



Universidad
Zaragoza

Trabajo Fin de Grado

EL IMPACTO DE LA CRISIS EN EL EMPRENDIMIENTO

Autor

Carlos Sánchez Guillén

Directoras

Isabel Brusca Alijarde
Margarita Labrador Barrafón

Facultad de Economía y Empresa
2016

EL IMPACTO DE LA CRISIS EN EL EMPREDIMIENTO

Grado en Administración y Dirección de Empresas

Autor: Carlos Sánchez Guillén

Directoras: Margarita Labrador Barrafón e Isabel Brusca Alijarde

RESUMEN

El trabajo de fin de grado analiza la evolución experimentada en las características de los emprendedores a lo largo de los últimos años, y cómo ha influido en esta evolución la crisis económica. Para este análisis comparativo se han utilizado diferentes variables, de distintos años, referidas a los emprendedores como edad, sexo, nivel de estudios, situación laboral y nivel de renta. Se han comparado estas variables y se ha tratado de analizar las razones de estos cambios en quienes buscaban emprender. También se considera relevante la comparación, mediante las mismas variables, de aquellos que han tomado la decisión de abandonar su propia actividad empresarial a lo largo de los mismos años analizados anteriormente. Asimismo, antes de abordar el análisis de las características comentadas, se trata de observar, brevemente, cual ha sido la influencia de la crisis en el emprendimiento en España y sus Comunidades Autónomas.

ABSTRACT

This end of degree project will analyze the developments experienced in the characteristics of entrepreneurs during recent years, and how the economic crisis has influenced these developments. For this analysis different variables have been used, from different years, referring to entrepreneurs on the basis of age, gender, level of education, working situation, and income level. These variables have been compared and an attempt has been made to analyze the reasons for these changes that affect those who seek to set up businesses. What is also considered relevant is the comparison,

through the same variables, of those who have taken the decision to abandon their business activities during the years discussed previously. Furthermore, before tackling the analysis of the aforementioned characteristics, this work will comment briefly on what has been the influence of the crisis on enterprise in Spain and its autonomous communities.

Índice

1. INTRODUCCIÓN	7
2. EL EMPRENDEDOR, CONCEPTO Y CLASES.....	10
2.1. Concepto de Emprendedor	10
2.2. La crisis en España y su posible influencia en las empresas.....	11
3. INCIDENCIA DE LA CRISIS EN LA ACTIVIDAD DE EMPRENDER.....	14
3.1. Evolución de la actividad de emprendimiento en España.....	14
3.2. La actividad de emprender por Comunidades Autónomas	19
4. IMPLICACIONES DE LA CRISIS EN EL PERFIL DEL EMPRENDEDOR.....	26
4.1. Comparación en la edad de los emprendedores.	26
4.2. Comparación en el sexo de los emprendedores.....	29
4.3. Comparación en el nivel de estudios de los emprendedores.....	32
4.4. Comparación en la situación laboral en el momento de emprender.....	35
4.5. Influencia de la crisis en el nivel de renta de los emprendedores en el momento de emprender.....	39
5. ANÁLISIS DE LA INCIDENCIA DE LA CRISIS EN EL ABANDONO DE LA ACTIVIDAD EMPRESARIAL.	43
5.1. Concepto y causas de abandono.	43
5.2. Comparación por la edad de quienes abandonan.	46
5.3. Comparación por el sexo de quienes abandonan.....	47
5.4. Comparación por el nivel de estudios de quienes abandonan.....	49
5.5. Comparación por la situación laboral cuando abandonan.	50
5.6. Influencia del nivel de renta a la hora de abandonar.	51
6. CONCLUSIONES	53
7. BIBLIOGRAFÍA	57

Índice de gráficos

Gráfico 1. Evolución de la población de empresas en España entre 2006 y 2015 (Instituto Nacional de Estadística).....	18
Gráfico 2. Variación interanual de empresas activas en la última década (Instituto Nacional de Estadística).....	19
Gráfico 3. Emprendedores TEA por comunidades (Informe GEM 2006).....	25
Gráfico 4. Emprendedores TEA por comunidades (Informe GEM 2011).....	25
Gráfico 5. Evolución de los emprendedores potenciales según su edad (Informes GEM de 2006, 2011, 2014)	28
Gráfico 6. Evolución de la distribución del índice TEA de emprendedores según su edad (Informes GEM de 2006, 2011, 2014).....	28
Gráfico 7. Evolución del TEA según los años entre la población española a lo largo de la década (Informe GEM 2014).....	29
Gráfico 8. Evolución de la distribución de los emprendedores potenciales según su género (Informes GEM de 2006, 2011, 2014)	31
Gráfico 9. Evolución de la distribución de los emprendedores TEA según su género (Informes GEM de 2006, 2011, 2014).....	32
Gráfico 10. Evolución de la distribución de los emprendedores potenciales según su nivel de estudios (Informes GEM de 2006, 2011, 2014)	34
Gráfico 11. Evolución de la distribución de los emprendedores TEA según su nivel de estudios (Informes GEM de 2006, 2011, 2014)	35
Gráfico 12. . Evolución de la distribución de los emprendedores potenciales según su situación laboral (Informes GEM de 2006, 2011).....	38
Gráfico 13. Evolución de la distribución de los emprendedores TEA según su situación laboral (Informes GEM de 2006, 2011).....	38
Gráfico 14. Evolución de los emprendedores TEA a lo largo de la década según su motivación para emprender (Informe GEM 2014).....	39
Gráfico 15. Distribución de los emprendedores según su nivel de renta en 2006 (Informe GEM 2006).....	41
Gráfico 16. Distribución de los emprendedores según su nivel de renta en 2011 (Informe GEM 2011).....	41

Gráfico 17. Evolución de los emprendedores TEA dentro de la población española (Informe GEM 2014).....	42
Gráfico 18. Motivos por los cuales los españoles abandonan su actividad empresarial (Revista “Emprendedores”).....	44
Gráfico 19. Distribución de quienes abandonan la actividad comercial según su edad (Informe GEM 2006, 2011, 2014).....	47
Gráfico 20. Distribución de quienes abandonan la actividad empresarial según su género (Informe GEM 2006, 2011, 2014).....	48
Gráfico 21. Distribución de quienes han abandonado su actividad comercial según el nivel de estudios (Informes GEM de 2006, 2011, 2014).....	50
Gráfico 22. Distribución de quienes han abandonado su actividad comercial y su situación laboral tras el abandono (Informes GEM de 2006, 2009, 2011).....	51

Índice de Tablas e ilustraciones

Tabla 1. Tipos de emprendedores (Informe GEM 2006).....	11
Tabla 2. Número de iniciativas según su periodo de actividad en 2006 (Informe GEM 2006).....	15
Tabla 3. Número de iniciativas según su periodo de actividad en 2010 y 2011 (Informe GEM 2011).....	16
Tabla 4. Influencia de la crisis en el cierre de empresas según los afectados (Informe GEM 2011 “especial crisis”).....	45

1. INTRODUCCIÓN

El emprendimiento es un término muy utilizado últimamente en todo el mundo. Aunque siempre ha estado presente a lo largo de la historia, pues es inherente a ésta, en las últimas décadas, ha adquirido quizá una mayor relevancia ante la necesidad de superar los constantes y crecientes problemas económicos y ante del deseo de las personas de lograr una independencia y estabilidad económica. Los altos niveles de desempleo, y la baja calidad de los empleos existentes, han creado en las personas, la necesidad de generar sus propios recursos, iniciar sus propios negocios, y pasar de ser empleados a ser empleadores. Además, el emprendimiento es la única vía de ingresos de muchas familias, les permite emprender proyectos productivos, con los que puedan generar sus propios recursos, y esto les lleva a mejorar su calidad de vida.

En conclusión, el emprendimiento es aquella actitud y aptitud de la persona que le permite emprender nuevos retos, nuevos proyectos; es lo que le permite avanzar un paso más, ir más allá de donde ya ha llegado. Por todo ello, resulta interesante analizar esta actividad de tanta importancia para todo el mundo y el sistema, así como sus cambios.

Siendo tal la magnitud de la situación económica mundial en la que nos encontramos desde hace ya años, puede resultar de gran interés analizar a nivel nacional cómo ha afectado a los diferentes emprendedores. Asimismo, puede resultar interesante tratar de ver cuáles han podido ser los cambios que se han producido en las diferentes variables que los definen debido al impacto de la crisis. Dichas variables que van a ser tenidas en cuenta en este trabajo son las siguientes: edad, sexo, nivel de estudios, situación laboral y nivel de renta.

El principal objetivo a la hora de recoger información sobre este tema es ver qué cambios y qué motivaciones han llevado a estas variaciones, así como identificar cuántas personas toman la decisión de emprender dada la situación. Haciendo referencia a este punto, algunas cuestiones que se plantean son las siguientes: ¿Por qué la edad de los emprendedores aumenta según los años y la situación financiera en la que nos encontremos?, ¿por qué se ha experimentado un aumento de los porcentajes de emprendimiento entre las mujeres en estos años más complicados?, ¿que ha llevado a

que la formación de los españoles para emprender sea más alta ahora que antes de la crisis?, y finalmente, ¿influye, y si es así, cómo lo hace, el nivel de renta de aquellos que están pensando en emprender?. Estas preguntas pueden ser interesantes de analizar. Además con este trabajo también se pretende poder identificar los motivos que hay detrás de dichas variaciones y cómo influyen, o han influido ya, en el futuro del emprendimiento nacional. En un segundo punto se analiza esta situación y la manera de afrontarla, aunque ya no de manera nacional, sino dentro de cada Comunidad Autónoma.

Por otra parte, también se ha pretendido analizar la situación contraria, esto es a quienes abandonan la actividad comercial, y para ello se han utilizado las mismas variables comentadas anteriormente. Sin embargo, aquí se plantean otras cuestiones distintas: ¿Qué razones y motivaciones pueden llevarles a tomar esta decisión?, ¿influyen, y cómo lo hacen, dentro de este grupo de personas las características antes mencionadas?

Han sido años duros en el sistema financiero, lo cual ha provocado situaciones complicadas para muchos emprendedores y, por supuesto, para el Estado. Por ello, este último, al igual que muchas personas que han tomado la decisión de emprender, ha cambiado su forma de afrontar, fomentar y potenciar el emprendimiento, ya que es quien se va a ver beneficiado o, en caso contrario perjudicado, por los cambios que se produzcan.

Además en este trabajo se tratará de comparar diferentes indicadores que puedan ayudar a dar una idea acerca de los cambios provocados en los emprendedores, su actividad y las formas de iniciarla, así como de quienes abandonan la actividad empresarial. Se intentan ver los porqués de estas variaciones a lo largo de los últimos años. La fuente de información de la que se han extraído la mayoría de los datos que se van a comparar han sido los informes GEM de varios años, en concreto 2006, 2011 y 2014 (2014 ya que el de 2015 no estaba disponible en el momento de mi búsqueda) que son los correspondientes al antes, al durante y al después de la crisis. Además se ha utilizado un especial lanzado en España acerca de la crisis en el año 2009. En todos estos informes se incluyen algunos datos de los porqués de los cambios en las variables de los emprendedores. Sin embargo, al ser insuficientes, también se han buscado diferentes explicaciones para estos cambios en diversas páginas Web y algunos apuntes de la Universidad.

Este trabajo se estructura en 6 apartados. Tras esta introducción, se define al emprendedor y los diferentes tipos que existen, además se habla de la influencia de la crisis en el emprendedor de manera introductoria para después profundizar sobre ello en el punto tercero. En este tercer punto se trata de lo comentado de manera nacional y autonómica más detalladamente. En el cuarto punto se encuentran las comparativas entre las diferentes características de un emprendedor y según los tipos de este. En el quinto punto se analiza lo mismo que en el anterior apartado pero en referencia a quienes abandonan la actividad empresarial. Para terminar, presentamos las diferentes conclusiones.

2. EL EMPRENDEDOR, CONCEPTO Y CLASES.

2.1. Concepto de Emprendedor

Según la definición: “Se denomina emprendedor a aquella persona que sabe descubrir, identificar una oportunidad de negocios en concreto y entonces se dispondrá a organizar o conseguir los recursos necesarios para comenzarla y luego llevarla a buen puerto”. Esta es una definición básica de lo que puede significar la palabra emprendedor pero, a día de hoy, puede significar mucho más, puede ser entendido como una actitud y como una aptitud de aquellas personas que buscan nuevos retos, nuevos proyectos. Esto es consecuencia de que el acto de emprender esta muchas veces asociado al riesgo y a la innovación.

Hay diferentes fases dentro de todo emprendimiento, esas fases son las siguientes:

- Emprendedor potencial, las personas que formarían este grupo serían aquellas que han expresado su intención de emprender a lo largo de los tres próximos años.
- Emprendedor naciente, ha formado su empresa pero todavía está poniéndola en marcha, no lleva más de 3 meses en funcionamiento. A partir de aquí se empieza a hablar de propietarios hasta los 3,5 años de actividad. Estos dos tipos de emprendedores se consideran uno solo en muchas ocasiones y conforman el índice TEA, la Tasa de Actividad Emprendedora de una región.
- El emprendedor consolidado, tras pasar la barrera de los 3,5 años seguimos hablando de propietario aunque ya no conforma el índice TEA, ahora se considera consolidado debido a la duración de su proyecto.
- La parte que hace referencia a aquellas personas que abandonan la actividad emprendedora, también está considerada esta parte en los estudios GEM. No solo incluye a quienes cierran su empresa, sino que incluye también a aquellos que la traspasan por diferentes motivos.



Tabla 1. Tipos de emprendedores (Informe GEM 2006)

Un gran número de investigadores coinciden en señalar que en la actualidad es imposible imaginar una sociedad avanzada sin un cuerpo empresarial emergente y en continuo crecimiento. Diferentes ritmos de crecimiento entre países o entre periodos dentro de un país vienen determinados por la creación de empresas. “El entorno económico contribuye en mayor o menor medida a la actividad económica, las cuales además tienen un papel importante en el nivel de desarrollo de una sociedad.” (Obama, 2010)

Un emprendedor, como dice Eric Rise en su libro “The lean start up”, es “todo aquel directivo, empresario, trabajador, líder de una iniciativa, tanto dentro de una empresa como fuera, que tiene un alto nivel de incertidumbre en esa nueva iniciativa que está empezando.” (Rise, 2011).

2.2 La crisis en España y su posible influencia en las empresas

El PIB en España en el año 2006 continuaba creciendo año tras año y continuó así hasta el año 2008. A partir de ahí comenzó el descenso acusado de este, en 2009 la variación interanual alcanzó niveles negativos alcanzando el -3,6%, al año siguiente la variación fue nula y se mantuvieron los mismos niveles del año previo. En los años posteriores las variaciones interanuales volvieron a ser negativas año tras año, hasta el 2014 donde tras cinco años la variación volvió a niveles positivos llegando hasta el 1,4% y al 3,2% en 2015. La evolución del PIB per cápita en España siguió la misma evolución. La evolución del desempleo venía siendo descendente en 2006, a excepción de algunos

pequeños picos, hasta mediados de 2007 donde la cifra de desempleados comenzó a crecer. En 2007 la cifra se encontraba en 1,8 millones de desempleados. Dos años después alcanzaba la cifra de 4,3 millones, superando el máximo desde 1975 que se situaba en los 3,9 millones. La cifra continuó creciendo hasta principios de 2013 donde alcanzó su máxima de 6,2 millones de desempleados en España, a partir de ahí la evolución comenzó nuevamente a ser descendente hasta situarse en los 4,8 de finales de 2015.

La crisis no afectó a todo el mundo de la misma forma, eso es un hecho. Lo que sí se pudo observar de forma generalizada fue la contracción del consumo y el estancamiento de la demanda. La parte de la población más afectada por la crisis perdió poder adquisitivo y la otra, viendo cuál era la situación financiera del resto, prefirió ahorrar por si su situación se complicaba.

El colectivo de los emprendedores fue uno de los más afectados, en esos momentos la cultura emprendedora atravesó una situación delicada. Quien se atrevía a emprender solía ser con iniciativas que requerían una pequeña inversión, menor riesgo, que solo generase uno o dos puestos de trabajo y además en cuanto le ofrecían algún puesto como empleado en otra empresa, abandonaba su actividad comercial propia. Por tanto, se emprendía menos debido a que la percepción de buenas oportunidades era menor, sin embargo a pesar de ello, las empresas que ya estaban consolidadas y las que ya llevaban unos meses en el mercado esperaban una ligera expansión. Esto viene dado ya que las empresas empiezan a percibir que existe menos competencia en su sector, es decir, ahora tratan de sobrevivir y hacerse fuertes a costa del mercado que liberan los más débiles.

Debido a esta caída experimentada se empezaron a ver diferentes medidas por parte del gobierno para fomentar nuevamente el emprendimiento. La crisis destruyó una gran cantidad de puestos de empleo aunque tras los años más duros de esta se empezó a crear trabajo y quien más lo hizo fueron los autónomos, creándolo para ellos mismos así como contratando gente. A partir de este punto, el sector donde mayor cantidad de oportunidades se veían para emprender era el sector tecnológico.

