políticas: un marco conceptual básico*. Política Económica, Elaboración, objetivos e instrumentos. Editorial McGraw Hill, 4ª edición, Madrid. pp. 49 – 77.
- DE MIGUEL A. (2013). *Políticas públicas para emprendedores: análisis del proyecto de ley de apoyo al emprendedor*. Postgrado Estado de Derecho y Buen Gobierno. Universidad de Salamanca. Salamanca. Recuperado de: [http://buengobierno.usal.es/revista/docs/46\\_2013\\_Angela\\_Miguel.pdf](http://buengobierno.usal.es/revista/docs/46_2013_Angela_Miguel.pdf)
- DORRONSORO L. (2015). *Emprendedores <<por necesidad>>*. ABC sección de economía. Madrid. Recuperado de: <http://www.abc.es/economia/20150602/abci-emprededores-necesidad-2015-201506011347.html>
- ECONOMIPEDIA. Recuperado de: <http://economipedia.com/definiciones/start-up.html>
- EUROSTAT. Recuperado de: <http://ec.europa.eu/eurostat/data/database>
- FARIÑAS, J.C., CALVO, J.L., JAUMANDREU, J., LORENZO, M., HUERGO, E., IGLESIA, C.D.L., & SEGURA, J. (1992). *La PYME industrial en España*. Civitas: IMPI.
- FORO ECONÓMICO MUNDIAL (2017). *Responsable y Liderazgo Responsable (World Economic Forum Annual Meeting 2017: Responsive and Responsible Leadership)* del 17 al 20 Enero del 2017.
- GANCIA, G. y ZILIBOTTI, F. (2005). "Horizontal innovation in the theory of growth and development". In P. Aghion and S. Durlauf (Eds.), *Handbook of Economic Growth*, vol. 1A. Elsevier, pp.111- 166.
- GALINDO M.A. y MÉNDEZ M.T. (2008). *Emprendedores y objetivos de Política Económica*. Revista El papel de los emprendedores en la economía. N° 841.pp 32.
- GALINDO M. A. (2006). *Emprendimiento, crecimiento económico y ética*. Estudios de Economía Aplicada, volumen 24-2, agosto, páginas 389-406.
- GEM (2000). PROYECTO GEM. INFORME EJECUTIVO 2000. ESPAÑA.
- GEM (2014). *Ecosistemas para el emprendimiento*. Red GEM España. Recuperado de: <http://www.gem-spain.com/ecosistemas-para-el-empredimiento/>

- GEM (2015). INFORME GEM ESPAÑA 2015. Asociación red. Madrid. pp. 28 – 29.
- GEM (2017). Global Report 2016/2017. Babson College, Massachusetts. p.16
- GOEL, R.K., and RAM, R. (1994). “*Research and development expenditures and economic growth: A cross-country study*”. *Economic Development and Cultural Change*, vol. 42, no 2, pp. 403-412.
- GONG, G. y KELLER, W. (2003). “*Convergence and polarization in the global income levels: A review of recent results on the role of international technology diffusion*”. *Research Policy*, vol. 32 no 6, pp. 1055-1079.
- GONZÁLEZ, E. (2015). *Madrid, Barcelona y Valencia se presentan como los grandes ecosistemas para el emprendimiento*. Economía de la vida.
- GONZÁLEZ O. (2008). *Evolución del empleo autónomo en las regiones españolas y su relación con el crecimiento económico y el empleo*. *Revista de estudios regionales* nº 84.
- INE (VARIOS AÑOS). Directorio Central de Empresas (DIRCE).
- JENOFONTE (1954): *De lo económico (y otros escritos)*. J.B.Bergna, Madrid.
- JIMÉNEZ M.T. (2014). *Innovación y emprendimiento*. El Mundo, sección de Economía, Blog I+E. Recuperado de: <http://www.elmundo.es/economia/2014/10/02/542d29c7ca47419b208b4581.html>
- JOVANOVIĆ, B. y ROB, R. (1989). “*The growth and diffusion of knowledge*”. *The Review of Economic Studies*, vol. 56, no 4, pp. 569-582.
- KIRZNER, I.M. (1973). “*Competition and Entrepreneurship*”. University of Chicago Press.
- KNIGHT, F.H. (1921). “*Risk, Uncertainty and Profit*”. Houghton Mifflin, New York, NY.
- MARSHALL A. (1982). “*Principles of Economics: an introductory volumen*”. 8ª edición. The MacMillan Press Ltd., London.
- MEDINA J. (2016). *¿Qué nivel de emprendimiento hay en España?* *Dirigentes digital*, sección pymes y emprendedores. Recuperado de: <https://dirigentesdigital.com/articulo/pymes-y-emprendedores/22515/que-nivel-de-emprendimiento-hay-en-espana.html>
- MEGIAS J. (2014). *¿Qué necesita España para potenciar su ecosistema emprendedor?* Recuperado de: <http://javiermegias.com/blog/2014/01/espana-ecosistema-emprendedor/16925/>
- MICHELACCI, C. (2003). “*Low returns in R&D due to the lack of entrepreneurial skills*”. *The Economic Journal*, no 113, pp. 207-225.
- MILL J.S. (1848). “*Principles of Political Economy: with some of their applications to social philosophy*”, reprinted in 1970, London: John W. Parker
- MINNITI M. (2010). *El emprendimiento y el crecimiento económico de las naciones*. Fundamentos y aspectos territoriales. Department of Strategy and entrepreneurship. Cox School of Business. Southern Methodist University.
- MINNITI, M. y LÉVESQUE, M. (2010): *Entrepreneurial types and economic growth*. *Journal of Business Venturing*, no 25, pp. 305-
- MINISTERIO DE ECONOMÍA, INDUSTRIA Y COMPETITIVIDAD (2013). Programa Nacional de Reformas, Gobierno de España.
- (2014). Programa Nacional de Reformas, Gobierno de España.

- (2015). Programa Nacional de Reformas, Gobierno de España.
  - (2016). Programa Nacional de Reformas, Gobierno de España.
  - (2017). Programa Nacional de Reformas, Gobierno de España.
- OCDE - Organización para la cooperación y el desarrollo económico (2016). *Entrepreneurship at a Glance 2016*, p.16.
- PAREJO J.A. et al. (1995). *La Política Económica de reformas estructurales*. Editorial Centro de estudios Ramón Areces, S.A. Madrid. p.37.
- QUEZADA J. (2015). *Impacto del emprendimiento en el crecimiento económico*. Revista Dirección Estratégica, la revista de negocios del ITAM. Entrepreneurship, Edition 54.
- ROMER, P.M. (1990). *Endogenous technological change*. Journal of Political Economy, no 98, pp. 571-602.
- ROMER, P. (1994). *The origins of endogenous growth*. The Journal of Economic Perspectives, vol. 8, no 1, pp. 3-23.
- SAY J.B. (1803). "*Traité d'économie politique*". *Traité d'économie politique ou simple exposition de la manière dont se forment, se distribuent et se composent les richesses*. 1 éd., Crapelet
- SCHUMPETER, J.A. (1934). *The Theory of Economic Development*. Harvard University Press, Cambridge, MA.
- SCHUMPETER, J.A. (1979). "*La inestabilidad del capitalismo*". En Rosenberg (1979a), pp.13-38
- SHAPERO A. (1984). "*The entrepreneurial event*" en Kent (ed.) *The Environment for Entrepreneurship*, Lexington Press.
- SOLOW, R. (1956). *A Contribution to the Theory of Economic Growth*. Quarterly Journal of Economics, vol. 70, no 1, pp. 65-94
- SOLOW, R. (1957). *Technical Change and the Aggregate Production Function*. Review of Economics and Statistics, vol. 39, no 3, pp. 312-320.
- VECIANA J.M. (1999). *Creación de empresas como programa de investigación científica*. Universidad Autónoma de Barcelona. Revista Europea de Dirección y Economía, vol.8 nº3. p 16.
- WENNEKERS, S. y THURIK, R. (1999). *Linking Entrepreneurship and Economic Growth*. Small Business Economics Journal, vol.13, no 1, pp. 27-56.