A pesar de todos estos inconvenientes que surgieron en el camino de los emprendedores a raíz de la crisis, estos no dejaron de innovar, de crear ideas nuevas e interesantes y de demostrar que la tenacidad y la confianza en uno mismo es fundamental en cualquier

situación. La crisis supuso que se dejara de invertir en proyectos y nuevos negocios. La financiación bancaria dejó de ser, como era antes casi en exclusiva, el método más común para financiar los nuevos proyectos. Por ello los emprendedores tuvieron que buscar nuevos modelos de financiación como:

- El crowdfundign, o microfinanciación colectiva. Se lleva a cabo a través de diversas plataformas de internet y lo que se busca es la cooperación de muchas personas anónimas que inviertan en el proyecto planteado para poderlo llevar a cabo, a cambio estos obtienen diferentes remuneraciones especificadas por el emprendedor.
- El crowdlending, consiste en préstamos entre particulares y/o empresas al margen de los bancos tradicionales. Se trata de pequeños proyectos a través de una red colectiva a cambio de un tipo de interés acordado por las partes.
- Business angels, son inversores privados que ofrecen capital, consejos, experiencia y contactos para los proyectos de los emprendedores, a cambio, por lo general, de una participación del negocio. Suele ser gente experimentada en el sector, que ha trabajado ya en él y por tanto puede dar consejos a quienes inician la actividad, además de poder darle algunos contactos con gente ya conocida en el sector.

También han surgido diversas ideas para reducir costes como:

- Una de las que ha favorecido el éxito de muchos emprendedores son las tiendas online, por ejemplo es el no tener stock, sino que es directamente el productor quien envía el producto directamente al consumidor, lo que ayuda a ahorrar muchos costes al nuevo emprendedor.
- Recurrir a modos alternativos a la oficina tradicional, como puede ser trabajar desde casa o los espacios coworking. En estos espacios trabajan varios profesionales de diferentes empresas en un mismo lugar, compartiendo así todos sus gastos.

3. INCIDENCIA DE LA CRISIS EN LA ACTIVIDAD DE EMPRENDER

3.1 Evolución de la actividad de emprendimiento en España

La evolución que se observa en el número de empresas activas, reflejada en el gráfico 1, muestra un aumento hasta el 2008, cuando la crisis comenzó, a partir de ahí el número empezó a descender hasta 2014 a niveles parecidos a los que se pudieron observar en 2005. Durante 2014 el número de empresas volvió a crecer para recuperar los niveles de 2006, fue el primer año de crecimiento desde el 2008. A pesar de esto la dinámica empresarial en España durante los 15 últimos años ha evolucionado positivamente. El número total de empresas ha pasado de 2.595.392 en el año 2000 a las 3.186.878 de 2014, lo que supone un crecimiento acumulado del 22,8%, tan solo perturbado por la caída del censo durante el periodo de crisis que erosionó en algo más de 9 puntos porcentuales este crecimiento acumulado.

En el año 2006 el informe GEM situaba a España como el cuarto país más emprendedor de Europa y el séptimo entre los miembros de la OCDE. En este año el TEA, la tasa de emprendimiento activo, creció un 35,2% situándolo en un 7,27%. Eran más las empresas españolas que nacían que aquellas que tenían que dar por finalizada su actividad y además se reducía este índice de cierre en un 16,2%, era un muy buen momento para el fenómeno emprendedor en España. Los resultados generales obtenidos en este año, en materia de actividad emprendedora, fueron considerados como muy positivos, y supusieron un importante avance en materia de creación de empresas. Entonces, aquellos que emprendían por necesidad eran muchos menos que quienes lo hacían por considerar el emprendimiento como una oportunidad, aunque en estos años ya se iban recortando las distancias.

Las empresas nuevas en el 2006 presentaban una firme tendencia hacia la consolidación, que si hubieran podido unirse a unas buenas expectativas de crecimiento e innovación a lo largo de los siguientes años de su fundación, se habría aproximado a la consecución del objetivo marcado en política referente al apoyo a la actividad emprendedora.

Estimación del número de iniciativas nacientes (hasta 3 meses)	785.397
Estimación del número de iniciativas nuevas (3-42 meses)	1.125.132
Estimación del total de iniciativas en fase incipiente (hasta 42 meses)	1.911.132

Tabla 2. Número de iniciativas según su periodo de actividad en 2006 (Informe GEM 2006)

En los años anteriores a la crisis, las políticas públicas de fomento a la creación de empresas, se enfocaron más hacia la formación de una gran cantidad de nuevas empresas, favoreciendo así el aumento de la tasa de emprendimiento, ya que en aquellos años la economía española se basaba en una serie de sectores que tiraban de ella, pero con la llegada de la crisis, tanto estos sectores como otros, vieron reducida drásticamente la actividad emprendedora en sus áreas. Esto favoreció que se diera un giro a esas políticas, poniendo un mayor énfasis en el fomento de actividades emprendedoras de calidad y no tanto en la cantidad de estas, por ejemplo dando mayor importancia a la diversificación de sectores, aprovechando también aquellos en los que anteriormente había una mayor escasez de empresas españolas que los explotaran.

El número de sociedades mercantiles creadas en España en 2006 se vio reducido en un 43%. Por el contrario la inversión media para la constitución de estas sociedades se triplicó alcanzando la cifra de 250.000 euros. Esto es un reflejo de la fuerte selección de proyectos empresariales que la crisis impuso hacia aquellos más fortalecidos financieramente. El número de empresas que cerraba superaba a aquellas que iniciaban su andadura en el mundo empresarial desde el 2008. La tasa de supervivencia de los proyectos empresariales durante el primer año de vida pasó del 84% que había antes de la crisis al 79% en 2008 y 2009, lo que atestigua la mayor dificultad para consolidar los nuevos proyectos de emprendimiento.

La tasa de actividad emprendedora estimada en cualquier sector en España en el año 2011 sobre la población española adulta era del 5,8%, recuperándose del 4,3% del año previo que fue el más bajo durante la crisis, experimentando un crecimiento comparado con ese año previo del 34,9%. Los valores de 2011 recuperaban el nivel ya alcanzado en 2005. Según el análisis GEM de este año la dinámica emprendedora sufrió un impulso significativo, ya que se observó un repunte tras las caídas continuas desde 2008, sin embargo, la volatilidad del escenario económico del momento como consecuencia de

las estimaciones poco optimistas de la economía, no permitieron continuar con estas subidas y en los años posteriores, como se verá más adelante, volvieron a descender los niveles de actividad emprendedora en España. Este aumento no significó un signo de recuperación económica o la creación empresarial de calidad como podría interpretarse en años previos de bonanza, sino que este aumento vino provocado por las iniciativas promovidas por la necesidad y el desempleo.

Hasta el año 2010 donde más se dejó notar la situación económica fue en el número de emprendedores nacientes, la población española mostró notables reparos a la hora de poner nuevos negocios en marcha desde 2008 hasta el 2011. En el caso de las empresas nuevas se observan diferencias debido a que sus movimientos pueden corresponder a, entre otros, dos causas importantes. El primero de ellos es que, a pesar de los años de bonanza vividos en los años previos a la crisis, hubo algunos años en los que se iniciaron un menor número de actividades empresariales y por tanto esto reduce el número de las que podían llegar a consolidarse en un futuro. Y en segundo lugar es que, siempre, en todos los años, existe un porcentaje de abandono de la actividad empresarial.

En este año 2011, del total de personas que se involucraron en el proceso de crear su propia empresa, el 5,62% conseguían iniciar las actividades pasaron de emprendedores nacientes (que no pagan salarios ni obtienen beneficios) a noveles, en 2007 este indicador estaba en el 7,24% y en el 2010 en el 3,8%, lo que permitió hablar de un cambio de tendencia, aunque sin entrar a valorar la calidad media de los emprendimientos.

	2010	2011	Variación
Número de emprendedores nacientes	1.241.327	1.929.479	55,4%
Número de emprendedores nuevos	960.611	1.203.282	25,2%
Número total de emprendedores incipientes	2.201.938	3.132.761	42,3%

Tabla 3. Número de iniciativas según su periodo de actividad en 2010 y 2011 (Informe GEM 2011)

España continuaba teniendo unos niveles bajos de relevo empresarial entre la población en edad de emprender. Los nuevos emprendedores apenas representaban en el 2011 el 20% del total de empresarios en el país mientras que en 2007 se alcanzaba el 40%.

La tasa emprendedora aumentó debido, entre otras cosas, al desempleo que empujó a parte de la población a emprender. Aunque pueda parecer en un primer momento que esta afirmación previa no pueda ser compatible con la necesidad de crear empresas competitivas para la modernización de la base industrial española, los estudios realizados indicaban que la circunstancia de la necesidad agudizó el ingenio y por tanto la innovación de muchos emprendedores. A pesar de este último comentario, es cierto que este aumento del TEA en este año no respondió en una parte significativa a los criterios de competitividad que son deseables para la modernización del tejido empresarial español debido al aumento comentado del emprendimiento por necesidad. De todas formas, este aumento era esperado al inicio de la crisis en los países más desarrollados, debido al conocimiento del futuro aumento del paro en esos años complicados de la economía mundial, un fenómeno que suele darse de manera habitual en los países en vías de desarrollo.

La conclusión que se extrae del emprendimiento en España en 2014 es que se ha estabilizado. Sin embargo esto ha sido en parte a costa de muchas iniciativas llevadas a cabo por la necesidad, que han podido dejar ligeramente de lado la calidad del emprendimiento. Los niveles de actividad emprendedora en España continuaban estables, aunque continuaron siendo inferiores a los índices previos a la crisis y siguieron también por debajo de la media europea. El aumento del emprendimiento motivado por la necesidad desencadenó en la creación de negocios poco competitivos y con escasa innovación y proyección de crecimiento, entremezcladas estas iniciativas con otras valoradas por tener unas características totalmente opuestas como se ha comentado anteriormente acerca del aumento de las inversiones y la selección de los nuevos proyectos entre aquellos con acceso a mayores niveles de financiación.

Después de haber sufrido un pequeño descenso en el año anterior a 2014, el TEA creció hasta el 5,4%, esto pudo venir motivado por el hecho de que la población española observara la posible existencia de un pequeño aumento en la identificación de oportunidades y existiese también una disminución del miedo al fracaso por emprender. Por tanto, como se puede intuir de esta nueva perspectiva de la población, ese impulso tomado en el último año vino dado principalmente gracias al aumento de los emprendedores nacientes o personas involucradas en la puesta en marcha de nuevos negocios. Cabe destacar que desde el año 2011 los niveles de actividad emprendedora se mantuvieron entre el 5,1% y el 5,8%, lo que nos lleva a esa cierta estabilidad ya

comentada, a pesar de las condiciones adversas del entorno. De todas formas, estos porcentajes siguen siendo inferiores a los niveles observados antes del comienzo de la crisis, entre 2006 y 2008, cuando el índice TEA llegó a superar el 7%. Estos valores continuaban situando a España por debajo de la media europea y de la media de los países impulsados por la innovación, entre los que se encuentra nuestro país. Según el PIB nacional, la tasa de emprendimiento debería crecer hasta el 10%, prácticamente el doble de los valores actuales.

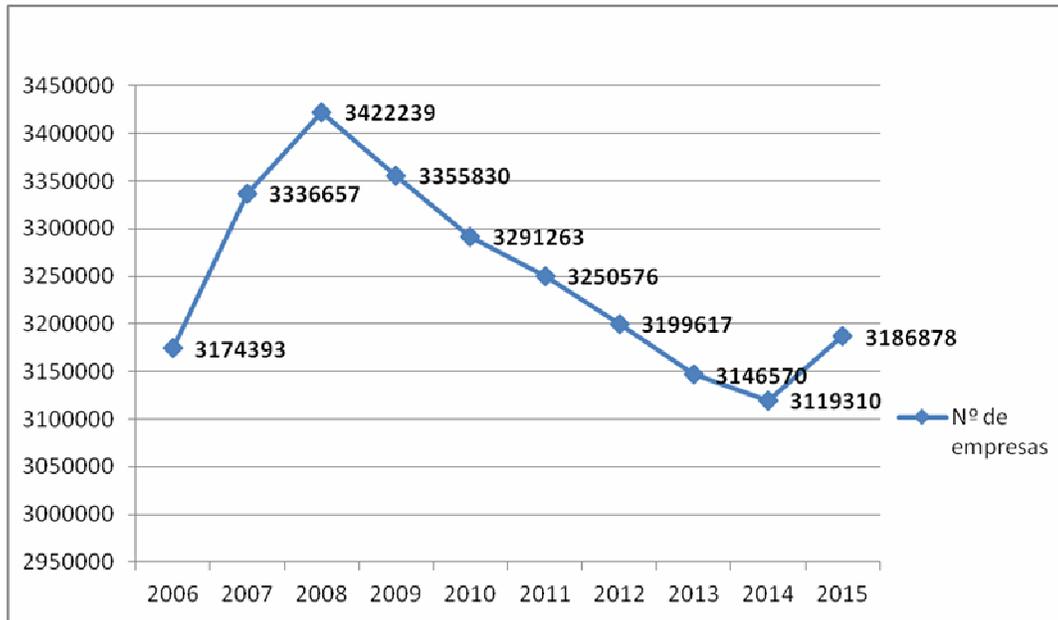


Gráfico 1. Evolución de la población de empresas en España entre 2006 y 2015 (Instituto Nacional de Estadística)

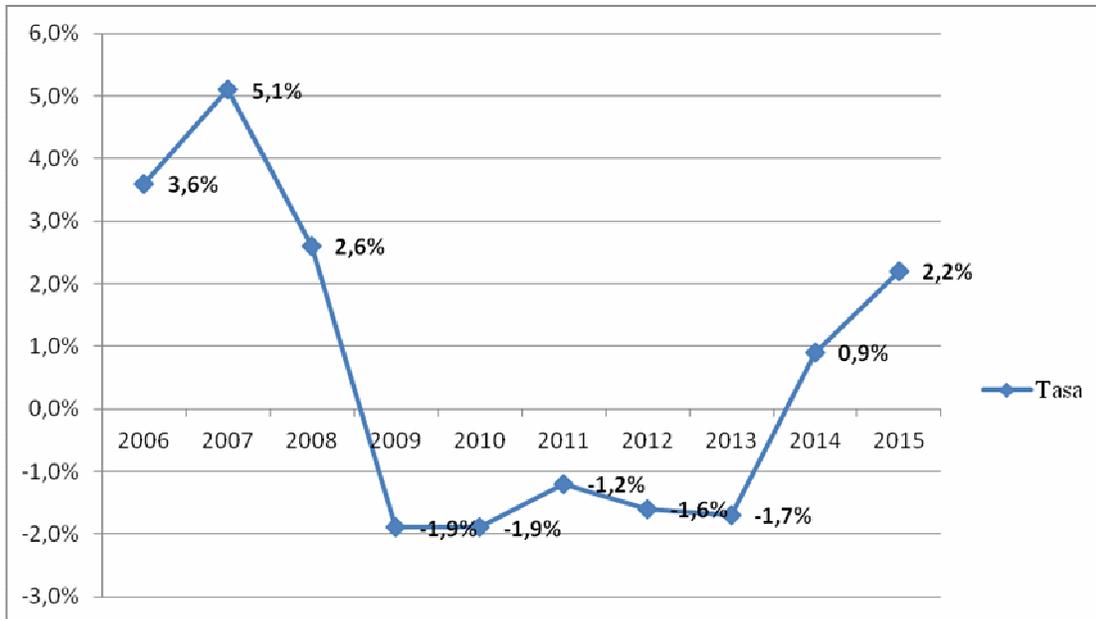


Gráfico 2. Variación interanual de empresas activas en la última década (Instituto Nacional de Estadística)

3.2 La actividad de emprender por Comunidades Autónomas

En el año 2006 la comunidad de Madrid era la que contaba con un mayor porcentaje de emprendedores entre su población, seguida por Aragón y después por Cataluña. A excepción de Baleares todas las comunidades mejoraron sus registros del año previo, incluso superando la media nacional de ese año anterior.

Este era el primero año en el que fue analizado Aragón y se situó entre los primeros lugares de la lista debido a varios factores como la preparación de la Expo en Zaragoza, el impacto de las nuevas infraestructuras y en especial la del AVE, muchas de ellas para la citada Expo, el desarrollo del turismo en el Pirineo y su ya más que conocida situación geográfica estratégica, que constituye un eje entre la cornisa cantábrica y el Mediterráneo y el enlace natural entre Madrid y Cataluña.

En números totales de población, el mayor número de iniciativas se registraba en Cataluña. La ventaja de tener una mayor población influye en el hecho de que se dé una mayor cantidad de actividades emprendedoras, aunque la relación entre ellas no sea

lineal. Por ejemplo, un hecho de que el número de iniciativas de Cataluña sea superior al de Madrid también está relacionado con la cultura emprendedora de cada región, más propagada esta en Cataluña. En números totales, aparte de Cataluña y Madrid, los mayores registros se daban en Andalucía y la comunidad valenciana pero en términos porcentuales se observa hasta donde caen estas dos comunidades, sobretodo la andaluza.

La oportunidad, como siempre al fin y al cabo, y más todavía en estos años previos a la crisis, era la motivación predominante en todas las comunidades para llevar a cabo la idea de emprender. Castilla la Mancha, Castilla y León, Madrid y la Rioja fueron las comunidades que presentaron los índices más altos en este aspecto.

En el aspecto referente al sexo de los emprendedores, en todas las comunidades era mayor el porcentaje de hombres que emprendían respecto al de mujeres, con excepción de Baleares donde se daba el caso contrario. Las comunidades con tasas de mayor cantidad de mujeres que iniciaron la actividad de emprender fueron Madrid en primer lugar seguida de cerca por Cataluña y Extremadura.

En la mayoría de las comunidades autónomas, la mayor parte de las iniciativas emprendedoras se orientaban hacia los servicios a las empresas o a los consumidores. Este hecho es común por el motivo que se ha explicado en el apartado anterior, a nivel nacional, haciendo referencia a que se le daba mayor importancia a la cantidad de iniciativas que a ningún otro aspecto. De todas formas, estas orientaciones también variaban según la región en la que nos situemos, por ejemplo:

- En la Rioja las pocas iniciativas que se llevaron a cabo fueron principalmente en el sector extractivo, por el contrario, en Cantabria fueron los servicios al consumidor los que predominaron.
- Cataluña especialmente es la que se distinguió por acoger una pequeña proporción de iniciativas con expansión de base tecnológica.
- Galicia junto a Navarra, Andalucía y Baleares se distinguieron por ser las regiones con mayores iniciativas emprendedoras con vistas de exportación, eran cantidades pequeñas pero porcentualmente las más elevadas del país.

- Aragón destacó, seguida por Andalucía en la creación de empresas con vistas a contratar personas para su actividad.
- En comunidades como Aragón, Murcia, Extremadura, Andalucía, Navarra, Castilla la Mancha y Castilla y León tampoco sorprende ver que seguían existiendo un gran número de oportunidades para emprender en el sector primario, aunque este sector poco a poco se va consiguiendo renovar tecnológicamente hablando, lo que provoca que a veces se funda el sector transformador con el primario. Este cambio tecnológico que facilita la actividad transformadora en las regiones, se vio algo descompensado en la región de Aragón, donde fue inferior, con respecto al resto.
- Por último, como ejemplo de la variación de oportunidades según la región, estas iniciativas emprendedoras en el sector primario apenas tuvieron impacto en las comunidades de Madrid o Baleares.

La PYME española en 2006 estaba, por lo general, muy actualizada con los nuevos sistemas de información que iban apareciendo en cada sector, por el contrario le costaba más renovarse con los sistemas de producción innovadores. Esto podía estar provocado por la dificultad de acceso a estas tecnologías y la falta de recursos para aplicarlos.

Eran tiempos previos a la crisis y por tanto el porcentaje de cierre de empresas era muy bajo y más comparado con lo visto en años posteriores. La comunidad con mayores porcentajes por entonces era Galicia y en el extremo opuesto se encontraban Aragón, Andalucía y Cantabria. Conseguir mantener este factor estable e ir disminuyéndolo ha sido siempre muy importante para favorecer el aumento de la tasa de emprendedores.

Aragón y Murcia eran las comunidades en las cuales un mayor porcentaje de la población percibía que había buenas ocasiones para emprender. Como se ha visto al principio del apartado, este dato de Aragón concordaba con su situación de emprendimiento. Murcia por entonces presentaba el mayor porcentaje de todas las comunidades que tenían la idea de iniciar una actividad empresarial propia en los próximos tres años, por tanto era considerada como la comunidad con mayor potencial emprendedor. En aquel año todavía se consideraba que había un ambiente optimista y adecuado para seguir aumentando la tasa de emprendimiento en España. Por el contrario

aquellas comunidades con un mayor miedo al fracaso por emprender se situaban en País Vasco y Castilla la Mancha, siendo el País Vasco el que tenía un menor porcentaje de población que pensaba emprender alguna actividad en los próximos tres años.

Por último en este 2006, los habitantes de Madrid, Cataluña, Aragón y Extremadura eran quienes afirmaron tener mayores conocimientos y habilidades necesarias para iniciar la actividad de una pequeña empresa. Esto se contrastaba siendo que también eran las comunidades que más población emprendedora aportaban porcentualmente.

En el año 2011 todas las comunidades obtuvieron unos mayores porcentajes de población que iniciaba una actividad empresarial a excepción de Asturias, que no mejoró la cifra sino que la empeoró en casi un punto. En comparación con el año 2006, Baleares tenía el menor porcentaje con un 4% y en este año tuvo más o menos un porcentaje similar pero situándose la cuarta peor comunidad, ahora es Asturias la última con un 1,5% frente al casi 6% que tenía 5 años antes. En aquel año había 4 comunidades por encima del 8% mientras que en 2011 ninguna consigue llegar al 7%. Aragón que en aquel año llegó a situarse como la segunda más emprendedora de España ahora se sitúa en un más que discreto decimotercer lugar quedándose en un 5,3%. Canarias también es una de las comunidades que ha mantenido los niveles al igual que Baleares, aunque Canarias haciéndolo en torno a un 7%. El hecho de que este año no hubiera grandes caídas es debido al gran aumento experimentado respecto a 2010, debido principalmente a un hecho esperado desde el inicio de la crisis, y es que muchos de los parados tomaran la determinación de emprender por necesidad. Por tanto se repite el factor comentado ya antes, el TEA repuntó en el 2011 pero debido principalmente a emprendimiento por necesidad, por lo que ni la calidad ni el potencial de crecimiento de una parte de las iniciativas llegarían a responder a los estándares considerados como deseables de competitividad en cada una de las regiones.

Para terminar, las comunidades de Valencia, País Vasco, Andalucía, Murcia, Extremadura, Cantabria, Cataluña y Aragón fueron las regiones que más acusaron el importante crecimiento de los emprendedores motivados por la necesidad, no todas las comunidades experimentaron aumentos con respecto a años previos, hubo algunas que sí, otras que no y otras que se mantuvieron estables, pero los del resto fueron mucho más moderados que los sufridos por las comunidades antes citadas.

En España el perfil de los emprendedores no suele ser uniforme entre distintas regiones, lo que en parte viene justificado por la diversidad de políticas de fomento al emprendimiento aplicadas en cada una de las comunidades. En 2014 por primera vez desde que se iniciara la crisis cayó el número de disoluciones de empresas. Aquellas comunidades en las que más se fomentó el emprendimiento en este año, después de Madrid y Cataluña, fueron las siguientes:

- Canarias que ya parte de una base muy importante en el fomento de la creación de nuevas empresas teniendo en cuenta que no han de soportar el 21% de IVA sino que tan solo es un 7% más el hecho de pertenecer a la Zona Especial Canaria (ZEC).
- Castilla y León también se situó en cabeza de esta lista gracias a contar con numerosas aplicaciones, sistemas tecnológicos y la creciente implantación de empresas online, lo cual facilitó la creación de empresas online que ayuda mucho a la proyección internacional de estos nuevos emprendedores. Además de ofrecer un programa educativo especial para aquellos que quieran emprender. Al ser una región con una amplia población rural llevo a cabo también la iniciativa de “Emprende Rural” que ofrece recursos y contenidos a los emprendedores de este tipo de zonas y también un plan según el cual tiene como objetivo conseguir poner en marcha 20 empresas nuevas locales al año hasta el 2020.
- Murcia consiguió en este año estar por encima de la media nacional, gracias entre otras cosas, a las medidas llevadas a cabo para favorecer estos números como el hecho de que su Instituto de fomento cuente con una sección dedicada al asesoramiento de emprendedores y con Centro Europeo de Empresas e Innovación de Murcia y la puesta en marcha de algunas páginas web dedicadas en exclusiva al tema que son de gran ayuda.
- Por otro lado encontramos al País Vasco, que contaba y sigue siendo así con un gran número de PYME con una tendencia a invertir en I+D, siendo la región que más invirtió en el 2014, siendo esta del 2,79% de su PIB. Es una comunidad tradicionalmente ligada a su importante industria y este hecho continúa de esta manera, lo cual permite que muchas pequeñas y medianas empresas vascas sean líderes mundiales en el producto que fabrican. En este año se produjo el primer aumento en el registro de autónomos en la comunidad tras la crisis económica,

lo cual puede ser un importante indicador de la recuperación económica en la zona. Vizcaya fue la que más creció en este aspecto de nuevos autónomos, seguida por Álava, dejando en último lugar Guipúzcoa.

- Valencia se encontró este año siendo pionera en la aparición de nuevos negocios, contando con una gran base industrial. El campus de emprendedores, el banco de patentes, la red de emprendimiento en el aula o la red de emprendedores ofrecen posibles colaboraciones y sinergias con y entre empresas valencianas. Valencia se situó también, tras Madrid y Barcelona, como la autonomía más rica en empresas incipientes (Startups), espacios de coworking, aceleradoras e incubadoras.

Aragón no aparece en esta pequeña lista pero también cuenta con una serie de iniciativas para conseguir aumentar el número de emprendedores y darles una mayor calidad a sus actividades ya creadas o ideas que quieren llevar a cabo antes de iniciar la actividad. Con páginas web dedicadas a la ayuda del emprendedor con asesoramiento directo y personalizado, apoyo técnico, ayudas a la formación. Existen talleres con diferentes temáticas enfocados a estudiantes de grado o de formación profesional específicos a la formación de emprendedores, fomentando su actividad y las buenas ideas mediante premios relacionados directamente con la puesta en marcha de esas ideas obtenidas en los talleres. Diversos espacios abiertos de innovación en centros educativos de formación profesional.

El Instituto Aragonés de Fomento, con sus diversos viveros en los que ofrecen grandes ayudas tanto técnicas como formadoras, en la ayuda por tratar de sacar adelante los buenos proyectos allí propuestos por los emprendedores potenciales, o aquellos que ya han iniciado su actividad pero siguen necesitando ayuda para poder seguir evolucionando su idea. Aparte de todo esto también son múltiples las ayudas financieras que se dan según donde se vaya a ubicar la empresa y cual vaya a ser su tamaño y por tanto la creación de empleo.

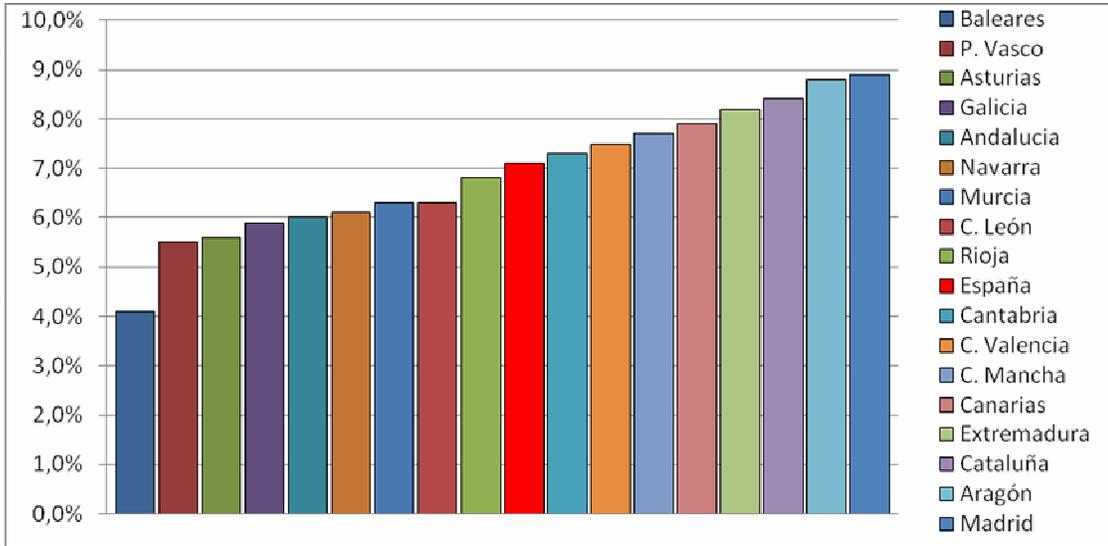


Gráfico 3. Emprendedores TEA por comunidades (Informe GEM 2006)

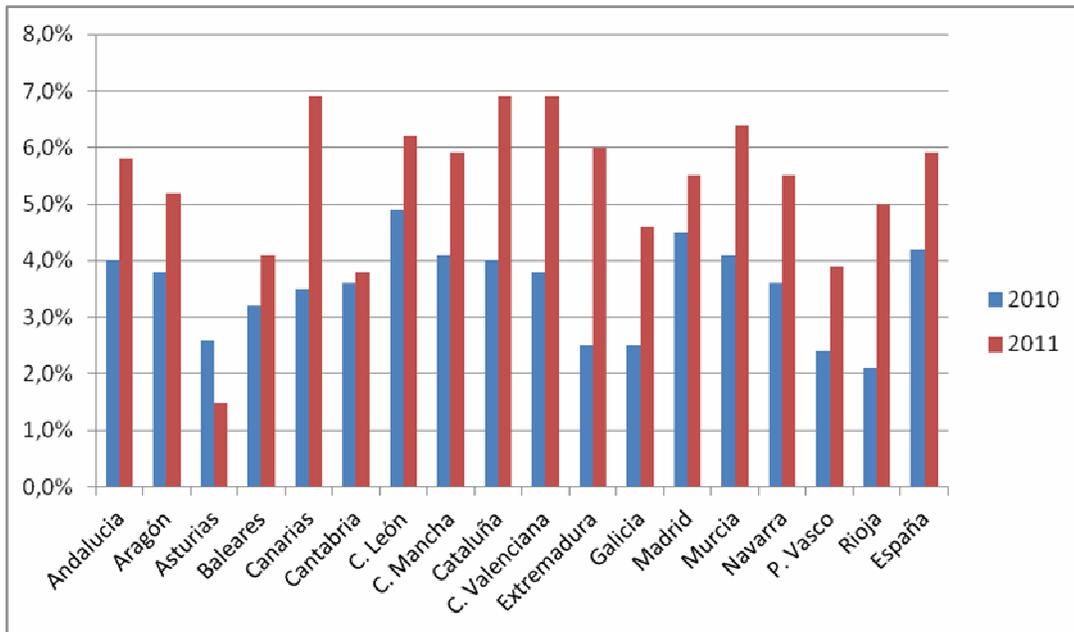


Gráfico 4. Emprendedores TEA por comunidades (Informe GEM 2011)

4. IMPLICACIONES DE LA CRISIS EN EL PERFIL DEL EMPRENDEDOR

4.1 Comparación en la edad de los emprendedores.

Uno de los primeros cambios que se pueden analizar es el de la edad de los emprendedores. Se puede observar en el gráfico 6, como en 2006 la edad media del emprendedor potencial era de 34,09 años, aumentando hasta los 36,31 en el año 2011, para finalmente alcanzar los 37 en el 2014. En el caso de los emprendedores nacientes y nuevos, la evolución que se puede ver es muy similar, siendo la edad media de 37,88 en 2006, para subir ligeramente en 2011 a 37,97 y aumentar hasta los 40,2 años en 2014. Finalmente, los emprendedores consolidados aumentaron su edad media de 2006 a 2011 en 2,76 años y de 2011 a 2014 en 1,87.

Podemos observar entonces, que en España la edad de los emprendedores ha ido aumentando a lo largo de estos años. Una de las posibles causas, por las cuales ha aumentado la edad media de los emprendedores estos años, podría estar debida a que muchos trabajadores veteranos optaron por crear su propio empleo ante la falta de oportunidades existentes en el mercado laboral. La población activa no encontraba trabajo, por lo que pensó en montar su propia empresa para generarse su propio empleo. Esta podría ser una de las causas pero hay que tener en cuenta que no todos los emprendedores eran parados o buscaban el autoempleo, había y hay muchas otras razones por las que emprender como conseguir independencia, aumentar o mantener ingresos, alguna oportunidad percibida u otras razones.

Por tanto podría decirse que la edad media ha aumentado a lo largo de estos años debido, entre otras cosas, a todas esas personas que han necesitado reinventarse para conseguir salir adelante, iniciando su propia actividad empresarial. Es por ello que puede observarse, tanto en la franja de edad de 55 a 64 años, como en la de 45 a 54, como va aumentando desde 2006 hasta 2014 tanto en emprendedores potenciales como

en los TEA. Normalmente esta actividad se lleva a cabo en un sector en el cual ya tienen una experiencia, estas personas no buscan tanto la innovación como el autoempleo, pero puede haber una mezcla y también podemos encontrar a quienes busquen innovar, aunque no sea algo característico de estos perfiles de emprendedores.