**ANEXOS**

**ANEXO I. PLAN DE ACCIÓN SOBRE EMPRENDIMIENTO 2020**

**MEDIDAS CLAVE DE LA COMISIÓN EUROPEA**

Sectores principales	Propuesta de la comisión	Fecha de ejecución
<b>1. Educar y formar en materia de emprendimiento para promover el crecimiento y la creación de empresas</b>		
Educación y formación	- Desarrollo de una iniciativa paneuropea de aprendizaje del emprendimiento que reúna y ponga a disposición los conocimientos europeos y nacionales para el análisis del impacto, el conocimiento, el desarrollo de metodologías y el respaldo entre iguales de los profesionales de los Estados miembros.	2013-2015
	- Establecimiento, conjuntamente con la OCDE, de un marco orientativo para fomentar el desarrollo de escuelas de emprendimiento y centros de FP	2013-2014
	- Difusión de un marco orientativo de la universidad emprendedora; facilitación de intercambios entre las universidades interesadas en aplicar el marco; promoción gradual del marco en las instituciones de enseñanza superior de la UE	2012-2013
	Respaldo de mecanismos adecuados de creación de empresas impulsada por la universidad (como empresas semilla) y ecosistemas entre universidades y empresas que apoyen dicha creación	
<b>2. Crear un entorno en el que los emprendedores puedan desarrollarse y crecer</b>		
Acceso a la financiación	- Financiar programas destinados a seguir desarrollando un mercado de la microfinanciación en Europa (a través de iniciativas como PSCI y la acción conjunta Jasmine para apoyar a las instituciones microfinancieras en Europa), y facilitar los recursos para que la microfinanciación esté disponible en los Estados miembros y las regiones a través del Fondo Social Europeo y el Fondo Europeo de Desarrollo Regional	En curso: se reforzará en el nuevo marco financiero plurianual a partir de 2014
	- Desarrollar un sistema de la UE para intercambios comerciales de acciones y bonos emitidos por las PYME («mercados de PYME en expansión») a fin de facilitar el acceso directo de estas al mercado de capitales en el contexto de la revisión de la Directiva sobre mercados de instrumentos financieros	En curso
Apoyo a las nuevas empresas en las fases cruciales de su ciclo vital y ayuda a su crecimiento	- Identificar y promover las mejores prácticas de los Estados miembros con miras a crear un entorno fiscal más favorable para los emprendedores	En curso
	- Revisar las normas que prohíben determinadas prácticas comerciales engañosas para darles solidez y reforzar la actividad contra tales prácticas en asuntos transfronterizos	2013
	- Ayudar a los Estados miembros a desarrollar sistemas integrados de apoyo y medidas dirigidas a los nuevos emprendedores, sobre todo a los jóvenes, mediante seminarios de capacitación financiados por la asistencia técnica del FSE, con la participación de las partes interesadas, incluidos, entre otros, los centros de educación y formación, a fin de promover estrategias integradas	2013
Aprovechamiento de las nuevas oportunidades para las empresas en la era digital	Promover la creación de una base de conocimiento sobre las tendencias principales y los modelos empresariales innovadores en el sector digital	De 2013 en adelante
	- Aumentar la concienciación mediante una campaña de información para las PYME a escala europea sobre las ventajas de las TIC, incluida la creación de una red europea de ciber-empresas	
	- Facilitar la interconexión gracias a la creación de una Red Europea de Mentores para formar, asesorar y explorar nuevas formas de colaboración	2014
	- Poner en marcha iniciativas específicas para ciberemprendedores,	2013

	como la creación de un <b>«Start-up Europe Partnership»</b> para favorecer la difusión de conocimientos especializados, tutorías, tecnología y servicios, así como de un <b>«Leaders Club» que reúna a ciberemprendedores</b> de categoría internacional y refuerce la cultura del ciberemprendimiento en Europa y la creación de cursos masivos abiertos en línea para fomentar el cibertalento y establecer plataformas de tutela y formación	
	- Reforzar las competencias y aptitudes; por ejemplo, intensificando la creación y adquisición de cibercapacidades, aptitudes científicas y creativas, o de gestión y emprendimiento, dirigidas a los nuevos mercados	En curso
Traspaso de negocios	- Elaborar directrices sobre los programas más efectivos y las mejores prácticas para facilitar el traspaso de negocios, incluidas las medidas para intensificar y ampliar los mercados para las empresas, cartografiando los programas disponibles en Europa y proponiendo las medidas necesarias para eliminar los posibles obstáculos al traspaso transfronterizo de negocios, a partir de la labor de un grupo de expertos y de un estudio	2013-2014
Segunda oportunidad para empresarios honrados en quiebra	- Efectuar una consulta pública para recabar las opiniones de los interesados acerca de las cuestiones indicadas en la Comunicación sobre un nuevo enfoque europeo frente a la insolvencia y el fracaso empresarial, en especial sobre la segunda oportunidad a quienes hayan quebrado con honradez y sobre la abreviación y armonización del periodo de rehabilitación	2013
Carga normativa: normas más claras y sencillas	- Proponer una legislación que suprima los gravosos requisitos de autenticación de documentos públicos que las PYME tienen que presentar para poder hacer negocios transfronterizos en el mercado interior - Crear un grupo de trabajo que evalúe las necesidades específicas de los emprendedores de profesiones liberales en relación con cuestiones como la simplificación, la internacionalización o el acceso a la financiación - Tomar medidas para garantizar que las empresas obtengan ayuda a través de Solvit cuando las autoridades públicas les nieguen sus derechos en el mercado único	2013
<b>3. Establecer modelos y llegar a grupos específicos</b>		
Nuevas percepciones: los emprendedores como modelo	- Establecer, en el marco de la Semana de las PYME, un «día del emprendimiento de la UE» en toda Europa, dirigido a estudiantes de último curso de secundaria	2013
Mujeres	- Crear una plataforma en línea a escala europea de redes de tutoría, asesoramiento, enseñanza y empresa para emprendedoras, que pondrá en línea a las actuales redes nacionales de embajadores y tutores, intensificará su oferta y ampliará su alcance a escala nacional y regional	2013-2015
Personas mayores	- Ayudar a los ejecutivos y emprendedores mayores a tutelar a nuevos emprendedores y apoyará el tutelaje mutuo e intergeneracional entre emprendedores para intercambiar aptitudes de vital importancia	2013-2015
Inmigrantes	- Proponer iniciativas de actuación para atraer a emprendedores inmigrantes y promover el emprendimiento entre los inmigrantes que ya se encuentran en el territorio de la UE o que llegan por motivos distintos de la creación de empresas, con arreglo a las buenas prácticas de los Estados miembros - Analizar la oportunidad de proponer una legislación que elimine los obstáculos legales para que los emprendedores inmigrantes cualificados creen una empresa y obtengan un permiso de residencia	2014-2017
Desempleados	- Poner en marcha el instrumento de microfinanciación PSCI, que se	2013