Los datos que se dieron entre 2011 y 2006 pueden verse como una mayor determinación de los jóvenes a llevar a cabo la idea de emprender, debido entre otros factores a la situación de la precariedad del empleo juvenil y del paro de estas edades en España. Ya que aunque la edad media de aquellos que conforman la TEA fue algo superior, el rango de emprendedores TEA de 18-24 años aumentó, al contrario que los potenciales que sí vieron disminuido su porcentaje en estas edades. Otras posibles causas de este aumento pudieron ser, el mayor número de titulados universitarios y de formación profesional, junto a una mayor información y más posibilidades de formación en el ámbito del emprendimiento.

En la misma franja de edad anterior pero en comparativa con el 2014, se observa un crecimiento del porcentaje de emprendedores potenciales alcanzando niveles de 2006 y por el contrario, en aquellos que conforman el TEA una disminución hasta niveles algo inferiores a los del 2006.

La crisis ha provocado un cambio en los índices TEA desde que esta se inició. Antes del inicio de la crisis y durante los primeros años se puede ver un cambio de tendencia, la franja de edad donde más se emprende pasa a ser la de 35-44 frente a la de 25-34 previa, esto puede venir a resaltar la importancia que ha tomado el tener una experiencia previa antes de tomar la importante decisión de emprender.

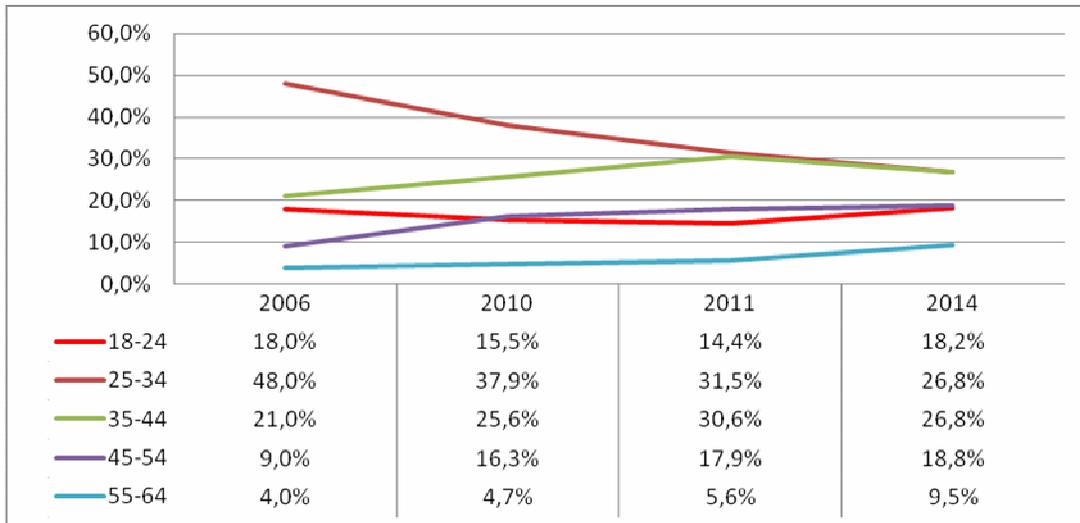


Gráfico 5. Evolución de los emprendedores potenciales según su edad (Informes GEM de 2006, 2011, 2014)

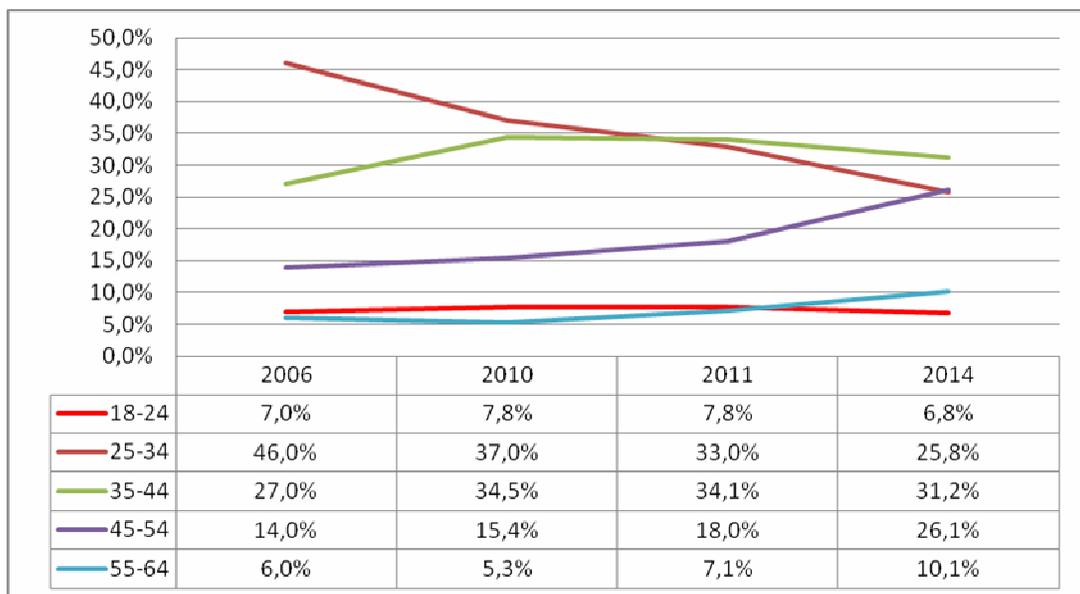


Gráfico 6. Evolución de la distribución del índice TEA de emprendedores según su edad (Informes GEM de 2006, 2011, 2014)

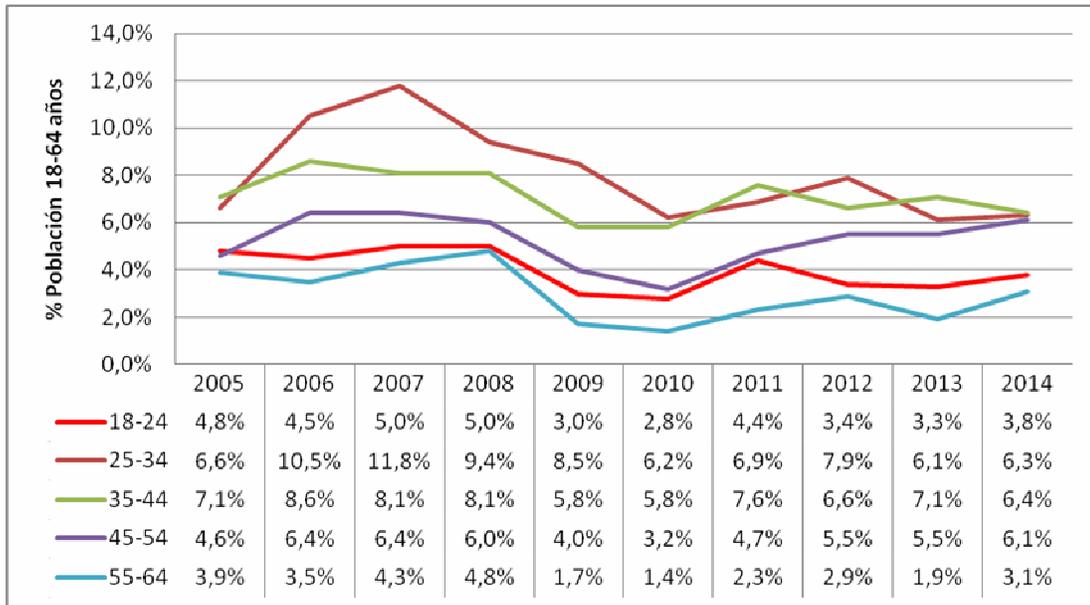


Gráfico 7. Evolución del TEA según los años entre la población española a lo largo de la década
(Informe GEM 2014)

4.2 Comparación en el sexo de los emprendedores.

La distribución de la población emprendedora en 2006, nos muestra que el 60,9% de los emprendedores eran hombres en comparación con el 39,1% de mujeres. Por otro lado, la distribución de aquellos que tenían en mente poder llegar a ser emprendedores variaba ligeramente, aumentando dos décimas en el caso de los hombres con el consiguiente descenso de esas dos décimas en el porcentaje de las mujeres. Como curiosidad, en ese año en todas las comunidades autónomas era mayor el porcentaje de hombres que emprendían respecto al de mujeres, pero había una excepción y era en Baleares, donde se daba el caso contrario. Las comunidades con tasas de mayor cantidad de mujeres que iniciaron la actividad de emprender fueron Madrid en primer lugar seguida de cerca por Cataluña y Extremadura

El estudio GEM nos revela que en el año 2011, la participación masculina en el conjunto de los emprendedores alcanzó el 61,4%, si bien durante los últimos años se registró un aumento notable de las mujeres con intención de emprender, favorecido con ocasión de la crisis. Tiempo atrás, este sesgo estaba mucho más acentuado y se ha ido

mitigando gracias a la creciente relevancia de la mujer en el mercado de trabajo, aunque la incorporación de la mujer al proceso emprendedor ha sido más tardía y menos intensa que su participación en el mundo laboral como asalariada.

La intención de emprender por parte de ambos géneros experimentó un gran crecimiento, cercano al 44% en este año 2011 en ambos casos, un hecho sin precedentes, siendo lo más novedoso en este caso que la mujer ya consiguió aumentar un 30% en 2010 respecto al 2009, frente a un 18% obtenido por los hombres. Esta situación pudo venir dada por el recrudecimiento de la crisis, las oportunidades de empleo por cuenta ajena pudieron ser inferiores o de peor acceso para la mujer en comparación con el hombre, lo que aumento la consideración de emprender. La principal motivación que existe tras el emprendimiento, ya sea masculino o femenino, es el aprovechamiento de una oportunidad. Sin embargo, la tasa de necesidad siempre fue superior entre la población emprendedora femenina, en comparativa con el caso de los hombres, entre 2006 y 2011. El aumento progresivo de esta tasa en ambos géneros es un hecho desde la llegada de la crisis pero, proporcionalmente, se advierte un crecimiento comparativamente superior en la población femenina.

Respecto al resto de motivaciones para emprender, en el periodo de 2006 a 2011, el comportamiento entre los dos géneros es muy similar, manteniéndose a niveles parejos en aquellos que buscan aumentar sus ingresos, buscan independencia laboral, o que encuentran una oportunidad.

Los datos en 2011 fueron de un 58,5% por ciento en los hombres frente a un 41,5% de mujeres en la idea de emprender. En el TEA las diferencias aumentan notablemente con un 38,6% de género femenino en comparación con el 61,4% del masculino. Se puede observar como el TEA se mantuvo a lo largo de estos años en unas diferencias similares, por el contrario los porcentajes en emprendedores potenciales sí que han variado para reducir las diferencias entre ambos géneros en este aspecto.

En los últimos datos analizados pertenecientes a la actividad en el año 2014, se puede observar que en la actividad emprendedora la participación masculina predominó frente a la femenina. Sin embargo, en el apartado de los emprendedores potenciales las diferencias, al igual que ya hicieran en 2011, volvieron a disminuir y los porcentajes resultaron muy equitativos, mostrando un 50,2 del género masculino y un 49,8 del femenino. De aquí, al paso de finalmente llevar a cabo la actividad emprendedora, los

porcentajes volvían a separarse, aunque también lo hicieron reduciendo sus distancias de nuevo, teniendo los hombres un porcentaje del 58,5% por el 41,5 de las mujeres. El hecho de que el porcentaje de los hombres siga siendo superior puede deberse a la distinta propensión a emprender existente entre ambos géneros, ya que el índice TEA muestra que la población masculina es o ha sido, con cierta diferencia, más propensa a emprender que la femenina. En 2014, el 6,35% de la población adulta masculina estaba involucrada en actividades emprendedoras en su fase inicial, mientras que en el caso femenino esta cifra se veía reducida al 4,57%. Aunque las diferencias respecto a 2006 se redujeron ostensiblemente, sobretudo en el aspecto potencial, los últimos dos años las diferencias se mantuvieron.

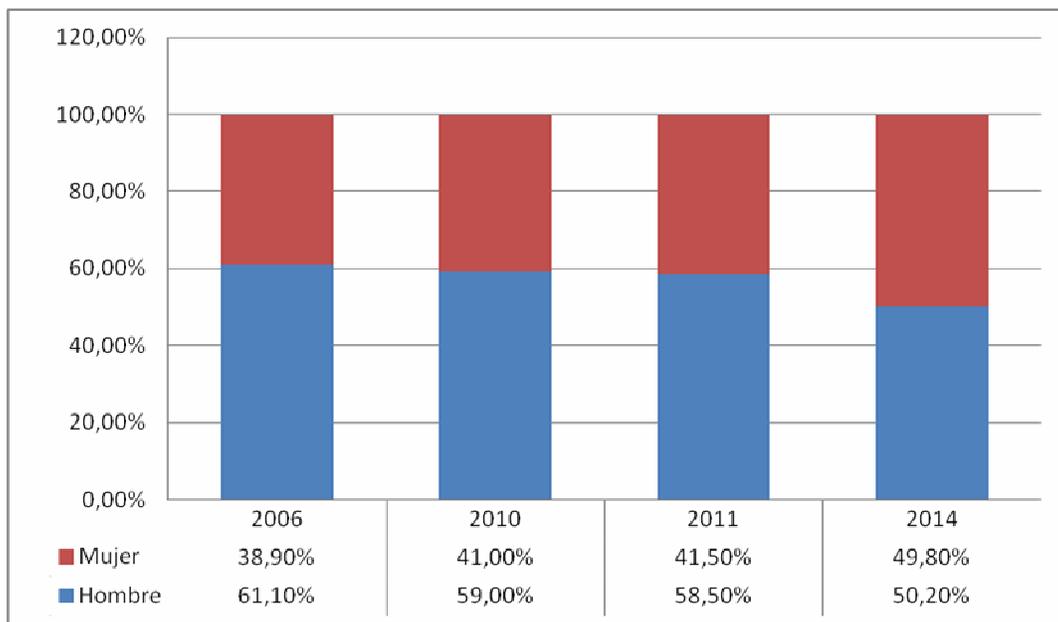


Gráfico 8. Evolución de la distribución de los emprendedores potenciales según su género (Informes GEM de 2006, 2011, 2014)

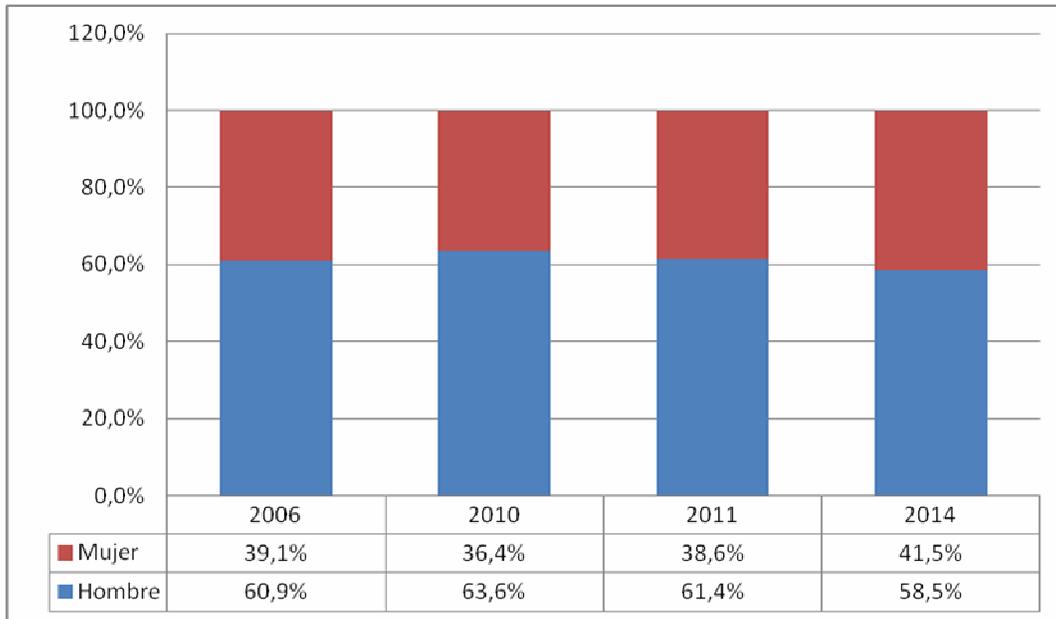


Gráfico 9. Evolución de la distribución de los emprendedores TEA según su género (Informes GEM de 2006, 2011, 2014)

4.3 Comparación en el nivel de estudios de los emprendedores.

Otra característica relevante para analizar la distribución de los emprendedores es de acuerdo con su nivel de educación y como ha variado esta a lo largo de estos años.

En 2006 el nivel educacional del emprendedor mejoraba con respecto a años anteriores, al igual que continuaba haciéndolo el nivel de la sociedad en general. Apenas quedaban emprendedores sin estudios. La proporción de emprendedores con estudios superiores (licenciatura, diplomatura o tercer ciclo) seguía una evolución en todos los grupos de emprendedores. El 39% de los potenciales tenía estudios superiores, una cifra ligeramente inferior a la de 2005, por el contrario esta cifra aumenta en el grupo de los emprendedores early stage (TEA).

Sin embargo, a partir de 2007 donde se observaron los mayores niveles de emprendimiento en el nivel primario y superior, la llegada de la crisis afectó a todos los niveles de estudio de forma similar, acuciando todos una bajada continuada hasta el año

2010, a partir de este año y sobretodo en 2011, todos los niveles volvieron a recuperar el interés en el emprendimiento.

En 2011, los emprendedores en global que solo habían cursado estudios primarios continuaban siendo la parte mayoritaria, pero cada vez se iba viendo una mayor evolución de aquellos con estudios medios y superiores hacia cuotas porcentuales más altas, junto con aquellas personas que afirmaron tener una formación específica para emprender, reduciendo así las diferencias ambos grupos con los que contaban con menos estudios. Podríamos decir entonces, que la convergencia de los emprendedores de niveles educativos más avanzados ya iba alcanzando a aquellos con niveles más generales, aunque la evolución sea lenta. Algo que se presupone normal debido a la naturaleza del proceso educativo y el cambio generacional. A pesar de todo esto desde el inicio de la crisis, como ya se ha comentado anteriormente, se observa un importante crecimiento del emprendimiento de subsistencia ganando terreno a iniciativas de mayor calidad.

En el área de emprendedores potenciales y early stage (TEA), en años previos incluso, los mayores porcentajes que se observan son en los estudios superiores. Estos aumentos de jóvenes con estudios superiores con idea de emprender o que ya han iniciado la andadura puede estar debida en gran medida, a la falta de empleo como ya se viene comentando, pero también puede tener una influencia importante la mayor implicación por parte de las universidades en la oferta formativa relacionada con el emprendimiento.

En el análisis de 2014, los emprendedores potenciales que contaban con un mayor porcentaje eran aquellos que habían cursado estudios secundarios, que sumaban más de un 10% en su porcentaje con respecto al análisis del año 2011. Una de las posibles causas, aparte de la situación laboral de la población juvenil ya comentada en otros apartados, podría deberse a lo comentado previamente acerca de la evolución de la educación en España, donde ya la mayoría de la población termina sus estudios secundarios obligatorios. En 2013 fue la primera vez en la que la población activa con estudios secundarios era superior a la que no contaba con estudios más la que contaba solo con estudios primarios¹.

¹ Datos según <http://www.ivie.es/es/banco/caphum/series.php>

Debido a ese importante aumento en el porcentaje de emprendedores con nivel de estudios de secundaria, el porcentaje de primaria se vio reducido a la mitad. El de estudios superiores se mantuvo más o menos a niveles de 2011. El hecho de que este porcentaje no aumentase pudo estar debido al gran incremento experimentado por los emprendedores con estudios de postgrado, que multiplicaron su porcentaje por 5, ya que en 2011 eran tan solo un 1,5% del total frente al 7,3% de 2014.

En el apartado del índice TEA seguían siendo los emprendedores con estudios superiores quienes contaban con el mayor porcentaje, aumentando su cifra de 36,8% de 2011 a un 39% en 2014. Entre los sectores de secundaria y primaria volvía a suceder lo mismo que sucedía entre los emprendedores potenciales. Cabe resaltar que el aumento de los postgraduados era incluso superior en este apartado multiplicando la cifra de 2011, que era un 1,2%, por 7 llegando un 8,5% en 2014.

Por estas razones se podría decir que el emprendimiento en España está adquiriendo unas bases importantes para obtener una mayor calidad, ya no solo frente a ser un medio de subsistencia como se podía observar en años previos, sino frente a las iniciativas iniciadas antes de la crisis.

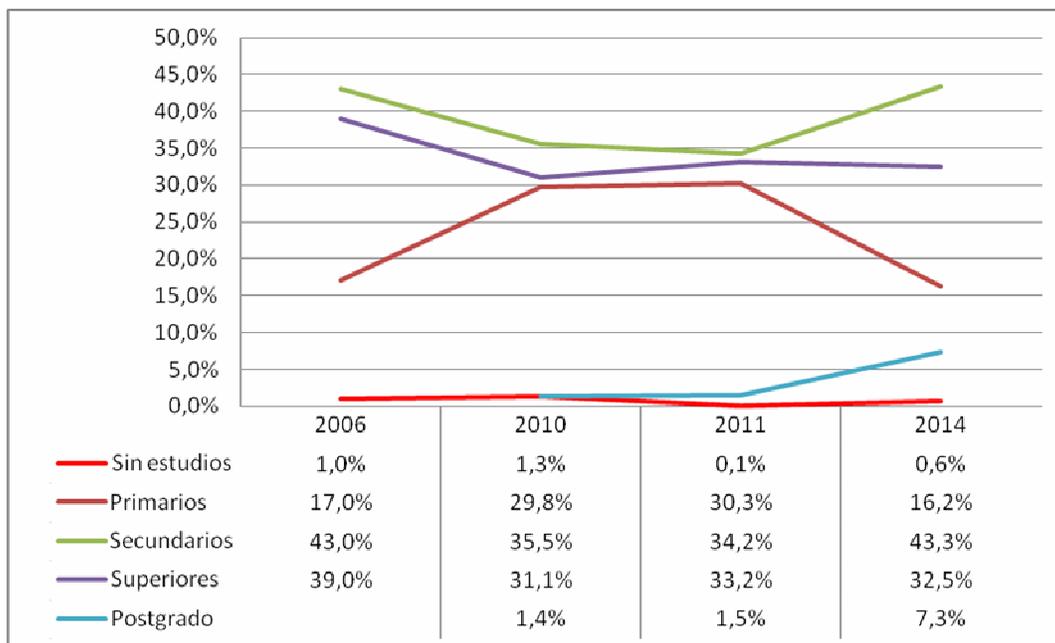


Gráfico 10. Evolución de la distribución de los emprendedores potenciales según su nivel de estudios (Informes GEM de 2006, 2011, 2014)

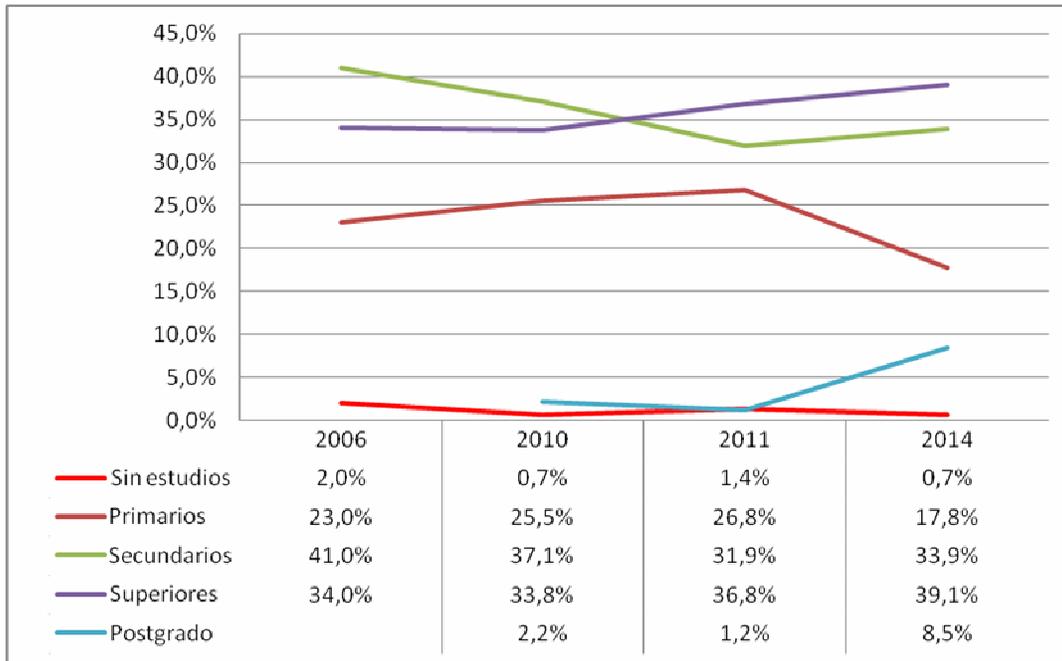


Gráfico 11. Evolución de la distribución de los emprendedores TEA según su nivel de estudios (Informes GEM de 2006, 2011, 2014)

4.4 Comparación en la situación laboral en el momento de emprender.

A lo largo de todos los años previos a la crisis los emprendedores, en su mayoría, eran personas con empleo. La diferencia durante la crisis, estuvo principalmente en la reducción cercana al 20% sufrida entre los que emprendían teniendo ya un empleo, además se podían observar otras diferencias en ciertos movimientos de otros porcentajes y las variaciones entre las diferencias porcentuales entre unos grupos y otros.

Durante el año del 2006 la gran mayoría de los emprendedores potenciales estaban empleados, un 77,6%. Los parados constituían un 9,3%, siendo posibles candidatos a emprender, por necesidad principalmente. La parte de los estudiantes era un 8,6%, pudiendo diferenciar entre dos grupos, quienes tenían claro que querían emprender y ya enfocaron sus estudios hacia esta práctica, bien teniendo una idea clara de que tipo de negocio quieren iniciar o bien solo teniendo la idea de emprender. El otro grupo dentro de los estudiantes es de aquellos que inician sus estudios en diferentes áreas y tras el paso de los cursos se dan cuenta que su objetivo es el de emprender. Otro grupo es el de

las amas de casa, que era un 3,1% del total, estas personas pueden tener la idea de emprender, por ejemplo, por situaciones como un cambio de estatus, pensando en el desarrollo de un negocio tras una etapa más dedicada a la familia.

En este caso el análisis de los TEA en este año no tiene mucho sentido, ya que une a los emprendedores nacientes con los que ya llevan un periodo corto de tiempo al frente de la actividad, ambos forman el índice TEA y en el análisis de 2006 no aparecen diferenciados unos de otros por lo que el porcentaje de trabajadores es del 100%.

En el año 2011, es el primero que se separa entre naciente y nuevos, aquellos que estaban en el paro e iniciaban la andadura de su actividad empresarial eran un 23,7% frente al 14,2% del año 2010, cifra que es realmente elevada y refleja el claro recrudecimiento de la crisis en este periodo. Con respecto a 2006 y en referencia a los emprendedores potenciales sucede un caso similar al experimentado por los emprendedores nacientes entre 2010 y 2011. Jubilados, amas de casa y estudiantes mantienen unos porcentajes más o menos similares pero en el caso de parados y empleados las diferencias se reducen considerablemente siendo en el 2011 un 60% quienes tenían la idea de emprender frente a un 28% de personas en paro con esta misma idea.

En el año 2014, no se realizó dentro del informe GEM una división de los emprendedores según su situación laboral, sino que el análisis se realizó sobre la motivación para emprender, diferenciando entre necesidad y oportunidad, que podría ser similar a aquellos que se encuentra en situación de paro o empleados, a pesar de que no todas las personas tienen las mismas motivaciones para emprender. Un emprendedor por necesidad es quien se encuentra inmerso en el proceso emprendedor debido a que no tiene una mejor opción dentro del mercado laboral. Por otro lado, quien emprende por oportunidad es aquel que decide crear una empresa basándose en una percepción suya de que existe una oportunidad de negocio y que no está siendo aprovechada, o no lo está siendo en la medida que se podría aprovechar o no de la forma que el emprendedor concibe que podría ser la mejor para un mayor rendimiento del negocio por el resto de negocios existentes explotando esta idea.

En los análisis observados con estas dos divisiones, se puede ver que ese año 2014 el 5,5% de la población en edad adulta fue identificada como emprendedores dentro del índice TEA. Este porcentaje se divide en emprendedores motivados por una

oportunidad que son un 3,6%, que a su vez se dividen entre los que ven una oportunidad pura (2,1%) o una oportunidad parcial (1,5%). Por otro lado están aquellos que lo hacen por necesidad, que son un 1,6% y quienes alegan otros motivos, un 0,2%. Este análisis es sobre el total de la población adulta, ahora veremos el análisis respecto a la población emprendedora en exclusiva.

El 66,1% del TEA correspondía a emprendedores por oportunidad, frente al 29,8% de quienes lo hacían por necesidad, el resto corresponde a quienes alegaron otros motivos para emprender. Dentro de aquellas personas que emprendieron para explotar una oportunidad se encuentran quienes buscaban una mayor independencia (39,7%) o los que buscaban aumentar sus ingresos (39,7%).

En este gráfico se ve puede observar la evolución experimentada por el índice TEA según el motivo para emprender a lo largo de los años. Se ve como hasta el año 2009 los emprendedores motivados exclusivamente por la necesidad apenas representaban el 15% del total, de lo que se extrae que su peso en los años de la crisis económica se ha visto multiplicado por dos. Por otro lado, el porcentaje de aquellos que emprendían por oportunidad fue disminuyendo de manera continuada desde el año 2009, aunque en el último año analizado la caída fue tan solo de un 0,7%. Lo que quiere decir que por cada dos emprendedores que lo hacían por oportunidad había uno que lo hacía por necesidad.

Durante los años de la crisis la búsqueda de mayor independencia laboral fue perdiendo importancia, mientras que la necesidad de mantener los ingresos ganó peso entre aquellos que emprendían por oportunidad.

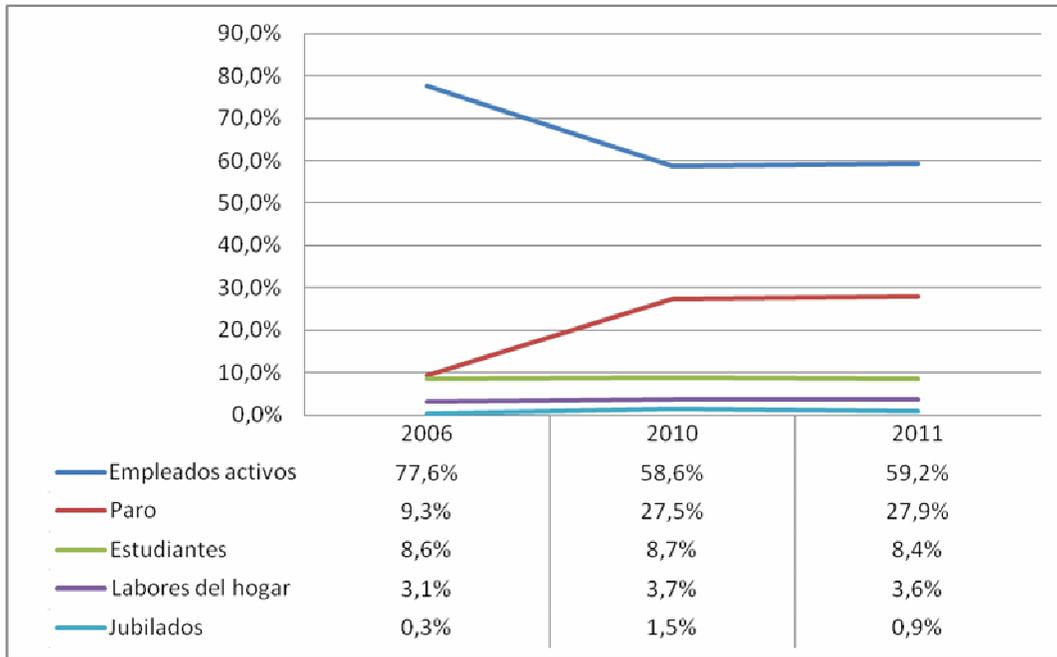


Gráfico 12. . Evolución de la distribución de los emprendedores potenciales según su situación laboral (Informes GEM de 2006, 2011)

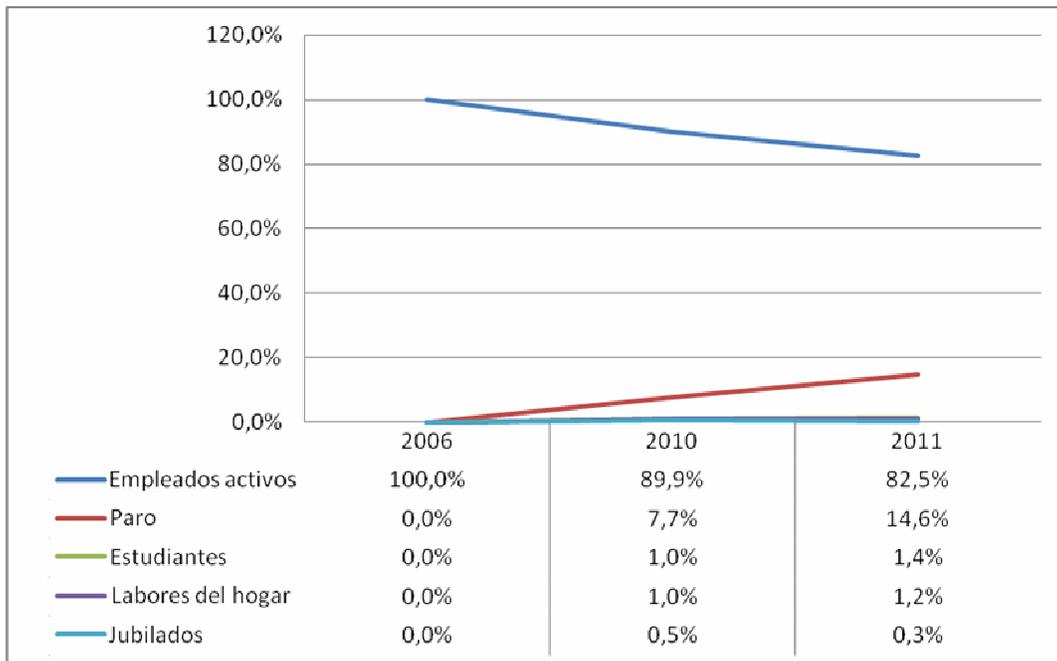


Gráfico 13. Evolución de la distribución de los emprendedores TEA según su situación laboral (Informes GEM de 2006, 2011)