	dirigirá a los grupos vulnerables, como aquellos que han perdido su empleo o se encuentran en riesgo de perderlo, o tienen dificultades para (re)incorporarse al mercado laboral	
	- Facilitar, mediante el Fondo Social Europeo, asistencia técnica centrada en la creación de sistemas de ayuda a nuevos empresarios jóvenes y emprendedores sociales	Marzo de 2013
	- Organizar, junto con el instrumento de microfinanciación Progress, un foro de partes interesadas sobre microfinanciación y emprendimiento social, con miras a que los intermediarios financieros locales participen en la promoción del emprendimiento en la economía ecológica	2013
	- Analizar los resultados del estudio <i>Self-employment and entrepreneurship: the contribution of Public Employment Services to job creation</i> , y organizar un acto de divulgación para compartir las lecciones aprendidas con los servicios públicos de empleo	

## ANEXO II. TABLAS DE LOS GRÁFICOS 1 AL 10

**TABLA 1:** Relación entre el porcentaje del gasto en I+D sobre el PIBpm y la TAE

	GASTO I+D (% s/PIBpm)	TAE (%)
2000	0,88%	
2001	0,89%	6%
2002	0,96%	5%
2003	1,02%	7%
2004	1,04%	5%
2005	1,10%	6%
2006	1,17%	7%
2007	1,23%	8%
2008	1,32%	7%
2009	1,35%	5%
2010	1,35%	4%
2011	1,33%	6%
2012	1,29%	6%
2013	1,27%	5%
2014	1,24%	5%
2015	1,22%	6%
2016		5%

**Datos extraídos:** del Eurostat y el GEM España. Elaboración propia

**TABLA 2:** Comparación entre tasa de variación interanual de la TAE y del PIBpm España (%)

	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Tasa de variación interanual TAE	-0,93%	-0,27%	-0,16%	0,35%	-0,02%	-0,09%	0,05%	0,04%	-0,09%
Tasa de variación interanual PIB p.m	7,23%	3,28%	-3,33%	0,17%	-0,97%	-2,86%	-1,36%	1,11%	3,72%

**Datos extraídos:** del GEM España y del INE. Elaboración propia

**TABLA 3:** Porcentaje de altas por condición jurídica

Condición jurídica / años	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Total	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
Personas físicas	57%	58%	62%	64%	65%	64%	61%	66%	67%
S.a.	1%	1%	0,5%	0,4%	0,4%	0,3%	0,3%	0,3%	0,2%
S.l.	31%	29%	26%	25%	25%	25%	27%	23%	24%
Otras formas jurídicas	11%	12%	12%	11%	10%	11%	12%	11%	9%
<b>Datos extraídos:</b> Directorio Central de Empresas (DIRCE). Elaboración propia									