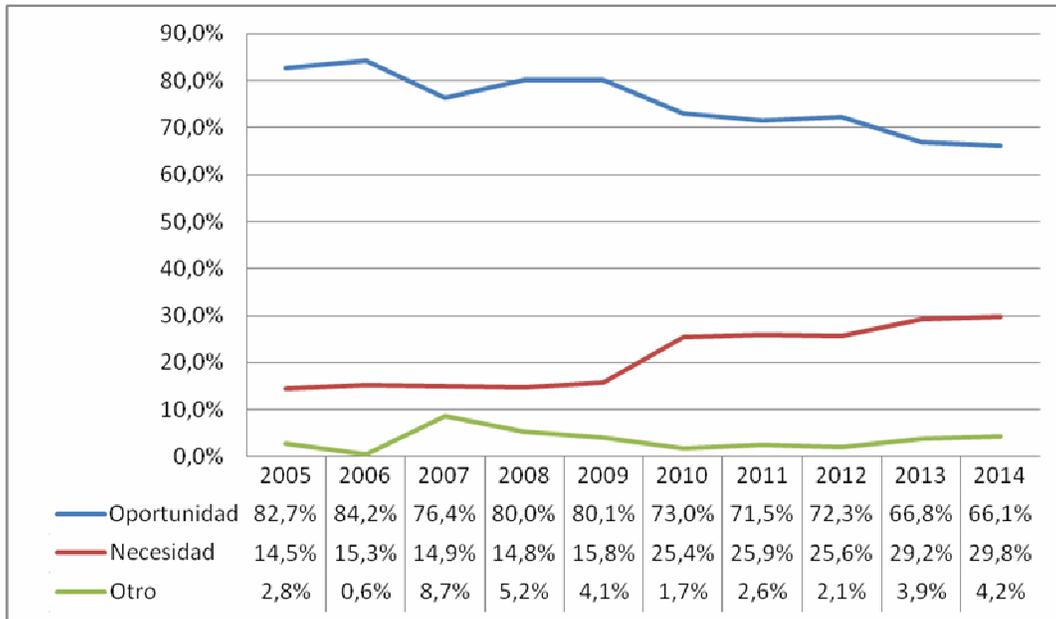


Gráfico 14. Evolución de los emprendedores TEA a lo largo de la década según su motivación para emprender (Informe GEM 2014)

4.5 Influencia de la crisis en el nivel de renta de los emprendedores en el momento de emprender.

Finalmente se van a analizar los cambios en los emprendedores por su nivel de renta, ya que para poder poner en marcha un negocio y desarrollar su actividad es necesario invertir recursos en esta. Los emprendedores pueden obtener estos recursos, o bien mediante financiación externa, o bien con sus propios recursos. Esto hace que el nivel de renta sea un aspecto importante que puede facilitar los esfuerzos de las personas que se involucran en actividades emprendedoras. En este análisis se unen en cada gráfico los emprendedores potenciales, nacientes y nuevos de cada año, debido a las diferencias de criterio para establecer los niveles de renta en cada año dentro de los informes GEM de los tres años analizados. Por ello, al finalizar el apartado, se establece un gráfico más homogéneo para poder realizar la comparativa entre años pero menos detallado.

El nivel medio de renta de los emprendedores residentes en España varía según la fase en que se hallen dentro del proceso emprendedor y las diferencias son estadísticamente significativas.

En el año 2006 el nivel de renta de aquellos que tenían en mente emprender era muy similar a quienes ya se habían lanzado a esta actividad y llevan un corto periodo de tiempo.

En el 2011 se observaba, en aquellos que ya habían iniciado la actividad emprendedora, un aumento de emprendedores con rentas bajas y medias frente a la disminución que se observaba en las altas con respecto al año anterior. Por otro lado, en aquellos que estaban pensando aún en iniciar la actividad, solo aumentó en quienes contaban con rentas más bajas y las dos más superiores de la tabla. Estos resultados coincidían con una mayor presencia de iniciativas de carácter más modesto junto con la puesta en marcha de algunas actividades con un mayor potencial inicial. Se puede seguir viendo lo comentado en apartados anteriores, aumentan las actividades con mayor calidad combinadas con aquellas que lo hacen por subsistencia de quienes las llevan a cabo. Este es un escenario diferente, derivado de la crisis y que se continuo dando en los siguientes años.

Entre los años 2006 y 2014 no se observa un patrón claro entre los tercios en que se dividen a los emprendedores según su nivel de renta pero sí que se puede afirmar que desde el 2009 el nivel de actividad emprendedora de la población del tercio superior de renta ha sido mayor que la de aquellos que se encuentran en los dos tercios inferiores. En 2014 de hecho, se volvió a distanciar de nuevo, siendo el tercio superior quien creció frente al decrecimiento de los dos inferiores.

Lo que se puede observar es que, a raíz de la crisis, los índices TEA entre los dos tercios de renta inferiores, se han igualado prácticamente, mientras que antes de esta el tercio intermedio estaba por encima del inferior, llegando hasta los dos puntos de diferencia en el 2006. Las distancias entre estos dos grupos y el de renta superior también se han visto reducidas en los últimos años, en 2013 fue la menor diferencia estando a menos de un punto de la renta media y a poco más de uno de la inferior, en 2014 como ya se ha dicho estas distancias han vuelto a aumentar.

Esta reducción de la distancia entre el nivel inferior y medio pudo estar debida a esa necesidad de emprendimiento de subsistencia por parte de las rentas inferiores, frente al no querer correr riesgos en momentos complicados de las rentas medias, prefiriendo asegurar su puesto y su nivel de renta.

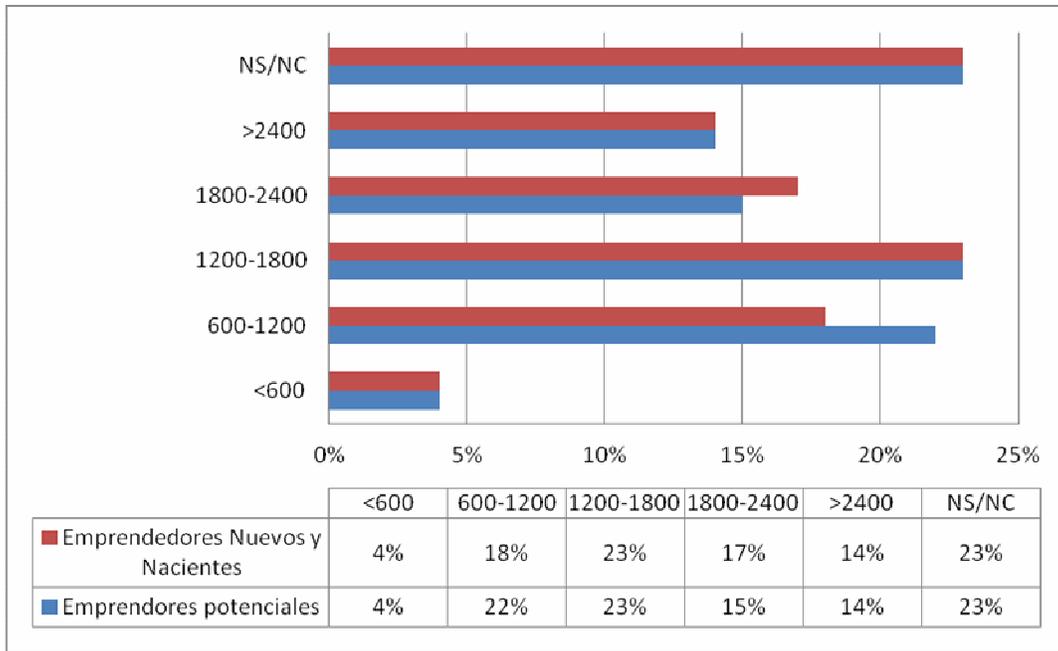


Gráfico 15. Distribución de los emprendedores según su nivel de renta en 2006 (Informe GEM 2006)

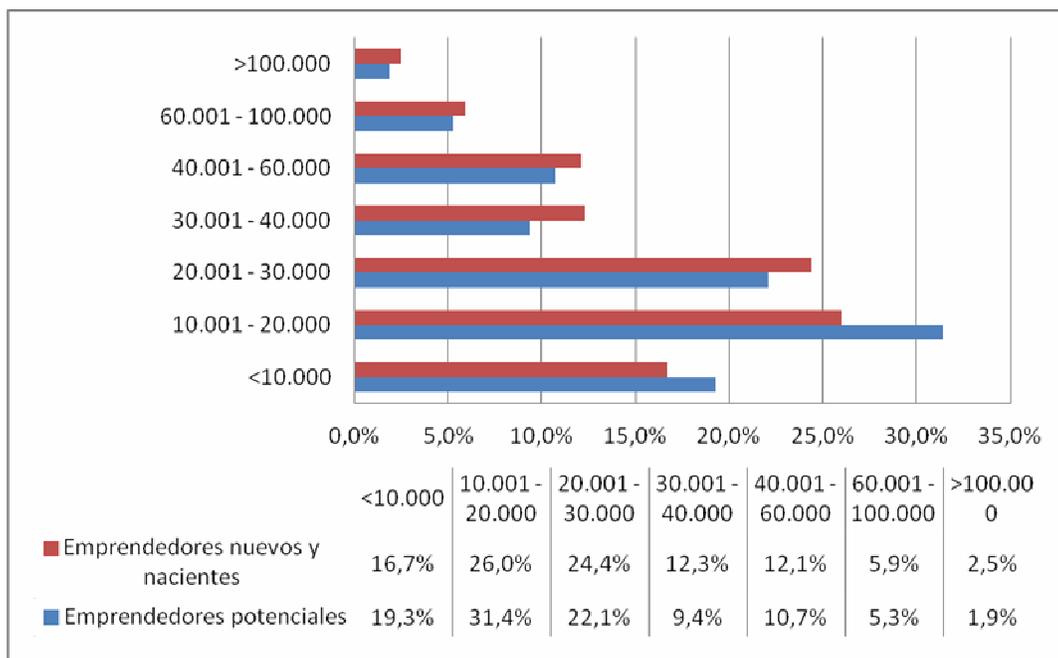


Gráfico 16. Distribución de los emprendedores según su nivel de renta en 2011 (Informe GEM 2011)

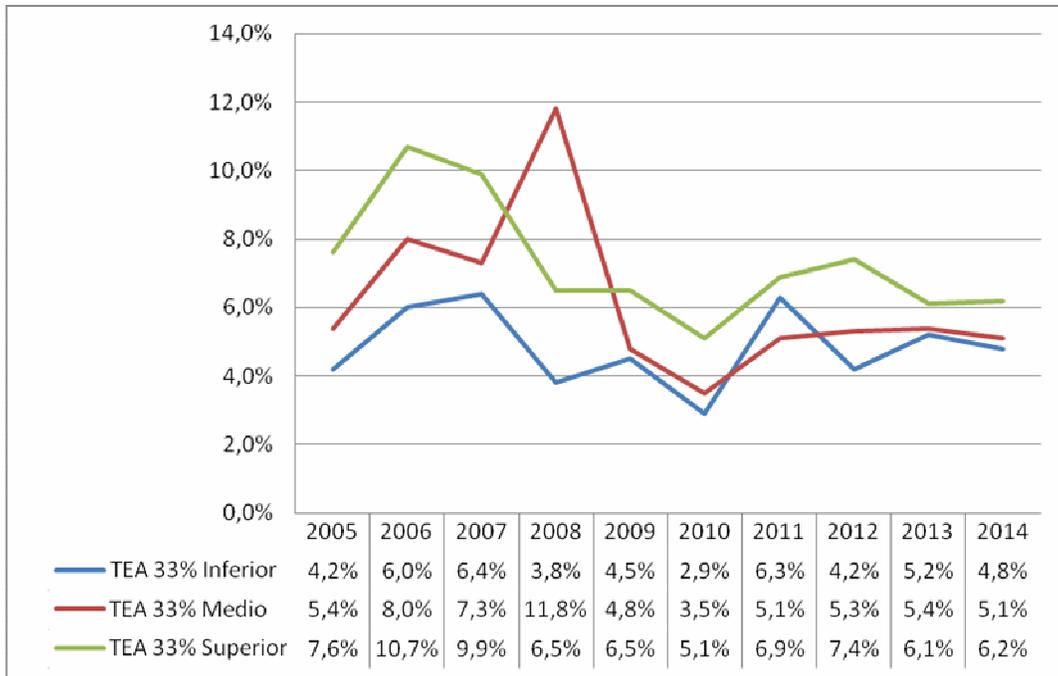


Gráfico 17. Evolución de los emprendedores TEA dentro de la población española (Informe GEM 2014)

5. ANÁLISIS DE LA INCIDENCIA DE LA CRISIS EN EL ABANDONO DE LA ACTIVIDAD EMPRESARIAL.

5.1. Concepto y causas de abandono.

En todos los estudios hechos acerca de por qué cierra una pequeña o mediana empresa antes de un año se observa una dificultad principal que es acceder a la financiación en los nuevos proyectos, la siguiente son siempre las dificultades que presenta el mercado. En un estudio de 2013 de DGPyme en los primeros seis meses de 2013 cerraron más empresas que en todo el 2010 y además el 50% cierra en los 3 primeros años de actividad y un 20% en su primer año.² Hay que observar que esta cifra de empresas que cierra en su primer año era del 80%³. El hecho de hablar de esas cifras en 2013 puede estar debido, como ya se ha comentado en el apartado anterior sobre la creación de empresas en España, al aumento exponencial de inicio de actividades emprendedoras en el 2011 por la situación límite a la que se llegó en cifras de paro y muchas personas tuvieron que lanzarse al autoempleo, mas por necesidad que por convencimiento añadiendo además la más que posible falta de formación, de planificación, de capital y un largo etcétera de posibles errores, los que favorecen aún más la posibilidad de cierre en una fecha cercana y no llegar al consolidamiento de la idea inicial, aunque sin duda no es siempre el caso.

² Información según la revista "Emprendedores" online <http://www.emprendedores.es/crear-una-empresa/ayudas-para-emprender/por-que-cierra-un-negocio>

³ Información obtenida del periódico "La razón" online http://www.larazon.es/historico/3858-el-80-porciento-de-las-empresas-nuevas-quiebran-el-primer-ano-ULLA_RAZON_398424#.Ttt1rnadT6Kklwx

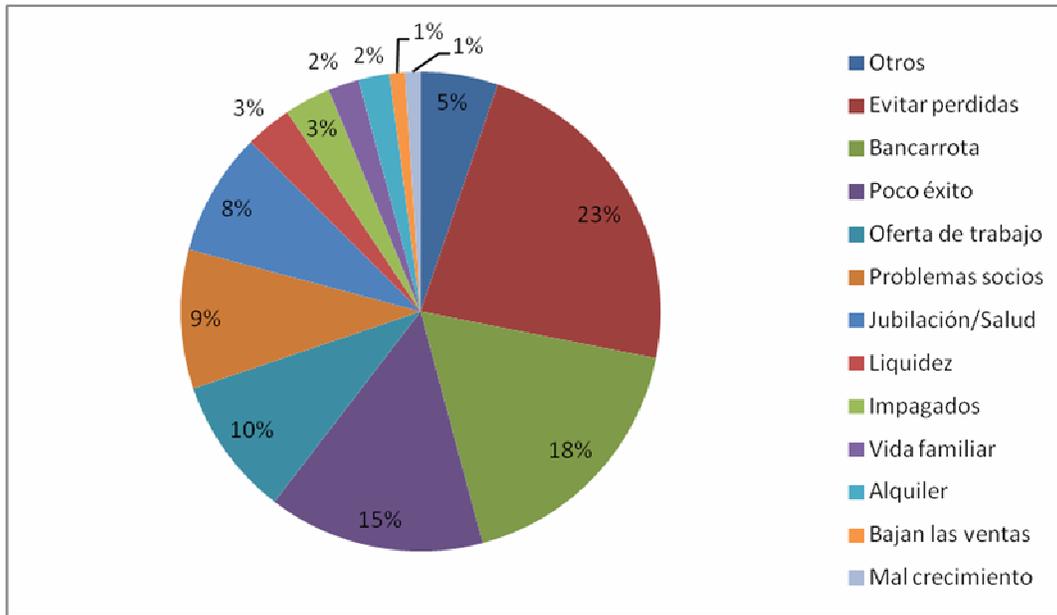


Gráfico 18. Motivos por los cuales los españoles abandonan su actividad empresarial (Revista “Emprendedores”)

En el año 2006 el porcentaje de empresarios que abandonaron su actividad se redujo frente al de los dos años previos, se situó en torno al 1,2%, 314.159 iniciativas tuvieron que cerrar. Los motivos sí que han variado, mientras que el año anterior la principal causa era el exceso de competencia este año esa causa cayó hasta la tercera posición teniendo por delante motivos financieros y en primer lugar los motivos personales. Se puede extraer por tanto que en este año las empresas españolas mejoraron el aspecto de la competitividad.

Entre el año 2008 y 2009 el incremento de personas que abandonaron la actividad empresarial fue de algo más de 250.000, sumando en total unas 602.000 personas. Aunque hay que tener en cuenta que entre las 602.000 se incluyen aquellos que han traspasado sus negocios (en torno al 30%) además de quienes echaron el cierre, no así como entre los 250.000 que si incluyen solo a quienes tuvieron que cerrar sus negocios, lo que supuso una variación interanual de más de un 53%.

En esos años destaca la falta de rentabilidad como motivo para abandonar la actividad empresarial, bien fuera por cierre o traspaso, que se situó en el 39% de los casos. Otra causa muy importante fue la falta de financiación, que estaba detrás del 25% de los abandonos. Es decir, la falta de acceso a financiación, bien privada o bien pública, fue el

segundo motivo de abandono de actividades, aunque tampoco se puede saber si fue realmente está la causa ya que no se sabe si el mantenimiento o aumento del crédito financiero hubiera servido para reflotar la actividad o igualmente habría sido destinado a un fondo ya perdido de antemano.

A la pregunta de si la crisis había tenido algo que ver con el abandono de sus actividades a empresarios que habían optado por tomar esta decisión, las respuestas obtenidas en 2009 fueron las siguientes.

Tipo de impacto en la decisión	Porcentaje
Ninguno	25,6%
Algún impacto	17,8%
Profundo impacto	56,5%

Tabla 4. Influencia de la crisis en el cierre de empresas según los afectados (Informe GEM 2011 “especial crisis”)

En el año 2011 el porcentaje aumento con respecto al año anterior y también respecto al 2006, en términos porcentuales se situó en un 1,43%, 427.501 fueron las iniciativas que abandonaron sus actividades. En este periodo, los motivos de abandono variaron porcentualmente frente a al periodo de 2006 y también frente al de 2009. La principal causa se mantenía como en 2009 siendo la falta de rentabilidad de negocio pero en este caso aumentando hasta más del 46%, aunque hay que decir que hay una leve mejora respecto al año anterior que se situaba por encima del 48%, la segunda causa fue la de razones personales pero sin llegar a alcanzar un 14%, mientras que los problemas para obtener financiación quedaron relegados al tercer lugar con un 12%, motivo que cae mucho respecto al año anterior como ya hiciera también en 2010 (18%) frente a 2009.

Durante el año 2014 el porcentaje de abandono de la actividad empresarial no dejo de crecer hasta situarse en el 1,91%, aunque si se redujo respecto al año anterior la parte de personas que cerraron definitivamente frente a las que traspasaron el negocio. Este año siguió la tónica de los anteriores años de crisis y el principal motivo de abandono fue la rentabilidad de la empresa superando el 50%. El motivo de la falta de financiación, también como en años anteriores del periodo de crisis, siguió cayendo hasta situarse en un 10,5%. En este caso el motivo de las razones personales quedó relegado al tercer lugar con un 8,5%.

5.2 Comparación por la edad de quienes abandonan.

En el año 2006 la edad media de aquellas personas que decidieron cerrar su empresa descendió, dato preocupante debido a que una de las causas de este efecto pudo ser la dificultad para la supervivencia de las empresas emprendedoras, paso de los 44,15 de 2005 a los 41,86 en 2006. Este hecho puede explicarse por el hecho de que aquellos más jóvenes que tienen dificultades en sus negocios pueden preferir reservarse para desarrollar otros proyectos más adelante teniendo todavía la posibilidad de aumentar su formación en este aspecto o de adquirir experiencia en el sector deseado.

En el 2009 la proporción de abandonos continuó la tendencia del 2006, siendo los más jóvenes quienes abandonaban sus negocios, aunque la diferencia era mínima por lo que se puede decir que, al menos en la comparativa de la edad, la crisis afectó por igual a todo el colectivo empresarial. Podría haberse esperado que el colectivo que más tendencia al abandono de la actividad hubieran sido los más cercanos a los 64 años por el mero hecho de la cercanía de la jubilación y teniendo la prejubilación pero este tramo de edad se situó en el segundo lugar y sin diferenciarse especialmente del resto, ni por arriba ni por abajo.

En este periodo eran los jóvenes quienes a la hora de abandonar su actividad tenían los porcentajes más altos de vender antes que cerrar, esta tendencia se iba invirtiendo conforme se avanzaba en los diferentes tramos de edad a excepción del último tramo de 55 a 64, donde el porcentaje de aquellos que traspasaban igualó al segundo tramo de edad. El hecho de estos traspasos puede tener la explicación de aquellos que han preferido buscar la prejubilación en muchos casos.

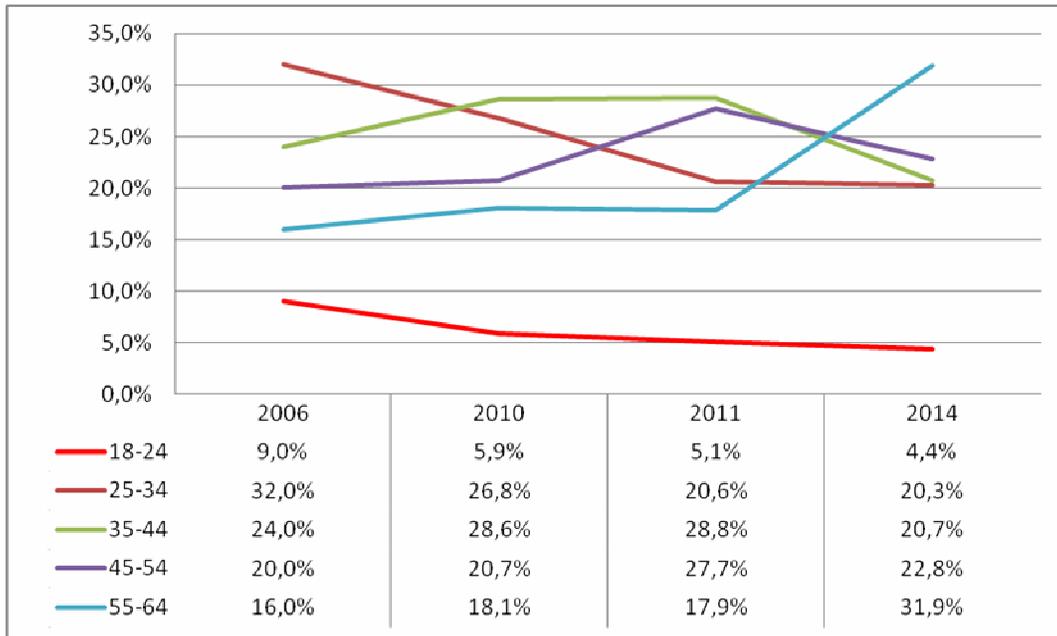


Gráfico 19. Distribución de quienes abandonan la actividad comercial según su edad (Informe GEM 2006, 2011, 2014)

El año 2011 fue significativo respecto a la edad pues se revirtió la situación respecto de 2006 ya que los dos primeros tramos de edad fueron los únicos que redujeron sus porcentajes de abandono. Gracias a estas variaciones la edad media se situó en los 43,01, mejorando la edad del año anterior y también la del 2006.

En el 2014 todos los tramos de edad redujeron sus porcentajes con respecto a 2011 excepto el último que corresponde a aquellos que se encuentran entre los 55 y 64 años. Los dos primeros tramos redujeron ligeramente sus porcentajes respecto a 2006, los dos medios los rebajaron un 6,1% y un 4,9% respectivamente, pero el dato que más destaca por su cambio es el de la última franja de edad que prácticamente duplica los resultados de 2011, dejando así la media de edad en 45,2 años, media que no ha dejado de elevarse desde el 2011.

5.3 Comparación por el sexo de quienes abandonan.

El año 2006 fue un año más complicado dentro del género femenino a la hora de conseguir subsistir empresarialmente hablando, ya que los datos de 2005 en el aspecto

del abandono empresarial estaban más equilibrados entre ambos géneros, dentro de su tradicional distancia.

En el año 2009 quien era más propenso a abandonar su negocio era el género femenino situándose en torno al 12% frente al 10% del masculino, porcentajes respecto al total de la población española adulta. A la hora del abandono era más frecuente ver como las mujeres echaban el cierre y por el contrario los hombres preferían traspasar la actividad.

El aumento en 2011 de los casos de abandono entre las mujeres también concuerda con la menor presencia de mujeres con actividades consolidadas en 2010, ya que siempre hay más porcentaje de abandonos entre aquellas empresas TEA que entre las consolidadas. En este año los porcentajes entre ambos géneros redujeron sus distancias siendo los hombres que abandonaban un 56,2% frente al 43,8% de las mujeres.

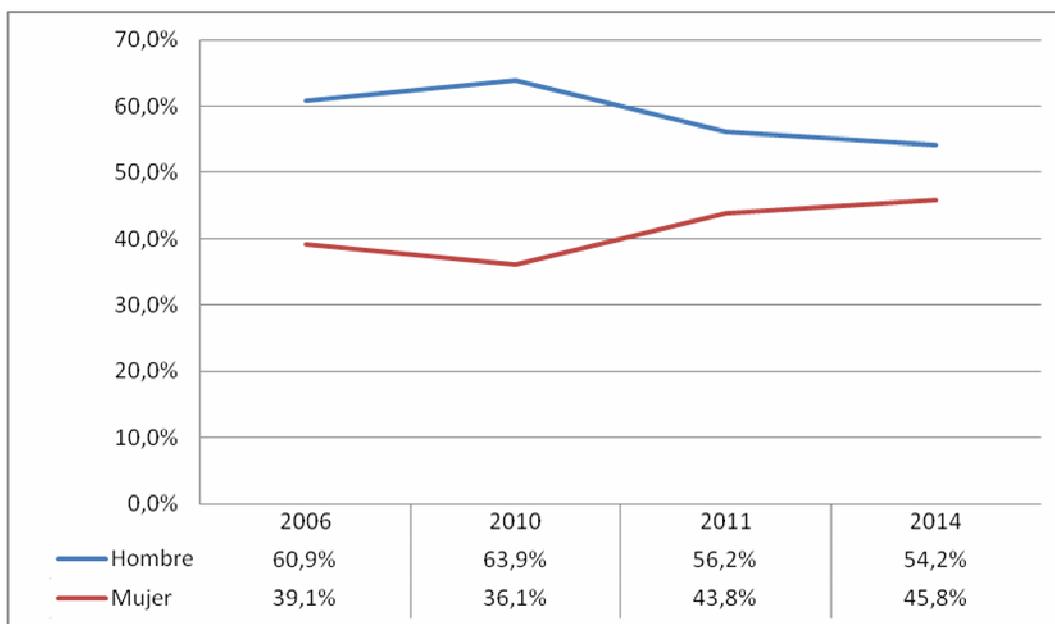


Gráfico 20. Distribución de quienes abandonan la actividad empresarial según su género (Informe GEM 2006, 2011, 2014)

En el año 2014 las diferencias se mantenían similares al 2011 siendo el porcentaje de los hombres superior con un 56,2%. Estos aumentos correspondían al aumento que experimentó el emprendimiento entre el género femenino, aunque siendo en muchas ocasiones por necesidad (este porcentaje en estos últimos años es superior entre las mujeres que los hombres). A pesar de esto el emprendimiento femenino viene

experimentando fuertes subidas y por ello también la tasa de abandono se ha incrementado y acercado más a la de los hombres.

5.4 Comparación por el nivel de estudios de quienes abandonan

Un hecho que sí se ha marcado como diferencial en la crisis, respecto al tema de los estudios, es entre aquellos que poseían una formación más específica para el emprendimiento frente a los que no contaban con esta característica. Siendo, obviamente, los componentes de este primer grupo quienes mejor han sabido capear el temporal, lo que pone de manifiesto algo realmente ya conocido por todos, como es la importancia de la implantación de estudios referentes a estas materias tanto en la etapa escolar como después de esta.

Algunos de los objetivos que tienen estas enseñanzas son cada vez más ajustados a la realidad de la situación del mercado, apostando por la creación de empresas basadas en una planificación previa, analizando su viabilidad, desarrollo de estrategias, una gestión proactiva, recursos humanos adecuados y tener en cuenta que el factor innovador es un elemento clave para lograr el éxito y la sostenibilidad buscados desde el inicio. Todos estos componentes hacia los que se viene enfocando la enseñanza para emprendedores, a priori pueden parecer que son básicos y lógicos, pero no lo son tanto cuando se arranca un negocio desde la idea de la necesidad y el autoempleo para poder ingresar dinero, estos hechos provocan, entre otros aspectos, el aumento de los porcentajes tempranos de abandono de la actividad emprendedora. Por todo esto, son tan importantes los esfuerzos que está haciendo la administración para implantar este tipo de cursos y otras iniciativas como los viveros de empresas para ayudar a fomentar el emprendimiento pero no como en periodos anteriores a la crisis de emprender por emprender para aumentar la cantidad sino de emprender con cabeza y con calidad.

En el aspecto de los estudios, en el 2009, la crisis tampoco fue una variable que afectara más en especial a un grupo sino que fue también algo común para todos los grupos. Aunque quien consiguió desmarcarse un poco más del resto fue el colectivo que conto con estudios superiores.

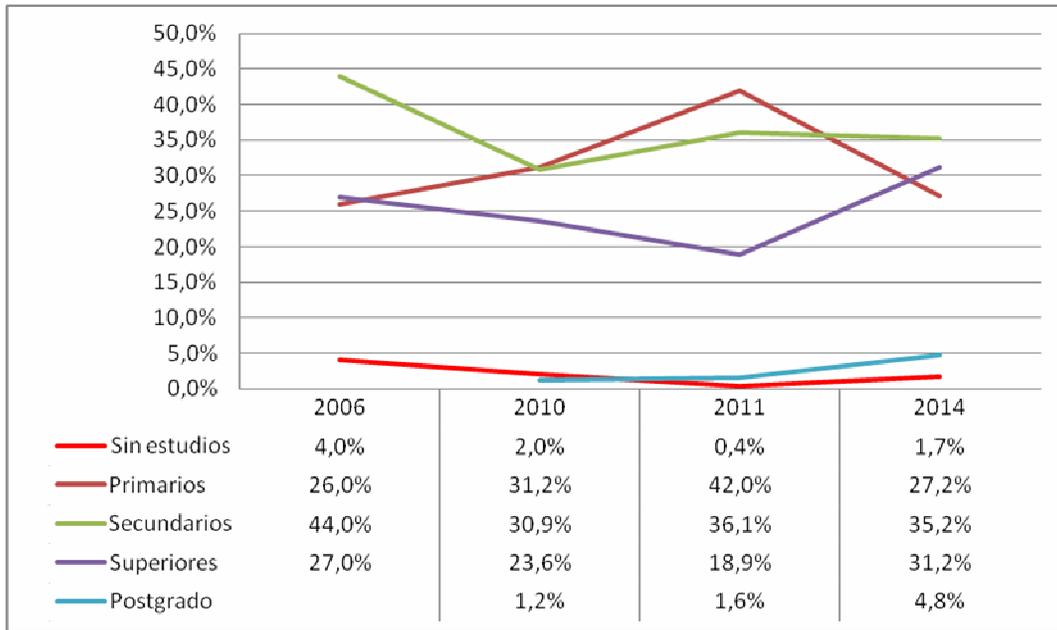


Gráfico 21. Distribución de quienes han abandonado su actividad comercial según el nivel de estudios (Informes GEM de 2006, 2011, 2014)

5.5 Comparación por la situación laboral cuando abandonan.

En este caso el traspaso, en ocasiones, ha podido solucionar dificultades para seguir llevando adelante determinados negocios y también la posibilidad de un cambio de vida u orientación profesional, pero a pesar de estas ideas, lo que sí se puede extraer de este periodo de crisis es que ha aumentado la tasa de paro del colectivo empresarial. Sí que es cierto que aquellos que están en paro por abandonar su actividad pero porque han decidido traspasar por encima de cerrar, en teoría, lo han hecho en una situación más favorable que aquellos que lo han hecho por cierre.

En el año 2006 el 82% que abandonaban su actividad emprendedora se encontraban en activo y tan solo un 5% pasaba a engrosar las listas del paro. Un 4% se jubiló, otro 4% paso a las labores del hogar y un 3% continuo con sus estudios.