**TABLA 4:** Porcentaje de empresas por condición jurídica sobre el total de altas

2015	
Total CNAE	100%
Personas físicas	67%
Sociedades anónimas	0%
Sociedades de responsabilidad limitada	24%
Otras formas jurídicas	9%
<b>Datos extraídos:</b> Directorio Central de Empresas (DIRCE). Elaboración propia	

**TABLA 5:** Flujos de altas y bajas de personas físicas

AÑO	TOTAL	ALTAS	TASA ALTAS	BAJAS	TASA BAJAS
2000	1.662.679	211.139		205.722	
2001	1.651.265	199.541	12,00%	197.577	11,88%
2002	1.662.183	208.615	12,63%	182.442	11,05%
2003	1.694.543	223.782	13,46%	181.704	10,93%
2004	1.738.456	213.640	12,61%	184.562	10,89%
2005	1.767.265	237.146	13,64%	194.153	11,17%
2006	1.791.126	243.353	13,77%	181.914	10,29%
2007	1.853.012	232.937	13,01%	226.058	12,62%
2008	1.857.931	193.796	10,46%	256.088	13,82%
2009	1.793.897	198.360	10,68%	256.960	13,83%
2010	1.745.912	212.015	11,82%	252.976	14,10%
2011	1.706.565	216.224	12,38%	266.869	15,29%
2012	1.656.467	212.177	12,43%	250.023	14,65%
2013	1.619.614	209.971	12,68%	260.430	15,72%
2014	1.574.729	263.967	16,30%	210.857	13,02%
2015	1.626.938	253.936	16,13%	204.019	12,96%
2016	1.681.838				
<b>Datos extraídos:</b> Directorio Central de Empresas (DIRCE). Elaboración propia					

**TABLA 6:** Motivación tasa actividad emprendedora desglosada por: TAE por necesidad, TAE por oportunidad y otras motivaciones (%)

	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
TAE por Necesidad	1,14	1,04	0,8	0,95	1,5	1,46	1,52	1,63	1,41
TAE por Oportunidad	5,82	5,62	4,09	s.d	4,16	4,12	3,48	3,61	4,19
TAE	7,62	7,03	5,1	4,3	5,81	5,7	5,21	5,47	5,7
<b>Sobre el 100% de la TAE</b>									
TAE por Necesidad	14,96	14,79	15,69	24,40	25,82	25,61	29,17	29,80	24,74
TAE por Oportunidad	76,38	79,94	80,20	73,00	71,60	72,28	66,79	66,00	73,51
OTRAS	8,66	5,26	4,12	1,70	2,58	2,11	4,03	4,20	1,75
<b>Datos extraídos:</b> GEM España. Elaboración propia									

**TABLA 7:** Comportamiento del desempleo frente a la TAE

	TAE	Tasa de desempleo
	Unidades: %	
2005	5,65	9,2
2006	7,27	8,5
2007	7,62	8,2
2008	7,03	11,3
2009	5,1	17,9
2010	4,31	19,9
2011	5,81	21,4
2012	5,7	24,8
2013	5,21	26,1
2014	5,47	24,5
2015	5,7	22,1
2016	5,23	19,6
<b>Datos extraídos:</b> del Eurostat y del GEM Mundial		

**TABLA 8:** Porcentaje de altas (personas físicas) por nº de asalariados

	SIN ASALARIADOS (%)	DE 1 A 5 (%)	DE 6 A 9 (%)	DE 10 A 19 (%)	MÁS DE 20 (%)
2000	85,07%	14,16%	0,53%	0,20%	0,04%
2001	84,52%	14,69%	0,55%	0,19%	0,04%
2002	83,64%	15,53%	0,58%	0,21%	0,04%
2003	82,35%	16,52%	0,76%	0,30%	0,06%
2004	83,97%	15,32%	0,51%	0,17%	0,03%
2005	82,71%	16,51%	0,58%	0,17%	0,03%
2006	82,48%	16,69%	0,61%	0,18%	0,04%
2007	83,08%	16,18%	0,56%	0,16%	0,03%
2008	83,74%	15,71%	0,42%	0,11%	0,02%
2009	84,42%	15,04%	0,43%	0,10%	0,01%
2010	85,22%	14,31%	0,38%	0,07%	0,01%
2011	84,24%	15,30%	0,37%	0,07%	0,01%
2012	84,67%	14,88%	0,37%	0,07%	0,01%
2013	83,77%	15,85%	0,32%	0,06%	0,01%
2014	86,71%	12,95%	0,28%	0,06%	0,01%
2015	86,79%	12,83%	0,31%	0,07%	0,01%
<b>Datos extraídos:</b> Directorio Central de Empresas (DIRCE). Elaboración propia					