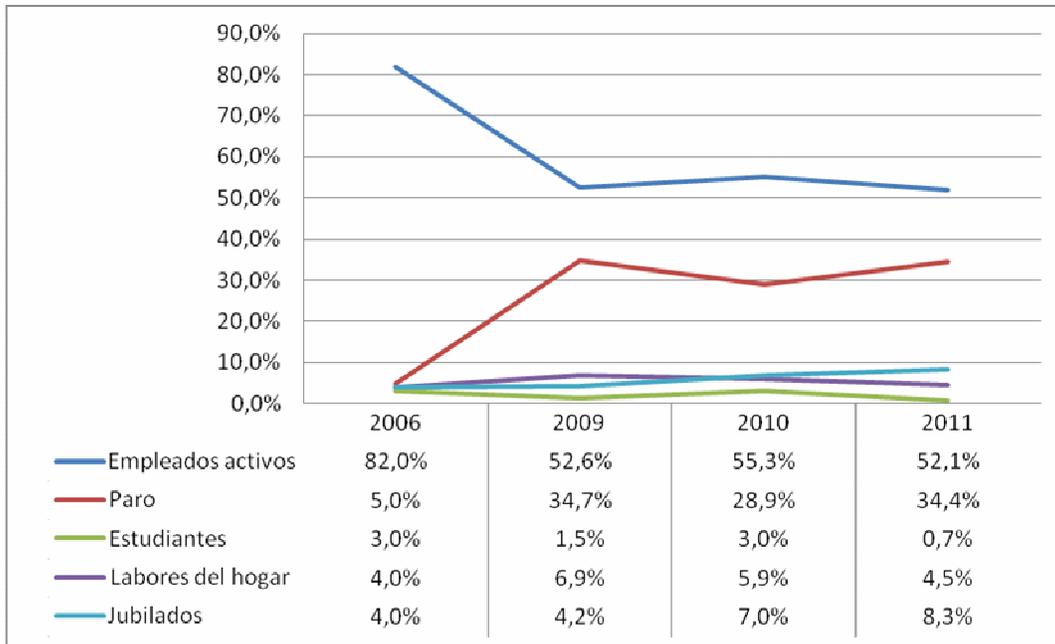


Gráfico 22. Distribución de quienes han abandonado su actividad comercial y su situación laboral tras el abandono (Informes GEM de 2006, 2009, 2011)

En el año 2009 la situación era similar a la de 2011, de aquellas personas que abandonaban su propia actividad empresarial un 27,5% consiguió un empleo por cuenta ajena a tiempo completo o parcial, mientras que un 7,6% lo lograba exclusivamente a tiempo parcial. Un 5,4% opto por la opción de la jubilación. Un 9,6% retorno a las labores del hogar. Un 2,2% retomo sus estudios. Un 41,9% se quedó en el paro y un 3,7% llevo a cabo otra iniciativa propia, bien nueva o bien alguna que tenía en paralelo a la anterior. Casi un 40% de aquellos que traspasaron su actividad en este año están en situación de paro y no es posible saber a ciencia cierta si volverán a emprender o si están buscando empleo por cuenta ajena para posteriormente emprender o no. En cualquier caso, este grupo de personas es considerado como un grupo que constituye un capital humano interesante al que se puede volver a estimular su espíritu empresarial y recuperarlos para la actividad emprendedora.

5.6 Influencia del nivel de renta a la hora de abandonar.

Esta comparación es la que más variaciones ha sufrido debido al periodo de crisis vivido en España. Este es un resultado lógico y coherente a tenor del diagnóstico principal de la crisis y sus características predominantemente financieras. Quien no ha tenido suficientes medios para afrontar la liquidez y los costes empresariales es quien más obligado se ha visto a tener que abandonar su actividad. Además este dato concuerda con los anteriores ya que quien cuenta con una renta media inferior a la hora de emprender son las mujeres, las personas más jóvenes, aquellos que cuentan con un menor nivel de estudios y quienes se encuentran en situación de paro. En este caso, muchas veces, se da el hecho de que quienes abandonan su actividad por cierre son los dos tercios inferiores de renta mientras que el superior lo hace más traspasándola debido a posibles oportunidades detectadas con este hecho, es un hecho que se produce de manera más porcentual en este periodo de crisis como se ha comprobado.

Entre los años 2008 y 2009 se estableció una relación lineal entre el nivel de renta y aquellos que se veían abocados a abandonar su actividad empresarial, la relación fue a menor renta mayor tasa de abandono.

6. CONCLUSIONES

La crisis financiera vivida, y de la cual todavía no se ha conseguido salir con claridad, ha afectado claramente a los emprendedores españoles. Durante estos complicados años los porcentajes de emprendedores se redujeron mucho, ya que la percepción del riesgo para esta actividad era muy alta. Sin embargo, cuando todavía nos encontrábamos inmersos en plena crisis, hubo un cambio de tendencia debido a las altas cifras de paro obtenidas, y a que muchas personas tuvieron que comenzar a emprender por necesidad en busca de un autoempleo que les pudiera proporcionar ingresos.

Este hecho, como se indica en diversos informes GEM y en diversa bibliografía consultada, afectó a la calidad de las empresas creadas ya que no es lo mismo un emprendimiento por necesidad que por oportunidad. Es reseñable que aunque uno de los motivos para emprender siempre ha sido la necesidad, durante la crisis, ha aumentado considerablemente sus porcentajes, aunque la escasez de recursos y la reticencia a asumir riesgos siguen suponiendo un importante freno al emprendimiento. La consecuencia de esto es el empeoramiento, en la mayoría de las ocasiones en las que se ha emprendido por necesidad, de la calidad de los negocios puestos en marcha debido a que la experiencia, los recursos económicos, la formación o en algunos casos, todas estas características juntas, no son las más adecuadas para emprender.

Por ello, la crisis ha afectado en todos los niveles al emprendimiento, ya que aunque se ha observado una caída en la apertura de nuevos negocios también se ha observado un aumento del capital invertido en muchos de ellos, creciendo estas cantidades con respecto a los años previos a la crisis. Las causas de este aumento están en que, aquellas personas con capital para financiar nuevos negocios han sido más selectivas a la hora de ver dónde van a invertir su dinero y han estudiado con mayor precisión las características del negocio y sus posibilidades. Características y posibilidades que, en muchos casos, también se mejoraron respecto a los años previos, ya que la crisis ha obligado a los emprendedores a desarrollar un mayor ingenio, buscar la innovación y mejorar las prestaciones de sus negocios.

Muchas de las personas que se plantean emprender una actividad empresarial están en situación de desempleo, y su decisión es lo que se denomina autoempleo. Toman esta iniciativa como medida para salir de esta situación y en menor medida porque ven en la crisis una oportunidad de negocio. La apuesta por el autoempleo es un hecho generalizado.

Las mejoras que se han ido observando estos últimos años han sido propiciadas por lo comentado anteriormente, así como por las ayudas de la administración ya que ahora se favorece más el emprendimiento de calidad frente a la cantidad, como se hacía en los años previos a la crisis. Ahora se invierte más en la formación de nuevos emprendedores, haciéndose esto desde edades más tempranas, además la población es consciente de la necesidad de formarse y aprovechan estas ayudas por lo que, por lo general, están más formados quienes emprenden ahora que quienes lo hacían hace una década. Por lo tanto, se ha podido comprobar, a través de la crisis, la importancia de la formación para emprender, ya que quienes habían recibido esta formación y se habían decidido a emprender, habían aguantado mejor los problemas que les planteaba la crisis y fueron menores los porcentajes de abandono en este grupo que en el que no tenía formación.

En resumen, ¿quiénes son los que siguen apostando, y además de manera creciente, por emprender? Desde la Confederación Española de Jóvenes Empresarios (CEAJE) se define un perfil igualmente común, en gran medida, al conjunto del país. Debido a la situación actual, ha aumentado el número de emprendedores que se lanza a crear su empresa como resultado de una situación personal de desempleo. Seis de cada diez son hombres, aunque ha aumentado el número de mujeres emprendedoras en los últimos años. En definitiva, contamos con la generación de emprendedores mejor formada de todos los tiempos, con un alto nivel de estudios.

Las administraciones también han puesto de su parte para estas mejoras, ya no solo en formación sino que también en financiación y en proporcionar viveros de empresas y espacios de coworking, muy importantes para quienes empiezan su actividad sin grandes recursos económicos pero sí con buenas ideas. Estos espacios favorecen el emprendimiento mediante nuevas tecnologías, principalmente, lo que también hace más sencilla su adaptación global y no solo nacional.

Durante la crisis también ha cambiado el tipo de sectores preferidos para iniciar una actividad, siendo el más elegido con diferencia el sector de los servicios. Este permite enfocarse a los consumidores y a las empresas, enfocarse hacia el consumo al fin y al cabo, lo que demuestra también la apuesta de parte de la población por el emprendimiento de necesidad, ya que quizá este tipo de emprendimiento, de cara al consumidor, puede parecer el más sencillo a priori. Sin embargo es el que cuenta con un mayor número de empresas en el país, lo que dificulta la supervivencia a largo de plazo de un negocio, posiblemente, mal planteado.

Anteriormente, era desde la administración donde se planteaba ayudar a crear actividades emprendedoras para conseguir mayores niveles de emprendimiento, lo que provocaba que algunos sectores se saturaran. Gracias a la crisis esto ha cambiado y ahora se busca más el emprendimiento de calidad y diversificado, tratando que estén presentes en cuantos más sectores mejor.

Analizando los prototipos de emprendedores se ha observado lo siguiente:

En el año 2006, según los porcentajes, era un hombre entre los 25 y los 34 años con formación superior y el tercer nivel de renta inferior.

En el siguiente año analizado, 2011, el emprendedor seguía siendo un hombre, aunque los porcentajes se habían igualado mucho más de lo que lo estaban en 2006, la edad subió a la siguiente franja, entre los 35 y los 44 años y la formación era de educación primaria. La renta bajó hasta el segundo nivel de renta más bajo y un poco más de la mitad de los emprendedores decían tener formación específica.

En el 2014 el emprendedor continuaba siendo un hombre con registros similares a los de 2011 frente a la mujer, situándose en el mismo tramo de edad que en el año 2011, aunque aumentó su distancia con respecto a las demás franjas de edad. La formación era, de nuevo, de estudios superiores pero en este caso un poco más de la mitad de los emprendedores dijo no tener formación específica para emprender.

Analizando lo contrario, quienes abandonaban la actividad comercial, se ha observado lo siguiente:

En 2006 eran hombres entre los 25 y los 34 años de edad, con estudios de primaria o superiores (igual porcentaje entre ambos) y con el segundo nivel de renta más bajo. El principal motivo del abandono era la financiación.

En el 2011, al igual que sucedió con quienes emprendían, la franja de edad se situó entre los 35 y los 44 años, los estudios de este emprendedor eran de primaria y el nivel de renta correspondía al escalafón más bajo. El principal motivo que se alegó para el abandono de la actividad fue el de la falta de rentabilidad del negocio. Este año casi el 60% de quienes abandonaban no tenían formación específica enfocada al emprendimiento.

En el último año analizado, 2014, quien abandonaba se situaba de nuevo entre los 35 y los 44 años, sus estudios aumentaron hasta la secundaria y el motivo de abandono de la actividad en este año seguía siendo la nula rentabilidad del negocio. Más de un 60% de los que abandonaron su actividad comercial no tenían formación específica.

En cuanto a las barreras que nos encontramos, fundamentalmente tenemos el hecho de que normalmente, los emprendedores optan por crear empresas en las que se precisa escasa inversión ya que con la crisis no se encuentra financiación barata y se recurre a ingresos de la familia o amigos, o bien a los recursos propios, y en estos casos la consecuencia es que se tiende a ser conservador y a asumir poco riesgo.

En definitiva, como se ha podido observar a lo largo de los diferentes apartados de este trabajo y dado que las empresas se crean dentro de un contexto social, la crisis ha influido en los emprendedores, en por qué y dónde emprenden preferentemente y en quiénes y que características tienen aquellos que se inician en la actividad empresarial. Lo importante es crear un equilibrio que permita el crecimiento a pesar de los malos pronósticos.

Para finalizar, existe una frase que dice: “El crecimiento es el mejor mecanismo de supervivencia”. Sin embargo, también es muy importante, y es en lo que se basa el emprendimiento, el saber adaptarte a las necesidades y el hacer tuyos los cambios que se produzcan.

7. BIBLIOGRAFÍA

Obama, B. (26 de Abril de 2010). Discurso para el Summit on Entrepreneurship. Washington.

Rise, E. (2011). *The lean start up*.

<http://www.definicionabc.com/economia/emprendedor.php>

HYPERLINK "http://www.ivie.es/es/banco/caphum/series.php"

<http://www.ivie.es/es/banco/caphum/series.php>

<http://www.emprendepyme.net/que-es-ser-emprendedor.html>

HYPERLINK "http://www.emprendedores.es/crear-una-empresa/ayudas-para-emprender/por-que-cierra-un-negocio" <http://www.emprendedores.es/crear-una-empresa/ayudas-para-emprender/por-que-cierra-un-negocio>

<http://www.datosmacro.com/pib/espana>

http://www.larazon.es/historico/3858-el-80-por-ciento-de-las-empresas-nuevas-quiebran-el-primer-ano-ULLA_RAZON_398424#.Ttt1madT6KkIwx

HYPERLINK "http://emprende.unir.net/blog/cambio-del-perfil-del-emprendedor-a-causa-de-la-crisis/" <http://emprende.unir.net/blog/cambio-del-perfil-del-emprendedor-a-causa-de-la-crisis/>

HYPERLINK "http://www.eleconomista.es/gestion-empresarial/noticias/6415819/01/15/Las-cinco-comunidades-autonomas-donde-mas-se-fomenta-a-los-emprendedores-tras-Madrid-y-Barcelona.html" <http://www.eleconomista.es/gestion-empresarial/noticias/6415819/01/15/Las-cinco-comunidades-autonomas-donde-mas-se-fomenta-a-los-emprendedores-tras-Madrid-y-Barcelona.html>

<http://www.madrimasd.org/blogs/emprendedores/2010/03/17/131716>

HYPERLINK "http://www.mastermas.com/Reportajes/html/R837_F18052007_1.html"
http://www.mastermas.com/Reportajes/html/R837_F18052007_1.html

HYPERLINK "http://www.gem-spain.com/?p=493" <http://www.gem-spain.com/?p=493>
<http://www.abc.es/economia/20130902/abci-emprendedores-crisis-201309012115.html>

HYPERLINK "https://uvadoc.uva.es/bitstream/10324/7045/1/TFG-G%20644.pdf"
<https://uvadoc.uva.es/bitstream/10324/7045/1/TFG-G%20644.pdf>

HYPERLINK
"http://www.uca.es/recursos/doc/Unidades/Catedra_Emprendedores/57382662_1322013103145.pdf"
http://www.uca.es/recursos/doc/Unidades/Catedra_Emprendedores/57382662_1322013103145.pdf

<http://www.elcorreo.com/vizcaya/v/20120517/costa/crisis-tambien-afecta-emprendedores-20120517.html>

http://elpais.com/elpais/2015/11/18/media/1447871942_778264.html

HYPERLINK
"http://www.elmundo.es/economia/2016/02/25/56cedc18e2704eef068b462f.html"
<http://www.elmundo.es/economia/2016/02/25/56cedc18e2704eef068b462f.html>

HYPERLINK
"http://www.injuve.es/sites/default/files/2013/18/publicaciones/Cap%208%20%20INJUVE%20n%C2%BA%2099-2.pdf"
<http://www.injuve.es/sites/default/files/2013/18/publicaciones/Cap%208%20%20INJUVE%20n%C2%BA%2099-2.pdf>

<http://www.emprendedores.es/gestion/la-crisis-cambia-los-habitos-de-consumo/nuevo-consumo>

HYPERLINK
"http://www.elmundo.es/economia/2015/10/14/561e7e6d22601d7a798b4586.html"
<http://www.elmundo.es/economia/2015/10/14/561e7e6d22601d7a798b4586.html>

HYPERLINK "http://www.ine.es/prensa/np924.pdf" <http://www.ine.es/prensa/np924.pdf>

http://economia.elpais.com/economia/2013/02/14/empleo/1360868653_761969.html

HYPERLINK "http://www.mastermas.com/Reportajes/html/R837_F18052007_2.html"

http://www.mastermas.com/Reportajes/html/R837_F18052007_2.html

HYPERLINK

"https://www.fundacionmapfre.org/documentacion/publico/es/catalogo_imagenes/grupo.cmd?path=1071424"

https://www.fundacionmapfre.org/documentacion/publico/es/catalogo_imagenes/grupo.cmd?path=1071424

<http://noticias.infocif.es/noticia/como-han-superado-la-crisis-economica-los-emprendedores>

<http://www.gerencie.com/emprendimiento.html>

http://www.eleconomista.es/comunidades_autonomas/noticias/4357748/10/12/Emprendedores-como-crecer-en-crisis-y-con-un-entorno-social-adverso.html

Informe Global Entrepreneurship Monitor (GEM) 2006

Informe Global Entrepreneurship Monitor (GEM) 2011

Informe Global Entrepreneurship Monitor (GEM) 2014

Informe Global Entrepreneurship Monitor (GEM) 2009 especial crisis

Apuntes de la asignatura de "Creación y gestión de PYMES"